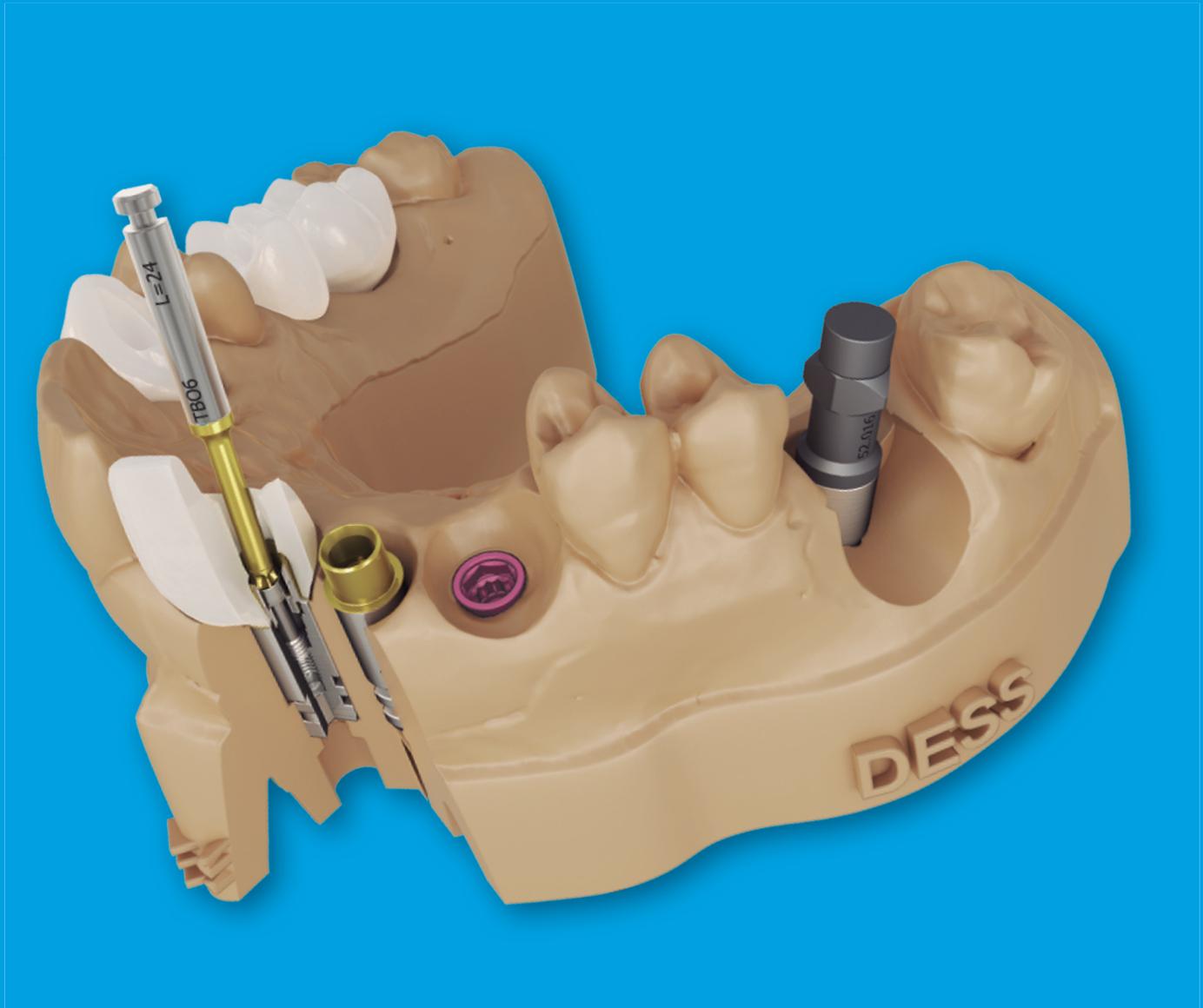


ZWL

ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR



Prothetik

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 6
Musterbrecher im Dentallabor –
Ein Plädoyer für mutiges
Unternehmertum

TECHNIK – SEITE 16
Gestern und heute:
Implantatprothetik im
Frontzahnggebiet

VERANSTALTUNG – SEITE 46
Digitale Dentale Technologien
in Hagen: Digital von Anfang
an?

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

Zuverlässigkeit, die von Zahntechnikern weltweit geschätzt wird.
Präzise Kontrolle für höchstes Feingefühl und alle Kraftreserven,
um Visionen in Realität zu verwandeln.



ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfreie Laborturbine mit LED
als PRESTO AQUA II auch ohne Licht erhältlich

Kontrovers!

Realitätsschock – so nennt es Sascha Lobo und was er meint, kennt fast jeder. Die Welt dreht sich schneller als wir manchmal denken können. Die Zukunft ist da, während wir uns noch in der Gegenwart wähnen und versuchen zu checken, was da überhaupt passiert.



Blockchain, IoT, API, KI, Mega-Influencer, Phishing, AI, – Überdosis Digitalisierung. Project Nightingale, BigData, Rechtsdruck, Fake-News, Klimawandel, Migration... – Überdosis Weltgeschehen. MVZ, ePa, DSGVO, MDR, Chairside, Digital Dentistry, Fertigung 4.0 ... – Überdosis „Dentalisierung“. Um der Informationsflut zu begegnen, scheint das Abschalten aller Kanäle nicht der richtige Weg, vielleicht aber eine Portion Achtsamkeit vor dem, was uns Menschen ausmacht: Denkvermögen, Anpassungsfähigkeit und Gemeinsinn.

Natürlich ist nicht alles Gold, was der Wandel bringt. Und natürlich ließe sich für die Zukunft der Zahntechnik recht einfach ein Katastrophenbild skizzieren. Doch viel weniger Mühe kostet es, die Veränderungen als neue Ära mit vielfältigen Möglichkeiten zu betrachten. In dieser Ausgabe der ZWL steht die Prothetik im Fokus. In verschiedenen Artikeln werden spannende Technologien, Materialien und Vorgehensweisen beschrieben sowie jede Menge interessante Produkte vorgestellt. Labor, Praxis, Wissenschaft, Dentaltechnologie – Prothetik ist ein fachübergreifender Bereich, der Professionen verbindet. Im engen Austausch wird es möglich, die neuen Technologien im Sinne des Patienten zu nutzen, denn dieses Ziel sollte über allen Animositäten und Befindlichkeiten stehen.

„As we may think“ („Wie wir denken könnten“) heißt eine von Vannevar Bush 1945 publizierte Abhandlung. Vor 75 Jahren beschrieb er eine Welt, in der vernetzte Computer neue Formen der Arbeit und Kommunikation erlaubten. Der Autor erkannte schon

damals, wie fruchtbar die Arbeit sein könne, wenn koordiniert zusammengearbeitet und Informationen ausgetauscht würden. Heute ist seine Vision Wirklichkeit. Für den gewinnbringenden Austausch gibt es unzählige Möglichkeiten und gemeinsame Plattformen. Hierzu gehören auch Vereine wie der EADT e.V. Die Fachgesellschaft steht für den engen Austausch zwischen Zahntechnik, Zahnmedizin, Wissenschaft und Dentaltechnologie – wissenschaftlich fundiert, sachlich praxisorientiert. Mit dem 2. TEAM-DAY 2020 (21. März 2020, LMU München) bietet der EADT e.V. eine Plattform, bei der fachliche Themen rund um das Drucken, Fräsen, Scannen etc. unter dem Motto „Kontrovers“ diskutiert werden; objektiv, unaufgeregt, sympathisch. Teilnehmern werden Zahnärzte, Zahntechniker, Studenten, Dentaltechnologien, Wissenschaftler.

Die Daten- und Informationskompetenz pflegen sowie gezielt Plattformen für den gemeinsamen Austausch wählen – es scheint ambitioniert und ehrgeizig, doch ist es ein Weg, um mit der Informationsvielfalt auf den zahlreichen Kanälen verantwortungsbewusst umzugehen.

Infos zur Autorin



Annett Kieschnick
Freie Fachjournalistin

WIRTSCHAFT ///

- 6 Musterbrecher im Dentallabor – Ein Plädoyer für mutiges Unternehmertum
- 10 Wer kauft schon gerne die Katze im Sack?
- 14 Einen hohen Krankenstand endlich in den Griff bekommen

TECHNIK ///

- 16 Gestern und heute: Implantatprothetik im Frontzahngebiet
- 24 Naturnah-lebendige Rehabilitation

FIRMENNEWS ///

- 28 Fokus

INTERVIEW

- 30 „Nur wer analog fit ist, kann auch digital gut sein“
- 34 PMMA-Produkte langlebiger und kostengünstiger

PORTRÄT

- 36 Vom Entwickler zum Systemanbieter – Bissnahme mit Konzept

PROTHETIK

- 40 Zahnlinie für „Best Ager“ – Die Entstehungsgeschichte

VERANSTALTUNG

- 44 Kick-off 2020! Dental-Gipfel als Power-Coaching für das neue Jahr
- 46 Digitale Dentale Technologien in Hagen: Digital von Anfang an?
- 48 Sechs Gründe für den Zahntechniker-Kongress von Dentsply Sirona

CAD/CAM

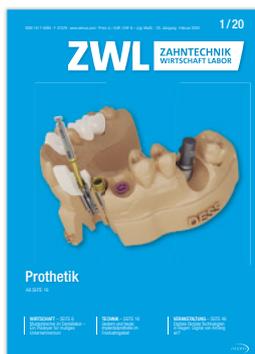
- 50 Neue Fräswerkzeuge entwickelt

TIPP

- 52 „Pudern“

RUBRIKEN ///

- 03 Editorial
- 04 Impressum
- 55 Produkte



Mit freundlicher Unterstützung der Firma DESS

ZWP ONLINE

Diese Ausgabe als E-Paper auf www.zwp-online.info/publikationen



IMPRESSUM ///

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. 0341 48474-0
Fax 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Reichardt

Tel. 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

Tel. 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger

Tel. 0341 48474-127
m.mezger@oemus-media.de
Tel. 0341 48474-124
b.schliebe@oemus-media.de

Bob Schliebe

ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. 0341 48474-201
s.schmehl@oemus-media.de

ART DIRECTION

Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

GRAFIK

Nora Sommer

Tel. 0341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

CHEFREDAKTION

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)

Tel. 0341 48474-321
isbaner@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Georg Isbaner

Tel. 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

REDAKTION

Carolin Gersin

Tel. 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. 0341 48474-125
f.sperling@oemus-media.de

DRUCKEREI

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2020 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste vom 1.1.2020. Es gelten die AGB.

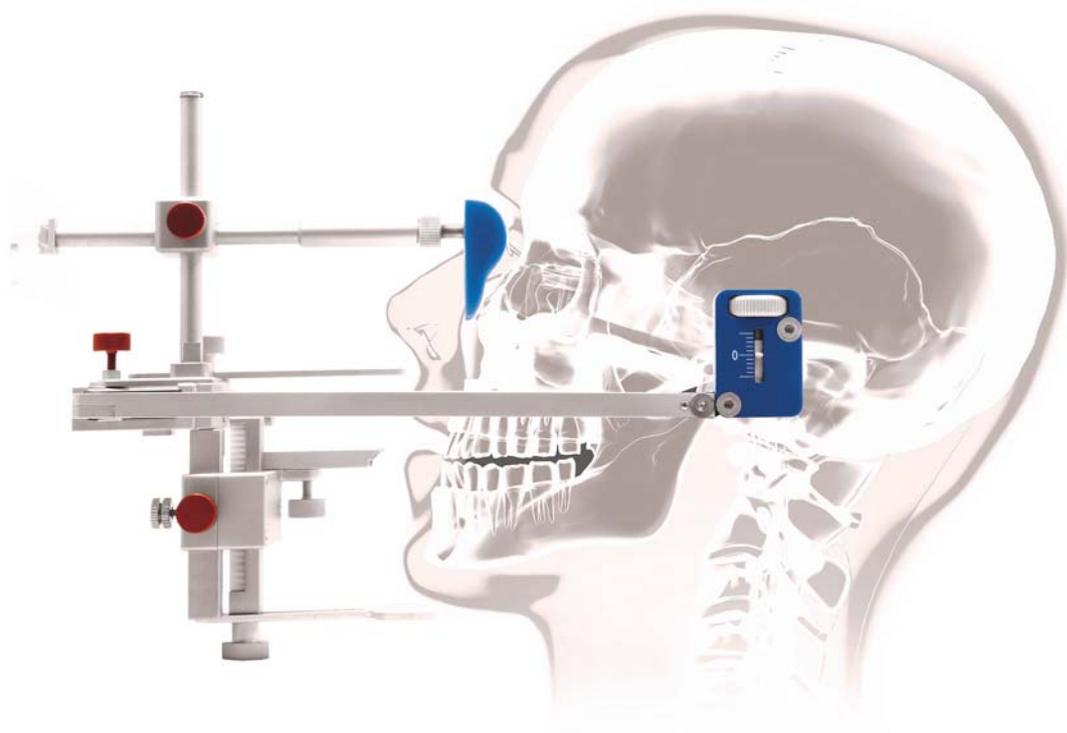
Editorische Notiz (Schreibweise männlich/weiblich/divers): Wir bitten um Verständnis, dass aus Gründen der Lesbarkeit auf eine durchgängige Nennung der Genderbezeichnungen verzichtet wurde. Selbstverständlich beziehen sich alle Texte in gleicher Weise auf alle Gendergruppen.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zu elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 5,- Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland 36,- Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

therafaceline®

der wahrscheinlich beste Gesichtsbogen...



- ... für die Erfassung der Referenzebene ✓
- ... für die Einbeziehung individueller Gesichtsproportionen ✓
- ... für die Bestimmung der Bisshöhe und Bisslage ✓
- ... für den einfachen Transfer in den digitalen Workflow ✓

Jetzt therafaceline® kennenlernen!

Alle Termine finden Sie unter www.therafaceline.de



Musterbrecher im Dentallabor – Ein Plädoyer für mutiges Unternehmertum

Ein Beitrag von Thorsten Huhn



LABORMANAGEMENT /// Erfolgreiche

Dentallabore wirken in drei Richtungen:

Sie haben eine vorausschauende und konsequente

Kundenbetreuung, sie haben durchdachte Arbeitsabläufe und Lenker an der Spitze der Organisation, die sich in erster Linie als Unternehmer verstehen. Unternehmer? Zahntechniker! Genau zwischen diesen beiden Polen geben sich Zukunftsfähigkeit und Tradition, Digitalisierung und Handwerk und nicht zuletzt Erfolg und Misserfolg die Hand. Ein Plädoyer für mutigeres Unternehmertum, das kritische Hinterfragen von Traditionen und das Aufbrechen vorherrschender Denkmuster.

Dentallabor aktuell – Ein Auslaufmodell?

Auf den ersten Blick ist ein Dentallabor ein Handwerksbetrieb. Mit viel handwerklichem Geschick, Liebe zum Detail und Engagement wird qualitativ hochwertiger Zahnersatz

hergestellt. Stellt man sich ein typisches Durchschnittslabor vor, dann findet man eine Hand voll Techniker, die genau diesem Ansatz folgen. Der Gründer und Laborinhaber ist selbstverständlich die letzte Instanz, die entscheidet, ob der fertige Zahnersatz das Labor in Richtung Zahnarztpraxis ver-

lässt oder ob er noch einmal selbst Hand anlegt. Natürlich gehören zu seinen Aufgaben auch die Arbeitsvorbereitung, die Verteilung der Arbeiten an seine Techniker, die Herstellung von komplexen Arbeiten, die nur er selbst am besten kann, die technische Betreuung seiner Bestandskunden und, und, und. Damit ist sein Arbeitstag reichlich gefüllt und sein Betrieb gut aufgestellt. Oder?

Dentallabor neu denken – Eine Idee

Tatsächlich kann so ein Manufaktur-Gedanke gut funktionieren, indem eine kleine Gruppe von Zahntechnik-Enthusiasten höchstwertigen Zahnersatz anbietet, der wirklich handgemacht ist und auf Gegenliebe beim Zahnarzt und Patienten stößt. In der Regel wird die Arbeitsleistung dahinter aber nur von wenigen Zahntechnik-Manufakturen so kalkuliert, dass sich die viele Arbeit in einem positiven Betriebsergebnis widerspiegelt. Vorherrschend ist eher die grausame Wahrheit von günstigem Zahnersatz, sodass sich die Manufaktur schon etwas einfallen lassen muss, um einen Markt für seine Leistungen zu finden. Wenn die Entscheidung für diesen Weg mit Absicht getroffen wurde, dann bricht der Verantwortliche bereits mit der typischen Ausrichtung unseres Durchschnittslabors. Willkommen im Musterbruch.

Digitalisierung – Ungewollter Musterbruch?

Heute ist Zahntechnik kein reines Handwerk mehr. Die Digitalisierung lässt auf jeder Ebene grüßen, egal, ob Herstellung oder Administration. Die maschinengeführte Produktion von Zahnersatz hat weit mehr als 50 Prozent aller gewerblichen Labore erreicht und ist weiter auf dem Vormarsch. Auch die digitale Anbindung von Praxis und Labor zwecks Datenaustausch aller Art drückt vehement in die dentale Welt. Als Massenphänomen wird hier mit traditionellen Mustern gebrochen und Neues etabliert. Für den klassischen Zahntechniker in seiner Funktion als Laborinhaber, der mit Handwerk & Co. aufgewachsen ist, ist das ein Bruch mit Traditionen, ein Paradigmenwechsel, eine Herausforderung, die oft nur langsam und zähneknirschend angenommen und umgesetzt wird. Ungewollter Musterbruch?

Anforderungen an einen Musterbrecher

Es liegt in der menschlichen Natur, dass wir Veränderungen nicht mit offenen Armen begrüßen, sondern uns dagegen wehren. Wir durchlaufen dabei mehrere Phasen, u. a. Schock und Frustration, bevor wir das Neue akzeptieren, ausprobieren und schließlich integrieren. Die zeitliche Ausdehnung dieser Phasen ist typabhängig. Es gibt z. B. „Traditionalisten“, die den Status quo so lange wie möglich erhalten wollen und „Entdecker“, die Neuerungen neugierig machen und die entsprechend Gas geben. Auch in der Gruppe der Zahntechniker und Laborinhaber finden sich beide Typen, bedingt durch das Anforderungsprofil des Zahntechnikers vermutlich

mehr Bewahrer als Entdecker. Dennoch darf der eigene Typ nicht die Entschuldigung für andauernde Schockstarre oder fehlenden Weitblick sein. Flexibilität ist genauso gefragt wie Authentizität.

Zutat Nr. 1: Selbstkompetenz im Musterbruch

Sich mit dem eigenen Typ auseinanderzusetzen, nennt sich Selbstwahrnehmung. Die Erkenntnis, dass man z. B. zur Gruppe der Traditionalisten oder der Entdecker gehört, nennt sich Selbstreflexion. Der Wille, seine Denk- und Verhaltensmuster ändern zu wollen, nennt sich Selbststeuerung. Der Überbegriff ist die Selbstkompetenz, die in einem Prozess der Veränderung und des Musterbrechens als eine der drei Ingredienzien für die unternehmerische Ausgestaltung der Geschicke des Labors dient. Der bewahrende Zahntechniker in seiner Funktion als erste Führungskraft des Labors hängt an seinen Traditionen, ist mit seiner Rolle als oberster Herrscher über den Produktionsprozess verheiratet und sieht die Lösung aller Probleme in der Technik selbst. Selbstwahrnehmung, Selbstreflexion und Selbststeuerung stehen typischerweise nicht auf der Hitliste seiner „To-dos“, sollten es aber. Nur, wenn ich weiß, wer Geistes Kind ich bin, kann ich mehr sehen und flexibler handeln. Das Bewusstmachen von konservativen Verhaltensweisen ist die erste Voraussetzung, um sich mit der typologischen Gegenseite, also der spontanen, neugierigen, kreativen Seite, auseinanderzusetzen und Wege zu finden, auf diese Seite, zu gelangen. Authentizität und Flexibilität gehören zu einer starken Selbstkompetenz.

Zutat Nr. 2: Sozialkompetenz im Musterbruch

Wenn die qualifizierte Auseinandersetzung mit sich selbst ein Bestandteil des erfolgreichen Musterbrechens und ein Schritt in Richtung von mehr Unternehmertum ist, dann ist die zielgerichtete Interaktion mit dem Umfeld gar nicht weit entfernt. Selbstkompetenz und Sozialkompetenz gehen Hand in Hand. Die soziale Kompetenz unseres Musterbrechers ist gleich mehrfach gefragt. Im Labor betrifft der Weg der Veränderung die Menschen, die dort arbeiten. Die Einführung der Frästechnik oder des 3D-Druckens am grünen Tisch zu entscheiden und die Betroffenen nicht mitzunehmen, würde von wenig unternehmerischem Weitblick zeugen. Die Bildung von Koalitionen mit Gleichgesinnten braucht soziale Kompetenz, ebenso wie die Kommunikation der bevorstehenden Ereignisse an alle Betroffenen. Die Integration der Techniker, des Verwaltungspersonals und selbst der Botenfahrer in den Musterbruch, die Pflege der vorhandenen Beziehungen, der Umgang mit Ungewissheit und Angst aller Betroffenen vor dem Neuen, fordern die soziale Kompetenz des Musterbrechers. Die reine Betrachtung der Produktivitätssteigerung durch Maschineneinsatz und die Möglichkeit der Portfolioerweiterung sorgen bei den wenigsten Betroffenen für Jubelstürme. Soziale Kompetenz statt Fachkompetenz. Unternehmerische Herangehensweise statt zahntechnischer Argumente.

Zutat Nr. 3: Mut im Musterbruch

Die dritte Zutat für mehr Unternehmertum und erfolgreiches Musterbrechen ist Mut. Ganz grundsätzlich braucht es Mut, um sich mit sich selbst auseinanderzusetzen und vorherrschende Denk- und Verhaltensstile aufzubrechen, weiterzuentwickeln und trotzdem authentisch zu bleiben. Es braucht Mut, um auf Mitarbeiter und Kunden zuzugehen und zu verkünden, dass ab morgen Dinge anders gehandhabt werden als bisher. Die Auseinandersetzung mit den Folgen des Musterbruchs braucht Mut, weil Beziehungen damit auf die Probe gestellt werden und mit Widerständen, Konflikten und Motivationsproblemen umgegangen werden muss. Und schließlich braucht es Mut, um Entscheidungen zu treffen, die so gar nicht mit dem Mainstream übereinstimmen. Die Strategie einer Manufaktur zu verfolgen und umzusetzen ist eine mutige Entscheidung, weil der Mainstream möglichst kostengünstigen Zahnersatz predigt. Die Entscheidung für den digitalen Workflow im Labor ist mutig, wenn plötzlich ein ganz neuer Typ Zahntechniker gebraucht wird und der angestammte Keramiker aufgrund der neuen Technik nun um seinen Job bangt. Mut heißt aber nicht, dass blindlings Entscheidungen getroffen werden. Mut ist abhängig von der Selbst- und Sozialkompetenz des Einzelnen.

Vom Zahntechniker zum Unternehmer

Vorhandene Muster zu durchbrechen braucht also die Beschäftigung mit sich selbst, das Erkennen der eingefahrenen Denk- und Verhaltensstile, das Sehen der Möglichkeiten eigener Flexibilität, den beziehungsreichen Umgang mit Menschen im eigenen Umfeld und eine ordentliche, aber realistische Portion Mut für Veränderungen. Es geht um Kopf und Herz der Führungskraft, um mutiges Unternehmertum zu leben. Es geht nicht in erster Linie um den besten Zahntechniker, die höchste Fachkompetenz und die neueste Technik. Es sind in der Regel die Laborinhaber erfolgreich, die trotz einer engen Verbundenheit zu ihrem Handwerk loslassen konnten, um unternehmerisch tätig zu werden. Arbeitsvorbereitung, Zwischen- und Endkontrollen und sogar die technische Kundenbetreuung können und sollten an Mitarbeiter im Labor delegiert werden. Die Umsatzplanung des neuen Geschäftsjahres, die daraus abgeleiteten Maßnahmen, die strategische Betreuung der wichtigsten Zahnarztpra-

nen, die effektive Anpassung der Arbeitsorganisation etc. sind Aufgaben, die in den unternehmerischen Fokus des Laborinhabers rücken müssen. Mittel- und langfristig natürlich auch die Positionierung des eigenen Labors in Abgrenzung zum Wettbewerb. Dazu gehören die Alleinstellungsmerkmale, die Kommunikation nach innen und außen, die Wahrnehmung im Markt, um nur einige Punkte zu nennen. Diese visionären, strategischen Überlegungen kann nur der Unternehmer selbst anstellen, gerne unterstützt durch sein beratendes Umfeld, aber vor allem getrieben durch seine Selbst- und Sozialkompetenz und seinen Mut.

Appell an alle Laborinhaber

Ein Plädoyer für mutiges Unternehmertum, das kritische Hinterfragen von Traditionen und das Aufbrechen vorherrschender Denkmuster kommt nicht ohne Appell an alle führungsverantwortlichen Zahntechniker aus: Gefühlt machen 90 Prozent aller Dentallabore in Deutschland dasselbe. Sie bieten die komplette Bandbreite an Zahntechnik für ihre Kunden an. Eine Unterscheidung zum Wettbewerb besteht technisch und inhaltlich nicht mehr, was das Labor austauschbar und damit extrem verwundbar macht. Sich dessen bewusst zu werden, vorherrschende Muster zu brechen, Menschen auf dem Weg ins Neue mitzunehmen und dabei mutig zu sein, wird das Rezept für eine prosperierende Zukunft sein. Immer mehr vom selben ist kein guter Weg. Also, liebe Zahntechniker in unternehmerischer Verantwortung: Zahntechnik können Ihre Mitarbeiter auch. Befähigen Sie sie dazu, das Tagesgeschäft alleinverantwortlich zu gestalten. Lassen Sie los. Probieren Sie sich unternehmerisch aus. Seien Sie mutig und machen Sie den Schritt vom Zahntechniker zum Unternehmer. Brechen Sie alte Muster und machen Sie Ihr Unternehmen fit für den Dentalmarkt der Zukunft.

rierende Zukunft sein. Immer mehr vom selben ist kein guter Weg. Also, liebe Zahntechniker in unternehmerischer Verantwortung: Zahntechnik können Ihre Mitarbeiter auch. Befähigen Sie sie dazu, das Tagesgeschäft alleinverantwortlich zu gestalten. Lassen Sie los. Probieren Sie sich unternehmerisch aus. Seien Sie mutig und machen Sie den Schritt vom Zahntechniker zum Unternehmer. Brechen Sie alte Muster und machen Sie Ihr Unternehmen fit für den Dentalmarkt der Zukunft.

INFORMATION ///

Thorsten Huhn – handlungsschärfer

Liegnitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: 02735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



ANZEIGE

SCHNELL BESTELLEN!
Preis nur noch bis zum 31.03.2020 gültig

muss.dental



MA 50 Kniesteveranlage
Komplettsset nur

€ 1105,-*

Inkl. Handstück und Ablage mit Staufach.

KOSTENLOS
14 TAGE
TESTEN



BEST.-NR.: MU 9538

Wer kauft schon gerne die Katze im Sack?



Ein Beitrag von Hans J. Schmid

LABORALLTAG /// Die Art des Konsumerlebnisses prägt die Zahlungsbereitschaft und Kundenbindung nachweislich. Autor Hans J. Schmid zeigt, wie man kurz und bündig zusätzlichen Umsatz im Labor generieren kann.

Wer jemals die Katze im Sack gekauft hat, sieht die Welt danach mit anderen Augen. Besonders, wer schon mal etwas im Internet bestellt hat, weiß, welches Risiko er eingeht, wenn der Artikel daheim ganz anders aussieht als auf den Bildern im Netz. Merken sollte man sich folgende Lebensweisheit: „Ich bin zu arm, um mir billig leisten zu können.“ Denn wenn ein günstiges Produkt durch mangelnde Qualität den Erwartungen nicht entspricht, wird man das Produkt ein zweites Mal kaufen müssen, ohne das Geld für die erste Variante zurückzubekommen. Ein teurer Spaß! Denn

schon Mark Twain sagte: „Es gibt nichts auf dieser Welt, was sich nicht noch ein bisschen günstiger und dadurch schlechter produzieren lässt.“ All diese Erlebnisse prägen uns. Dadurch lernen wir für die Zukunft. Diese Ereignisse sind einprägsam und können ein Leben lang behalten werden. Sie werden im Unterbewusstsein als Glaubenssätze abgelegt. Das Interessante daran ist, dass wir unsere Erfahrungen auf alle neuen Erlebnisse anwenden oder darüberstülpen, ohne es neu zu bewerten. Vielleicht kennen Sie den Bocca della Verità, den Stein der Wahrheit vor der Kirche Santa Maria in Rom, der einer Sage nach einem Menschen, der die Hand in die Mundöffnung des scheibenförmigen Reliefs legt und dabei lügt, die Hand abtrennt. Fast jeder Besucher lässt sich mit der Hand „am Mund“ fotografieren, aber die wenigsten mit der Hand im Mund. Das liegt nicht am Glauben oder Aberglauben, auch dass in diesem Moment eine Lüge wirklich sofort bestraft wird, glaubt man nicht wirklich. Nein, es ist nur dieses Unbehagen aus dem Bauch. Ob es eine angeborene Vorsicht ist, die mit erlebten Erfahrungen aus dem eigenen Leben verknüpft ist, oder doch eine reale Gefahr, lässt sich im Gehirn nicht genau darstellen. In der Verkaufspsychologie gibt es einen Satz, der immer Bestand hat: Was der Bauer nicht kennt, frisst er nicht.

Ohne Einsicht keine Aussicht auf neuen Zahnersatz

Jetzt ist es so, dass die meisten Zahnersatzvarianten im Leben eines Menschen nicht so häufig vorkommen. Dummerweise sind wir Menschen Gewohnheitstiere. Veränderungen verlangen eine hohe Selbstdisziplin, und das nicht nur einmal, sondern meist für einen längeren Zeitraum, damit die alte Gewohnheit abtrainiert und als unkommod erkannt wird. Hier ein schönes Beispiel aus



 **PHYSIO
SELECT
TCR**

JETZT AUSPROBIEREN!

JUNGE FORMEN FÜR EINE NEUE GENERATION.

STAY YOUNG COLLECTION.
Wählen Sie den passenden Look für
Ihre »Best Ager« Patienten aus.
Informieren Sie sich jetzt: candolor.com

BY CANDOLOR



ORIGINAL
SWISS
DESIGN

*„Begreifen im Kopf
beginnt mit dem
Begreifen der Hände.“*



dem Alltag, das bestimmt jedes Labor schon mal erlebt hat: Es wurde eine Interimsversorgung mit gebogenen Klammern erstellt. Der Behandler ist zufrieden, und der Patient erst recht. Irgendwann entdeckt man die alten Modelle der Arbeit, die die Praxis im Januar beim Ausmisten zurück an das Labor geschickt hat. Ihre Neugierde ist geweckt. Beim nächsten Besuch sprechen Sie den Zahnarzt auf die Interims an, und siehe da, der Patient ist zufrieden und will noch mit der endgültigen Versorgung warten.

Doch vier Monate später bekommen Sie die Arbeit mit der Bitte, den Prothesenbruch zu reparieren. Der absolute Höhepunkt ist dann meist ein Jahr später. Ihre schöne Interimsversorgung ist in rosa Alginat eingebettet, mit der Bitte, sie doch um ein oder zwei Zähne zu erweitern. Das tut weh – aber nicht körperlich, das sind seelische Schmerzen. Die Wut ist unbändig, und man kann nicht genau lokalisieren, ob es der Kunde oder der Patient ist, der sie auslöst. Fakt ist jedenfalls, dass der Zahnarzt mit Engelszungen auf den Prothesenträger einredet, doch dessen innere Stimme wehrt sich gegen etwas Neues. Der Patient hat ja bereits eine Versorgung, und er hat sich mit dem System arrangiert. Ein ähnliches Phänomen gab es früher mit dem VW Käfer. Man ist damit im Winter aufgrund der schlechten Heizung nur Kurzstrecken gefahren. Aber auch im Sommer waren nur kurze Strecken mit aufgestelltem Dreiecksfenster möglich, da der Seilzug meist in der Stellung „Heiß“ arretiert war und sich den ganzen Sommer nicht mehr verstellen ließ. Heute wissen wir zwar, was möglich ist, doch damals haben wir diese Eigenschaften als notwendiges Übel für die individuelle Mobilität

angesehen. Genau so geht es dem Interimsträger, der denkt, er muss damit leben. Doch nur durch unsere Erzählungen kann sich der Patient selbst kein Bild von einer besseren Lösung machen. Sie sehen eine neue Lösung für den Patienten mit vielen Vorteilen und Erleichterungen, doch ohne sein Zutun haben sie keinen Erfolg. Dazu ist unbedingt eine Sache zu beachten: Ohne Einsicht keine Aussicht auf neuen Zahnersatz. Dann stellt sich nur noch die Frage, wie man Einsicht bei einem Menschen erzeugt. Hier hilft ein Blick in die Welt der Psychologie und der Gehirnforschung. Überzeugen ist der Schlüssel zum Erfolg und außerdem die Bereitschaft, Erkenntnisse aus diesen Bereichen im eigenen Unternehmen zuzulassen.

Aristoteles war der Meinung, Entscheidungen trifft man in einem rationalen Entscheidungsprozess, wobei Emotionen die Störfaktoren sind. Seit circa zehn Jahren hat die Gehirnforschung nachgewiesen, dass es genau andersherum ist. Menschen entscheiden sich in unserer heutigen Zeit mithilfe von Emotionen. Wie bekomme ich also „Emotionen in den Zahnersatz“? Hier sind nun die Sinnesorgane gefragt. Neben Hören und Sehen ist nachweislich unser Tastsinn die Nummer eins. Menschen sind sehr stark vom Sehsinn abhängig, wenn es um die Bewegung oder um Koordination im Raum geht. Testen kann man sowas, indem man sich nachts ohne Licht durch die Wohnung bewegt. Ohne Sicht ist das ein sehr riskantes Unterfangen. Bei Kaufentscheidungen ist jedoch der Tastsinn entscheidend. Sorgen Sie also dafür, dass von Ihren Produkten genügend Anschauungsmodelle vorhanden sind. Es genügt dabei nicht, dass die Modelle lediglich gezeigt werden, auch reicht das



Abheben einer Brücke oder einer Telearbeit durch den Zahnarzt bei Weitem nicht aus. Jeder Mensch hat sich im Laufe seines Lebens eigene Wege und Arten angeeignet, wie er sich an etwas Neues herantastet. Doch eins haben alle Menschen gemeinsam: Die Haptik ist der größte und wichtigste Entscheidungsfaktor beim Kauf. Also sorgen Sie dafür, dass der Kunde die Entscheidung auch in der Hand hält. Nach meiner Erfahrung sind definitiv die Modelle verkauft, wenn dem Patienten die Krone schon zweimal heruntergefallen ist. Falls Sie zu der Implementierung Ihres Umsatzturbo noch Fragen haben, nutzen Sie das kostenfreie Strategiebrevier oder kontaktieren Sie mich gerne. So gibt es keine Katze mehr im Sack für den Zahnersatz.

INFORMATION ///

Hans J. Schmid

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

Infos zum Autor



ANZEIGE

NEU 3Shape E4

Ultimative Produktivität mit
unserem bisher schnellsten Scanner



Doppelte Geschwindigkeit

Der E4 scannt einen kompletten Kiefer in nur 11 Sekunden, damit ist er zweimal schneller als der E3 mit 22 Sekunden.

Doppelte Präzision

Der E4 liefert eine Präzision von 4 Mikrometern im Vergleich zu den 7 Mikrometern des E3.

Doppelt so viele Kameras

Die 4 x 5 MP-Kameras ermöglichen das Scannen von Stümpfen direkt am Modell, wodurch zusätzliche Schritte für das individuelle Scannen der Stümpfe entfallen.

Erfahren Sie mehr unter go.3shape.com/e4

*Ab Sommer 2019 erhältlich

3shape 

Einen hohen Krankenstand endlich in den Griff bekommen

Ein Beitrag von Ralf R. Strupat

LABORMANAGEMENT /// Die Zahl der Krankmeldungen hat ein Rekordniveau erreicht. Wie kann das sein? Sind tatsächlich mehr Krankheitserreger als früher unterwegs? Oder lassen sich die Ursachen möglicherweise in den veränderten Arbeitsbedingungen finden? Fakt ist: Gesundheit und Krankenquote sind Top-Themen der nächsten Jahre. Sowohl psychisch – zum Beispiel durch die rasante Digitalisierung und ständigen Veränderungen – als auch physisch – zum Beispiel durch das ständige Sitzen – sind wir im Job zunehmend belastet.



Wie die Unternehmenskultur den Krankenstand beeinflusst

Doch nicht nur die steigende Belastung ist ein Faktor. Ein wesentlicher Einflussfaktor auf das Wohlbefinden von Teammitgliedern ist die Unternehmenskultur, der Geist im Unternehmen. Das Ergebnis einer repräsentativen Befragung (<https://www.aok-business.de/gesundheits/bgf-in-ihrer-organisation/gesunde-unternehmenskultur/studie-zur-unternehmenskultur/>) der AOK von rund 2.000 Angestellten ergab: Beschäftigte, die ihre Unternehmenskultur als schlecht empfinden, klagen dreimal häufiger über körperliche und psychische Beschwerden als Beschäftigte, die ihre Unternehmenskultur positiv wahrnehmen.

Kommunikative Maßnahmen, mit denen sich ein hoher Krankenstand senken lässt

Konsequenz und eine offene Kommunikation mit dem Team sind ganz entscheidende Hebel bei einer hohen Krankenquote. In vielen Unternehmen gibt es hier Handlungsbedarf. Die folgenden sechs Kommunikationstipps vermitteln Teammitgliedern Wertschätzung, steigern die Motivation und fördern eine positive Unternehmenskultur.

1. Führungskräfte sollten den Mitarbeitern in Gesprächen ehrlich und mit einem gehörigen Maß an Wertschätzung erklären, dass jedes einzelne Teammitglied für den Erfolg des Unternehmens mitverantwortlich ist. Auch im Arbeitsalltag sollte diese Wertschätzung kommuniziert werden.
2. Wenn ein Mitarbeiter krankheitsbedingt ausfällt und das Team Überstunden macht, sollten sich sowohl die Führungskraft als auch der erkrankte Mitarbeiter bei dem Team für geleistete Überstunden bedanken und
- den Mitgliedern das Gefühl vermitteln, dass ihr Einsatz geschätzt wird.
3. Als Führungskraft sollte man das, was von den Mitarbeitern erwartet wird, auch vorleben – selbst dann, wenn es von Zeit zu Zeit unangenehm sein mag. Ein Vorgesetzter, der in Zeiten außergewöhnlicher Belastung selbst die Ärmel hochkrempelt und mitanpackt, macht einen äußerst guten Eindruck.
4. Verantwortliche sollten die Kommunikation mit Mitarbeitern, die häufig krank sind, suchen und bewusst versuchen, mehr über die Gründe herauszufinden. Möglicherweise ist die Ar-





- beitsbelastung zu hoch, und es finden sich im Gespräch Ideen, um die Situation für beide Parteien zu verbessern.
- Ähnlich wichtig ist auch die Kommunikation im Moment der Krankmeldung. Mitarbeiter sollten sich persönlich krankmelden und rechtzeitig mitteilen, wann sie wieder einsatzfähig sind. Der betroffene Mitarbeiter bekommt auf diese Weise die Möglichkeit, seinem Team den nötigen Respekt zu erweisen. Außerdem kann die Führungskraft im direkten Gespräch unter Beweis stellen, dass sie die Bedeutung einer direkten und vertrauensvollen Kommunikation kennt.
 - Wenn der Krankenstand durch verändertes Führungsverhalten gesunken ist, ist die Arbeit noch nicht getan. Im nächsten Schritt geht es an die Aufarbeitung und die Frage, wie ein Wiederanstiegen des Krankenstands bereits im Vorfeld vermieden werden kann. Führungskräfte, die dauerhaft erfolgreich sein möchten, bleiben am Ball und versuchen kontinuierlich, ihre Unternehmenskultur zu verbessern.

An dieser Stelle ein wichtiger Hinweis: Auch wenn Führungskräfte über mögliche Krankmeldungen nicht glücklich sind, sollten sie sicherstellen, dass sie ihre Gefühle im Griff haben, denn sonst ist davon auszugehen, dass die nächste Krankmeldung nicht per Telefon, sondern per E-Mail kommt. Und das wird die Bemühungen, eine transparente und vertrauensvolle Unternehmenskultur zu etablieren, zurückwerfen.

Von der Analyse zum Maßnahmenplan

Häufig nehmen Führungskräfte Warnsignale nicht rechtzeitig wahr und reagie-

ren zu spät. Nicht alle Krankheitsfälle lassen sich über einen Kamm scheren, und gerade deshalb sollten sich Vorgesetzte darum bemühen, mit offenem Blick auf die Krankenstatistiken zu schauen. Wenn ein hoher Krankenstand eine der Top-Herausforderungen im Betrieb ist, sollte eine fundierte Analyse die Grundlage für den Maßnahmenplan bilden. Und dieser Prozess sollte so früh wie möglich angestoßen werden.

Ganz am Anfang steht die einfache Zahlenanalyse. Wie hoch ist die Krankenquote überhaupt? Wo steht sie im Vergleich zu der Branche? Welche Mitarbeiter sind besonders häufig krank? Es geht darum, Muster zu erkennen. Diese geben Aufschluss über die Gründe für die hohe Krankenquote. Im Anschluss wird der Maßnahmenplan erstellt und konsequent umgesetzt – zum Beispiel im Rahmen einer Gesundheitskampagne, mit kommunikativen Ansätzen und Unterstützung der Krankenkassen.

INFORMATION ///

Ralf R. Strupat
 STRUPAT.KundenBegeisterung!
 Osnabrücker Straße 87
 33790 Halle/Westfalen
 Tel.: 05201 857990
 mit@bgeisterung.de
 www.begeisterung.de

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

3M Science. Applied to Life.™



3M™ Lava™ Zirkoniumoxid

LL

RTF

P

3m.de/lava-portfolio

Gestern und heute: Implantatprothetik im Frontzahnggebiet

Ein Beitrag von Dr. Helmut G. Steveling und ZTM José de San José González

PROTHETIK /// Innerhalb der vergangenen Jahre haben sich in der Implantologie die Behandlungskonzepte verändert. Beispielsweise vereinfachen heute digitale Technologien und die CAD/CAM-gestützte Fertigung den Therapieablauf in vielen Fällen. Zudem bieten moderne Implantatsysteme eine schnellere Einheilung und einen verkürzten Therapieablauf. Die Autoren stellen anhand eines Patienten ein altes und ein neues implantatprothetisches Protokoll gegenüber.

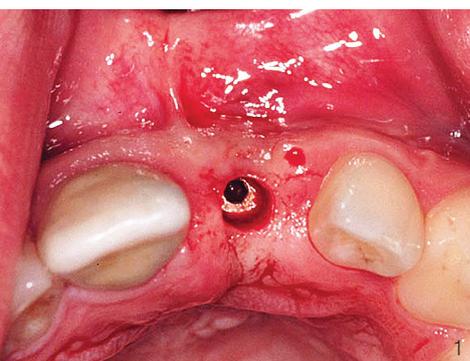
Mit den Entwicklungen im Bereich der dentalen Implantologie sowie digitalen Fertigungstechnologien haben sich die Vorgehensweisen in Praxis und Labor wie in kaum einem anderen Bereich der Zahnmedizin verändert. Zwar sind auch schon vor circa 20 Jahren sehr gute Ergebnisse erzielt worden, doch dank optimierter Implantatsysteme und dem Etablieren digitaler Prozesse in Planung und Umsetzung kann heute eine

Verbesserung des Ablaufs und des Ergebnisses erreicht werden.⁵⁻⁹ Vorgestellt wird ein Patient, bei dem im Jahr 2002 der Zahn 21 implantatprothetisch ersetzt wurde. Siebzehn Jahre später musste auch der Nachbarzahn 11 mit einem Implantat rekonstruiert werden. Sowohl das Implantat als auch das implantatprothetische Prozedere haben sich im Sinne eines effizienteren Ablaufs und optimierten Ergebnisses gewandelt.

Modernes Implantatsystem auf Basis bewährter Kriterien

Unverändert geblieben ist der Anspruch: Erhalt des periimplantären Weichgewebes im transmukosalen Bereich als Voraussetzung für ein langzeitstabiles Ergebnis. Idealerweise bildet sich um das Implantat eine Bindegewebezone, die den Weichgeweberückgang verhindert. Eine solche Schutzbarriere wird durch einen ungestörten Heilungsprozess ermöglicht. Mikrobewegungen müssen vermieden werden. Bereits im Jahr 2002 gab es Implantatsysteme, die diese Forderung optimal unterstützten. Im hier dargestellten Beispiel wurde in Regio 21 ein Fixture MicroThread-Implantat (Astra Tech Implant System) inseriert. Dieses Implantat ist so konzipiert, dass einem Knochenabbau bzw. Knocheneinbrüchen effektiv vorgebeugt wird. Der Implantatstift hat ein Mikrogewinde. Die Grenzfläche zwischen Implantat und Knochen befindet sich an der marginalen Corticalis – unphysiologischen Belastungsspitzen wird durch die konische Implantat-Abutment-Verbindung entgegengewirkt. Das Zusammenwirken dieser Prinzipien wird als BioManagement Complex bezeichnet. Dieses Design hat sich bewährt und wurde daher bei der Weiterentwicklung des Implantats berücksichtigt.

Abb. 1: Freilegung des Implantats nach sechs Monaten Einheilung. **Abb. 2:** Chairside gefertigtes provisorisches Abutment mit angetragener Schulter und konfektionierter Krone. **Abb. 3:** Provisorisches Abutment unmittelbar nach der Eingliederung. **Abb. 4:** Situation mit provisorischer Kunststoffkrone (konfektioniert).



Im Jahr 2004 wurde das OsseoSpeed-Implantat von Astra Tech (heute Dentsply Sirona) auf den Markt gebracht. Der Implantatthals mit dem Mikrogewinde (Micro-Thread) ist beibehalten worden. Verändert wurde die Implantatoberfläche. Das OsseoSpeed hat eine chemisch modifizierte Titanoberfläche. Die Oberfläche wird durch Abstrahlen mit Titandioxid-Partikeln aufgeraut und anschließend mit Flusssäure behandelt. Mehrere experimentelle und tierexperimentelle Studien haben gezeigt, dass entsprechende topografische, mechanische und chemische Eigenschaften von Implantatoberflächen zu einer erhöhten Knochenbildung, einer erhöhten Knochenverankerung und einer reduzierten Einheilzeit führen. Eine Fluoridmodifikation scheint die Knochenverankerung positiv zu beeinflussen.^{2,4} Folge ist eine schnellere Knocheneinheilung, die schnelle Knochenregeneration und die weitflächige Osseointegration. Es konnte unter anderem nachgewiesen werden, dass eine fluoridmodifizierte Oberfläche das Osteoblastenwachstum verbessert.³ In einer anderen Studie wurde festgestellt, dass die fluoridmodifizierte Implantatoberfläche die Osseointegration in der frühen Phase der Heilung fördert.¹ Zusammen mit dem Mikrogewinde am Implantatthals kann demnach mit dem hier beschriebenen Implantat eine stabile Knochen-Implantat-Integration erzielt werden.

Entwicklungen im Bereich der Implantatprothetik

Im Bereich der implantatprothetischen Versorgung haben digitale Technologien zu einem Umdenken geführt. Beim Autorenteam ist seit 2008 die CAD/CAM-gestützte Herstellung des individuellen Abutments Normalität. Am Beispiel eines Einzelimplantats sei erklärt: Mit einem Implantat (z. B. Atlantis CustomBase, Dentsply Sirona) kann ein patientenindividuelles Abutment mit individueller Implantatkrone auf effizientem Weg hergestellt werden. Da die Krone extraoral auf das Abutment zementiert und im Ganzen mit dem Implantat verschraubt wird, werden Komplikationen durch überschüssige Zementreste vermieden. Der Weg

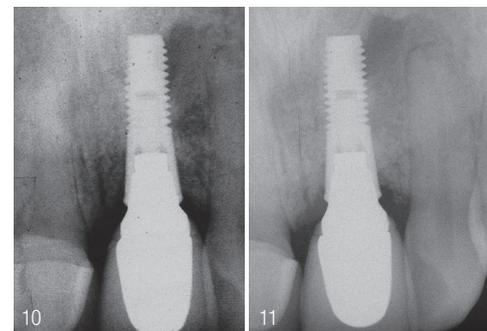
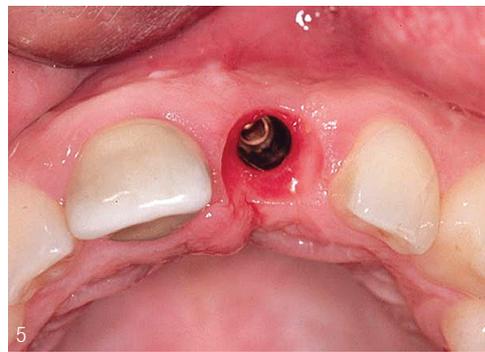


Abb. 5: Vier Wochen später – gut ausgeformtes Emergenzprofil. **Abb. 6:** Abformpfosten für offene Abformung. **Abb. 7:** Definitive Implantatversorgung (Cast-to-Abutment mit keramischer Schulter und VMK-Krone). **Abb. 8 und 9:** Eingliederung der Restauration. Verschrauben des Abutments und Zementieren der Krone. **Abb. 10 und 11:** Röntgenkontrollbild direkt nach der Eingliederung sowie zwei Jahre später.

zum individuellen Abutment ist gegenüber dem Cast-to-Verfahren – angussfähige Goldabutments mit gegossenen Restaurationen – komfortabler, sicherer und kostengünstiger. Des Weiteren ermöglichen digitale Technologien ein echtes Backward Planning. Dieser Anspruch wurde zwar auch im Jahr 2002 gelebt, doch digitale Planungstools auf Basis dreidimensionaler Daten erleichtern das Prozedere deutlich. Zudem lässt sich – wenn erforderlich – unkompliziert eine Bohrschablone ordern oder gegebenenfalls selbst anfertigen. Letztlich lässt sich dank der digitalen Datenerfassung im Mund mittels Intraoralscanner in vielen Situationen die Anzahl der Therapiesitzungen reduzieren. Auch die veränderten Fertigungsprozesse im Dentallabor sind bei der Gesamtbetrachtung des modernen implantologischen Therapieablaufs einzubeziehen. Ergebnis ist eine redu-

zierte Anzahl von Behandlungsterminen, eine oftmals höhere Präzision, eine gute Reproduzierbarkeit und eine hohe Materialqualität (Biokompatibilität).

Darstellung des Patientenfalls: 2002 vs. 2019

Ausgangssituation 2002

Der Patient konsultierte die Praxis erstmals im Jahr 2002. Beide Frontzähne wurden aufgrund eines Frontzahntraumas in der Vergangenheit alio loco entsprechend versorgt. Der Zahn 21 musste nun nach einer fehlgeschlagenen endodontischen Behandlung entfernt werden. Die Entscheidung fiel auf eine implantatprothetische Rekonstruktion. Nach der Extraktion des Zahns und einer entsprechenden Abheilzeit wurde ein Implantat (Fixture MicroThread, Durchmesser 4,5mm, Astra Tech Implant System)

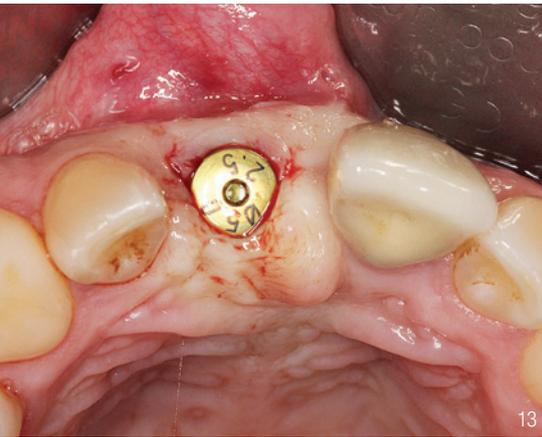


Abb. 12: Sechs Wochen nach der Implantation in die ausgeheilte Alveole Regio 11. **Abb. 13:** Gingivaformer zur Weichgewebekonditionierung. **Abb. 14 und 15:** Situation vier Wochen nach Einsetzen des Gingivaformers und Zahnfarbbestimmung. **Abb. 16:** Datenerfassung mit Intraoral-scanner.

in Regio 21 inseriert. Nach der für das Implantat zum damaligen Zeitpunkt empfohlenen Einheilzeit von sechs Monaten erfolgte die Implantatfreilegung. Durch eine Stanzung konnte das Implantat minimalinvasiv eröffnet werden (Abb. 1).

Weichgewebekonditionierung 2002

Die provisorische Versorgung nach der Freilegung ist chairside gefertigt worden. Für die Weichgewebekonditionierung wurde an das provisorische Abutment im zervikalen Bereich Komposit angetragen und so das Emergenzprofil imitiert (Abb. 2). Zugleich konnte mit dem Antragen der Schulter der Zementspalt supragingival positioniert werden. Als provisorischer Zahnersatz diente eine konfektionierte Kunststoffkrone. Nach dem Unterfüllen mit Befestigungskomposit konnte die Krone auf dem mit dem Implantat verschraubten Abutment eingegliedert werden (Abb. 3 und 4).

Definitive Versorgung 2002

Vier Wochen später zeigte sich ein gut ausgeformtes Emergenzprofil als Basis für das Herstellen der definitiven Restauration (Abb. 5). Nach dem Aufbringen des Abformpostens auf das Implantat Regio 21 (Abb. 6) wurde die Situation mit einem offenen Löffel abgeformt und im Dental-labor das Meistermodell hergestellt. Bereits zum damaligen Zeitpunkt gebot die Wichtigkeit eines natürlichen Weichgewebeaustritts ein patientenindividuelles Abutment. Hierfür konnten beispielsweise konfektionierte Aufbauten individualisiert

werden, wobei jedoch schnell Limitationen erreicht waren. Alternativen boten angussfähige Abutments aus einer Gold-Platin-Legierung (Cast-to), wie im vorgestellten Fall angewandt. Der Implantataufbau wurde mit Wachs in Idealform modelliert und anschließend über den konventionellen Gussprozess mit dem angussfähigen Abutment vereint. Für eine natürlich wirkende Ästhetik sorgte im zervikalen Bereich eine keramische Schulter. Die Schulter gewährleistete, wie bei der provisorischen Krone auch, einen supragingival positionierten Zementspalt. Diese Vorgehensweise sollte verhindern, dass Zementreste subgingival verbleiben und gegebenenfalls eine Mukositis bis hin zur Periimplantitis auslösen könnten. Nach dem Herstellen der metallkeramischen Krone (Abb. 7) konnte die implantatprothetische Restauration eingegliedert und der Patient mit einem zufriedenstellenden Ergebnis aus der Praxis entlassen werden (Abb. 8 und 9). Die Röntgenkontrollen unmittelbar nach der Eingliederung sowie zwei Jahre später bestätigten Osseointegration sowie stabile periimplantäre Verhältnisse in Regio 21 (Abb. 10 und 11).

Ausgangssituation 2019

Anfang des Jahres 2019 musste – auch aufgrund endodontischer Probleme – der Zahn 11 extrahiert werden. Da der Patient mit seiner vorhandenen Implantatkrone 21 zufrieden war, sollte auch Zahn 11 implantatprothetisch rekonstruiert werden. Seit dem Jahr 2002 haben



SR Phonares® II

Ausdrucksstark ästhetische Prothesenzähne

Natürliche Zahnformen für gehobene Ansprüche.



Die Innovation geht weiter

Form – Erweiterte Frontzahnauswahl im Unterkiefer

Farbe – Jetzt in 20 natürlichen Zahnfarben

Funktion – Universell einsetzbar



Jetzt kostenloses Testmuster anfordern unter:

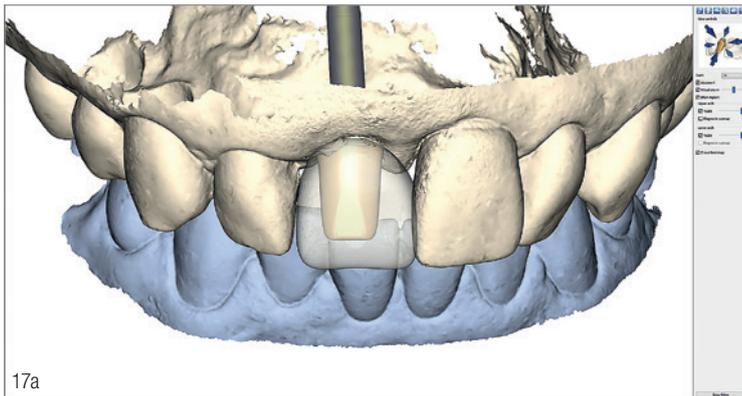
<https://blog.ivoclarvivadent.com/test-phonares-ii>

www.ivoclarvivadent.de

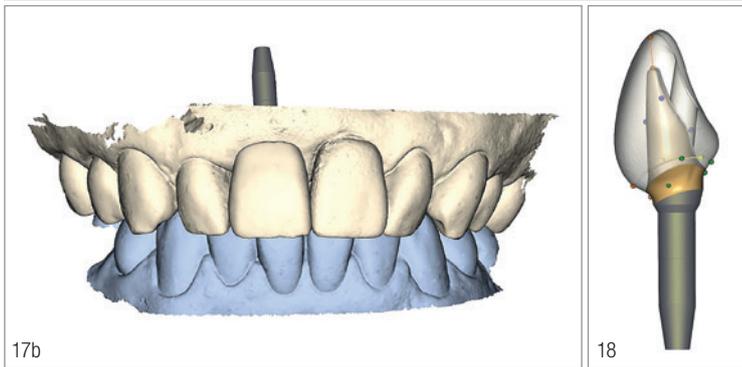
Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326


ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

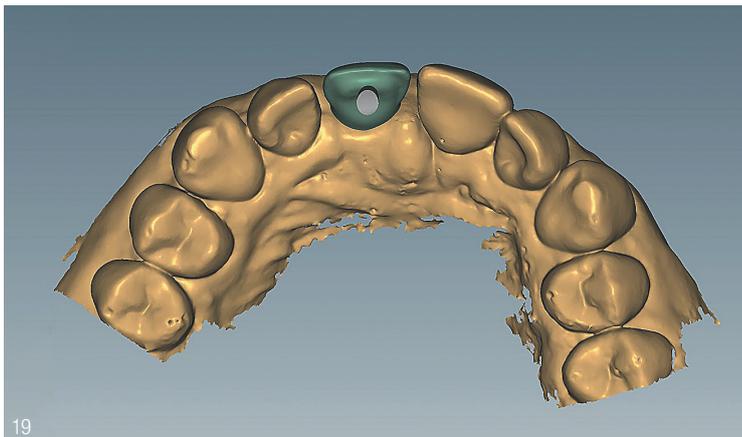


17a



17b

18



19



20



21



22

Abb. 17a und b: Abutmentkonstruktion auf Basis des Wax-ups Zahn 11. **Abb. 18:** Konstruiertes Abutment mit eingblendetem Kronendesign. **Abb. 19:** CAD-Konstruktion der Gerüstkappe für die Implantatkrone. **Abb. 20:** 3D-gedrucktes Modell mit Gingivamaske. **Abb. 21:** Die im Labor verblendete vollkeramische Krone. **Abb. 22:** Die keramische Krone wird extraoral mit dem Abutment verklebt.

sich Implantatsysteme sowie Verfahrenstechniken weiterentwickelt. Während sich die biologischen sowie funktionellen Parameter einer Implantattherapie nicht verändert haben, folgt der Therapieablauf heutzutage einem anderen Protokoll.

Implantatinserterion 2019

Nach der Exzaktion von Zahn 11 alio loco erfolgte eine Implantation in die abgeheilte Alveole. Als Implantatsystem wurde das OsseoSpeed Profile EV (Dentsply Sirona) verwendet. Das Implantat bietet mit seinem abgeschrägten Design im Bereich der Implantatschulter beste Voraussetzungen für die sofortige Insertion in die Exzaktionsalveole. Es ist in seiner Konfiguration dem Niveauunterschied zwischen palatinalen und vestibulärem Knochenprofil angepasst und folgt im Schulterbereich der na-

türlichen Form des abgeschrägten Kieferkammprofils. Die fluorid-modifizierte Oberfläche verkürzt die Einheilzeit signifikant.

Weichgewebekonditionierung 2019

Nach sechs Wochen erfolgten die Freilegung durch Stanzen und das Einsetzen eines Gingivaformers (Durchmesser 5,0 mm mit Gingivahöhe 2,5 mm; Abb. 12 und 13). Durch die geringe Bauhöhe konnte der Patient das einzahnige Provisorium in Form einer Modellgussprothese mit minimalen basalen Korrekturen weiterhin tragen.

Definitive Versorgung 2019

Vier Wochen später wurde zunächst die Zahnfarbe bestimmt (Abb. 14 und 15). Dann erfolgte die Installation des Scanpfos-

tens, der sich nur in einer Position (One-position-only-Konzept der EV-Implantatfamilie) im Implantat verschrauben lässt. Nach Trocknung der Zahnreihe und dem Aufbringen von Scanpuder konnte die Situation mit dem Intraoralscanner (True Definition, 3M ESPE) erfasst werden (Abb. 16). Das spezielle Scanpuder sorgte für eine hohe Präzision. Im Labor wurden ein digitales Wax-up erstellt, die Daten bereinigt (Modell schneiden etc.) und der Datensatz auf eine Plattform (Atlantis WebOrder, Dentsply Sirona) geladen. Hier erfolgte die Abutmentgestaltung auf Basis der VAD-Software (Virtual Atlantis Design), die von der idealen Formgebung der Krone ausgeht und Parameter wie umgebende Zähne und Weichgewebeanatomie berücksichtigt (Abb. 17). Im sogenannten WebOrder eingeloggt, wurden Auftrag und individuelle Gegebenheiten eingegeben. Orientierend am Wax-up ist das Abutment konstruiert worden, wobei der Schraubenkanal ästhetisch optimal ausgerichtet werden konnte (Angulation). Das Labor erhielt den virtuellen Planungsentwurf zur Kontrolle zugestellt. Der Zahntechniker kann im Freigabeprozess mit dem 3D-Editor jederzeit Einfluss auf das Design und die Gestaltung des Abutments nehmen, bevor die Freigabe zur Produktion erteilt wird.

Als Material für das Abutment wurde goldfarbened Titan gewählt. Das Abutment wird aus einem Titanblock gefräst und ist mit einer feinen Schicht aus biokompatiblen Titannitrid (TiN) überzogen. Insbesondere im ästhetischen Frontzahngelände hat sich das goldfarbene Material bewährt. Während bei einem weißen Zirkoniumdioxid im marginalen Anteil die Gefahr eines Durchscheinens durch die Gingiva besteht, unterstützt der warme Goldton das natürliche Aussehen in diesem sensiblen Bereich.

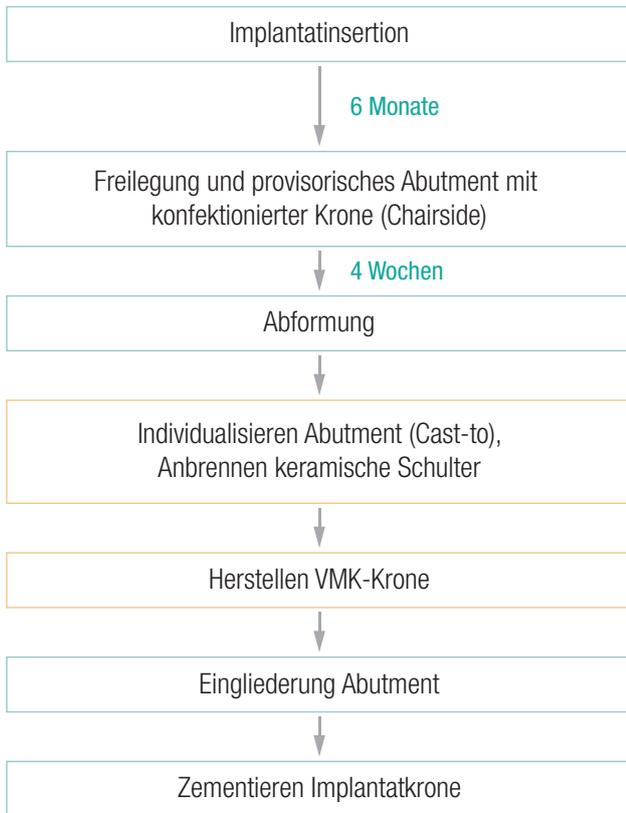
Parallel zum Abutment wurde im Labor die definitive Implantatkrone hergestellt. Das Fertigungszentrum stellte einen CoreFile-Datensatz zur Verfügung, der die Außenkontur des Abutments und Informationen zum Weichgewebe sowie zu den Nachbarzähnen wiedergibt (Abb. 18). Nach dem Import der CoreFile-Datei in die laboreigene CAD-Software lag ein digitales Arbeitsmodell zur Konstruktion der Gerüstkrone vor (Abb. 19). Das Gerüst wurde aus einem Zirkoniumdioxidblank gefräst und anschließend mit Keramik verblendet. Das hierfür unverzichtbare Modell wurde im digitalen Workflow mit dem 3D-Drucker generiert (Abb. 20). Indessen lag das vom Fertigungszentrum zugestellte Abutment vor. Die Krone passte exakt und konnte zusammen mit dem Abutment an die Praxis übergeben werden (Abb. 21). Die Zementierung erfolgte extraoral (Abb. 22).

Wenige Wochen nach der Implantatinserktion wurde die implantatprothetische Versorgung (Atlantis CustomBase, Dentsply Sirona) eingesetzt (Abb. 23). Das Verschrauben auf dem Implantat gestaltete sich einfach und sicher. Aufgrund der extraoralen Zementierung von Abutment und Krone war das Risiko von Zementresten im periimplantären Bereich auf ein Minimum reduziert. Die zum Zeitpunkt der prothetischen Eingliederung vorgenommene Röntgenaufnahme zeigt stabile periimplantäre Verhältnisse um beide Implantate (Abb. 24). Diese Aufnahme dient zum einen der Dokumentation der knöchernen Situation zum Beginn der definitiven prothetischen Belastung und damit als Referenz für die Entwicklung des marginalen Knochenlevels im weiteren Verlauf sowie zum anderen der Detektion von Zementresten, was bei der hier vorgestellten verschraubten Versorgung entfällt. Die Implantatkrone fügte sich harmonisch in den Zahnbogen ein. Die Weichgewebeverhältnisse stellten

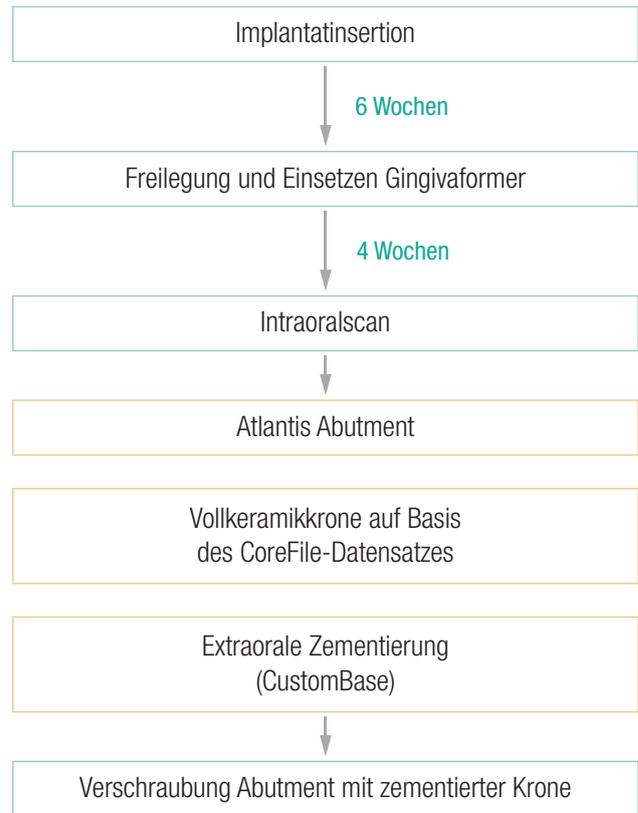
Abb. 23a–c: Situation unmittelbar nach der Eingliederung der implantatprothetischen Restauration Regio 11 (Atlantis CustomBase). **Abb. 24:** Die beiden Implantatkrone im Röntgenbild: Regio 21 (Jahr 2002) und Regio 11 (Jahr 2019). **Abb. 25a und b:** Klinische Situation der Implantatkrone Regio 21 (Jahr 2002) und Regio 11 (Jahr 2019) sechs Monate nach Einsetzen der definitiven Versorgung (nach professioneller Zahnreinigung).



Implantatprotokoll Jahr 2002



Implantatprotokoll Jahr 2019



Implantatprotokoll im Vergleich 2002 und 2019.

sich zum Zeitpunkt des Einsetzens sehr gut dar. In den kommenden Monaten wird sich das Weichgewebe weiterhin regenerieren. Dies belegen die klinischen Bilder sechs Monate nach der Eingliederung der Implantatkrone Regio 11 anlässlich der routinemäßigen Nachkontrolle und damit verbundener professioneller Zahnreinigung (Abb. 25a und b).

TIPP: Der abgewinkelte Schraubkanal erfordert einen besonderen Schraubendreher (Hexalobular), der leicht mit einem Rosenbohrer verwechselt werden kann. Es empfiehlt sich, diesen Hexalobular-Schraubendreher unmittelbar nach der prothetischen Versorgung zu reinigen und wieder in die prothetische Instrumentenkassette einzusortieren.

Fazit

Mit beiden dargestellten Protokollen (Jahr 2002 und Jahr 2019) konnte ein zufriedenstellendes Ergebnis realisiert werden. Das aktuelle Röntgenbild (Abb. 24)

zeigt, dass das Implantat Regio 21 mit Cast-to-Abutment und zementierter Krone nach 17 Jahren in situ stabil ist. Auch klinisch stellen sich keine ästhetischen bzw. funktionellen Einschränkungen dar. Das Implantat 11 (OsseoSpeed Profile EV, Dentsply Sirona) ist mit dem hier verwendeten Abutment aus goldfarbenem Titan mit abgeschrägtem Schraubenkanal und einer Vollkeramikkrone versorgt. Der Therapieablauf war im Vergleich zum Jahr 2002 effizienter und sicherer. Dank digitalem Workflow konnten die Arbeitsschritte minimiert werden (Abb. 26). Doch all dies bedeutet nicht, dass das implantatprothetische Prozedere zugleich spielend einfach wird. Das Wissen und Können sowie die Erfahrung des implantatprothetischen Arbeitsteams waren und sind nach wie vor die wichtigsten Voraussetzungen in der Implantologie. Mit smarten Tools und Fertigungslösungen werden komfortable Instrumente angeboten, welche jedoch beherrscht werden müssen. Insgesamt haben die rasanten Entwicklun-

gen im Bereich der dentalen Implantologie die Konzepte optimiert und sicherer werden lassen.

INFORMATION ///

Dr. Helmut G. Steveling

Kelterbergstraße 10
76593 Gernsbach
Tel.: 07224 67840
helmut.steveling@t-online.de

Infos zum Autor



Literatur



ZAHNTECHNIKER LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

ZWP ONLINE



Naturnah-lebendige Rehabilitation

Ein Beitrag von ZTM Björn Czappa

ANWENDERBERICHT /// Für eine individuell verblendete, totale Rekonstruktion braucht es ein erstklassiges ästhetisches und funktionelles Zusammenspiel von Gerüst- und Verblendmaterial. Denn nur, wenn alle erforderlichen Materialkomponenten ideal aufeinander abgestimmt sind, kann das Dentallabor effizient und zuverlässig klinisch beständige sowie hochästhetische Ergebnisse anfertigen. Im Folgenden zeigt Zahntechnikermeister Björn Czappa, wie er mit den aufeinander abgestimmten Gerüst- und Verblendmaterialien VITA YZ und VITA VM 9 (beide VITA Zahnfabrik) eine hochästhetische, totale Rekonstruktion realisieren konnte.



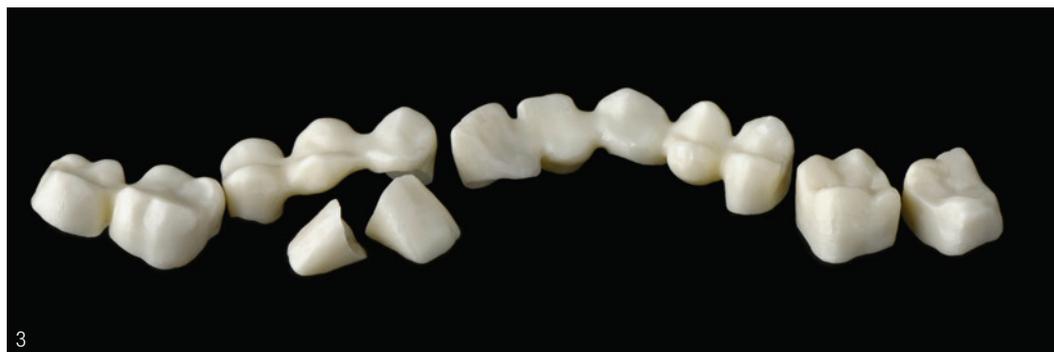
Abb. 1: Die Ausgangssituation mit multiplen provisorischen Versorgungen. **Abb. 2:** Anhand der Abformungen konnten Meistermodelle erstellt werden. **Abb. 3:** Die Zirkondioxidgerüste mit anatomisch reduziertem Design.

Voraussetzung für hochästhetische Ergebnisse ist, dass der Hersteller bei Materialentwicklung und Produktion das Zusammenwirken der Komponenten detailliert untersucht und systematisch überwacht. Bei weitspannigen Rekonstruktionen ist es beispielsweise wichtig, dass sich der Zahntechniker auf einen exakt berechneten Sinterschwund in allen drei Raumdimensionen verlassen kann, um eine hohe Passgenauigkeit zu erlangen. Die Verblendkeramik muss einen zuverlässigen Verbund zum Gerüst gewährleisten und durch ihre Materialkomposition ein naturnahes Farb- und Lichtspiel unterstützen.

Ausgangssituation

Eine Patientin Ende dreißig wurde in einer Zahnarztpraxis vorgestellt, da sie mit der Funktion und Ästhetik ihrer dentalen Situation unzufrieden war. Bei der ersten Inspektion präsentierte sich der gesamte Mundraum als provisorisches Stückwerk. Die Kronen und Brücken zeigten keine aufeinander abgestimmte Morphologie. Generell wirkten die Versorgungen leblos und zeigten keine farbliche Übereinstimmung. Die Zahnfleischgirlande im Oberkiefer zeigte einen unruhigen, asymmetrischen Verlauf. Nach umfassender Beratung wünschte sich

„Mit VITA YZ und VITA VM 9 lassen sich hochästhetische, totale Rekonstruktionen realisieren.“ Björn Czappa



die Patientin vollkeramische Rekonstruktionen. Dabei sollte die verloren gegangene Bisshöhe wieder hergestellt werden. Chirurgische Maßnahmen zur Nivellierung des Zahnfleischverlaufs im Oberkiefer lehnte die Patientin ab. Für ein nachhaltiges funktionelles und ästhetisches Ergebnis wurde für das Gerüst das hochfeste, opake Zirkondioxid VITA YZ T und für die Verblendung die Verblendkeramik VITA VM 9 ausgewählt.

Planung und klinisches Prozedere

Im ersten Quadranten wurde an Zahn 16 und 17 für zusätzliche Stabilität ein

die bestehende Lücke geschlossen werden. Auf dem gegenüberliegenden Kiefer wurde eine Brücke von 44 auf 46 geplant, da Zahn 47 fehlte. Nach lokaler Anästhesie wurden die Kronen und Brücken im Ober- und Unterkiefer entfernt sowie die neuen und alten Pfeilerzähne in die gewünschten Präparationsformen gebracht. Die Situation wurde abgeformt und anschließend der habituelle Biss registriert. Mittels Silikonschlüsseln von der Ausgangssituation wurde die provisorische Neuversorgung angefertigt.



4

Abb. 4: Der Verbinderquerschnitt wurde so groß wie möglich gewählt. **Abb. 5:** Die beiden Brückengerüste im Unterkiefer vor der Gerüsteinprobe.

Kronenblock, von 13 auf 15 eine Brücke und an 11 eine Einzelkrone geplant. Im zweiten Quadranten sollte eine Brücke auf den Pfeilerzähnen 21, 23 und 25 entstehen. An den Zähnen 26 und 27 entschied man sich für Einzelkronen. Im Unterkiefer konnte bis auf 33 die gesamte Front unversorgt bleiben. Im dritten Quadranten sollte mit einer Brücke von 33 und 34 auf 37

Digitaler Workflow und Verblendung

Im Labor wurden Meistermodelle hergestellt und artikuliert. Da die zentrische Kondylenposition klinisch nicht vom habituellen Biss abwich, wurde der Stützstift und damit auch der Biss um 2,5 mm angehoben. Es folgte die Digitalisierung der beiden Modelle mit dem Laborscanner (3Shape). Bei der Konstruktion der Zirkondioxidgerüste mit der CAD-Software wurde auf ein anatomisch reduziertes Design für eine gleichmäßig unterstützte Verblendschicht und bei den Brückenkonstruktionen auf möglichst große Verbinderschnitte geachtet. Nach dem Nesting der Gerüste in der Ronde VITA YZ T in der Farbe LL1 konnten diese mit der Fräseinheit (Datron) gefertigt werden. Vor der Sinterung wurden die Restaurationen von den Haltestegen abgetrennt



5

Sie drucken das. FotoDent® denture

Die Prothese, die saugt!

FotoDent® denture zeichnet sich aus durch größtmögliche Dimensionsstabilität und Detailgenauigkeit und ist frei von MMA, biokompatibel und farbstabil.



FotoDent® denture 385 nm
Für DLP-Drucker geeignet

- Kein Anmischen mehr von Pulver / Flüssigkeit
- 2 Farben
- Erfüllt alle DIN Normen



6

7



8

Abb. 6: Schichtung mit EFFECT ENAMEL 11, MAMELON 2/3 sowie EFFECT ENAMEL 1. **Abb. 7:** Die abschließende Schichtung erfolgte mit ENAMEL light. **Abb. 8:** Ergebnis: Die Restaurationen harmonisierten in Form und Farbe mit der natürlichen Zahnschubstanz.

und vorsichtig ausgearbeitet. Die Gerüste passten präzise auf die Meistermodelle. Die angehobene Bissituation im Artikulator wurde zur Kontrolle während der Gerüsteinprobe mit Modellierkunststoff verschlüsselt.

Effiziente, hochästhetische Schichtung

Auch intraoral zeigten die Gerüste eine präzise Passung. Allerdings erwies sich die angestrebte Bisshöhe mit der Verschlüsselung als zu hoch, weshalb der Stützstift wieder leicht abgesenkt wurde. Die Verblendung begann mit einem Washbrand aus VITA VM 9 EFFECT LINER 4 (gelb), um den Grundfarbton fluoreszierend aus der Tiefe heraus zu unterstützen. Bis auf die dunkleren Eckzähne, bei denen BASE DENTINE A3 verwendet wurde, konnte der Dentinkörper mit BASE DENTINE A2 geschichtet werden. Im Inzisal- und Höckerbereich kamen

anschließend gräulich-transluzentes EFFECT ENAMEL 11 und eine Wechselschichtung aus MAMELON 2 (warmes Gelbbraun) und 3 (zartes Orange) zum Einsatz. Zentral wurde ein weißlich-transluzenter Streifen mit EFFECT ENAMEL 1 angelegt. Die abschließende Schichtung erfolgte mit ENAMEL light. Der Okklusalbereich wurde zusätzlich mit orangem EFFECT CHROMA 6 individualisiert. Nach finalem Brand, Ausarbeitung und Politur zeigte sich ein hochästhetisches Ergebnis, das nach der definitiven Eingliederung eine lebendige Lichtdynamik entfaltete.

VITA® und benannte VITA-Produkte sind eingetragene Marken der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG, Bad Säckingen, Deutschland.

INFORMATION ///

ZTM Björn Czappa

m.c. Zahntechnik Oldenburg GmbH & Co. KG
An der Südbäke 1
26127 Oldenburg
Tel.: 0441 961961
info@mc-zahntechnik.de
www.mc-zahntechnik.de

VITA Zahnfabrik

H. Rauter GmbH & Co. KG

Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Infos zum Unternehmen



Rhein Hessens Beste und 2. Landessiegerin des deutschen Handwerks ist Nicole Kelbus

Die 24-Jährige Nicole Kelbus aus Bacharach wurde für ihre Gesellenstücke zur Zahntechnikerin mit Bravour ausgezeichnet. Im Rahmen der Siegerfeier Ende Januar 2020 überreichten Kammerpräsident Hans-Jörg Friese und Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin, Nicole Kelbus und Christoph Bösing (Bösing Dental) die Urkunden zur Kammeriegerin und 2. Landesiegerin des Leistungswettbewerbs zum Deutschen Handwerk 2019. Der Ausbildungsbetrieb Bösing Dental GmbH, Bingen erhielt die Anerkennung für vorbildliche Ausbildungsleistungen. „Für mich stand der Abschluss der zahntechnischen Ausbildung im Fokus“, sagte Nicole Kelbus. Dass die Zahntechnikerin mit ihren Gesellenstücken dann auch gleich den 2. Landesieg einheimste, war für sie überraschend. Nach ihrer dreieinhalbjährigen Ausbildung zur Zahntechnikerin bei Bösing Dental in Bingen stand im Januar 2019 die Gesellenprüfung ins Haus. Dreieinhalb Tage hatte die Auszubildende Zeit, um drei Gesellenstücke sowie eine Arbeitsprobe anzufertigen. Diese waren so herausragend, dass sie zur erfolgreichen Teilnahme an dem Wettbewerb führten, der offiziell „Profis leisten was 2019“ heißt.



Infos zum Unternehmen



Bösing Dental GmbH & Co. KG

Tel.: 06721 491680

www.boesing-dental.de

Henry Schein richtet Fonds für Australien ein



möglicherweise von der anhaltenden Krise betroffen sind. Das Unternehmen und die Henry Schein Cares Foundation richten mit einer Spende von 50.000 Dollar einen Katastrophenhilfe-Fonds 2020 ein und werden die Spenden der Mitarbeiter bis zu einem Betrag von 25.000 Dollar verdoppeln. Darüber hinaus plant Henry Schein, Gesundheitsprodukte im Wert von rund 50.000 Dollar an Hilfsorganisationen zu spenden. Vor Ort spendet Henry Schein Australien zudem einen Teil des Januar-Umsatzes an lokale Hilfsaktionen. „Das Team Schein steht bereit, um unsere Partner in den Hilfsorganisationen und die lokalen Gesundheitsdienstleister bei ihren Bemühungen um den Wiederaufbau nach diesen schrecklichen Bränden zu unterstützen“, sagte Stanley M. Bergman, Chairman of the Board and Chief Executive Officer von Henry Schein.

Als Reaktion auf die durch die verheerenden Buschbrände in Australien verursachten Zerstörungen gab Henry Schein, Inc. bekannt, dass das Unternehmen Geld für den Wiederaufbau sammelt, dringend benötigte Gesundheitsprodukte spendet und seine Dentalkunden unterstützt, die

Der Fonds beschränkt sich nicht auf Team Schein Mitglieder. Spenden per Kreditkarte können auf der Website der Henry Schein Cares Foundation getätigt werden.

Infos zum Unternehmen



Henry Schein Dental Deutschland GmbH • Tel.: 0800 1400044 • www.henryschein-dental.de



Wissen erwerben und erfolgreich anwenden!

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 Dentaforum aktuelle und hochwertige Kurse und Veranstaltungen an. Im Kursbuch 2020 sind alle Fortbildungsthemen, Referenten und Termine zu finden. Dentaforum Implants veranstaltet auch 2020 wieder 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 Zahntechniker geben. Auch in den Bereichen Zahntechnik und Keramik bietet Dentaforum ein breites Spektrum an Kursen an. Neben den beliebten Modellguss- und Laserschweiß-Kursen werden zahlreiche Keramik-Kurse, unter anderem zum ceraMotion® One Touch No Limits Konzept, und der ästhetischen Finalisierung von vollkeramischen Restaurationen angeboten.

Infos zum Unternehmen



DENTAURUM GmbH & Co. KG

Tel.: 07231 803-470 • www.dentaforum.com

Seit dem Jahr 2000 Vorreiter in der Vollkeramik



Preisträger des Forschungs- und Videopreises 2019 (v. l.): Priv.-Doz. Dr. Sven Rinke, M.Sc., M.Sc., ZT Reinhard Busch, ZÄ Lisa Türp, Dr. Mohamed Sad Chaar und Dr. Wojtek Libeck.

Der von der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. seit 20 Jahren ausgeschriebene, renommierte Forschungspreis steht für die fruchtbare Verbindung von Wissenschaft, Klinik und Praxis. Zusammen mit dem jüngeren Videopreis rückt der Forschungspreis der AG Keramik kontinuierlich Arbeiten ins Blickfeld, die den Umgang mit dem Materialspektrum „Vollkeramik“ ausloten sowie die Entwicklung neuer Therapieansätze und -lösungen vorstellen. Für das Jubiläumsjahr 2020 läuft bereits die Bewerbungsfrist. Bis 30. Juni 2020 können sowohl für den Forschungspreis als auch für den Videopreis neue Beiträge eingereicht werden.

Forschungspreis der AG Keramik 2020

Der Forschungspreis ist mit insgesamt 5.000 Euro dotiert und prämiiert wissenschaftlich relevante Arbeiten zum Thema „Vollkeramik in der Zahnmedizin“. Im Rahmen des Themas werden theoretische, klinische und materialtechnische Untersuchungen angenommen, die auch die

zahnrechtliche Ausführung im Dentallabor einbeziehen. Angesprochen sind Zahnärzte und Wissenschaftler aus der Zahnmedizin sowie Werkstoffexperten und Zahntechniker als Teammitglieder interdisziplinärer Arbeitsgruppen. Eine Fachjury, bestehend aus den Mitgliedern des wissenschaftlichen Beirats der AG Keramik, entscheidet über die Vergabe des Forschungspreises.

8. Filmfestival 2020

Mit der Ausschreibung des Videopreises lädt die AG Keramik ein, Kurzvideos mit „Tipps und Tricks rund um vollkeramische Zahnversorgungen in Praxis und Labor“ zum diesjährigen 8. Filmfestival einzureichen. Gefragt sind kurze Filmbeiträge, die besonders interessante Vorgehensweisen bei vollkeramischen Restaurationen in den Fokus nehmen.

Quelle: Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V.

Kinder- und Jugendhospiz erhält 5.693 €

Eine Spende in Höhe von 5.693,12 Euro erhielt das Kinder- und Jugendhospiz Regenbogenland in Düsseldorf. Die beachtliche Summe kommt aus Spenden von ARGEN-Kunden auf der IDS 2019 und auch Mitarbeiter- und Unternehmensspenden zustande. Das Regenbogenland unterstützt lebensbegrenzend erkrankte Kinder sowie deren Familien und begleitet sie auf ihrem schwierigen Weg. Es ist ein Ort, an dem das Leben und die Lebensfreude im Mittelpunkt stehen. Vor allem Zeit, Herzlichkeit und Wärme wird den Kindern und Familien von den Mitarbeitern und Ehrenamtlichen geschenkt, deren Alltag durch die Krankheit des Kindes bestimmt ist. „Die Reaktion unserer Kunden und Mitarbeiter auf diese Spendenaktion war durchweg positiv. Wir sind sehr stolz auf die hohe Spendensumme, die wir gern an die Einrichtung Regenbogenland weitergeleitet haben und danken allen, die daran beteiligt waren“, erklärt Uwe Heermann (Geschäftsführer ARGEN Dental) und drückt damit seine Wertschätzung für die wertvolle Arbeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Regenbogenlandes aus.



Uwe Heermann, Geschäftsführer ARGEN Dental GmbH
(© ARGEN Dental, Düsseldorf)

ARGEN Dental GmbH • Tel.: 0211 355965-0 • www.argen.de

Vorsprung durch Wissen

Mehr als 750 Zahnärzte und Zahntechniker haben in den letzten fünf Jahren Veranstaltungen im theratecc Campus besucht. Die Beurteilung der Teilnehmer war überaus positiv. „Viele neue Denkpulse für den Alltag, ehrlich und kollegial vermittelt“ ist das übereinstimmende Feedback. Die praxisnahe Vermittlung des Wissens wurde dabei als besonders bzw. einmalig hervorgehoben. Mit diesem Anspruch geht das Chemnitzer Unternehmen in das neue Seminarjahr. Neben den bekannten Workshopreihen gibt es in diesem Jahr auch neue Kurse zu dem innovativen Gesichtsbogensystem therafaceline®. Unter dem Titel „Upgrade Bissnahme – Biss nehmen und Biss geben“ startet in diesem Jahr zudem eine neue Webinarreihe. In nur einer Stunde zeigen die Referenten ein überzeugendes und alltagstaugliches Konzept, mit dem bissbedingte Nacharbeiten nachweislich vermieden werden können. Das Highlight des Seminarjahres 2020 werden die theratecc I Kopftage am 25. und 26.09. 2020 auf Schloss Eckberg in Dresden – das Fachsymposium mit Herz und Verstand für die ganze Familie. An diesem September-Wochenende gibt es zudem zehn Jahre theratecc zu feiern. Unter www.theratecc-campus.de finden Interessierte alle Kurstermine und können sich frühzeitig einen Platz sichern – Vorsprung durch Wissen zum Frühbuchepreis.

theratecc GmbH & Co. KG
Tel.: 0371 267912-20 • www.theratecc.de

GALVANO FORMING TECHNOLOGIEN FÜR HÖCHSTE PRÄZISION



Spitzentechnologie seit über 30 Jahren.

Als Weltmarktführer für Galvanoforming bietet C.HAFNER mit HELIOFORM und AGC gleich zwei verschiedene Systeme inklusive der kompletten Peripherie – Geräte, Bäder, Service und Lohngalvanik.

Tel. +49 7044 90 333-333
c-hafner.de/galvanoforming

C.HAFNER 
Edelmetall • Technologie

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim • Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de



„Nur wer analog fit ist, kann auch digital gut sein“

Ein Beitrag von Annett Kieschnick und Rebekka Bühler (Fotos)

INTERVIEW /// Sein Dentallabor ist eines der modernsten der Schweiz. Präzision ist seine Passion. Was das Matterhorn mit seiner Berufswahl zu tun hat und warum er auch mal Aufträge ablehnt, verrät Zahntechniker Elias Bühler im Interview.



Abb. 1: Ein moderner, heller Empfangsraum mit einem kleinen Dentalmuseum und eine Auswahl an renommierten Fachzeitschriften empfangen den Besucher in der Bühler Dental Aesthetik GmbH. **Abb. 2:** Design hat in diesem Labor einen hohen Stellenwert. Programat-Brennöfen auf hochwertiger Holzarbeitsplatte unterstreichen höchste Qualität der keramischen Brennresultate.

Herr Bühler, was macht die Zahntechnik für Sie so faszinierend?
 ... das Handwerk, das Tüfteln, das Basteln. Zudem gefällt mir, dass wir selbstständig arbeiten und auch immer wieder neue Wege finden müssen, um bestimmte Situationen und Probleme zu lösen. Das sind Herausforderungen, denen ich mich gern stelle.

Waren das auch die Gründe für Ihre Berufswahl?
 Gewissermaßen, ja ... als ich mit 15 Jahren die Berufswahl-Messe in Zürich besuchte, wusste ich noch nicht einmal, dass es diesen Beruf gibt. Aber als ich am Zahntechniker-Stand das Matterhorn ausfräsen durfte und zwei Titanplatten zusammengelasert hatte, war mir klar: Das ist es!

Sie haben sich mit 30 Jahren selbstständig gemacht. Eine gute Entscheidung?

Auf jeden Fall; am Anfang hatte ich nur einen Arbeitsplatz gemietet, ohne einen einzigen eigenen Kunden zu haben. Aber schon nach acht Monaten konnte ich den ersten Mitarbeiter beschäftigen, und nach drei Jahren habe ich vom Vorbesitzer das Labor übernommen. Ich wusste schon früh, dass ich einmal ein eigenes Labor haben würde.

Welche Leistungen bieten Sie dem Zahnarzt respektive den Patienten an?

Das gesamte zahntechnische Spektrum, außer der Orthodontie.



Was ist Ihr Spezialgebiet?

Qualität. Vom einfachen Provisorium bis zu komplexen Komplettanierungen will ich immer das maximal Mögliche machen. Ich glaube, dass dies auch mein Erfolgsrezept ist. Ich biete dem Zahnarzt einen Rundum-Service, denke mit und biete Lösungen an. Das heißt im Umkehrschluss jedoch auch, dass ich unzureichende Arbeitsunterlagen zurückschicke, da ich sonst kein perfektes Ergebnis erzielen kann. Oder ich muss einen Auftrag ablehnen, wenn ich sehe, dass es so nicht funktionieren würde.

Wie gehen Sie mit der zunehmenden Digitalisierung des Berufsfeldes um?

Ich persönlich habe sofort Zugang zum Thema gehabt. Letztlich muss die Qualität stimmen, sonst wende ich eine Technologie nicht an. Wenn digitale Lösungen einen Mehrwert bringen, arbeite ich liebend gerne digital. Ich habe mich als einer der ersten Anwender für eine PM7 entschieden, da ich die vielen Möglichkeiten der Maschine interessant finde und sie zudem optisch gut in mein Labor passt. Ich habe sehr schnell mein Feedback respektive Verbesserungsvorschläge an Ivoclar Vivadent weitergegeben. Die PM7 ist eine sehr gelungene Maschine. Jetzt muss man nur noch das Maximum aus ihr herausholen.

Wie viel Prozent arbeiten Sie digital, wie viel analog?

Wir arbeiten 90 Prozent analog – schon allein deswegen, weil wir derzeit in der Schweiz nur fünf Prozent der Arbeiten als digitalen Datensatz aus der Praxis erhalten. In fünf Jahren werden es vielleicht 15 bis 20 Prozent sein, doch die Umstellung auf den Intraoralscanner wird aus meiner Sicht noch einige Zeit dauern.

Warum pressen Sie noch?

Mit der Presstechnik kann man auch bei schwierigen Präparationen hochpräzise und ohne Randspalt arbeiten. Das funktioniert beim Fräsen nicht immer. Außerdem kann der Fräsradius eine Limitation für eine passgenaue Krone sein. Abgesehen davon denke ich auch, dass wir Zahntechniker unsere motorischen Fähigkeiten erhalten müssen. Nur wer analog fit ist, kann auch digital gut sein.

Warum haben Sie sich für den Pressofen Programat EP3010 und das IPS e.max System entschieden?

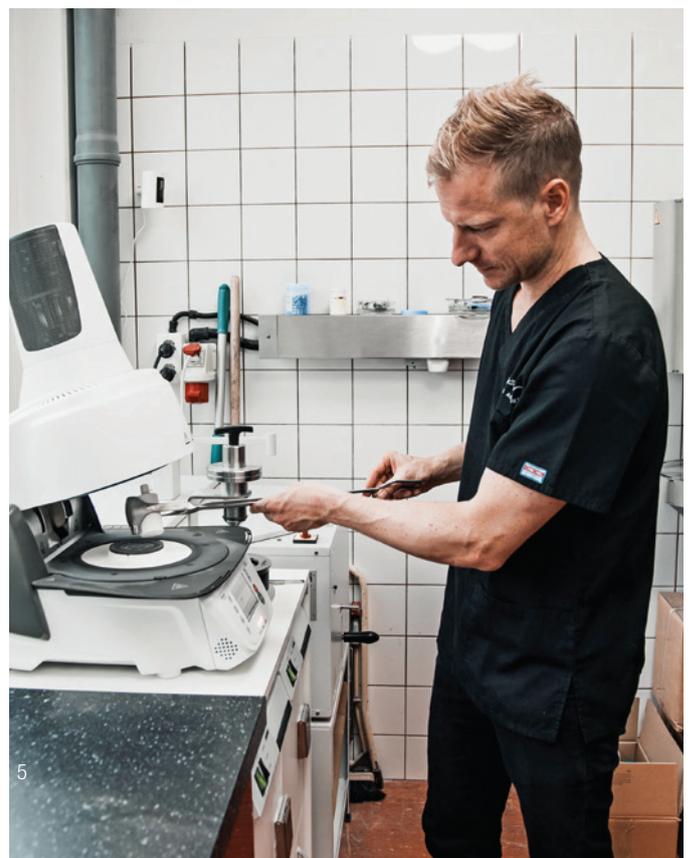
Wir haben uns aus zwei Gründen dafür entschieden: Erstens, weil wir die Programat-Öfen schon im alten Labor hatten und ich sehr zufrieden damit war, und zweitens, weil ich das Design der Öfen sehr mag.

Seit wann arbeiten Sie mit der CAD/CAM-Frästechnik?

Seit etwa fünf Jahren nutzen wir im Labor die Frästechnologie. Der Vorteil für mich ist, dass Arbeitsschritte immer gleich und



Abb. 3: Saubere, gut unterteilte und helle Arbeitsräume mit viel Lichtdurchdringung ermöglichen optimale Voraussetzungen für hochwertige Arbeitsprozesse. **Abb. 4:** Der Firmeninhaber Elias Bühler ist fasziniert von der CAD/CAM-Frästechnologie und war einer der ersten Kunden, die die PrograMill PM7 nutzen. **Abb. 5:** Aber auch die bewährte analoge Presstechnik ist in diesem digitalen Labor nicht wegzudenken. Gepresst werden die Objekte im Programat EP3010.



somit reproduzierbar vorgenommen werden können. Abformlöffel stellen wir mit dem 3D-Druckverfahren her. Das macht Spaß und man ist zudem schneller als beim konventionellen Vorgehen.

Würden Sie sich als Perfektionisten bezeichnen?

Ja, es macht mir Freude, das Maximum anzustreben.

Was ist Ihr Qualitätsgeheimnis?

Bezogen auf die Passgenauigkeit: Ich sintere exakt nach Herstellervorgaben und fräse langsam und sehr genau. Es gibt bei mir an jedem Arbeitsplatz ein Mikroskop. Nur so können wir jedes Detail der Arbeit erkennen und beurteilen.

Lohnt sich dieser Aufwand?

Ja, Zahnärzte und Patienten schätzen diese Präzision. Ich hatte Dank meiner Unternehmensphilosophie von Anfang an sehr viele Aufträge. Eigentlich haben wir immer zu viel zu tun.

Nicht gut für Ihre Work-Life-Balance ...

Nein, die könnte sicher besser sein (schmunzelt). Ich habe definitiv zu wenig Freizeit. Aber die Arbeit macht mir einfach so viel Freude. Vor allem das Thema „Digital“ ist eine echte Passion für



Haben Sie Wünsche an die Dentalindustrie?

Ja, einen großen Wunsch habe ich: Produkte und Technologien sollten perfekt funktionieren, wenn sie auf den Markt kommen. Ich stelle fest, dass die Hersteller ihre Produkte immer früher launchen und es fast überall noch „Kinderkrankheiten“ zu beheben gibt, bevor wir richtig damit arbeiten können.

Herr Bühler, vielen Dank für dieses Gespräch!



Abb. 6a und b: CAD/CAM-Software mit PC-Maus und Bildschirmen ersetzen immer mehr das traditionelle Wachsmesser und den Bunsenbrenner. Fräsen, Schleifen, Drucken – die digitale Welt ist Realität geworden. **Abb. 7:** Höchste Qualität kann nur in Kombination mit dem Mikroskop erreicht werden, um jedes kleinste Detail erkennen zu können. Aus diesem Grund sind alle Arbeitsplätze mit einem Mikroskop ausgestattet.

mich geworden. Da brüte ich gerne bis in die Nacht hinein. Und ab und zu schraube und bastle ich an meinem Modellhubschrauber. Dabei entspanne ich mich.

Wo sehen Sie die Zahntechnik in den nächsten Jahren?

Ich glaube, dass junge Zahnärzte künftig stärker auf Augenhöhe mit uns Zahntechnikern arbeiten werden als ältere. Wir werden immer mehr zu Partnern. Mittlerweile kommen auch viele Patienten direkt zu mir ins Labor, beispielsweise, um die Zahnfarbe auszuwählen oder die Restauration anpassen zu lassen.

INFORMATION ///

ZTM Elias Bühler

Bühler Dental Aesthetik GmbH

Naglerwiesenstr. 2

8049 Zürich-Höngg, Schweiz

Tel.: +41 44 3419110

info@buehlerdental.ch

www.buehlerdental.ch





Abb. 8: Zur Entspannung schraubt und bastelt der Laborinhaber Elias Bühler auch ab und zu am Modellhubschrauber, wenn es die Zeit erlaubt. Abb. 9: Dem jungen Laborteam macht es sichtlich Spaß, in diesem modernen Dentallabor zu arbeiten. Und auch Elias Bühler ist stolz auf seine Mitarbeiter.



PMMA-Produkte langlebiger und kostengünstiger

INTERVIEW /// Im vergangenen Jahr hat Amann Girrbach sein komplettes PMMA-Portfolio neu aufgelegt. Im Interview stehen mit Dipl.-Ing. (FH) Axel Reichert, R&D Teamleader Material, und B.Sc. Melanie Röschmann, Product Management, Teamleader Consumables, Rede und Antwort.

Die Farbabstimmung auf unser Zolid-Portfolio ist wirklich etwas Neues und Einzigartiges auf dem Markt.



B.Sc. Melanie Röschmann (Product Management, Teamleader Consumables) und Dipl.-Ing. (FH) Axel Reichert (R&D Teamleader Material).

Frau Röschmann, was verbirgt sich eigentlich hinter dem Begriff Ceramill A-Line?

Melanie Röschmann: Das „A“ in A-Line steht für „Acrylics“ und beschreibt den Relaunch des gesamten PMMA-Portfolios von Amann Girrbach. Wir versuchen, unsere Kunden bestmöglich durch den Dschungel von CAD/CAM-Materialien zu führen, und so haben wir neben Zolid, was alle Produkte rund um den Werkstoff Zirkonoxid umfasst, nun auch eine Produktgruppe, die alle PMMA-Werkstoffe zusammenfasst. Für noch mehr Einfachheit sorgen zusätzlich die indikationsbezogenen Benennungen der PMMA-Rohlinge. Neben den Ceramill A-Temp Rohlingen für temporäre Kronen- und Brücken stehen unseren Kunden Ceramill A-Splint für die Herstellung von CAD/CAM-gefertigten Schienen und Ceramill A-Cast für die Herstellung von Kronen und Brücken zur Verfügung, die später in der manuellen Guss- bzw. Presstechnik verwendet werden.

Warum haben Sie sich zu diesem Schritt entschieden?

Melanie Röschmann: Für den Schritt haben wir uns letztendlich aufgrund von Anfragen unserer Kunden entschieden. Mit dem neuen Portfolio sind wir wieder „up to date“, denn der Trend geht ganz klar Richtung effizienter, einfacher und vor allem reproduzierbarer Herstellung von CAD/CAM-gefertigten Kronen und Brücken. Das neue Portfolio ist wesentlich kundenfreundlicher und breiter aufgestellt. Bei den A-Temp Rohlingen



Abb. 1: Ceramill A-Temp: Krone, Cutback (MDT David May, Deutschland). **Abb. 2:** Ceramill A-Temp: Implantatgetragene (REAX-)Brücke, Gingiva verblendet (MDT David May, Deutschland).

kann der Anwender bspw. zwischen monochromen Rohlingen und sogenannten Multilayer Rohlingen in den gängigsten A–D-Farben wählen. Die Farben sind übrigens auch etwas ganz Besonderes, aber hierzu wird mein Kollege Axel sicher noch etwas mehr sagen können. Hinzu kommen noch A-Temp Rohlinge in Blockform sowie neue Zwischengrößen über das gesamte A-Line Portfolio. Dadurch kann der Anwender noch effizienter und wirtschaftlicher fertigen. Wirtschaftlichkeit für die Labore schafft zudem die deutliche Preissenkung der neuen A-Temp Rohlinge.

Sie haben das Projekt seitens F&E betreut. Was sind Ihrer Meinung nach die spannendsten Neuerungen?

Axel Reichert: Wie Melanie bereits angekündigt hat, ist meiner Meinung nach die spannendste Neuerung die Farbe der A-Temp Rohlinge. Amann Girschbach steht für durchgängige und durchdachte Workflows, die wir natürlich auch in unseren Werkstoffen wieder spiegeln möchten. Bei der Farbentwicklung der A-Temp Rohlinge haben wir die A–D-Farben vollständig auf unsere Zolid Zirkonoxid-Produkte abgestimmt. Die A-Temp Multilayer-Rohlinge sind farblich mit den Zolid FX Multilayer-Rohlingen synchronisiert, und natürlich haben wir auch das Nestingkonzept der FX ML Rohlinge übernommen. So kann der Kunde wie gewohnt zwei Zahnfarben mit nur einem Rohling abdecken und so sehr wirtschaftlich arbeiten. Die monochromen A-Temp Rohlinge

passen perfekt zu den Zolid HT+ PS-Farben und können sich in puncto Ästhetik wirklich sehen lassen.

Was war die größte Herausforderung für Sie in diesem Projekt?

Axel Reichert: Die Farbabstimmung von zwei unterschiedlichen Werkstoffen mit unterschiedlichen lichteoptischen Eigenschaften ist natürlich eine große Herausforderung. Neben dem Einstellen der Farbe mussten wir uns zunächst auf das richtige Level der Transluzenz einigen. Wir wollten auf jeden Fall unseren Mitbewerbern mit ähnlichen PMMA-Produkten in nichts nachstehen und gleichzeitig den Spagat schaffen, möglichst nah an unser Zirkonoxid zu kommen. Anschließend haben wir in etlichen Abstimmungsrunden mit internen Mitarbeitern und ausgewählten Zahntechnikern die Farbe eingestellt. Die Farbabstimmung auf unser Zolid-Portfolio ist wirklich etwas Neues und Einzigartiges auf dem Markt und wir können nun ein durchgängiges Behandlungskonzept von A(-line) bis Z(olid) gewährleisten.

Welche Neuerungen gibt es noch?

Axel Reichert: Durch umfangreiche Prüfungen klinischer Daten seitens F+E konnten wir die Tragedauer im Vergleich zu den vorhergehenden Temp Multilayer Rohlingen und den Splintec Standard Rohlingen von sechs Monaten auf drei Jahre verlängern. Dies schafft sowohl beim

*Wir freuen uns nunmehr, die **hochästhetischen Rohlinge** seit Mitte Dezember 2019 an unsere Kunden liefern zu können.*

Behandler als auch beim Patienten mehr Sicherheit und Spaß an der Restauration.

Wann ist das neue A-Line Portfolio erhältlich?

Melanie Röschmann: Wir haben das neue A-Line Portfolio erstmals auf der IDS 2019 einem breiten Publikum vorgestellt und kurz darauf, im April, haben die ersten Rohlinge unser Lager verlassen. Aufgrund der höheren Anforderungen hinsichtlich Ästhetik hat sich die Markteinführung der Ceramill A-Temp Multilayer-Produkte etwas verzögert. Darum freuen wir uns nun umso mehr, die hochästhetischen Rohlinge seit Mitte Dezember an unsere Kunden liefern zu können.

INFORMATION ///

Amann Girschbach AG

Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: +43 5523 62333-0
austria@amanngirschbach.com
www.amanngirschbach.com



Vom Entwickler zum Systemanbieter – Bissnahme mit Konzept

Ein Beitrag von Christin Bunn

PORTRÄT /// Oftmals entstehen die innovativsten Produkte aus einem Mangel – so auch im Falle von theratecc. Auf der Suche nach einer digitalen Lösung für die exakte und reproduzierbare Bissnahme stellte sich heraus, dass es diese ganz einfach nicht gab. Rund um das Flaggschiff Centric Guide® entstanden in den letzten zehn Jahren viele weitere Produkte. Schließlich funktionieren digitale Konzepte immer dann am besten, wenn ein ineinandergreifendes System dahintersteht.

Wer sucht, der findet. Und wer nichts findet, der entwickelt eben selbst. So lässt sich die Entstehungsgeschichte des Chemnitzer Unternehmens theratecc wohl am treffendsten beschreiben. Ein Rückblick in das Jahr 2010:

Vor rund zehn Jahren hielt die Digitalisierung in nahezu allen dentalen Bereichen Einzug. Diese verzeichnet seither eine rasante Entwicklung. Egal, ob digitales Röntgen, Mundscanner oder Fräsmaschine – Präzision, vereinfachter Workflow, Prozesstransparenz und Reproduzierbarkeit der Ergebnisse sind die erfreulichen Maxime. Doch wer hatte an die Bissnahme gedacht? Diese war nach wie vor analog, zeitaufwendig sowie für alle Beteiligten nervenaufreibend – und nicht selten mit bissbedingten Nacharbeiten verbunden. Aus diesem Bedarf heraus gründeten ZTM Christian Wagner und Ingenieur

Michael Spindler theratecc und sollten mit ihrer Idee den Zeitgeist mehr als treffen.

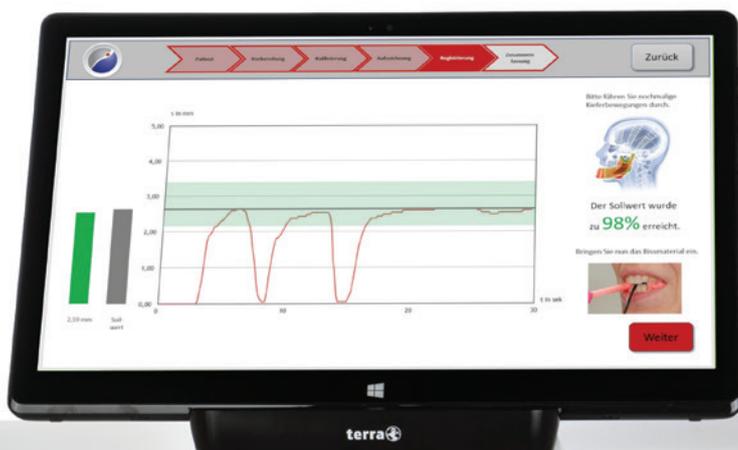
Kernprodukt Centric Guide® – Alltagsheld für Praxis und Labor

Im Jahr 2012 war es dann so weit: Centric Guide® wurde auf den Markt gebracht. Diesem Produktlaunch ging eine zweijährige Forschungs- und Entwicklungsarbeit mit dem Leipziger Institut für Medizin- und Dentaltechnologie voraus. Nach eigenen Angaben ist Centric Guide® das weltweit einzige stützstiftbasierte System, mit dem vertikale Unterkieferbewegungen aufgezeichnet werden können. Durch

Innovationen aus dem Hause theratecc

2012: Centric Guide® (Abb. unten)

2015: Centric Guide easy® (Abb. rechts)



die Kombination von hochpräziser Sensorik und innovativem Workflow kann mit diesem Produkt die zentrische Relation des Patienten in wenigen Minuten bestimmt und sofort in ein Bissregistrat überführt werden. Die Erfassung der Bisslage kann wahlweise analog mittels Bisslilikon oder digital via Mundscanner erfolgen. Die Systemsoftware darf dabei als innovativ anwendbar bezeichnet werden. In einem Guidemodus wird der Benutzer step-by-step mit kurzen Videos durch die Anwendung begleitet. Der Erfolg gibt den Gründern recht – Centric Guide® wurde bereits 2013 mit dem 2. Platz des Sächsischen Staatspreises für Innovation ausgezeichnet. Und heute – zehn Jahre später – ist es national wie international aus dem Praxis- und Laboralltag kaum mehr wegzudenken.

Vom Einzelprodukt zum System – wenn Ideen wachsen

„Die exakte und reproduzierbare Bestimmung der Zentrallage des Unterkiefers ist sicher die entscheidende Grundlage, doch gibt es in dem gesamten Workflow von der Erfassung über den Transfer in einen Artikulator bis zur eigentlichen Herstellung von Zahnversorgungen noch genug Stolpersteine“, so ZTM Christian Wagner. „Es ist wie ein Puzzle: Am Anfang hat man nur einige Randteile, je länger man sich damit beschäftigt, umso mehr Teile kommen hinzu, und erst am Ende entsteht ein ganzes Bild.“ An diesem Gesamtbild arbeitet das Gründer-Duo von Beginn an umtriebig, sodass theratecc das Portfolio in den letzten Jahren stetig erweitern konnte. Nutzer dürfen sich heute neben Centric Guide® über Centric Guide easy® freuen, das 2015 als das erste analoge dreidimensionale Stützstiftsystem vorgestellt wurde. Das Produkt verzichtet vollkommen auf digitale Technik. Folglich ist es das perfekte Einsteigermodell in die instrumentelle Kieferrelationsbestimmung. Unter dem Motto „grazil, einfach, preiswert“ wurde es vor allem für die Anwendung in der Kombinations- und Totalprothetik entwickelt. In

diesem Indikationsbereich liegen häufig die größten Herausforderungen bei der Bissnahme.

2017 wurde das Sortiment um den CMD Pointer erweitert – ein Erklärungstool für die Patientenkommunikation, mit dem einem Patienten die Komplexität der Bissanalyse auf einfache Weise aufgezeigt werden kann.

Unter dem Produktnamen therafaceline® wurde zur IDS 2019 ein weiteres wichtiges Puzzleteil vorgestellt. Das Produkt ist der erste Gesichtsbogen, mit dem die Bestimmung der Referenzebene, der Bisshöhe und -lage sowie individueller Gesichtsproportionen in nur einem Schritt möglich wird. Die Übertragung in verschiedene Artikulatorsysteme ist einfach realisierbar. Auch hier hat das Chemnitzer Unternehmen den Fokus auf den digitalen Workflow gelegt. Denn alle mit therafaceline® ermittelten Parameter lassen sich mit nur einem Scanvorgang in den digitalen Arbeitsprozess übertragen.

Inhouse-Kompetenz – Sales, Support, Schulung und Service

In den letzten zehn Jahren hat sich theratecc vom Hersteller zum Systemanbieter entwickelt. Vertrieb und Support erfolgen direkt durch das Unternehmen. Schließlich funktionieren Kommunikation und Dienstleistungen immer dann am besten, wenn Menschen wissen, wovon sie sprechen.

Das gilt auch für den Wissenstransfer. Unter dem Motto „Vorsprung durch Wissen“ finden im therateccCampus ganzjährig Seminare und Workshops zur praxisnahen Anwendung der Konzepte statt. Der Fokus liegt auf der Kombination aus wissenschaftlicher Forschung und praktischer Anwendung im Alltag. Interdisziplinär und umfassend ist dabei der Anspruch – theratecc zielt nicht nur auf Produktverkauf, sondern vielmehr auf stetigen Kontakt zueinander, den Austausch untereinander und das Lernen voneinander ab.

2017: CMD Pointer



2019: therafaceline®





1



2



3

Abb. 1: In den Anfängen Produktentwickler, heute Systemanbieter – das Führungsteam des Chemnitzer Unternehmens theratecc. V.l.n.r.: Romy Spindler, Gründer und Geschäftsführer Ing. Michael Spindler und ZTM Christian Wagner, Dipl.-Ing. Ricarda Lammich. **Abb. 2:** Aus einem realen Bedarf heraus entwickelt theratecc von Beginn an alltagstaugliche Systeme mit Konzept. Dabei immer im Fokus: Regionalität und ein Höchstmaß an Eigeninitiative in den Bereichen Forschung und Entwicklung. **Abb. 3:** Mehr als 750 Zahnärzte und Zahntechniker haben in den letzten fünf Jahren an Weiterbildungen, Seminaren und Workshops im therateccCampus teilgenommen. Know-how-Vermittlung aus wissenschaftlicher Forschung und praktischer Anwendung im Alltag sind dabei Zielsetzung.

Alles aus einer Hand

- ✓ Forschung & Entwicklung
- ✓ Beratung & Vertrieb
- ✓ Service & Support
- ✓ Workshops, Schulungen, Individual-Coaching

Stolz auf die Region, stark in der Region

Innovationspower aus Sachen? Aber ja! Was als kleine Unternehmung im Jahr 2010 begann, hat sich zu einem Global Player entwickelt. Die Produkte und Konzepte werden mittlerweile in verschiedenen Teilen der Welt erfolgreich angewendet. Auch die wissenschaftliche Zusammenarbeit kennt dabei keine Grenzen. So fanden bereits Konferenzen und Workshops im Sultanat Oman, den Vereinigten Arabischen Emiraten und der Ukraine statt.

So international das Unternehmen heute aufgestellt ist, so regional wird produziert. Auf den ersten Blick klingt diese Aussage wie ein Widerspruch. Aber eben nur auf den ersten. „Die kurzen Wege bei der Entwicklung und Produktion von Produkten sind ein entscheidender Faktor für die Schnelligkeit und Qualität“, so ZTM Wagner. „Sachsen ist seit jeher als Ideenschmiede von Deutschland bekannt. Daher haben wir in den letzten zehn Jahren alle unsere Partner hier in der Region gefunden. Auch die Zusammenarbeit mit der TU Chemnitz ist für uns eine klare Win-win-Situation. Über 90 Prozent unserer Produkte werden in Sachsen produziert – theratecc-Produkte sind folglich nicht nur made in Germany, sondern sogar made in Saxony.“

Derzeit wird laut Christian Wagner bereits an weiteren neuen dentalen Produkten gearbeitet, die den Alltag im Bereich Digitalisierung maßgeblich vereinfachen werden. Anwender dürfen sich folglich schon heute auf weitere Innovationen aus Sachsen freuen.



**theratecc
Kopftage 2020**

25.09. - 26.09.2020
Schloss Eckberg Dresden

**Der Mensch
ist keine
Maschine**

www.theratecc-kopftage.de

Das jährliche Fortbildungshighlight sind die theratecc | Kopftage. Erfahrungsaustausch unter Kollegen und neue Impulse für den Arbeitsalltag in Praxis und Labor stehen dabei im Mittelpunkt.

INFORMATION ///

theratecc GmbH & Co. KG

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



L.V.G.
IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Schlaue
Füchse
GEWÄHREN
ihren Kunden
ein Zahlungs-
ziel.“

Seien Sie ein schlauer Fuchs und gewähren Sie Ihrem Zahnarzt ein großzügiges Zahlungsziel! Denn dann muss er beim Bezahlen Ihrer Laborrechnung nicht in Vorleistung treten – und Sie verfügen trotzdem über sofortige Liquidität, können geplante Investitionen realisieren und Skonti und andere Einkaufsvorteile optimal nutzen.

Vertrauen Sie den Erfindern des Dental-Factorings. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung sorgen für Kompetenzvorsprung. 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@lv.g.de



www.lv.g.de

Zahnlinie für „Best Ager“ – Die Entstehungsgeschichte

PROTHETIK /// Die Schweiz hat knapp 8,5 Mio Einwohner. Als Konsumentenmarkt ist sie eher ein Leichtgewicht, in Bezug auf ihre Innovationskraft ist sie weltweit ein Schwergewicht. In 2018 belegten die Eidgenossen im Global Innovation Index den ersten Platz. Das Land und seine Produkte sind in den vergangenen Jahrzehnten zu einer der erfolgreichsten Marken verschmolzen, der Swissness. Die Unternehmen haben ihre Definition für ihren branchenspezifischen Mix aus Tradition und Moderne für sich formuliert und leben sie, sonst wäre diese Poleposition für die Schweiz nicht zu erreichen gewesen. CANDULOR über die Geschichte der STAY YOUNG COLLECTION.



Ein Riese muss man nicht sein, um innovativ und kreativ zu sein und um Produkte und Leistungen auf Kundenbedürfnisse zu fokussieren und nachhaltig zu optimieren. Materialeigenschaften und Verarbeitungen der Kombis sowie der abnehmbaren partiellen und totalen Prothesen beschäftigen Hersteller und Anwender Tag für Tag. Darüber auf Augenhöhe miteinander zu sprechen, hilft beiden Seiten und schützt vor einem Blindflug. Wenn es passt und sinnvoll ist, werden artikulierte Bedürfnisse integriert.

Schweizer sind Freidenker mit Gefühl für Präzision und Design

Für den Input, das Produktfeedback und auch für den kleinen Klapps, den wir im Feedback erhielten, kann man nur dankbar sein. Anders ist ein realistisches Innen- und Außenbild auf die eigenen Produkte und deren Eigenschaften nicht miteinander zu matchen. Die Kundenanforderungen an den PhysioSelect TCR und BonSelect TCR als die neue STAY YOUNG COLLECTION

wurden auf diese Weise definiert, und sie waren anspruchsvoll. Ganz ohne Freidenker von außen, die buchstäblich mit beiden Händen in der Zahntechnik stehen, konnte so ein Projekt nicht realisiert werden, und das ist auch gut so.

Die Frage war, wer macht es? Wer ist kompetent und bereit, mitzuwirken und sich einzubringen? So klein ist die Schweiz nun auch wieder nicht; doch wir fanden den Kopf und die Hände, denen wir das Kreative mit präziser Funktion in geforderter ästhetischer Wiedergabe zutrauten und auch anvertrauten: Damiano Frigerio, leidenschaftlicher Zahntechniker mit eigenem Labor im Tessin am Lago di Lugano, dem Ort, der die italienische Lebensart mit unseren besten Schweizer Eigenschaften wie Präzision, Qualität und Swissness kombiniert. Freidenker wie Damiano, der auch an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich lehrt, brauchen Befreiheit. Was wir für uns in Anspruch nehmen, gilt für unsere Projektpartner ebenso. Die konstruktive, mit einer von beiden Seiten in gelebter Leidenschaft geführte Zusammenarbeit forderte alle, sodass diese moderne Kollektion in naturauthentischer Zahnform



und Zahnfarbe als Ausdruck für das Lebensgefühl selbstbewusster Patienten unserer Zeit entstand. Das „Tessiner Design“ erzeugte auf der IDS einen Wow-Effekt und überzeugte spontan gleichermaßen Zahnärzte, Prothetiker und Zahntechniker aus aller Welt. Dank an alle, die uns, die CANDULOR motivierten, weil ihnen etwas bei uns fehlte.

Lebensgefühl der Patienten unserer Zeit – PhysioSelect TCR Frontzahn

Obgleich ein großes Angebot besteht, sprachen uns Anwender aus Praxis und Labor an, weil ihnen in unserem Produktangebot eine Frontzahnkollektion fehlt, die ästhetisch das Lebensgefühl mobiler Patienten unserer Zeit für abnehmbare prothetische Versorgung widerspiegelt. So entstand mit Damiano der PhysioSelect TCR Frontzahn. Die Kollektion aus 18 Oberkiefer- und 4 Unterkiefergarnituren sollte attraktiv, jedoch nicht zu jugendlich wirken. Die Formen sollten Merkmale der biologischen Geschlechter, d. h. feminine und maskuline Charakteristika, widerspiegeln. Eine Unisex-Form wurde ebenfalls kreiert. Ferner musste jeweils mindestens eine Garnitur für kombiniert festsitzend-herausnehmbare Versorgung in XL vorhanden sein. Interdentalraumverschlüsse, die vor allem für den Kombi-ZE nötig sind, durften ebenfalls nicht fehlen. Die vierfache Schichtung sollte betont mit leicht transluzenten Inzisalkonturen, inzisaler Lichtbrechung sowie Randleisteneffekten in handwerklicher von Keramikern ausgeführter Qualität sein. Mamelons durften nicht fehlen, jedoch der Lebensphase der Patienten entsprechend in dezenter Anlage. Eine STAY YOUNG COLLECTION erfordert, so der damalige Anwenderinput, horizontale Wachstumsrillen der Oberfläche als Mikrostruktur. Sie wird ergänzt durch eine markante Makrostruktur in Form vertikal verlaufender Leisten und Rillen für eine agile, aber nicht zu juvenil wirkende Lichtbrechung auch nach der Politur.

Ein Seitenzahn, der beides kann – 1:1 und 1:2

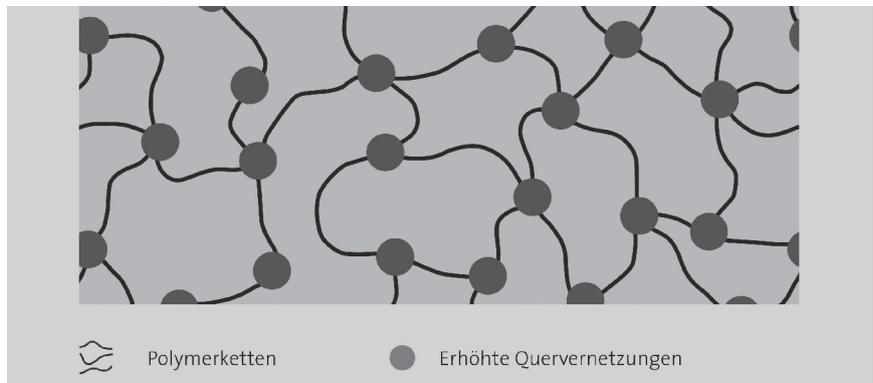
Niemand weiß wirklich, was für Arbeiten am Morgen ins Labor kommen und erst recht nicht an einem Montag. Deshalb haben uns die Gespräche mit unseren

Kunden aus Praxis und Labor besonders motiviert, einen Seitenzahn mit bifunktionaler Kaufläche zu entwickeln. Der neue Seitenzahn BonSelect TCR okkludiert sowohl Zahn-zu-Zahn (1:1) als auch Zahn-zu-zwei-Zahn (1:2), um die Seitenzahnaufstellung und damit auch das Zahnlager im Labor noch effizienter zu machen. Der Seitenzahn „fällt“ durch definierte, präzise statische Stopps in die Zentrik und ermöglicht die Umsetzung unterschiedlicher statischer Okklusionskonzepte. Ein Vorteil für Labore, deren Kunden verschiedene Okklusionsformen für ihre abnehmbaren Versorgung auch und gerade bei Kombi-ZE wünschen. Die vierfache Schichtung ist abgestimmt auf die Frontzahnlinie PhysioSelect TCR und vermittelt Harmonie in modernem Zahndesign und moderner Funktion. Alles andere ist für Zahnärzte, Prothetiker, Zahntechniker und Patienten von wenig Nutzen.

Neuerung und Erneuerung

Das ist die Bedeutung des Begriffs Innovation. PhysioSelect TCR und BonSelect TCR haben im Prinzip von beidem etwas, wenn man akzeptiert, dass es Kunststoffzähne bekanntlich schon gibt, auch von CANDULOR. Eine entscheidende Neuerung liegt in einem





für den Anwender unsichtbaren Bereich, der Produkteigenschaften auf hohem Niveau ermöglicht. Gemeint sind die Werkzeugherstellung und die Anfertigung der Blenden, mit denen jeder einzelne Zahn der STAY YOUNG COLLECTION seine präzise, natürlich wirkende und dabei funktionelle Zahnform erhält. Die exakt aufeinander abgestimmten Antagonistenkontakte und die von Keramikern kreierte und dann digital transferierte Schichtung gleichen keiner anderen Zahnlinie. Damit ist es ein Leichtes, die Schweizer Qualität mit Blick auf die Anwendererwartungen zu erfüllen.

TCR Bewährt und beständig

TwinCrossedResin (TCR) ist ein bewährter, hochvernetzter Zahnwerkstoff auf zeitgemäßem Stand in modifizierter, füllstofffreier PMMA-Basis und hervorragenden optisch-ästhetischen Eigenschaften. Sowohl das Polymer als auch die Matrix sind gleichmäßig quervernetzt. Dies wird erreicht, indem während des Produktionsprozesses vorvernetzte Polymere nochmals gemeinsam mit der Matrix im organischen Netzwerk verbunden werden. Es entsteht eine hohe Abrasionsfestigkeit und Plaqueresistenz des Zahn-

werkstoffs, aus dem PhysioSelect TCR und BonSelect TCR bei CANDULOR hergestellt werden. Deshalb tragen beide die Materialbezeichnung im Namen.

INFORMATION ///

CANDULOR AG
Boulevard Lillienthal 8
8152 Glattpark (Opfikon), Schweiz
Tel.: +41 44 8059000
candulor@candulor.ch
www.candulor.com

ABOSERVICE

Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
www.zt-aktuell.de Nr. 2 | Februar 2020 | 19. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVS: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

(Zahn-)Medizin ist kein Investment
BZÄK, BLZK und KZBV: Der Schutz unserer Patienten bleibt unser oberstes Ziel.

Private Equity-Fonds zu stoppen. BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel: „Der unheimliche Zustrom von Fremdkapital in die Zahnmedizin muss beendet werden, um weiterhin einen wirksamen Patientenschutz zu gewährleisten. Junge

als 75 Prozent der Fremdkapitalgeber ihren steuerlichen Sitz in Steuerparadiesen wie den Cayman Islands hatten, wie eine Studie der Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen zeigt, während die normale Zahnarztpraxis natürlich

Zahnärzte dürfen niemals unter Druck geraten. Leistungen am Patienten zu erbringen ist nicht medizinisch angelegt sind. Die Skandale um Fremdkapitalfinanzierte Zahnarztpraxen in Spanien, England und Frankreich sollten der Politik heute zu laute als Warnsignal dienen.“ Christian Berger, Präsident der BLZK und Vorsitzender des Vorstands der KZBV, rief nach einem dringenden Appell an Bundesgesundheitsminister Jens Spahn, hier aktiv zu werden. Zudem konzentrieren sich Fremdkapitalfinanzierte Medizinische Versorgungszentren (MVZ) auf die (ökonomischen) staatlichen Ballungsräume. „Die Industrialisierung der Zahnmedizin wirkt sich eindeutig nachteilig auf die Versorgung im ländlichen Raum aus. Das belegen aktuelle Zahlen“, so Christian Berger. Darüber hinaus sei es, so Engel, schwer erträglich, dass mehr

in Deutschland steuerpflichtig sei. „Es macht uns frustriertes, dass auf diesem Weg Beiträge deutscher Krankenkassen in Steuerparadiesen weltweit landen“, so Engel weiter. „Deutschland hat eines der besten zahnmedizinischen Versorgungssysteme der Welt, das auf diesem Wege nachhaltig beschädigt werden kann. Wir appellieren an die Bundesregierung, dieser Entwicklung – beispielsweise durch eine Änderung des Zahnheilkundengesetzes – endlich einen Riegel vorzuschieben. Der Schutz unserer Patienten macht mindestens Aufsicht- und Berufrechtsregulierung, wie eine verbindliche zahnärztliche Mehrheitsbeteiligung und die Kontrolle sonstiger Personen durch die (Landes-)Zahnärztkammern, zwingend erforderlich.“
Quellen: BZÄK und KZBV

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR
ISSN 1617-5085 · F 47370 · www.oemus.com · Preis: 5,- EUR | CHF: 6,- zzgl. MwSt. · 23. Jahrgang · Februar 2020

1/20

Prothetik
AB SEITE 16

WIRTSCHAFT – SEITE 6
Musterfrischer im Dental-Labor – Ein Packager für mühtiges Unternehmen

TECHNIK – SEITE 16
Greifen und Heben: 3D-Druck öffnet im Fränkengipfel

VERANSTALTUNG – SEITE 46
Digitale Dentale Fertigung im Regen: Digital von Anfang an?

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

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

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

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

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname _____

Telefon, E-Mail _____

Unterschrift _____

Stempel _____

ZWL 1/20



Kick-off 2020! Dental-Gipfel als Power-Coaching für das neue Jahr

VERANSTALTUNG /// Place-to-be am zweiten Januar-Wochenende jeden Jahres ist für viele Zahnärzte und Zahntechniker der Dental-Gipfel von Dental Balance in Warnemünde – ein dentales Power-Coaching für das neue Jahr.



So vielfältig wie das dentale Leben selbst ist, so präsentiert sich alljährlich der Dental-Gipfel in Warnemünde. „Es ist der beste Ort und die einmalige Gelegenheit, sich in wunderbarer Atmosphäre und in entspannter Stimmung auf ein neues dentales Jahr einzustimmen.“ So beschreiben Teilnehmer die Faszination des Dental-Gipfels. Der familiäre, persönliche Charakter war auch beim 9. Dental-Gipfel Anfang Januar 2020 das Erfolgsrezept bei fast 500 Teilnehmern. Das wunderbare Ambiente der Yachthafenresidenz „Hohe Düne“ bot die adäquate Kulisse für den Kongress mit individuellem Charakter. Inspirierende Vorträge, intensive Workshops, wissenswerter Austausch – präsentiert wurde Wissen rund um Implantologie, Implantatprothetik, Zahnmedizin, Zahntechnik, Kommunikation, ganzheitliche Aspekte, Funktion, Unternehmensführung, Gesundheit, Work-Life-Balance etc.



Abb. 1: Mit fast 500 Teilnehmern verzeichnete der 9. Dental-Gipfel einen neuen Rekord. **Abb. 2:** Das Moderatoren-Team Prof. Dr. Klaus-Peter Lange (links), ZTM Carsten Müller (rechts) mit Helge Vollbrecht (Dental Balance). **Abb. 3:** ZTM Hans-Joachim Lotz stellt den 10. Dental-Gipfel mit seinem spannenden Pre-Congress vor. (© Rigo)

Dentaler Zeitgeist: Vielseitigkeit

Der 9. Dental-Gipfel bot einen Rundumblick auf die moderne Zahnmedizin. Kaum ein anderer Kongress vereint die Schnittstellen zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik so eng. Zudem sind die auffallende Familienfreundlichkeit und das tolle kollegiale Miteinander zu erwähnen. Viele Teilnehmer reisen mit Familie nach Warnemünde, um gemeinsam in das Fortbildungsjahr zu starten. Die besonnene Souveränität und die angenehme Gelassenheit vor Ort sorgten auch in diesem Jahr dafür, dass der Fokus auf Fortbildung, Spaß und Austausch lag.

Die Organisatoren legen Wert auf ein abgestimmtes Programm, bei dem Vorträge und Workshops in ihrer Summe die Komplexität der Zahnmedizin abbilden. Nicht nur bei klassischen dentalen Themen wie Implantologie, Funktion oder Prothetik „menschelte“ es. Kommunikation, Betriebswirtschaft, Work-Life-Balance, Ernährung, Lebensstil – auch 2020 wurden zahlreiche Themen aufgegriffen, bei denen die Individualität des Menschen (Patient, Kollege, Mitarbeiter, Ich) im Mittelpunkt steht. Das ausgewogene Teilnehmerverhältnis von Zahnärzten und Zahn-

technikern entspricht der Philosophie des interdisziplinär ausgerichteten Unternehmens Dental Balance: Teamwork! ZTM Hans-Joachim Lotz ist „Ziehvater“ des Dental-Gipfels. Er sagt: „Eine Besonderheit dieses Kongresses ist, dass man über die Jahre hinweg Freundschaften geschlossen hat. Viele Teilnehmer sind bereits mehrfach dagewesen. Man trifft sich unter Kollegen, tauscht sich aus, hat Spaß miteinander und lernt voneinander. Ich genieße das sehr! Es ist wie eine Familie, die sich zum Jahresstart in Warnemünde trifft. Das macht den Dental-Gipfel wirklich einmalig.“

Kick-off 2021! Der 10. Dental-Gipfel

Der 10. Dental-Gipfel findet vom 7. bis 10. Januar 2021 statt, und es wird eine große, bunte Geburtstagsparty: 10 Jahre Dental-Gipfel. Die Organisatoren haben sich für den Jahrestag einige Highlights einfallen lassen, z. B. einen Pre-Congress am Donnerstag. Zahn-

techniker können sich über ein außergewöhnliches „Battle“ freuen. Namhafte Keramiker werden vor Ort eine Frontzahnkrone für einen Live-Patienten herstellen. Für Zahnmediziner werden in Zusammenarbeit mit der Universität Rostock ein Chirurgiesowie ein Funktionskurs am Humanspender (Leichenpräparat) angeboten. Der Hauptkongress wird nach bewährtem Prinzip – Vorträge und tiefergehende Workshops – spannenden Input für Zahnmedizin, Zahntechnik und angrenzende Fachbereiche bieten. Und das Rahmenprogramm? Hier werden zum 10. Geburtstag des Dental-Gipfels einige Überraschungen geboten. Eine zeitnahe Anmeldung ist dringend empfohlen, denn die Plätze sind begrenzt. Bereits 2020 war mit fast 500 Teilnehmern ein Teilnehmerrekord zu verzeichnen und die Abendgala bis auf den letzten Platz ausgebucht. Die Anmeldung für den 10. Dental-Gipfel vom 7. bis 10. Januar 2021 ist per E-Mail möglich.



INFORMATION ///

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

Digitale Dentale Technologien in Hagen: Digital von Anfang an?

Ein Beitrag von Carolin Gersin

VERANSTALTUNG /// Am 14. und 15. Februar 2020 lud das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, Zahnärzte und Zahntechniker zur zwölften Auflage der Digitalen Dentalen Technologien (DDT) nach Hagen ein. Unter dem Leitthema „Digital von Anfang an?“ bildete der Kongress eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab.



Den Auftakt zur Veranstaltung lieferten am Freitag zehn anwendungsorientierte Workshops. ZTM Otto Prandtner beschäftigte sich umfassend mit „Backward Planning 2.0“ und gab im ersten Teil des Vortrags von Hauptsponsor 3M einen Überblick über Ästhetik und Funktion. Der zweite Teil zeigte nach der Pause noch einmal mehr auf, wie optimale Ergebnisse durch die Zusammenarbeit von Patient, Behandler und Labor erzielt werden können.

In einem zweiten Vortrag mit Dr. Caroline Becker und Ulf Neveling mit Unterstützung der Firma CAMLOG wurde der Einstieg in die digitale Implantologie thematisiert. Parallel dazu fand das Seminar „Weil Zahntechniker Freiheit brauchen – CAD/CAM-Lösungen neu gedacht“ mit ZTM Hans-Ulrich Meier statt.





In der zweiten Staffel der Workshops zeigte ZTM Martin Liebel (Amann Girrbach), was die neue Generation hochtransluenter Zirkonoxide wirklich kann, während sich Dr. Nadine Buchholz der digitalen Funktionsanalyse und digitalen intraoralen Abformung widmete.

Vielfältiges Vortragsprogramm am Samstag

Der Kongress setzte sich wieder mit der gesamten Bandbreite digitaler Verfahren auseinander. So widmete sich ZTM José de San José González der Frage, wie sich digitale Arbeitsabläufe in Praxis und Labor integrieren lassen. Zum Thema CAD/CAM in der Teleskoptechnik sprachen Dr. Jan Schneider und ZTM Volker Wagner. Den Intraoralscanner Primescan sowie die Schnittstellen

zu Atlantis und Simplant zeigten Dr. Mischa Krebs und Dipl.-ZT Olaf van Iperen, während ZTM Clemens Schwerin die Schienentherapie im Workflow 4.0 erläuterte.

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020

Die zwölften Digitalen Dentalen Technologien vertieften in 2020 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Die DDT in Hagen unter der programmatischen Leitung von ZTM Jürgen Sieger ist damit eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Als Co-Moderator konnte erneut Prof. Dr. Dr. Piwowarczyk von der Universität Witten/Herdecke gewonnen werden. Die Tagung wurde auch in diesem Jahr wieder von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet. Pünktlich zur Veranstaltung ist auch das umfassend aktualisierte *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* in seiner nunmehr elften Auflage erschienen. Das Jahrbuch kann auch online unter www.oemus-shop.de bestellt werden.

Jetzt schon vormerken: Die 13. Digitale Dentale Technologien findet am 5. und 6. Februar 2021 im Dentalen Fortbildungszentrum Hagen statt.

INFORMATION ///

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 0341 48474-308
 Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de

Bildergalerie



Sechs Gründe für den Zahntechniker-Kongress von Dentsply Sirona

VERANSTALTUNG /// Als das Branchen-Highlight im Frühjahr 2020 steht der Zahntechniker-Kongress von Dentsply Sirona am 27. und 28. März bereits jetzt hoch im Kurs. Mit einem vielfältigen Programm und einem breiten Spektrum renommierter Referenten hält die Veranstaltung einen echten Mehrwert für das Labor team bereit.



Unter dem Motto „ZZ – Zukunft Zahntechnik“ findet am 27. und 28. März in Darmstadt der zweite Zahntechniker-Kongress von Dentsply Sirona statt. Analoge und digitale Welten treffen im modernen Kongresszentrum Darmstadtium zusammen. Der Zahntechniker der Zukunft muss beides beherrschen, um perfekte Ergebnisse erzielen zu können. Wer herausfinden will, wie er seine Arbeit im Spannungsfeld der verschiedenen Technologien künftig am besten ausrichten kann, sollte sich dieses Fortbildungsevent nicht entgehen lassen. Warum sich ein Besuch der Veranstaltung unbedingt lohnt, zeigen die folgenden sechs Gründe:

1. Grund: Top-Referenten aus Labor und Praxis

Auf dem Zahntechniker-Kongress widmen sich renommierte Redner aus Labor und Praxis hochaktuellen Themen des modernen Laboralltags. Spannende Zukunftsthemen erweitern das Spektrum in den Bereichen der unternehmerischen Entscheidungen und der individuellen beruflichen wie persönlichen Ausrichtung – ein echter Mehrwert für jeden, der sich mit dem Einstieg oder Ausbau des digitalen Workflows auseinandersetzt.

2. Grund: Meeting-Point der Zahntechnik

Der Zahntechniker-Kongress ist beides zugleich: Fortbildungsevent und Branchentreffpunkt. Dank der großen Teilnehmerzahl

bieten sich vielfältige Gelegenheiten, gute Bekannte aus der Branche wiederzutreffen, interessante neue Kontakte zu knüpfen oder ganz einfach eine schöne Zeit mit Kollegen und Gleichgesinnten zu verbringen.

3. Grund: Spannende Workshops

Zusätzlich zum Vortragsprogramm stehen den Teilnehmern am Samstagnachmittag neun Workshops zu verschiedenen Aspekten des zahntechnischen Tätigkeitsspektrums zur Auswahl, die alle zweimal nacheinander für kleine Gruppen angeboten werden. Auf dem Programm stehen Themen wie Kostenanalyse für Eigen- oder Fremdfertigung, Führung im Zeichen von Demografie und Digitalisierung, Abrechnung für CAD/CAM-gefertigte Teile und 3D-Planung oder Farbe, Ästhetik und digitale Fotografie. Außerdem werden Workshops zur neuen europäischen Medizinprodukte-Verordnung (MDR) sowie zu aktuellsten Produktneheiten von Dentsply Sirona angeboten.

4. Grund: Die gesamte Zahntechnik unter einem Dach

Dentsply Sirona deckt mit dem Zahntechniker-Kongress alle Facetten des Labor-Workflows ab. Das bietet Teilnehmern die Chance, sich unter einem Dach über die gesamte zahntechnische Prozesskette und Schnittstellen zur Zahnarztpraxis zu

informieren, offene Fragen zu klären und neue Möglichkeiten für das eigene Labor zu entdecken. Ein Besuch der Industrierausstellung in den Vortragspausen informiert über neue Materialien, Geräte und Verfahren.

5. Grund: Impulse für die Teamarbeit

Am Samstag wird das Motto zu „ZZ+“ erweitert, denn dann sind zusätzlich die Zahnärzte eingeladen. In einer Reihe von spannenden Kurzvorträgen referieren mehrere Zahnarzt-Zahn techniker-Teams und stellen ihre Zusammenarbeit im Zeichen des digitalen Wandels vor. In dieser „neuen Welt“ können die Labore immer differenziertere Dienstleistungsangebote erbringen und so ihre Kunden optimal unterstützen. Ideal, wenn sie ihre Zahnarztspartner gleich zum zweiten Kongresstag mitbringen. Für Zahnärzte, die besonders die Zusammenarbeit mit ihrem Zahn techniker im Blick haben, lohnt sich der Besuch in jedem Fall. Sie werden auf dem Kongress sicherlich so manche Überraschung erleben, die Win-win-Chancen erkennen und zu Hause gleich mal ihren Laborpartner ansprechen.

6. Grund: Digitaler Blick über den Tellerrand

Zwei Vorträge, die nicht aus dem dentalen oder medizinischen, aber aus dem digitalen Bereich stammen, runden das Programm ab: Wann immer es um Service und seine Verbesserung geht, ist Sabine Hübner eine der Top-Adressen. Auf dem Zahn techniker-Kongress wird sie aufzeigen, warum Service im digitalen Zeitalter sowohl digital als auch persönlich sein muss und wie man das Herz des Kunden mit „Mensch-Momenten“ und über sein digitales Ich erobern kann. Daniel Domscheit-Berg, der die WikiLeaks-Plattform aufgebaut hat und deren Sprecher war, wird einiges über seine Zeit bei WikiLeaks berichten und wertvolle Hinweise geben, welche Bedeutung der Schutz von Privatsphäre und wertvollen Daten hat.

Jetzt anmelden

Eine Teilnahme am Zahn techniker-Kongress von Dentsply Sirona lohnt sich also auf alle Fälle. Das ausführliche Programm mit allen Referenten und Workshops sowie der Link zur Online-Anmeldung sind unter www.der-zahn techniker-kongress.de verfügbar.

INFORMATION ///

Dentsply Sirona Deutschland GmbH

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

Infos zum Unternehmen

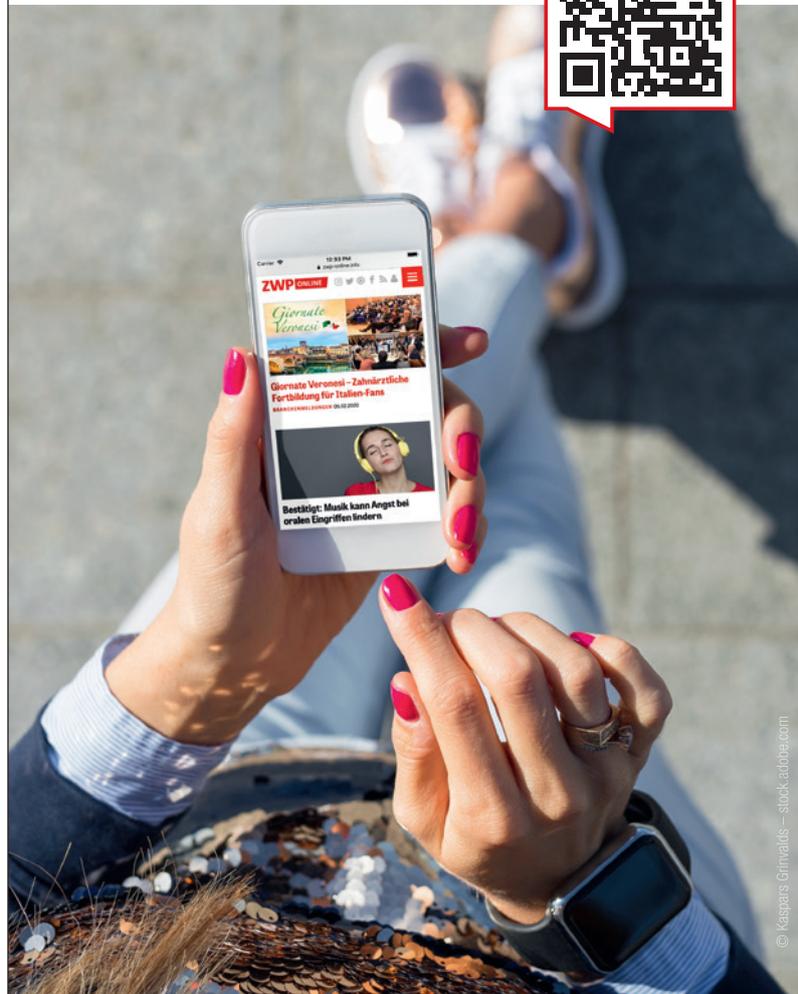


WÖCHENTLICHES UPDATE

Fachwissen auf den Punkt gebracht.

www.zwp-online.info

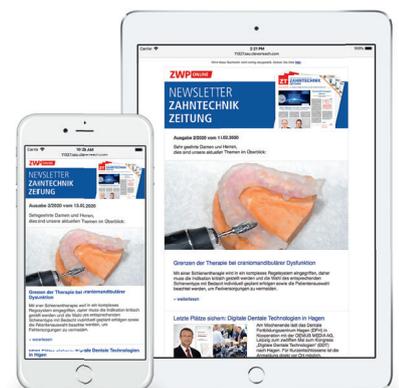
JETZT NEWSLETTER
ABONNIEREN!



ZWP ONLINE

Das führende Newsportal der Dentalbranche

- Fachartikel
- News
- Veranstaltungen
- Produkte
- Unternehmen
- E-Paper
- CME-Fortbildungen
- Videos und Bilder



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-0 · info@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG



Neue Fräswerkzeuge entwickelt

Ein Beitrag von Joachim Mosch

CAD/CAM /// Über eine Word-of-Mouth-Kommunikation der Anwender freuen sich Unternehmen häufig besonders. Auch primotec bekam in Hinblick auf die PREMIO Fräswerkzeuge immer wieder neue Anregungen für neue Frästypen oder Fräser für andere Maschinentypen, z. B. äußerten DeguDent Brain Expert User den Wunsch, die PREMIO Fräswerkzeuge nutzen zu können



Dem Wunsch der Kunden trägt primotec nun seit Anfang des Jahres mit den PREMIO ZR Silver und den PREMIO PM Standard Fräswerkzeugen, jeweils mit 3,5 mm Schaftdurchmesser, Rechnung. Dabei sind die ZR Silver Fräser mit dem bekannten Durasil-Coating für Zirkon beschichtet, die einschneidigen PM Standard Fräser hingegen eignen sich für PMMA, Wachs und Polyurethan und kommen aus diesem Grund ohne Spezialbeschichtung aus. Neu sind auch die PREMIO ZR Diamant Fräswerkzeuge für VHF/Wieland 3+1-Achs-Fräsmaschinen mit leitfähiger Beschichtung. Diese speziellen Fräser für Zirkon können trotz ihrer Beschichtung vom Werkzeuglängentaster dieser Fräsmaschinen „gelesen“ werden. Nun können also auch die Besitzer der VHF/Wieland 3+1-Achs-Fräsmaschinen von den bis zu zehnmal längeren Standzeiten im Vergleich zu unbeschichteten

Hartmetallfräsern profitieren, und das bei deutlich feineren Fräsflächen. Zur IDS 2019 wurden die PREMIOtemp CLEAR FLEX PMMA Blanks zur Herstellung von Aufbisschienen mit einem hohen Tragekomfort und vielen weiteren Produktvorteilen für den Patienten vorgestellt. Grundsätzlich werden diese PMMA-Kunststoffe gern nass gefräst, doch nicht jedes Labor verfügt über diese Option. Also war es naheliegend, das Produktportfolio um einschneidige Werkzeuge für die effiziente Trockenbearbeitung von PMMA zu ergänzen. Ein für manche Labore leidiges Thema sind die Schleifstifte für Keramik- oder Hybridkeramikblöcke. Ein Thema, dem sich primotec gerne angenommen hat, auch wenn das Schleifen von Keramikblöcken lange nicht so verbreitet ist wie das Pressen. Das Ergebnis sind die galvanisch gebundenen PREMIO HC Diamant Schleifer, deren spezielle Diamantkörnung, in Verbin-



Einfach besser fräsen – die PREMIO Werkzeuge von primotec bieten für jede CAD/CAM-Anwendung die perfekten Fräser. **Abb. 1a und b:** Seit vergangenem Jahr neu: PREMIO Fräserwerkzeuge für die DeguDent Brain Expert „User“ (a) sowie Fräser mit leitfähiger Beschichtung für VHF/Wieland 3+1-Achs-Fräsmaschinen (b). **Abb. 2a und b:** Für alle Labore, deren Fräsmaschine über keine Option zum Nassfräsen verfügt – einschneidige Werkzeuge für die effiziente und werkstoffschonende Trockenbearbeitung von PMMA. **Abb. 3a und b:** Die galvanisch gebundenen PREMIO HC Diamant Schleifer sorgen durch eine spezielle Diamantkörnung, in Verbindung mit einem Fräferschaft mit Hartmetallkern, für bis zu 5-mal längere Standzeiten. **Abb. 4a und b:** PREMIO Spezialwerkzeuge für das Inhouse-Fräsen von Titan-Abutments. Hier spielt natürlich die Beschichtung des Fräserwerkzeugs eine wichtige Rolle, aber auch wesentlich ist dessen Geometrie.

Fräsen mit einem Fräferschaft mit Hartmetallkern, für bis zu fünfmal längere Standzeiten sorgt. Last, but not least findet das Inhouse-Fräsen von Titanabutments immer weitere Verbreitung. Hier spielt natürlich die Beschichtung des Fräserwerkzeugs eine Rolle – besonders gut geeignet sind die Durasil- oder Duragold-Beschichtung –, aber auch wesentlich dessen Geometrie. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist eine spezielle Reihe von PREMIO Abutmentfräsern entstanden. Auch hier war wieder das Ziel, die Oberfläche des Werkstücks und die Standzeit des Fräserwerkzeugs zu verbessern.

INFORMATION ///

primotec – Joachim Mosch e.K.

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

ANZEIGE

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

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

Hiermit möchte ich folgende Jahrbücher bestellen

(Bitte entsprechende Anzahl eintragen!):

- _____ Digitale Dentale Technologien 2020 49,- Euro*
- _____ Endodontie 2020 49,- Euro*
- _____ Implantologie 2019 69,- Euro*
- _____ Prophylaxe 2019 49,- Euro*



Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch folgende Themen:

- Grundlagenartikel
- Fallbeispiele
- Marktübersichten
- Produktinformationen



* Preis pro Exemplar, zzgl. MwSt. und Versandkosten.
Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name/Vorname _____

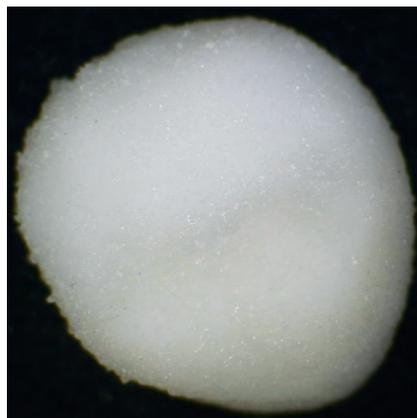
Telefon/E-Mail _____

Unterschrift _____

Stempel

„Pudern“

TIPP /// Zahntechniker Manfred Schuck gibt seine Tipps und Tricks zur Vermeidung von Ausfällen bei Presskeramiken an seine Kollegen weiter.



Bei den Entwicklungsarbeiten an zirkoniumdioxidverstärkten Lithiumsilikat-Glaspellets zum Pressen war es mir dadurch gelungen, dass die Krone hängend im Keramikofen gebrannt wurde, keine Ausfälle mehr zu haben.

Doch was noch störte, war, dass beim Auftragen einer ersten feinen Schicht, z.B. Dentinmasse, die durch das sogenannte „Riffeln“ verdichtet wurde, um so wenigstens vom Anfang an einen guten retentiven Verbund zur Kappenoberfläche zu erreichen, die aufgetragene Keramikmasse trotz begleitendem Absaugen der Feuchtigkeit immer

wieder am Kronenrand wulstförmig zusammenlief.

Hier musste jedes Mal mit einem Instrument die Dicke nachgebessert werden, um so für die zweite Schichtung eine gleichmäßige Stärke der Grundstruktur zu erhalten.

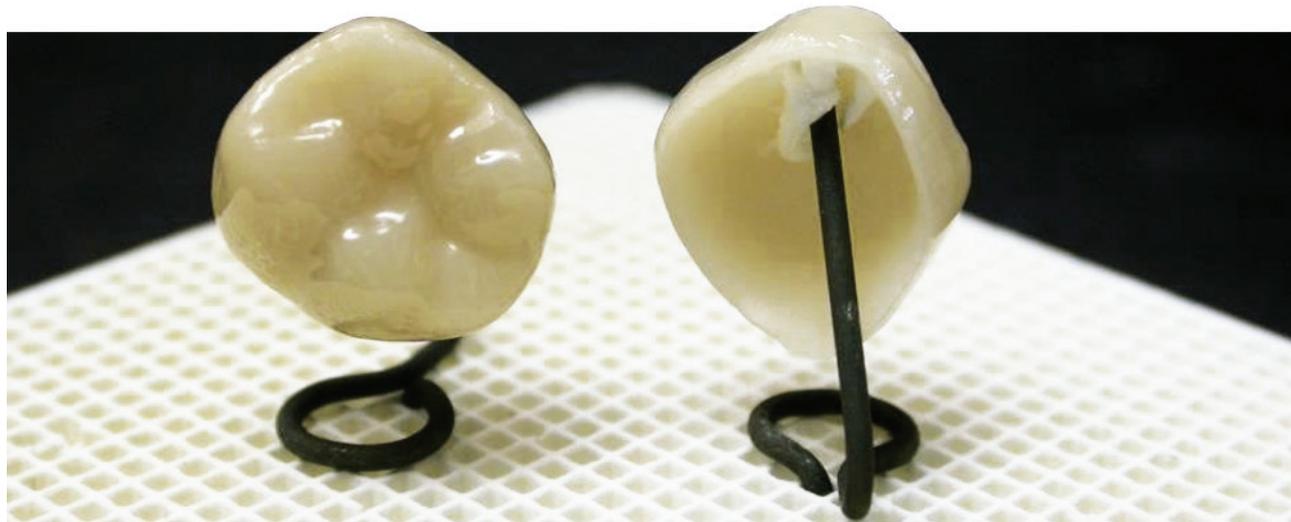
Durch einen Zufall und dem Wissen aus der Zeit als Zahntechniker in der Keramikentwicklung, in der damals angedacht wurde, mit Streukristallen zu arbeiten, kam mir die Idee, den Power-Fire-Brand zu nutzen, um die zu verblendende Kronenfläche mit dem Keramikpulver, das als erstes aufgebracht werden sollte, zu „Pudern“.

Dies bedeutet nichts anderes, als die betreffenden Kronenflächen mit der empfohlenen Anmischflüssigkeit dünn zu bestreichen und anschließend mit einem trockenen Keramikpinsel, Keramikpulver aufzunehmen und damit die befeuchteten Stellen durch Anschnippen des Pinsels fein zu bedecken. Genau diese nach dem Power-Fire-Brand (760°C/zwei Minuten) entstandene Oberfläche war es dann auch, die verhinderte, dass sich nun beim Verdichten der ersten feinen Keramikschicht wieder alles am Kronenrand zusammenfand. Leider war es anhand der geringen Menge der von nun an so gefertigten Kronen nicht möglich, methodisch aufzuzeigen, ob das „Pudern“ zur Festigkeit der verblendeten Presskronen beiträgt, aber dieser kleine zusätzliche Arbeitsschritt ergab eine Besserung beim Riffeln, und die dann hängend gebrannte Krone war einfach nur „perfekt“.

INFORMATION ///

Manfred Schuck

Hanauer Landstraße 68
63791 Karlstein





Meisterkurs M48

17.08.2020 – 19.02.2021

Tag der offenen Tür am 25.04.2020 von 10–15 Uhr

In 6 Monaten Teil I und Teil II

Vollzeit- und Splittingvariante möglich

Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg/Thür.

Zum Meisterabschluss mit staatlicher Förderung (Aufstiegs-BAföG)

Nutzen auch Sie die Chance zur Vervollkommnung Ihres Wissens und Ihrer praktischen Fähigkeiten. Streben Sie in sehr kurzer Zeit mit staatlicher Unterstützung (BAföG) zum Meister im Zahntechniker-Handwerk! Ronneburg in Thüringen bietet dafür

ideale Voraussetzungen. An der 1995 gegründeten ersten privaten Vollzeit-Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland wurden bisher über 550 Meisterschüler in Intensivausbildung erfolgreich zum Meisterabschluss geführt.

WAS SPRICHT FÜR UNS:

- 25 Jahre Erfahrung bei der erfolgreichen Begleitung von über 550 Meisterabschlüssen
- Seit Juni 2010 zertifizierte Meisterschule nach DIN EN ISO 9001:2008
- Vollzeitausbildung Teil I und II mit 1.200 Unterrichtsstunden in nur sechs Monaten (keine Ferienzeiten)
- Splitting, d.h. Unterrichtstrennung Theorie und Praxis, wochenweise wechselnd Schule bzw. Heimatlabor (Kundenkontakt bleibt erhalten), Ausbildungsdauer 1 Jahr
- Belegung nur Teil I bzw. Teil II möglich
- Hohe Erfolgsquote in den Meisterprüfungen
- Praxis maximal 15 Teilnehmer (intensives Arbeiten in kleinen Gruppen möglich)
- Kontinuierliche Arbeit am Meistermodell bis zur Fertigstellung aller Arbeiten in Vorbereitung auf die Prüfung mit anschließender Auswertung durch die Referenten
- Praktische prüfungsvorbereitende Wochenkurse durch Absolventen der Meisterschule und Schulleiterin
- Zusätzliche Spezialkurse (Rhetorik, Fotografie, Marketing und Management, Laborabrechnung, QM etc.)
- Modernster Laborausstattungsstandard
- Ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis, Grundmaterialien und Skripte kostenfrei
- Sonderkonditionen durch Preisrecherchen und Sammelbestellungen sowie bei der Teilnahme an Kursen außerhalb der Meisterausbildung
- Exkursion in ein Dentalunternehmen mit lehrplanintegrierten Fachvorträgen
- Kurzfristige Prüfungstermine vor der HWK
- Lehrgangsgebühren in Raten zahlbar – Beratung in Vorbereitung der Beantragung des Meister-BAföG
- Preiswerte Unterkünfte in Schulinähe

LEHRGANGSZEITEN

Die Weiterbildung erfolgt im Vollzeitkurs von Montag bis Freitag (Lehrgangsdauer 6 Monate). Durch die wochenweise Trennung von theoretischem und praktischem Unterricht können Teilnehmer nur für Teil II bzw. nur für Teil I integriert werden. Diese Konstellation (Splittingvariante) bietet die Möglichkeit, in einem Lehrgang Teil II und im darauffolgenden bzw. einem späteren Lehrgang Teil I oder umgekehrt zu absolvieren. Der Meisterkurs dauert in diesem Fall 1 Jahr.

LEHRGANGSGEBÜHREN

Aufnahmegebühr (pro Kurs)	50,00 € zzgl. MwSt.
Lehrgangsg Gebühr TEIL II	2.500,00 € zzgl. MwSt.
Lehrgangsg Gebühr TEIL I	6.600,00 € zzgl. MwSt.

Lehrgangsg Gebühr in Raten zahlbar

VORAUSSETZUNG

- Gesellenabschluss im ZT-Handwerk

LEHRGANGSINHALTE

TEIL II – Fachtheorie (ca. 450 Stunden)

1. Konzeption, Gestaltung und Fertigungstechnik
2. Auftragsabwicklung
3. Betriebsführung und Betriebsorganisation

TEIL I – Fachpraxis (ca. 750 Stunden)

1. Brückenprothetik
 - Herstellung einer 7-gliedrigen, geteilten Brücke und Einzelzahnimplantat mit Krone
 - Keramik- und Compositeverblendtechniken
2. Kombinierte Prothetik
 - Fräs- und Riegeltechnik
 - feinmechanische Halte-, Druck- und Schubverteilungselemente
 - Modellgusstechnik
3. Totalprothetik
4. Kieferorthopädie

Bei allen 4 Teilaufgaben sind Planungs- und Dokumentationsarbeiten integriert.

FOLGEKURS

Meisterkurs M49 Teil I und Teil II vom 08.03.2021 bis 27.08.2021
Informationen zu den zwei Ausbildungsvarianten Vollzeit und Splitting finden Sie auf dieser Seite unter Lehrgangszeiten.

STATEMENTS DER ABSOLVENTEN

„Liebevoll und konsequent geführte Schule.“

„Das Gesamtkonzept der Schule hat mich sehr überzeugt, vor allem die zeitliche Einteilung ist besonders hervorzuheben!“

„Das umfangreiche Angebot gab Einblicke in viele zahntechnische Bereiche.“

„Fachlich konnte man sich immer Rat einholen und war richtig gut betreut.“

„Der Unterricht ist sehr flexibel, sodass unsere Fragen und Bedürfnisse eingebaut werden konnten.“

„Absolut kompetente Referenten, erläutern sehr gut und nehmen sich genügend Zeit für jeden Einzelnen.“

„Sehr gute Organisation aller Wochenkurse. Es war eine schöne Zeit mit vielen tollen Mitstreitern.“

„Die Schumatmosphäre ist sehr familiär.“

„Zeitrahmen straff, aber machbar.“

„Mir gefällt das Konzept von Theorie und Praxis.“

„Es war eine sehr schöne und zugleich lehrreiche Zeit.“

„Die Prüfungsvorbereitung ist super.“



TRÄGER DER MEISTERSCHULE RONNEBURG



Die Meisterschule Ronneburg gehört zur internationalen Dental Tribune Group. Der auf den Dentalmarkt spezialisierte Fachverlag veröffentlicht über 100 Fachzeitschriften in 90 Ländern und betreibt mit www.dental-tribune.com das führende internationale News-Portal der Dentalbranche. Über 650.000 Zahnärzte und Zahntechniker weltweit gehören zu den regelmäßigen Lesern in 25 Sprachen. Darüber hinaus veranstaltet Dental Tribune Kongresse, Ausstellungen und Fortbildungsveranstaltungen sowie entwickelt und betreibt E-Learning-Plattformen, wie den Dental Tribune Study Club unter www.dtstudyclub.de. Auf dem (Dental Tribune) DT Campus in Ronneburg entsteht rings um die Meisterschule für Zahntechnik ein internationales Zentrum für Aus- und Weiterbildung sowie für digitale Planungs- und Fertigungsprozesse (CAD/CAM) in der Zahnmedizin.

KONTAKT

MEISTERSCHULE FÜR ZAHNTECHNIK

Bahnhofstraße 2
07580 Ronneburg

Tel.: 036602 921-70

Fax: 036602 921-72

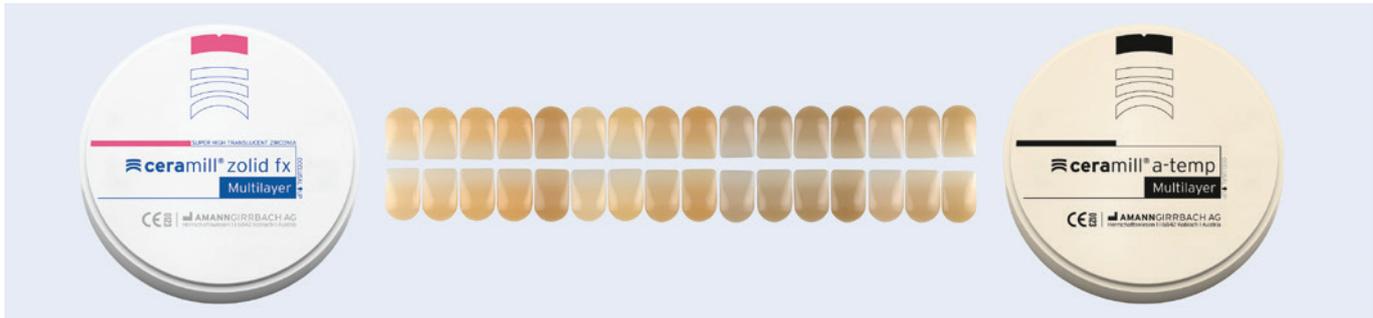
E-Mail: info@zahntechnik-meisterschule.de

www.zahntechnik-meisterschule.de

Schulleiterin:
ZTM/BdH Cornelia Gräfe



Perfect match!

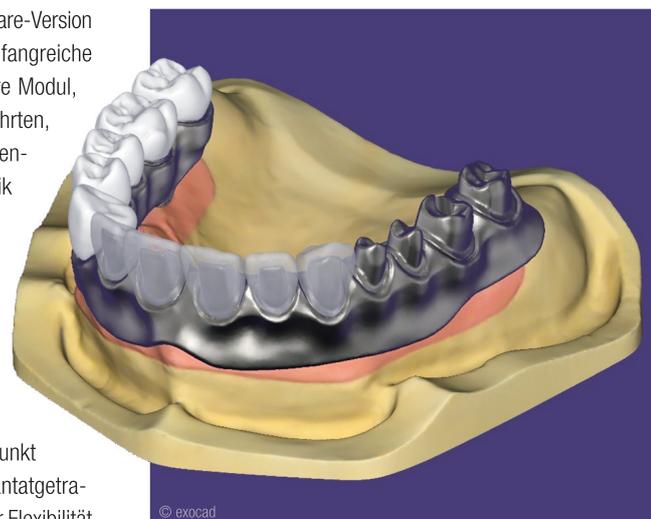


Mit einem natürlichen Zahnfarbverlauf ohne sichtbare Abstufungen überzeugt das hochtransluzente Zirkonoxid Ceramill Zolid FX Multilayer. In Kombination mit dem neuen PMMA „Ceramill A-Temp Multilayer“ für temporäre Kronen und Brücken hat der Werkstoff nun einen perfekten Partner gefunden, der die ästhetische Planungssicherheit und die gesamte Durchgängigkeit des Behandlungsprozesses noch erhöht. Bei der Entwicklung des Werkstoffs wurde auf absolute farbliche Übereinstimmung mit dem finalen Restauraionswerkstoff Zolid FX Multilayer Wert gelegt. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die temporäre Versorgung annähernd die zu erwartende definitive Restauration zeigt. Erhältlich in den Farben 0/A1, A2/A3, B2/B3, C1/C2 decken A-Temp Multilayer Rohlinge die gängigsten Zahnfarben nach dem VITA classical Farbschlüssel ab und stellen eine ideale Ausgangsbasis für die effiziente Herstellung eines vorübergehenden, aber hochwertigen Zahnersatzes dar. Damit sind Patienten temporär nicht nur ästhetisch besser versorgt, sie bewegen sich aufgrund einer verlängerten Tragedauer von bis zu drei Jahren zudem in einem äußerst flexiblen Zeitfenster, vor allem, wenn es um komplexere Therapien geht. Neben monochromen und polychromen PMMA-Rohlingen beinhaltet das Sortiment auch transparente Rohlinge für die Herstellung von Schienen (Ceramill A-Splint) oder für die Gieß- und Presstechnik (Ceramill A-Cast).

Amann Girschbach AG • Tel.: 07231 957-100 • www.amanngirschbach.com

Digitale Totalprothetik so einfach wie nie!

Zum Jahresende 2019 hat die exocad GmbH die weltweite Verfügbarkeit der neuen Software-Version DentalCAD 2.4 Plovidiv bekannt gegeben – nach Matera im März 2019 das zweite umfangreiche Release des Jahres. Eines der Highlights ist das deutlich weiterentwickelte FullDenture Modul, mit dem sich nun unter anderem auch abnehmbare Einzelkieferprothesen in einem geführten, digitalen Workflow designen lassen. Mit den neuen und erweiterten Funktionen im FullDenture Modul lassen sich praktisch alle Produktionsmethoden der digitalen Totalprothetik abbilden. Ob Drucken oder Fräsen, Konfektions- oder individuell gestaltete Zähne – mit dem neuen Plovidiv-Release ist digitale Totalprothetik so gut umsetzbar wie nie zuvor. Damit stellt exocad den Anwendern der führenden dentalen CAD-Software ein innovatives Werkzeug mit großem Zukunftspotenzial zur Verfügung. So können Zahntechniker schon heute ihr Labor schrittweise fit machen für die digitale Herstellung von Totalprothesen. „Plovidiv ist die zweite große DentalCAD-Version innerhalb eines Jahres. Dieser Release enthält 64 neue Features und 45 erweiterte Funktionen, die unsere Software noch attraktiver für jeden Zahntechniker machen. Dieses Mal liegt der Schwerpunkt unserer Innovation auf herausnehmbarem Zahnersatz sowie auf fortschrittlichen implantatgetragenen Brücken“, so Tillmann Steinbrecher, CEO von exocad. Experten profitieren von der Flexibilität der Software, die ihnen im sogenannten Expert-Modus maximale Designfreiheit gibt. Die Bibliothek für Prothesenzähne wurde um namhafte Hersteller, wie zum Beispiel VITA, Dentsply Sirona oder Ruthinium, erweitert. Mit einigen ausgewählten Bibliotheken sind sogar frei formbare und beliebig skalierbare Prothesenzähne umsetzbar.



© exocad

exocad GmbH
exocad.com

Kompatible Abutments mit lebenslanger Garantie



Die Marke DESS® Dental Smart Solutions steht im Bereich Zahnmedizin weltweit für Qualität und Leistung. Dabei produzieren die Präzisionsmaschinen von DESS® mehr als zweieinhalb Millionen kompatible Abutments pro Jahr, welche in mehr als 40 Ländern über ein Netzwerk von Fachhändlern vertrieben werden. Das Angebot an prothetischen Lösungen von DESS® ist eines der umfassendsten Sortimente auf dem Markt. Mit kompatiblen Abutments für mehr als 29 Implantatverbindungen ist DESS® die clevere Alternative für alle prothetischen Bedürfnisse aus einer Hand (One-stop-shop).

Produkte wie die DESS® AURUMBase®, die Ti-Base für abgewinkelte Schraubenkanallösungen, ermöglichen einen bis zu 25 Grad gewinkelten

Schraubenkanal mit einer bis zu 360 Grad freien Drehung. Strenge Qualitätskontrollen und umfassende Sichtkontrollen bei allen Produkten gehören für DESS zum Standard. Zudem sind die Produkte nach ISO 13485 zertifiziert und besitzen eine CE-Kennzeichnung mit Zulassung der FDA, Canada Health und anderen europäischen Gesundheitszertifikaten. Das „Pure Switch-Konzept“ liegt allen DESS®-Produkten zugrunde und garantiert volle Kompatibilität und Austauschbarkeit mit der Originalmarke. Last, but not least bietet DESS, zu hundert Prozent von der eigenen Qualität überzeugt, für alle eigens hergestellten Produkte eine lebenslange Garantie.

DESS® • Tel.: +34 93 5646006 • www.dess-abutments.de

Klein, leicht und mobil



Ursprünglich als Studienbegleiter für angehende Zahnärzte in der Ausbildung am Phantomkopf entwickelt, ist die Mikromotor-Anlage MA 40 von Muss Dental auch nach dem Abschluss ein idealer Begleiter. Durch die kompakte Bauform und diverse Stauräume für das Zubehör im sowie am Gerät ist sie gut transportabel und damit auch für den flexiblen Einsatz unterwegs geeignet, z. B. wenn in Altenheimen die Prothetik direkt am Patienten angepasst werden muss. Ebenso kann die MA 40 stationär in der Praxis bei der Prophylaxe oder im Nebenzimmer für leichte Laborarbeiten genutzt werden. Die Stärken der Anlage liegen in der benutzerfreundlichen Bedienung. So sorgt die gut sichtbare Digitalanzeige dafür, dass die DrehzahlEinstellung nicht durch den Benutzer verdeckt wird. Ebenfalls sind Folientaster mit spürbaren Druckpunkten verbaut, welche mit zusätzlicher LED-Anzeige den Betätigungszustand optisch verdeutlichen. Standardmäßig besteht die Möglichkeit, einen Drehrichtungswechsel für Linkshänder vorzunehmen. Darüber hinaus kann das Gerät mittels Knopfdruck manuell für den Handbetrieb angesteuert und als Start/Stopp-Funktion zur Handbedienung verwendet werden. Mit einem Drehzahlbereich von 1.000 bis 40.000/min beeindruckt das MA 40 und sorgt durch die neueste, nahezu verschleißfreie synchrone Motortechnik für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit.

Muss Dental GmbH • Tel.: 05103 7065-0 • www.muss-dental.de

Benutzerfreundlicher Mikromotor

VOLVERE i7, der neue Labor-Mikromotor von NSK, zeichnet sich durch sein kompaktes und fortschrittliches Design aus und besitzt trotz seines attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder in einer Schublade. Das Handstück liegt ergonomisch in der Hand und bietet mit einem Drehmoment von 4,1 Ncm sowie einer Drehzahl von 1.000 bis 35.000/min ausreichend Leistung für fast alle labortechnischen Arbeiten. Dabei glänzt es dank seiner hochpräzisen Herstellung und der kernlosen Mikromotorkonstruktion mit geringen Vibrationen und einem leisen Laufgeräusch. Ein patentiertes Staubschutzsystem verhindert das Eindringen von Staub in das Handstück und stellt eine lange Lebensdauer sicher. Auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrungen von NSK in der Entwicklung von Dentallabortechnologien und einer klaren Vorstellung davon, was der dentale Laborspezialist von einem Labor-Mikromotor erwartet, bietet VOLVERE i7 auch Komfortfeatures, die aus der Premiumserie der NSK-Laborantriebe bekannt sind. So verfügt zum Beispiel auch dieser Mikromotor über die Auto-Cruise-Funktion – eine Funktion, die es erlaubt, bei gleichbleibender Drehzahl den Fuß von der Fußsteuerung zu nehmen. Dies beugt Ermüdungen vor und ermöglicht entspanntes Arbeiten. Der mikroprozessorgesteuerte VOLVERE i7 ist in zwei Varianten erhältlich. Erstens als Version „RM“ mit einem Labor-Handstück und zweitens als Version „E“ mit einem ISO E-Mikromotor, der den Antrieb aller dentalen Hand- und Winkelstücke ohne Licht ermöglicht.



Infos zum Unternehmen



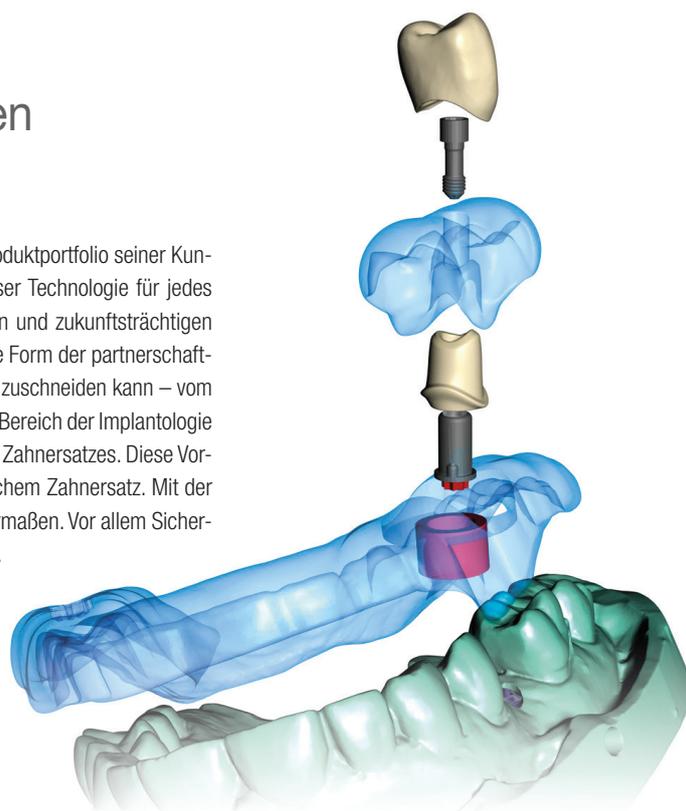
NSK Europe GmbH

Tel.: 06196 77606-0

www.nsk-europe.de

Bohrschablone – Maximaler Nutzen mit innovativen Lösungen

Durch die Umsetzung von navigierten Bohrschablonen erweitert CADdent das Produktportfolio seiner Kunden. Das Augsburger Unternehmen verfolgt dabei das Ziel, den Zugang zu dieser Technologie für jedes Dentallabor zu ermöglichen. So profitieren diese bereits heute von der gängigen und zukunftssträchtigen Herangehensweise. Für CADdent ist es von absoluter Priorität, dass das Labor die Form der partnerschaftlichen Unterstützung selbst wählen und auf die eigenen individuellen Bedürfnisse zuschneiden kann – vom einzelnen „Baustein“ bis hin zum „Rundum-sorglos-Paket“. Die Digitalisierung im Bereich der Implantologie erlaubt eine exakte Planung der Implantatposition sowie Festlegung des späteren Zahnersatzes. Diese Vorgehensweise ermöglicht eine minimalinvasive Behandlung mit maximal ästhetischem Zahnersatz. Mit der navigierten Bohrschablone profitieren Patient, Behandler und Dentallabor gleichermaßen. Vor allem Sicherheit, Zeitersparnis und höchste Wertschöpfung sind das Ergebnis des Konzeptes. Schaffen Sie einen Mehrwert für Ihre Behandler und seine Patienten – CADdent unterstützt Sie gerne dabei.



CADdent® GmbH

Tel.: 0821 5999965-0

www.caddent.eu

Komplettsystem für die schnelle Modellfertigung

Das FormSTAR Modellsystem der Klasse 4 Dental GmbH ermöglicht dem Zahntechniker ein schnelles Anfertigen von Modellen. Die Gipsexpansion 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 inklusive der jeweils passenden Konterplatte lieferbar. 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 Bohrinse 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 Plus ist eine eingetragene Marke von K. Baumann.

Klasse 4 Dental GmbH • Tel.: 0821 6089140 • www.klasse4.eu



Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020



Mit dem *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* legt die OEMUS MEDIA AG in 11., überarbeiteter Auflage ein Kompendium für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik vor. Der Band wendet sich sowohl an Einsteiger und erfahrene Anwender als auch an all jene, die in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu vervollständigen und damit in die Zukunft zu investieren.

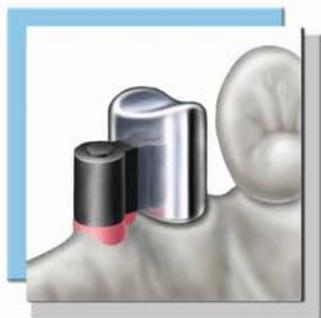
In Anlehnung an die bereits erscheinenden Jahrbücher zu den Themen „Implantologie“, „Lasierzahnmedizin“ und „Endodontie“ informiert das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* mittels Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten, Fallbeispielen, Marktübersichten, Produkt- und Herstellerinformationen darüber, was innerhalb der digitalen Zahnmedizin State of the Art ist. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich im vorliegenden Jahrbuch einem Themenspektrum, das von der 3D-Diagnostik über die computergestützte Navigation und prothetische Planung bis hin zur digitalen Farbbestimmung und CAD/CAM-Fertigung reicht. Es werden Tipps für den Einstieg in die „digitale Welt“ der Zahnmedizin gegeben sowie Wege für die wirtschaftlich sinnvolle Integration des Themas in Praxis und Labor aufgezeigt. Thematische Marktübersichten ermöglichen einen schnellen Überblick über den Digitalmarkt im Allgemeinen und über CAD/CAM-Systeme sowie -Materialien, Navigationssysteme, digitale Volumentomografen und Intraoral-scanner im Besonderen.

zum Onlineshop



Firma • Tel.: 0341 48474-201 • www.oemus-shop.de/jahrbücher

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen



platzieren



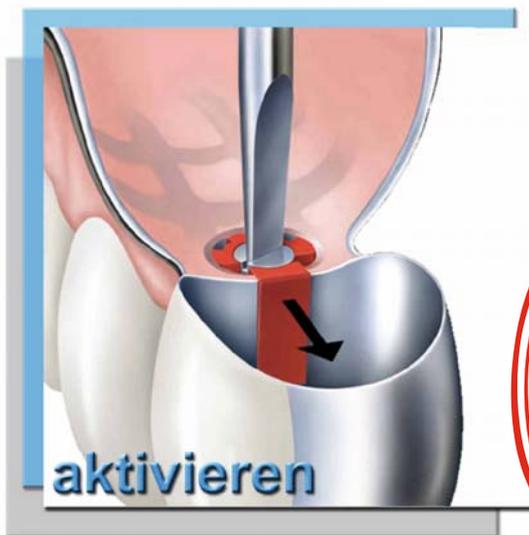
modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

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



aktivieren

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

Compatible with
exocad

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



Stempel

Bitte kreuzen Sie an:

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

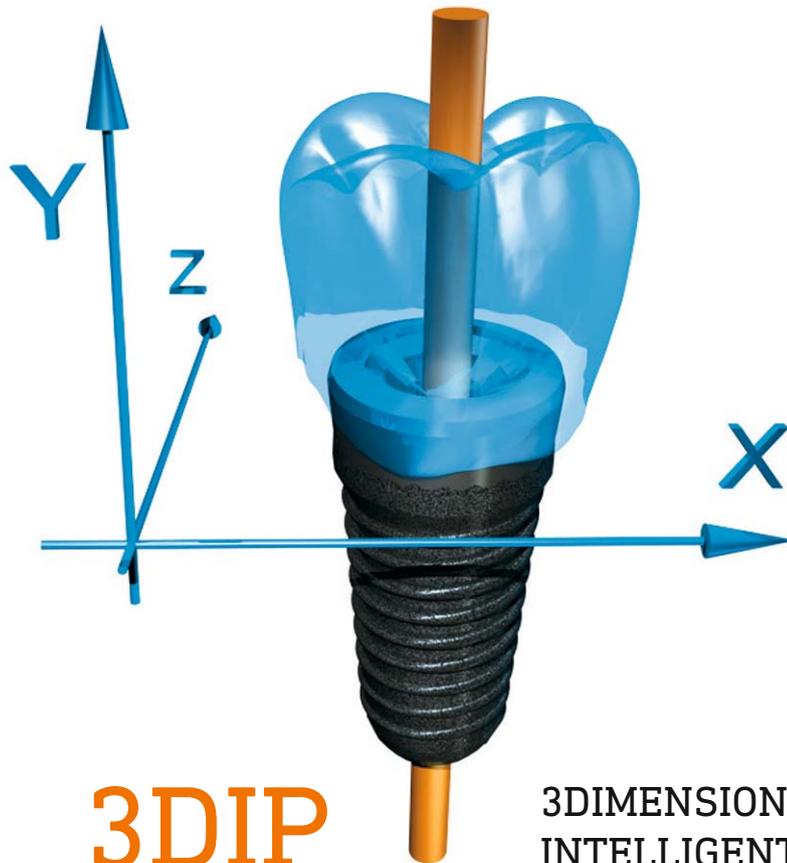
Bitte senden Sie mir das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156,00 €**.

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





3DIP

**3DIMENSIONALE
INTELLIGENTE
PLANUNG**

Mit CADdent einen Schritt weiter in die digitale Welt!

Dank der dreidimensionalen intelligenten Planung von Implantaten wird Ihr Labor zum Ansprechpartner für moderne Implantologie. Wir bieten Ihnen die optimale Lösung von der Planung bis hin zur Sofortversorgung mit dem CADdent Bundle - Sie entscheiden selbst wie unsere Unterstützung für Ihr Labor aussieht.

- ✔ **Planungssicherheit für Ihr Labor**
- ✔ **Sofortversorgung für den Patienten**
- ✔ **Maximalästhetischer Zahnersatz**
- ✔ **Minimalinvasive Behandlung**

www.caddent.eu

Für mehr Informationen zum
CADdent Bundle QR-Code scannen:

