



ANZEIGE



AMANNGIRRBACH

DESIGNED TO
OUTPERFORM.

zolid gen-x
Multilayer

DAS UNIVERSALZIRKON, DAS ALLES ÄNDERT.

AMANNGIRRBACH.COM

MDR: Prognostizierter Kostenanstieg im fünfstelligen Bereich

AVZ kritisiert neben Kosten auch Gleichsetzung mit anderen EU-Ländern.

Die neue europäische Medizinprodukte-Verordnung (MDR – Medical Device Regulation 2017/745), mit der am 26. Mai 2020 das alte Medizin-

produktegesetz ersetzt wird, sehen viele Dentallaborinhaber kritisch. Diese Verordnung verfolgt das Ziel, Zahnersatzpatienten und Anwender

Meisterbetrieben in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Produkt- und Prozessqualität ist nach Aussage Heckens in Deutschland durch



vor fehlerhaften oder risikobehafteten Medizinprodukten zu schützen. Das Ziel soll über die Kombination eines neu zu etablierenden Qualitätsmanagements- und Risikomanagementsystems erreicht werden. Damit soll eine europaweit gleichwertige Prozess- und Ergebnisqualität gewährleistet werden. Überschlägig rechnet der Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V. mit mehr Kosten pro Betrieb im fünfstelligen Euro-Bereich per anno, die durch die Dokumentationspflichten jährlich auf den Betrieb zukommen können. Das sei das genaue Gegenteil eines viel beschworenen Bürokratieabbaus. Die Kritik von Präsident Manfred Heckens an der Richtlinie bezieht sich neben den Kosten auch auf die Gleichsetzung von zahntechnischen Laboren in anderen europäischen Ländern ohne ein funktionierendes Ausbildungssystem vergleichbar mit

das Prinzip von „Qualität durch Qualifizierung“ bestens gewährleistet und kann durch noch so viele Dokumentationspflichten oder Managementsysteme nicht ersetzt werden. Im dualen System von theoretischer und praktischer Ausbildung mit den im Betrieb und in Berufsschule gut ausgebildeten und qualifizierten Zahntechnikern würde die hiesige Laborqualität mit zahntechnischen Produkten, die auf dem Wege des „Learning by Doing“ von zweifelhafter Qualität produziert, gleichgesetzt. Bereits das Medizinproduktegesetz habe Produkte aus solchen Quellen nicht vom Markt fernhalten können. Die Patienten würden in dem Glauben gelassen, dass am Markt verfügbarer Zahnersatz stets mindestens deutscher Meisterqualität entspreche.

Quelle: AVZ – Arbeitgeberverband Zahntechnik e.V.

Mehr Transparenz von Inhaberstrukturen

KZBV zur Anhörung „Kapitalinteressen in der Gesundheitsversorgung“.

Anlässlich der Anhörung des Gesundheitsausschusses des Bundestages zu Kapitalinteressen in der Gesundheitsversorgung Anfang März hat die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) vor den negativen Folgen einer zunehmenden Vergewerblichung des Gesundheitswesens in Deutschland gewarnt. Insbesondere für sogenannte Investoren-MVZ (I-MVZ), müsse die Politik deutlich mehr Transparenz schaffen, etwa durch die Einrichtung eines entsprechenden Transparenzregisters. Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV: „Im Interesse des Gemeinwohls benötigen wir endlich eine belastbare Datengrundlage über die vielfältigen Aktivitäten von I-MVZ- und MVZ-Ketten. Aktuell können nur durch äußerst aufwendige, kostenintensive, zudem lückenhafte und nicht immer zielgenaue Recherchen die tief verflochtenen und bewusst verschachtelten Inhaberstrukturen aufgedeckt werden. Wir fordern daher den Gesetzgeber auf, diese undurchsich-

ANZEIGE



memosplint

The first thermoelastic blank for Dental

www.dentona.de

tige Informationslage durch die gesetzlich vorgegebene Einführung eines verpflichtenden MVZ-Registers deutlich zu verbessern und unter dem Aspekt des Patientenschutzes auf Praxisschildern und -webseiten klar kenntlich zu machen, wem ein MVZ tatsächlich gehört.“ Erforderlich sei dies insbesondere, um jederzeit aktuell die weitere Entwicklung der Versorgung genau beobachten und bei Bedarf präventiv eingreifen zu können.

Quelle: KZBV

ZT Kurz notiert

Richtig Hände waschen

Mindestens 20, besser 30 Sekunden lang müssen hierfür Handflächen, -rücken, Fingerzwischenräume, -nägel und Daumen sorgfältig eingeseift werden.

Seide vs. Bürste

Laut Stiftung Warentest ist Zahnseide am gründlichsten, Interdentalbürsten sind dagegen anwenderfreundlicher.

ANZEIGE

Reparatur nötig?

Quick-tec von Si-tec

Qualität seit mehr als 30 Jahren!

Das Original.

Quick-tec und Quick-tec plus:

Die zuverlässigen Reparaturelemente für Teleskopkronen von Si-tec. Zur Wiederherstellung von verloren gegangener Friktion, mit und ohne Verklebung.



www.si-tec.de

Si-tec®

02330 80694-0
info@si-tec.de





Dipl.-Volksw. Guido Braun
Vorstandsmitglied der NBZI

Endet die Tätigkeit am „Lippenrot“?

Seit einigen Jahren wird immer wieder die Frage der Grenzen der zahntechnischen Tätigkeit am Patienten aufgeworfen und – letztlich ergebnislos – diskutiert. Ein Statement von Dipl.-Volksw. Guido Braun, NBZI.

Die Protagonisten landen schnell beim Zahnheilkundengesetz (ZHG)¹, beim Ruf nach dem Gesetzgeber, mindestens aber nach hieb- und stichfesten Verträgen². Letztere, also Vereinbarungen zwischen Körperschaften, sind schon kartellrechtlich nicht zulässig. Das ZHG enthält jedoch bereits die rechtliche Antwort auf die Frage: Wo endet die Tätigkeit des Zahntechnikers?

Die These, wonach für den (selbstständigen) Zahntechniker die Arbeit am Patienten an dessen „Lippenrot“ endet, ist von findigen Vertretern der Zahnärzteschaft aus dem ZHG abgeleitet worden und wird nicht ohne Hinweis auf die Strafbewehrung des § 18 ZHG unermüdlich kolportiert. Die Ableitung basiert jedoch auf einem denklogischen Zirkelschluss: Das Fehlen von Zähnen sei „Krankheit“, deren „Feststellung und Behandlung“ ausschließlich approbierten Zahnärzten vorbehalten ist, so jedenfalls normiere § 1 Abs. 3 ZHG.

Das aber normiert § 1 Abs. 3 ZHG nicht! Dem Begriff „Krankheit“ wurde das „Fehlen von Zähnen“ nur deshalb zugeordnet, damit den Krankenkassen die Möglichkeit erhalten wurde, Entschädigungen für Zahnersatz zu bezahlen.³ Das ZHG unterscheidet zwischen dem biologisch-medizinischen und dem rechtlichen Krankheitsbegriff. Während medizinische Krankheiten behandelt und ggf. geheilt werden können, zählen zu den rechtlichen Krankheiten auch nicht behandelbare oder nicht heilbare körperliche Zustände. Die rechtliche Einstufung verlorener oder teilamputierter (beschliffener) Zähne als „Krankheit“ ermöglicht aber Leistungen der Krankenkassen, z. B. für eine Prothese.

Auch hat der Gesetzgeber im ZHG dem Begriff „Behandlung“ absichtlich keine Legaldefinition gegeben, sondern es bei Auslegungen belassen, wonach eine „Behandlung“ nur dann vorliegt, wenn im Einzelfall dazu der Besitz (zahn-)ärztlichen Wissens Voraus-

setzung ist. Durch die „Tatbestände der Rechtsprechung haben die Zahntechniker ... einen ausgiebigen Schutz“.⁴

Was schließlich die Strafbewehrung des ZHG angeht, beurteilt der BGH (Az.: I ZR 100/70) so, dass die Beauftragung eines Zahntechnikers durch den Zahnarzt mit einer zahnärztlichen Tätigkeit jedenfalls dann zu befürworten sei, wenn er diese besser beherrsche als der Zahnarzt selbst. Die Strafandrohung des ZHG stelle auf den Zahnarzt ab. Denn wenn ein Zahnarzt, ohne nach dem Gesetz oder dem Berufsrecht dazu berechtigt zu sein, einem (selbstständigen) Zahntechniker eine Tätigkeit überlässt, wird diese nicht zu einer „Behandlung“, und kann somit auch kein Verstoß des Zahntechnikers gegen das ZHG sein, so der BGH.

Es wird ersichtlich: Es ist zentrale Aufgabe der Innungen und nicht der Zahnärzteschaft, die Grenzen des Tätigkeitsfelds des selbstständigen Zahntechnikers regelmäßig zu prüfen und ggf. neu zu definieren. Das jedenfalls ist die Intention des Gesetzgebers des ZHG. Mit derselben Übernahme und Weitergabe abwegiger Zeigefingerdrohungen wie „die Arbeit des Zahntechnikers endet am Lippenrot“ sind diese ihrer Aufgabe bisher in keiner Weise nachgekommen, sondern haben vielmehr den einzelnen selbstständigen Zahntechnikermeister im Regen stehen lassen. Auch mit der fatalen Folge, dass die Gebühren allesamt zu den Zahnärzten fließen, eine Neuverteilung naturgemäß schwierig werden wird.⁵

Literatur bei der Redaktion.

kontakt

Dipl.-Volksw. Guido Braun
Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern
Keltenstraße 1
97076 Würzburg
Tel.: 0931 3595-1268
guido_braun@t-online.de

Neue S3-Leitlinie „Ersatz fehlender Zähne mit Verbundbrücken“

DGZMK und DGI legen Therapieform systematisch dar.

Die Versorgung mit Zahnimplantaten findet als Standardverfahren eine breite Anwendung in der funktionellen Rehabilitation der Bevölkerung. Nach den Regularien der AWMF (Arbeitsgemeinschaft der Wissenschaftlichen Medizinischen Fachgesellschaften) wurde federführend durch die Deutsche Gesellschaft für Implantologie im Zahn-, Mund- und Kieferbereich (DGI) und

die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) eine S3-Leitlinie entwickelt, mit dem Ziel, die Therapieform des fest-sitzenden zahnimplantatgetragenen Zahnersatzes mit Verbundbrücken wissenschaftlich systematisch darzulegen und Entscheidungshilfen zur Indikationsstellung im Versorgungsalltag zu geben. Die Leitlinie richtet sich neben den betroffenen

Patienten an Zahntechniker sowie Zahnärzte, Zahnärzte mit Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Fachzahnärzte für Oralchirurgie, spezialisierte Zahnärzte in Zahnärztlicher Prothetik und Fachärzte für Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurgie. Die Leitlinie und den Methodenreport finden Sie auf der Homepage der DGZMK.

Quelle: DGZMK

Ausschreibung: Young Esthetics-Preis 2020

Einsendeschluss für den DGÄZ-Nachwuchspreis ist der 1. April.

Junge Zahnärztinnen, Zahnärzte sowie Zahntechnikerinnen, Zahn-techniker, deren Approbation bzw. Gesellenprüfung maximal fünf Jahre zurückliegt, können sich 2020 zum 13. Mal um den Young Esthetics-Preis der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ) bewerben.

„Die Förderung des Nachwuchses ist ein zentrales Anliegen unserer Gesellschaft und einer ihrer zahlreichen Beiträge zur Qualitätsförderung in der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde“, erklärt DGÄZ-Präsident Prof. Dr. mult. Robert Sader.

Ausgezeichnet werden Fälle, bei denen es nicht um kosmetische Lösungen geht, sondern um eine Rehabilitation von Patienten, die Ästhetik und Funktion verbindet. Wolfgang-M. Boer, DGÄZ-Presse-sprecher und Initiator dieser Auszeichnung: „Wir bewerten, ob eine Therapie so geplant wurde, dass sie zu einem ästhetischen, funktionsgerechten sowie nachhaltigen Ergebnis führt und mit den richtigen Schritten erreicht wurde.“

Bewerber müssen einen mit Fotos dokumentierten Fall einreichen, einschließlich der diagnostischen

Unterlagen, Diagnosen sowie eine Begründung der Therapieentscheidung. Modelle sind erwünscht, aber nicht zwingend erforderlich. Einsendeschluss ist der 1. April 2020. Der ausgezeichnete Fall wird auf der DGÄZ-INTERNA vorgestellt, die Mitte Juni 2020 stattfindet. Bewerbungen bitte an: Sekretariat der DGÄZ, Graf-Konrad-Straße, 56457 Westerborg oder per E-Mail an info@dgaz.de, Stichwort: Young Esthetics.

Quelle: DGÄZ

KI-Observatorium eröffnet

BMAS fokussiert Blick auf künstliche Intelligenz.



Bundesarbeitsminister Hubertus Heil gab in Berlin den Startschuss für das Deutsche Observatorium für

Künstliche Intelligenz in Arbeit und Gesellschaft (KI-Observatorium). Hauptaufgabe des KI-Observatoriums ist es, die Anwendung künstlicher Intelligenz im Gesellschafts-, Arbeits- und Wirtschaftsleben zu beobachten, weiterzuentwickeln und Handlungsempfehlungen für ihre Nutzung zu formulieren. Das Observatorium wird einen Beitrag dazu leisten, dass KI in Arbeitswelt und Gesellschaft verantwortungsbewusst eingesetzt wird. Bundesminister Hubertus Heil: „Mein Ziel ist es, dass aus digitalem Wandel auch sozialer Fortschritt wird. Mit dem KI-Observatorium stellen wir früh-

zeitig das Teleskop scharf. Wir beobachten genau, wie sich künstliche Intelligenz auf unser Leben, auf die Gesellschaft und nicht zuletzt auf unsere Arbeitswelt auswirkt. Die Bürgerinnen und Bürger in Deutschland erwarten zu Recht, dass wir für Daten, Algorithmen und Anwendungen Standards und Regeln entwickeln, die einen menschengerechten Einsatz neuer Technologien ermöglichen. Es geht dabei um nicht weniger als die persönliche Freiheit und den sozialen Zusammenhalt in der digitalen Arbeitsgesellschaft.“ Im Vordergrund der Arbeit steht die Vernetzung von Expertise inner- und außerhalb des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Außerdem befähigt und bestärkt das KI-Observatorium gesellschaftliche Akteure im Umgang mit künstlicher Intelligenz und setzt damit Impulse bei der Gestaltung des digitalen Wandels. Weitere Informationen zum KI-Observatorium sowie seinen fünf Aufgabenfeldern finden Sie unter www.ki-observatorium.de

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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



new
way
dental
technology



Klasse IIa
Produkt



memosplint

The first thermoelastic blank for Dental

Jetzt neu im 95 mm Format!

optimill memosplint ist seit zwei Jahren das Marketing Instrument für Dentallabore und Behandler. Schaffen Sie sich durch den spannungsfreien Tragekomfort begeisterte Patienten, die erstmals ihre Schiene lieben und regelmäßig einsetzen! Das **optimill** memosplint Material ist klar transparent und geschmacksneutral. Es lässt sich sehr gut maschinell bearbeiten und ist für manuelle Korrekturen kompatibel mit konventionellen Pulver-Flüssig-Systemen. Eignung besteht für therapeutische Schienen, Reflex-, Positionierungs- und Stabilisierungsschienen.



- Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Anpassung durch Memory-Effekt
- Sehr langlebig durch maximale Bruchsicherheit
- Dauerhafte Klarheit für beinahe unbemerktes Tragen

Unser einmaliges Angebot

- # 42252 95 mm x 16 mm für 47,30 €*
- # 42253 95 mm x 20 mm für 49,50 €*

*zzgl. MwSt.

Bewährungsprobe in der Königsklasse: Versorgung eines einzelnen Inzisivus

Ein Anwenderbericht von Dr. Christy Savas/Worcester, MA, und Yuki Momma/Weston, MA (USA)

Es ist nicht die monolithische Krone und auch nicht die vestibulär verblendete Brücke im unteren Seitenzahnbereich, für die der Zahntechniker brennt. Schlagworte wie Effizienz und Wirtschaftlichkeit entfachen bei uns keine Leidenschaft. Die Aufgabe, einen einzelnen Inzisivus zu versorgen, ist eine echte Herausforderung. Ein Blick auf die natürlichen Nachbarzähne, ihre Farbe, ihre Form, die kleinen individuellen Details – und vor dem inneren Auge entstehen erste Bilder eines möglichen Ergebnisses. So auch im folgenden Fall.

Abb. 1: Nach einer Zahnaufhellung fiel die Kunststoffkrone in Regio 21 besonders negativ auf. **Abb. 2:** Der relativ verfärbte Stumpf wurde mit abgerundeter Schulter präpariert. **Abb. 3:** Die nur leicht anatomisch reduzierte Krone zeigte eine sehr gute Passung. **Abb. 4 und 5:** Mit den vielfältigen Massen des IPS e.max Ceram-Systems konnte eine Bleachfarbe mit lebendiger Lichtdynamik umgesetzt werden. **Abb. 6:** Die fertiggestellte Krone auf dem Modell. **Abb. 7 und 8:** Einprobe: Trotz der natürlich wirkenden Transluzenz der Restauration verschwindet die verfärbte Zahnsubstanz ohne vorherige Maskierung unter der Krone. **Abb. 9:** Form und Farbe der neuen Einzelzahnkrone in Regio 21 passen optimal. **Abb. 10:** Ästhetisches Ergebnis.



Bei der Patientin handelte es sich um eine junge Frau von 24 Jahren. Als Teenager hatte sie in Regio 21 eine Zahnfraktur erlitten, die mit Composite in Schichttechnik restauriert wurde. Zwischenzeitlich wurde der Zahn mit einer Kunststoffkrone neu versorgt. Diese Restauration wirkte leblos und im Vergleich zu den Nachbarzähnen klobig, weshalb sie nach einer Zahnaufhellung beson-

ders unangenehm auffiel (Abb. 1). Die Patientin wünschte sich nun eine perfekte Anpassung in Form und Farbe. Hierfür waren zahntechnische Kreativität, handwerkliches Geschick und die richtigen Materialien erforderlich.

Die Wahl fiel aus verschiedenen Gründen auf IPS e.max ZirCAD Prime von Ivoclar Vivadent. Maßgeblich für diese Entscheidung war das neue Verfahren, das für die

Herstellung der Rohlinge entwickelt wurde, die Gradient Technology – kurz GT. Kombiniert werden hierbei als Rohstoffe 3Y-TZP (hochfestes Zirkonoxid) und 5Y-TZP (hochtransluzentes Zirkonoxid), und das mit einem stufenlosen, schichtfreien Farb- und Transluzenzverlauf sowie besonders homogener Gefügestruktur. Der relativ verfärbte Stumpf wurde vollkeramikgerecht mit abgerundeter Schulter präpariert (Abb. 2).

Für diesen Fall bot das Zirkonoxid gute Voraussetzungen, um den relativ dunklen Stumpf abzudecken und gleichzeitig den hohen ästhetischen Anforderungen gerecht zu werden.

Herausforderung: helle Zahnfarbe

Die Krone wurde im CAD-Programm in leicht reduzierter Form gestaltet, inzisal mehr als zervikal, um speziell zur Schneide hin noch Raum für eine individuelle Schichtung zu haben. Im Zahnalsbereich hingegen wurde die Krone schon initial massiver konstruiert, um die hier höhere Opazität des Zirkonoxids optimal zur Abdeckung der Stumpfverfärbung zu nutzen. In der CAM-Software konnte die Konstruktion exakt innerhalb der Scheibe positioniert werden. Fräsobjekte aus der Oxid-Keramik lassen sich u. a. mittels Speed-Sinterprogrammen verarbeiten. Nach dem Sintervorgang zeigte die Restauration unmittelbar eine außerordentliche Passgenauigkeit auf dem Modell (Abb. 3).

Mit dem Verblendsystem IPS e.max Ceram wurde der Krone in der Grundfarbe BL1 nun Leben eingehaucht (Abb. 4 und 5). Bei der jungen Patientin stellte die ungewöhnlich helle Zahnfarbe eine Herausforderung dar. Die Schmelz- und Effektmassen des Selection-Sortiments boten uns kreative Freiheit, ermöglichten Individualität in der Schichttechnik: Der Helligkeitswert lässt sich gezielt steuern, und wir konnten natürlich wirkende Effekte realisieren. Unser besonderes Augenmerk lag auf der Gestaltung der inzisalen Dentinstruktur. Zahn 11 zeigt eine ausgeprägt bläulich durchscheinende, also recht lichtdurchlässige und von Dentinbälkchen durchzogene Schneidekante, wobei die Inzisalkante an sich vergleichsweise opak ist. Formgebung und Farbspiel sowie Innenleben und Oberflächentextur des natürlichen Nachbarzahns konnten optimal rekonstruiert werden. Finiert und mit Oberflächenglanz versorgt wurde die Krone mit dem Malfarben- und Glasursortiment IPS Ivocolor. Abbildung 6 zeigt die fertiggestellte Krone auf dem Modell.

Harmonisches Gesamtergebnis

Die Einprobe im Patientenmund war erfolgreich. So überzeugten sowohl

ANZEIGE

ZAHNTECHNIKER LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



OEMUS MEDIA AG

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



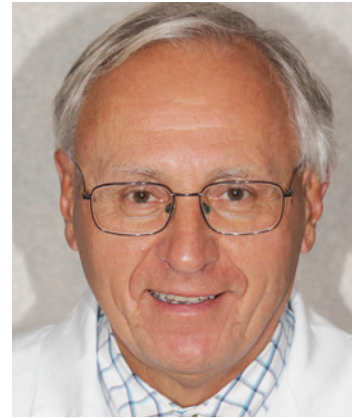
die Passung als auch die Optik auf Anrieb. Abbildungen 7 und 8 von der Einprobe demonstrieren die ästhetische Wirkkraft der Gradient Technology: Trotz extrem heller Zahnfarbe und relativ verfärbtem Stumpf konnte IPS e.max ZirCAD Prime im zervikalen Bereich decken und gleichzeitig mit den angelegten Mamelons und dem aufgelegten Transpa-Anteil aus der Tiefe heraus Vitalität vermitteln. Das zur

Schneide hin immer ausgeprägtere lebendige Lichtspiel sorgt für ein harmonisches Gesamtergebnis, das sich ebenbürtig zwischen den natürlichen Nachbarzähnen einreihet. Der Patientenwunsch nach einem in Form und Farbe optimalen Ergebnis wurde erfüllt (Abb. 9 und 10). Die Patientin strahlt wieder, der behandelnde Zahnarzt ist mehr als zufrieden, und das Zahntechniker-

herz lacht, denn so macht Arbeit Spaß. Selbstdredend: Der Alltag in Praxis und Labor bringt nicht nur spannende Fälle im Bereich der High-End-Ästhetik mit sich, und für den wirtschaftlichen Erfolg ist ökonomisches Handeln Pflicht. An dieser Stelle ist es von Vorteil, wenn eine Vollkeramiklösung zur Verfügung steht, die sich für sämtliche Indikationen von der Einzelzahnkrone bis zur vielgliedrigen Supra-

konstruktion und für jede Verarbeitungstechnik eignet – von monolithisch gefräst bis höchästhetisch geschichtet.

kontakt



Dr. Christy Savas, DDS
10 Winthrop Street, Suite 221
01604 Worcester
Massachusetts, USA
Tel.: +1 508 439-6658
www.drchristysavas.com

Yuki Momma, RDT
Ceramic Artisan Dental Lab Inc.
506 Boston Post Road
02493 Weston
Massachusetts, USA
www.melrosedentalgroup.com

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

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

Compatible with **exocad**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:

platzieren

modellieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

aktivieren

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

Dentales Zirkonoxid – (k)ein Generationsthema?

Ein Beitrag von Nadine Heilemann.

Zirkonoxid hat sich als klinisch bewährtes Material und international meist verwendeter Zahnersatzwerkstoff etabliert. Diese Tatsache ist kein Zufall. Im Folgenden sollen die Linien dieser Entwicklung kurz nachgezeichnet werden, um den Erfolg des Zirkonoxids als dentaler Zahnersatzwerkstoff verständlich zu machen.

Die erste Zirkonoxid-Generation (3Y-TZP-A) ist in puncto Festigkeit und Stabilität besonders hochwertig (Biegefestigkeit bei DD Bio Z-Rohlingen liegt bei 1.300 bis 1.450 MPa), jedoch aufgrund eines relativ geringen Transluzenzwertes von 35% bedingt für den ästhetisch sensiblen Frontzahn- und

terschieden – daher stehen die Bezeichnungen „NA“ für „No Aluminium“ und „LA“ für „Low Aluminium“ (Abb. 1). Aluminiumoxid bewirkt ein gleichmäßiges Kornwachstum und hat somit einen positiven Einfluss auf die Alterungsbeständigkeit und Festigkeit des Materials. Da das Aluminiumoxid als Weißpigment dient, hat die

zieren die größeren Körnergrenzen die Stabilität des Materials (Abb. 2).

Kompromiss zwischen Transluzenz und Stabilität

Mit DD cubeX²-Rohlingen wurde ein neuer Maßstab in Fragen der Ästhetik innerhalb der Gruppe der dentalen

Das Zirkonoxid der dritten Generation gilt nicht als Ersatz für die klassischen Zirkonoxide der ersten und zweiten Generation. Die Indikation von DD cubeX² ist auf max. ≤ 3-gliedrige Brücken beschränkt, da es mit einer Biegefestigkeit von 750 MPa (weiß) und 800 MPa (ML) die Anforderungen der ISO 6872 für ≥ 4-gliedrige Brücken nur knapp erfüllt. Die ersten beiden Generationen sind dagegen für einen unbegrenzten Einsatz geeignet.

Symbiose von Transluzenz und Stabilität

Der DD cube ONE®-Rohling (4Y-TZP-Typ) ist aufgrund seiner hohen Stabilität bei einer gleichzeitig hohen Transluzenz ein Multitalent. Mit einer Biegefestigkeit von 1.250 MPa und einer Transluzenz von 45% verfügt der Rohling über eine multiindikative Festigkeit und multiindikative Transluzenz. Nach der ISO 6872 ist dieses Material freigegeben für sämtliche Indikationen.

Im Gegensatz zur dritten Zirkonoxid-Generation setzt sich das Mikrogefüge hierbei aus ca. 30% kubischen und ca. 70% tetragonalen Kristallen zusammen. Die überwiegend tetragonale Kornstruktur bewirkt neben der hohen Biegefestigkeit zusätzlich noch eine hohe Bruchzähigkeit. Diese besondere mechanische Eigenschaft beschreibt die Widerstandsfähigkeit eines Materials gegen die Ausbreitung von Mikrorissen. Mit einer Bruchzähigkeit von 10 MPa√m ist der DD cubeONE® nicht nur in der Lage, die Ausbreitung von Mikrorissen zu stoppen, sondern diese wieder zu schließen.

Fazit

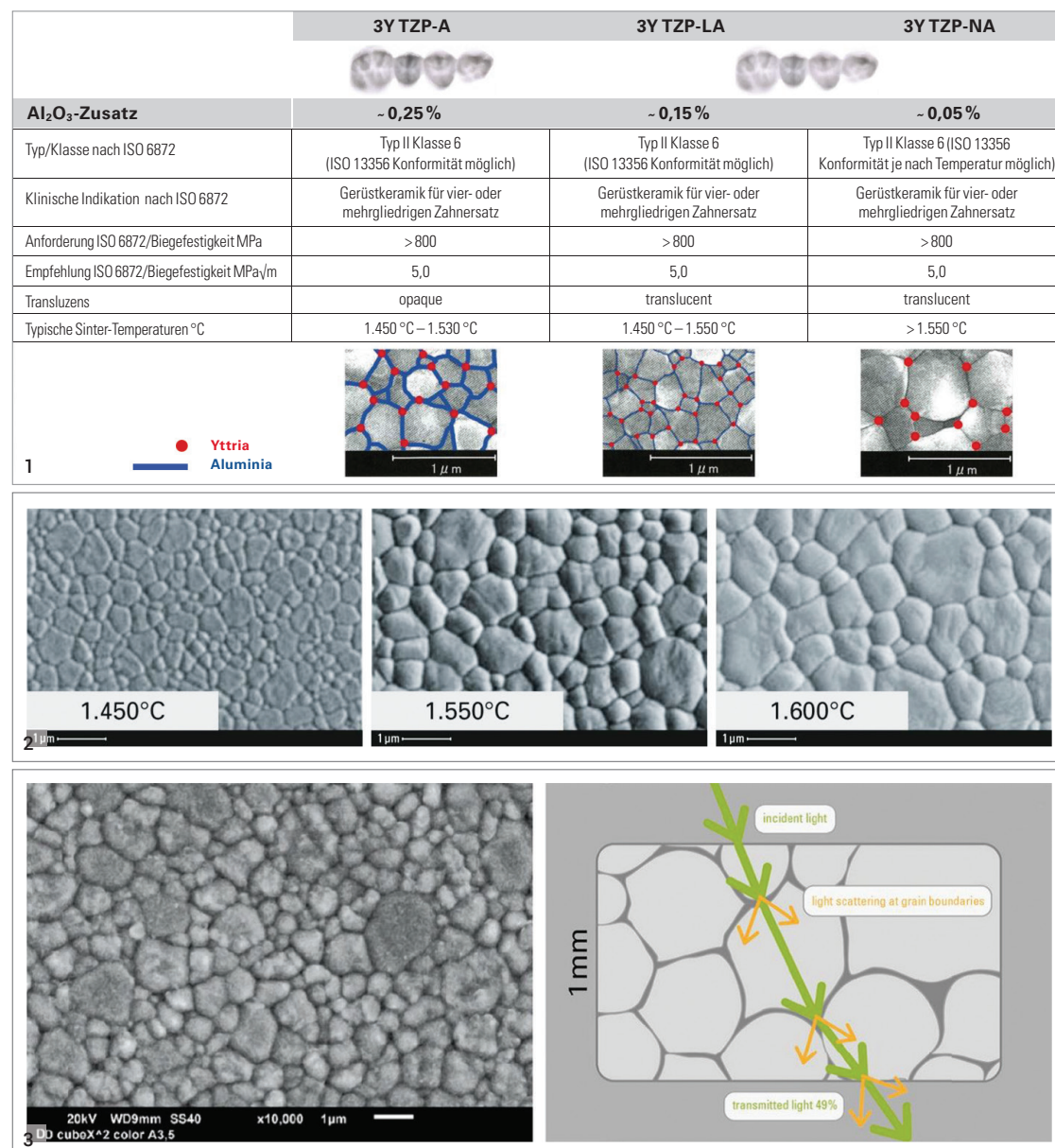
Die internationale Etablierung des Zirkonoxids als Zahnersatzwerkstoff ist das Ergebnis einer steten und letztlich erfolgreichen Bemühung, Transluzenz und Stabilität in einem Material zu verbinden. Mit den unterschiedlichen Zirkonoxid-Typen wird dem Zahntechniker ein absolut sicheres, funktionales, biokompatibles und ästhetisch ansprechendes Material geboten, das eine Lösung für jeden Patientenfall ermöglicht.

Kontakt

Dental Direkt GmbH
Industriezentrum 106–108
32139 Spenge
Tel.: 05225 86319-0
Fax: 05225 86319-99
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Abb. 1: 3Y-TZP-Typen, unterschieden nach Al₂O₃-Anteil. Abb. 2: Effekt des Kornwachstums (3Y-TZP-NA) REM-Aufnahmen (geschliffen und thermisch geätzt). Abb. 3: 5Y-TZP – hybrides Mikrogefüge. REM-Aufnahme (geschliffen und thermisch geätzt).

Bilder: © Dental Direkt GmbH



Lachlinienbereich geeignet. Der DD Bio Z-Typ ist aufgrund seiner hohen Festigkeit ein ideales Material für reduzierte Kronen und reduzierte ≥ 4-gliedrige Brücken und bietet wegen seiner hohen Opazität eine ideale „Maskierung“ für stark verfärbte Stümpfe bei Hybridabutments.

Einfluss des Aluminiumoxids

Der relativ geringe Transluzenzwert der ersten Zirkonoxid-Generation galt als Anstoß, einen Zirkonoxid-Typ zu entwickeln, der sowohl eine hohe Festigkeit als auch hohe Transluzenz vorweisen kann. Die Typen der zweiten Generation werden nach dem beigemischten Aluminiumoxidanteil un-

beigefügte Menge auch Effekte auf die Opazität bzw. Transluzenz des Materials. Je höher der Anteil des Aluminiumoxids, desto höher ist die Opazität des Materials und auch umgekehrt. So konnte die zweite Generation die Transluzenz unter leichten Einbußen der Festigkeit erhöhen. Aufgrund des reduzierten Aluminiumoxidanteils zeigen die 3Y-TZP-NA-Typen ein steigendes Kornwachstum bei erhöhten Sintertemperaturen. Während des Sinterprozesses bewirkt der Effekt des Kornwachstums eine wechselseitige Beeinflussung von Transluzenzwert und Festigkeit. Auf der einen Seite reduzieren die größeren Körner die Lichtstreuung und erhöhen somit die Transluzenz; auf der anderen Seite redu-

ziert die größeren Körnergrenzen die Stabilität des Materials (Abb. 2). Diese dritte Zirkonoxid-Generation (5Y-TZP), die auf der chemischen Basis von 5 Mol-% Yttriumoxid und einer Mischstabilisierung von ca. 50% kubischen und ca. 50% tetragonalen Kristallen im Mikrogefüge beruht, punktet mit einer Transluzenz von 49%. Es sind vor allem die großen kubischen Kristalle, die die Lichtstreuung an den Korngrenzen und Mikroporen reduzieren und somit die Transluzenz signifikant erhöhen (Abb. 3). Die zu 50% vorhandenen kubischen großen Körner bewirken, dass es im Material insgesamt weniger Körnergrenzen gibt, an denen sich das Licht streuen könnte, was die Lichttransmission und somit die Transluzenz des Materials steigert.



Atlantis®

Die beste Wahl, wenn Funktion und Ästhetik an erster Stelle stehen

Atlantis bietet Abutments und Suprastrukturen für patientenindividuelle Prothetiklösungen – für Ihr bevorzugtes Implantatsystem.

Ihre Vorteile mit Atlantis-Lösungen:

- Sie nutzen die anatomischen Gegebenheiten
- Sie sind extern vielseitig in der Prothetik
- Sie haben Gestaltungsmöglichkeiten, so individuell wie Ihre Patienten
- Sie sind völlig flexibel in Ihrem Arbeitsablauf



dentsplysirona.com/implants

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 Dentsply
Sirona

Vom Entwickler zum Systemanbieter – Bissnahme mit Konzept

Ein Beitrag von Christin Bunn.

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.

Abb. 1: Aus einem realen Bedarf heraus entwickelt theratecc von Beginn an alltagstaugliche Systemen mit Konzept. Dabei immer im Fokus: Regionalität und ein Höchstmaß an Eigeninitiative in den Bereichen Forschung und Entwicklung. **Abb. 2:** Mehr als 750 Zahnärzte und Zahntechniker haben in den letzten fünf Jahren an Weiterbildungen, Seminaren und Workshops im theratecc-Campus teilgenommen. Know-how-Vermittlung aus wissenschaftlicher Forschung und praktischer Anwendung im Alltag sind dabei Zielsetzung. **Abb. 3:** 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. 4:** Das jährliche Fortbildungshighlight sind die theratecc | Kopftage. Erfahrungsaustausch unter Kollegen und neue Impulse für den Arbeitsalltag in Praxis und Labor stehen dabei im Mittelpunkt.



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 – Präzi-

sion, 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

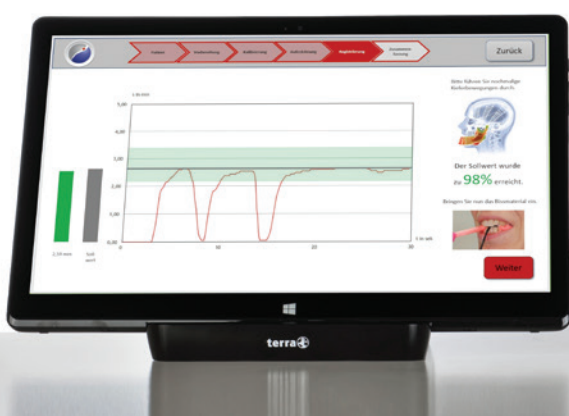
Im Jahr 2012 war es dann so weit: Centric Guide® wurde auf den Markt gebracht. Diesem Produktlaunch ging eine zweijährige Forschungs- und Entwicklungsarbeit mit dem Leipziger Institut für Medizin- und Dentaltechnologie voraus. Nach eigenen Angaben ist Centric Guide® das weltweit einzige stützstiftbasierte System, mit dem vertikale Unterkieferbewegungen aufgezeichnet werden können. Durch 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 Bissregistrar überführt werden. Die Erfassung der Bisslage kann wahlweise analog mittels Biss silikon 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 ge-

samten 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 Artikulatoren-

Innovationen aus dem Hause theratecc



2012: Centric Guide®

2015: Centric Guide easy®



2017: CMD Pointer





10 Jahre theratecc
Feiern Sie mit uns am 26.09.2020!

theratecc
Kopftage 2020

25.09. - 26.09.2020
Schloss Eckberg
Dresden

Der Mensch ist keine Maschine

www.theratecc-kopftage.de

Alles aus einer Hand

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

systeme 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 theratecc-

Campus 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.

Stolz auf die Region, stark in der Region

Innovationspower aus Sachsen? 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 Zusam-

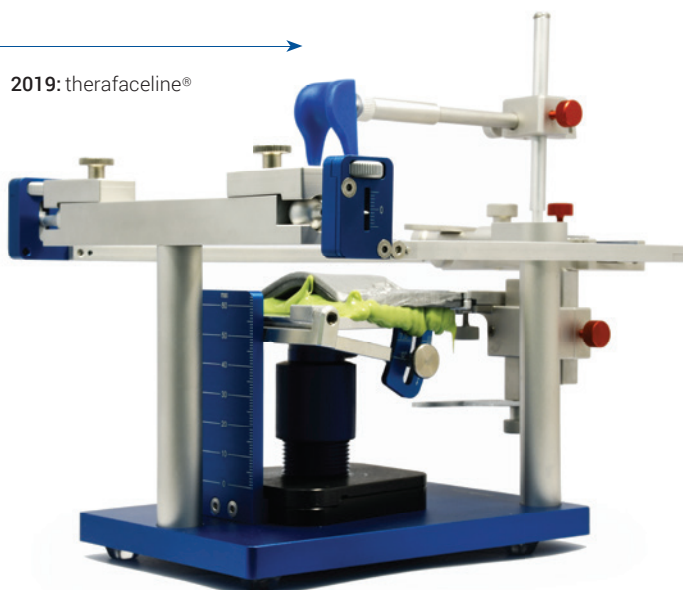
menarbeit kennt dabei keine Grenzen. So fanden bereits Konferenzen und Workshops im Sultanat Oman, den Vereinigten Arabischen Emiraten und der Ukraine statt. So international das Unternehmen heute aufgestellt ist, so regional wird produziert. Auf den ersten Blick klingt diese Aussage wie ein Widerspruch. 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.

kontakt

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



2019: therafaceline®



CAD/CAM
Material der
**NÄCHSTEN
GENERATION**

**metallfrei · dauerhaft
biokompatibel · leicht**



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

DIE VORTEILE

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



www.trinia.de

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Zu hohe Kulanzquote zur Sprache bringen

Frage: Einer meiner Kunden hat eine überproportional hohe Kulanzquote. Da der Kunde ein wichtiger Kunde ist, scheue ich mich, dieses Thema anzusprechen. Was soll ich tun?

Bevor wir über das „Wie“ reden, lassen Sie uns kurz das „Ob“ anschauen. Oft lassen wir uns in der Bewertung schwieriger Situationen von unseren Emotionen bzw. einem ungeprüften Eindruck leiten. Für eine gute Gesprächsgrundlage ist dies jedoch zu wenig. Um gut vorbereitet in das „Kritikgespräch“ gehen zu können, überprüfen Sie bitte folgende Punkte:

1. Wie hoch ist die Kulanzquote in Prozent zum Gesamtumsatz?
2. Um wie viel weicht sie im Vergleich zum Unternehmensdurchschnitt ab?
3. Wie hat sie sich über die letzten zwölf Monate verändert?
4. Was haben Sie bis heute getan, um die Quote zu verbessern?
5. Welche Fehlerquellen, die in Ihrem eigenen Unternehmen liegen könnten, können Sie sofort beseitigen?
6. Welchen Nutzen hat Ihr Kunde davon, seine Vorgehensweise zu ändern?

Widmen Sie insbesondere dem Ableiten des Kundennutzens ausreichend Zeit. Denn Ihre Antworten auf Frage Nummer 6 werden ausschlaggebend für Ihren Erfolg im Kundengespräch sein. Menschen verändern grundsätzlich ihr Verhalten nur dann, wenn sie selbst etwas davon haben.

Beseitigen Sie vor dem persönlichen Gespräch alle Fehlerquellen, die in Ihrem Verantwortungsbereich liegen. Das reduziert die Diskussionsgrundlage für Ihr Gegenüber auf ein Minimum und gibt Ihnen am Ende des Gesprächs die Möglichkeit, eine betriebswirtschaftlich fundierte Entscheidung zu treffen – selbst dann, wenn Ihr Kunde keine Veränderungsbereitschaft zeigt. Grundsätzlich gilt: Für ein solches Gespräch lassen Sie sich bitte einen Termin bei Ihrem Kunden geben. Führen Sie dieses Gespräch nicht zwischen Tür und Angel und auch nicht auf Basis einer aktuellen Kulanz.

Wie immer beginnen Sie das Gespräch mit Ihrem Kunden mit einer ausführlichen Smalltalk-

Phase. Nehmen Sie Anteil am beruflichen oder privaten Leben Ihres Kunden. So finden Sie spielerisch heraus, wie es Ihrem Gegenüber gerade geht.

Leiten Sie im Anschluss an das „emotionale Andocken“ an Ihren Kunden auf Ihre Erkenntnisse über. Geben Sie Ihrem Gegenüber die Chance, seine Meinung, seinen Eindruck zu schildern, und fragen Sie ihn, ob er aus seiner Sicht schon eine Idee hat, wie dieses Thema anders gelöst werden kann. Sollte er noch keinen Ansatz haben, berichten Sie ihm von Ihren Veränderungen im Unternehmen und von Ihren Erkenntnissen. Schlagen Sie ihm den von Ihnen erarbeiteten, veränderten Prozess vor, und bitten Sie ihn, diesen doch einmal an den nächsten drei Arbeiten auszuprobieren. Nach dem Probelauf setzen Sie sich erneut mit ihm zusammen, um die Ergebnisse zu besprechen und darüber zu entscheiden, welche Änderungen in den zukünftigen Alltag übernommen werden sollen. Gehen Sie in Ihrer inneren Haltung grundsätzlich davon aus, dass Ihrem Kunden auch an einer Verbesserung der Situation gelegen ist. Vorwürfe, Vorhaltungen und Diskussion sind in dieser Situation die schlechtesten Wegbegleiter. Bewahren Sie einen kühlen Kopf, lassen Sie sich nicht provozieren, tragen Sie Ihre Ideen vor und werben Sie um das Ausprobieren dieser Ideen.

kontakt

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

Infos zur Autorin



Die richtigen Mitarbeiter finden und (be)halten

Ein Beitrag von Mag. Markus Leiter.

Ein Stelleninserat in der Lokalzeitung – und am nächsten Tag stehen schon zehn Bewerbervor der Tür? Das war einmal.

Top ausgebildete, hoch motivierte Bewerber, die dankbar für das Stellenangebot sind? Als Arbeitgeber hat man die Qual der Wahl, und für die kommenden zehn Jahre oder länger braucht man kein Jobinserat mehr zu schalten? Das war einmal. Heute sieht die Sache in den meisten Fällen ein wenig anders aus: weniger Kandidaten pro Stelle (v.a. weniger gut qualifiziert), anspruchsvollere Bewerber, die Wert auf Work-Life-Balance legen und eine signifikant hohe Bereitschaft zeigen, ihren Job bald wieder zu wechseln, etc. Phänomene wie diese zeigen sich auch – aber nicht exklusiv – in der Gruppe der sogenannten Generation Z.

„Wie im falschen Film ...“

Alice Gatsinzi, Geschäftsführerin der Recruiting-Firma dent.pro in Wien, ein Unternehmen, das sich auf die Suche und Vermittlung von Zahn-

medizinischen Fachangestellten spezialisiert hat, erklärt den Fachkräftemangel in diesem Segment so: „Ja, es ist heute definitiv schwieriger als früher, gut ausgebildetes Personal für längere Zeit in einer Praxis zu halten. Wir kennen Fälle, wo Bewerber nach zwei Wochen frustriert das Handtuch werfen, oder Praxen, die im Schnitt alle fünf Monate auf Personalsuche gehen müssen.“ Dabei sei oftmals eine Art „Downward Spiral“ zu beobachten: „Frisch eingestellte Mitarbeiter machen gleich am Anfang eine Reihe schlechter Erfahrungen, was zu Selbstzweifeln und zur Erkenntnis führt, sprichwörtlich im falschen Film zu sein. In der Folge wird rasch gekündigt.“ Der Grund liegt häufig in fehlenden Onboarding-Prozessen, in denen die (jungen) Menschen sukzessive an ihre Aufgaben, Verantwortung, den Umgang mit Stresssituationen etc. herangeführt werden.

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Mitarbeiterbindung als täglich gelebte Praxis

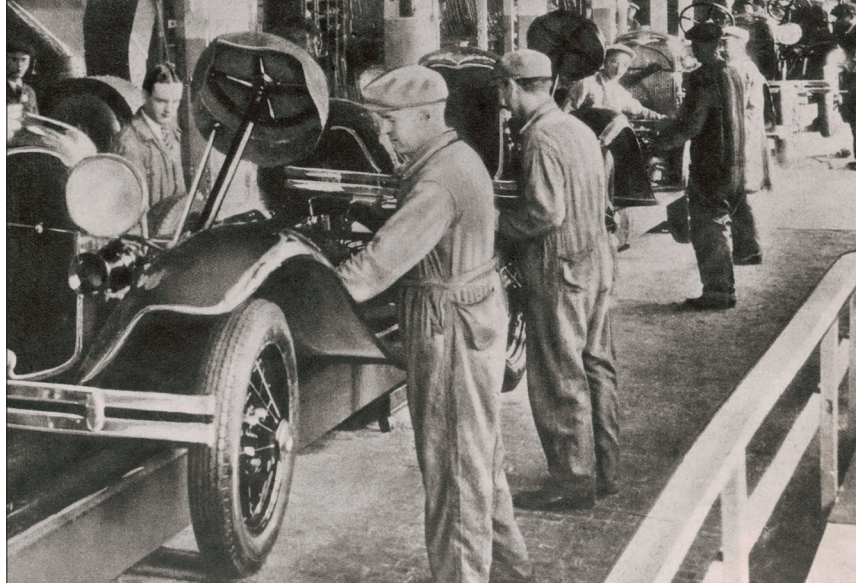
Bei der Suche nach qualifizierten Mitarbeitern sei es essenziell, den Fokus nicht nur auf Hard Skills, sondern v.a. auch auf Persönlichkeitsfaktoren (wie z.B. Stressresistenz etc.) zu richten. Unternehmen gibt Gatsinzi, die selbst auf jahrelange Erfahrung als Zahnarztassistentin zurückgreifen kann,



Claudia Schwingenschlögl (© Marcel Lehner)



Alice Gatsinzi (© Mariano Nguyen)



daher folgende Ratschläge mit auf den Weg: „Jungen Mitarbeitern, die ins Team kommen, mit Respekt begegnen! Das ist leider bei Weitem nicht immer der Fall. Die erste Phase nach der Einstellung sollte zudem gezielt durch echtes Onboarding unterstützt werden. Auch Weiterbildungsmöglichkei-

• Wie muss die Kommunikation sein, damit die EVP von den Zielgruppen akzeptiert und für glaubwürdig befunden wird? Eine effektive Arbeitgebermarke (Employer Brand) auf der Basis einer gut durchdachten (und gelebten) EVP stellt immer ein pragmatisches Aushandeln von

macht es auch Sinn, für eine Position mehrere Varianten zu entwickeln.

Personaldiagnostik für das Tiefenverständnis

Die Personas werden in Ich-Form (mit persönlichen Interessen und Motivatoren etc.) angelegt und – ganz wichtig! – mit einem Porträtbild versehen. So hat man etwa bei Recruiting-Kampagnen immer schon eine ganz konkrete Figur im Kopf, die man ansprechen will. „Bei workinprogress hat es sich bewährt, Personas mit wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen aus Personaldiagnostik-Systemen wie Insights MDI® anzureichern. So gewinnen wir noch tiefere Erkenntnisse – etwa in Hinblick auf Motivationsfaktoren und Verhaltensmuster, aber auch effektive Zielbotschaften und die richtige Ansprache“, erklärt Schwingenschlögl. Candidate Personas kann man auch unter Expertenanleitung in speziellen Workshops und im Beisein von Führungskräften sowie Mitarbeitern der Abteilung, für die rekrutiert wird, erarbeiten. Letzter erkennen die Bewerberzielgruppe schließlich am besten. Dem spielerischen Anschein zum Trotz ist bei der Candidate Persona-Methode darauf zu achten, dass die Ausprägungen der Personas immer nahe an echten Vorlagen bleiben. Nur so hält man am Ende valide Ergebnisse in den Händen. Und in der Folge die richtigen Mitarbeiter. Vorlagen und Beispiele für Candidate Personas sowie Moments That Matter senden wir Ihnen gerne zu (work@workinprogress.at).

Entscheidend ist zu wissen, wen man sucht und wie diese Menschen „ticken“.

ten sind wichtig.“ Als grundlegende Orientierung bewährt sich hier der „Moments That Matter“-Ansatz. Dabei geht es um entscheidende Schlüsselmomente, die eine zentrale Achse im Rahmen einer guten Unternehmenskultur bilden und maßgeblich darüber entscheiden, ob Mitarbeiterbindung funktioniert oder nicht.

Arbeitgeberpositionierung: Mit Strategie zum Erfolg

Wie sollte nun aber die Suche am Arbeitsmarkt – etwa in Karriereportalen oder auch im Recruiting via Social Media – angelegt werden? Der entscheidende Punkt lautet, genau zu wissen, wen man sucht und wie diese Menschen „ticken“. Darauf aufbauend gilt es, eine Employer Value Proposition (EVP) zu erarbeiten, erklärt Claudia Schwingenschlögl von der österreichischen Agentur Employer Branding workinprogress. Die EVP ist das Versprechen, das Arbeitgeber ihren Bewerbern und Mitarbeitern geben. Sie ist – analog zur Unique Selling Proposition (USP) für Kunden – (im Idealfall) eine Art Alleinstellungsmerkmal am Bewerbermarkt und beantwortet die Frage, warum qualifizierte Fachkräfte bei ihnen am besten aufgehoben sind. Die Säulen der EVP sind klare Werte, die sich nicht in schönen Marketingsätzen erschöpfen dürfen, sondern in der Praxis auch gelebt werden müssen. In Zeiten von Online-Bewertungsplattformen fliegen „Mogelpackungen“ nur allzu schnell auf ... Für eine qualifizierte EVP sollten folgende Fragen vertieft werden:

- Wie wollen wir von Bewerbern und unseren aktuellen Mitarbeitern wahrgenommen werden? Was sollen diese über uns sagen?
- Für welche Werte wollen wir stehen und wie müssen wir diese leben, damit die angestrebte Wahrnehmung auch erreicht wird (Employee Experience)?
- Welche Faktoren können/müssen wir erfüllen, damit die von uns postulierten Werte glaubhaft ankommen (darunter fallen u. a. Faktoren wie Arbeitskultur, Benefits, Bezahlung, Karriere-möglichkeiten, Weiterbildungsangebote, Onboarding-Prozesse, Arbeitszeitmodelle etc.)?

Interessen beider Seiten (Arbeitgeber – Bewerber) dar. Dabei muss zunächst aber das Spielfeld möglicher Optionen abgesteckt werden: In welchen Bereichen gibt es Spielraum, und was ist auf der jeweiligen Seite in der Regel nicht verhandelbar (z. B. Arbeitszeiten, zu bezahlendes Mindestgehalt auch jenseits des Kollektivvertrages etc.). Um hierbei für die anvisierte Zielgruppe attraktiv zu sein, sollte man daher genau definieren,

- welche harten und weichen Faktoren hier welche Bedeutung haben,
- mit welchen Botschaften auf der Basis welcher EVP-Attraktivitätsfaktoren (Top-Karrieremöglichkeiten, sehr gute Bezahlung etc.) man seine gewünschten Mitarbeiter erreicht und
- über welche Kanäle man sie am besten anspricht.

Nur so kommen klare Recruiting-Botschaften heraus, die über hohle Phrasen („unser Kapital sind unsere Mitarbeiter“ etc.) hinausgehen – diese sind nämlich der größte Feind von erfolgreichem Recruiting!

In das Denken von Bewerbern eintauchen: Candidate Personas

Eine bewährte Methode, um Aufschluss über die verschiedenen Ausprägungen der Wunschmitarbeiter zu gewinnen, sind Candidate Personas. Schwingenschlögl erklärt das Prinzip: „Bei Candidate Personas wird die Perspektive der Bewerber eingenommen, die man gewinnen will: Es handelt sich um repräsentative Vertreter. Candidate Personas sind fiktiv, aber sie werden auf der Basis bereits vorhandener (bewährter) Mitarbeiter erstellt. Mit Bedacht auf ein möglichst wertungsfreies Arbeiten in der Folge sollten sie jedoch nicht 1:1 kopiert werden.“ Aufgezeichnet werden spezifische Einstellungen, persönliche und berufliche Ziele, Motivationslagen, bevorzugte Kommunikationskanäle etc. „Diese Innensicht ist sehr wertvoll für die weitere Arbeit im Recruiting und natürlich auch für Retentionsmaßnahmen – also für das Halten aktueller Mitarbeiter.“ Da Candidate Personas prototypische Vertreter von guten Mitarbeitern sind, die per se unterschiedlich gestrickt sein können,

kontakt



Mag. Markus Leiter
 medienleiter PR
 Seitenberggasse 65–67/2/22
 1160 Wien, Österreich
 Tel.: +43 680 2160861
leiter@medienleiter.net
www.medienleiter.net



Aligner vom Fließband

Vacformat V9: Das neue Tiefziehgerät auf Vakuumbasis speziell entwickelt für Großlabore.

Henry Ford revolutionierte einst die Automobilproduktion mit seiner Idee, am Fließband fertigen zu lassen. So konnte er mehr Autos in gleichbleibender Qualität produzieren, ohne die Zahl an Arbeitern zu erhöhen. Dieses Prinzip hat Dreve übertragen auf die Herstellung von Alignern.



Das Ergebnis: Bis zu 9 Schienen in einem Tiefziehvorgang in identischer Qualität. Das ergibt bis zu 108 Schienen pro Stunde – mit 1 Mitarbeiter!

Jetzt informieren
www.dentamid.dreve.de



Digitale Dentale Technologien in Hagen: Digital von Anfang an?



Ein Beitrag von Carolin Gersin.

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 Zahn-techniker Freiheit brauchen – CAD/CAM-Lösungen neu gedacht“ mit ZTM Hans-Ulrich Meier statt.

In der zweiten Staffel der Workshops zeigte ZTM Martin Liebel

(Amann Girrbaach), 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 Teleskopoptik 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. Piowarczyk 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 finden am 5. und 6. Februar 2021 im Dentalen Fortbildungszentrum Hagen statt.



Kontakt

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

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Lesen Sie im aktuellen
Jahrbuch folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

Fax an +49 341 48474-290

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.

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

* Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 3/20

Kick-off 2021: Jetzt schon für den 10. Dental-Gipfel anmelden!

Interessierte sollten sich zeitnah Plätze für den nächsten Januar sichern.



ZTM Hans-Joachim Lotz stellt den 10. Dental-Gipfel mit seinem spannenden Pre-Congress vor.

Das macht den Dental-Gipfel wirklich einmalig“, so Hans-Joachim Lotz. Der 10. Dental-Gipfel (Dental Balance) findet vom **7. bis 10. Januar 2021** statt und 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. Zahntechniker können sich über ein außergewöhnliches „Battle“ freuen. Namhafte Keramiker werden live vor Ort eine Frontzahn-

krone für einen anwesenden Patienten herstellen. Für Zahnmediziner werden in Zusammenarbeit mit der Universität Rostock ein Chirurgie- sowie ein Funktionskurs am Human-spender (Leichenpräparat) angeboten. Der Hauptkongress wird nach bewährtem Prinzip in Vorträgen und tiefer gehenden Workshops spannenden Input für Zahnmedizin, Zahn-

technik 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.

kontakt

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

„Eine Besonderheit dieses Kongresses ist, dass man über die Jahre hinweg Freundschaften geschlossen hat. Viele Teilnehmer sind bereits mehrfach da gewesen. 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.

MIT: Bürokratiebelastung minimieren

Kreisvorstandsmitglied betont Wichtigkeit des Mittelstandes.

Mitte Februar besuchte die Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU/CSU (MIT) Wetterau die Ulbricht Dental-Technik GmbH in Bad Vilbel auf dem Heilsberg. Raif Toma, MIT-Kreisvorsitzender, stellte zu dieser Gelegenheit fest: „Es ist wichtig, die Arbeit des Handwerks in der Region als Wirtschaftsmacht von nebenan zu unterstützen und einen Eindruck über die aktuellen Entwicklungen und Bedürfnisse im Gesundheitshandwerk zu erhalten.“ Für die Ulbricht Dental-Technik GmbH kamen die Geschäftsführerin Lisa Ulbricht-Schmalz und der Laborleiter Peter Eiselt zu Wort. Einen Impulsvortrag hielt das neukooptierte MIT-Kreisvorstandsmitglied Christian Mankel in seiner hauptamtlichen Funktion als Innungsgeschäftsführer für die Zahn-technik in den Handwerkskammerbezirken Frankfurt-Rhein-Main und Wiesbaden. Herr Mankel ging auf den sich vollziehenden technologi-

schen Wandel in der Branche ein und betonte: „Zahntechnik aus Innungsbetrieben bedeutet: Handwerklich präzise, digital, qualitativ hochwertig und ortsnah.“ Als Gefahr für die Branche beschrieb Herr Mankel die stetig wachsenden regulatorischen Belastungen in den Bereichen Arbeitsschutz, Datenschutz, psychische Belastungsbeurteilungen, Medizinprodukterecht und vielen weiteren, die für einen mittelständischen Betrieb kaum mehr realisierbar seien. Im Schlusswort bedankte sich Kreisvorsitzender Toma für die spannenden Eindrücke und bekräftigte den Einsatz des MIT Wetterau für die Belange des heimischen Handwerks. Sie trete auf allen Ebenen weiter mit Nachdruck dafür ein, dass die Bürokratiebelastung, gerade für kleine- und mittlere Betriebe, in einem überschaubaren Rahmen bleibt.

Quelle: MIT-Kreisverband Wetterau



V.l.n. r.: Raif Toma, Andreas Bellof, ZTM Lisa Ulbricht-Schmalz, Innungsgeschäftsführer Christian Mankel, ZTM Peter Eiselt.

Jubiläumsfeier des VDDS: „Gemeinsam Lösungen erarbeiten“

Im Zentrum der Verbandsarbeit steht die Interoperabilität im Dentalbereich.

Eines wurde ganz deutlich bei der Veranstaltung zum 25-jährigen Bestehen des Verbands Deutscher Dental-Software Unternehmen e.V. (VDDS), vergangenen Herbst in Köln: Ganz nach dem Motto „Gemeinsam Lösungen erarbeiten“ steht das Thema Interoperabilität im Dentalbereich seit je her im Zentrum der Verbandsarbeit. Die geladenen Referenten waren die ursprünglichen Gründungsmitglieder Frank Gotthardt und Dr. Wolfram Greifenberg, die Vorsitzende des Deutschen Zahnärzte Verbandes, Frau Dr. Brandl-Riedel, sowie der stellvertretende KZBV-Vorsitzende Martin Hendges. Sie würdigten allesamt den unermüdlichen Einsatz des VDDS für das reibungslose Zusammenspiel der IT in der Zahnarztpraxis. So war der elektronische Austausch von Daten auch im vergangenen Jahr

eines der beherrschenden Themen in der Verbandsarbeit. Ein zentrales Anliegen war den Mitgliedern die Definition einer DICOM-Schnittstelle in Zusammenarbeit mit Vertretern der Röntgenindustrie, die explizit auf die Dentalbelange angepasst ist. DICOM (Digital Imaging and Communications in Medicine) dient als offener Standard der Speicherung und dem Austausch medizinischer Bilddaten. In der Dentalbranche galt es, diesen auf die hier stark reduzierten Anforderungen mit der synchronen Sofort-Röntgensituation in der Praxis und am Behandlungsstuhl anzupassen. Der VDDS ach-

tet bei der DICOM-Schnittstelle auf die Kompatibilität zum Standardverfahren. Ein weiteres beherr-

schendes Thema stellte die Modernisierung der Rechenzentrumschnittstelle VDDS-RZ dar. Diese,

seit vielen Jahren erfolgreich angewandt, wurde auf die technische XML-Basis angepasst und zum Jahresende konnte die Überarbeitung der Dateninhalte finalisiert und zur Umsetzung freigegeben werden. Die eigens gegründete Arbeitsgruppe aus Verbandsmitgliedern der Bereiche PVS und Rechenzentrum konnte so ihre Arbeit erfolgreich finalisieren. Auch intern gab es zahlreiche Entwicklungen: Die Verbands-Website wurde entsprechend, der sich im letzten Jahr weiterentwickelten Bedeutung des Verbandes für den gesamten dentalen IT-Markt, neu gestaltet. Interessenten können ihre Mitgliedschaft jetzt digital beantragen.



Der Vorstand des VDDS (v. l. n. r.): Werner Rampetsreiter, Sabine Zude und Udo Bartel.

Quelle: Verband Deutscher Dental-Software Unternehmen e.V.

begeisterte
Patienten

zufriedene
Behandler

entspannte
Techniker

PREMIOtemp CLEAR FLEX

Die neue, thermoplastische Fräsronde
für CAD/CAM gefertigte Aufbissschienen
mit Thermo-Effekt

Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die
gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor
jeder Eingliederung in 40°C bis 50°C warmen Wasser
vortemperiert wird. So fein-justiert sie sich beim Ein-
setzen im Mund des Patienten quasi von selbst.

DER NEUE
STANDARD
FÜR GEFRÄSTE
SCHIENEN



**Nichts drückt,
nichts spannt,**

die gefräste PREMIOtemp
CLEAR FLEX Schiene ist
einfach nur besonders
angenehm zu tragen.

auch als
**Pulver-Flüssigkeit-
System "primoflex"**
erhältlich



Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbissschiene, die sich optimal und
vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusalen
Kontaktpunkte und Führungsflächen durch Ihre Oberflächenhärte aber
trotzdem erhält.

Besonders angenehm für den Behandler und das Labor ist die Tatsache,
dass PREMIOtemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt
moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren
kann. Damit ist das Material gerade auch **für intraorale Scans über den
gesamten Zahnbogen bestens geeignet.**

Tel. +49(0)6172-99 770-0



primotec[®]
DIGITAL

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

Fit für die Zukunft mit der Medical Device Regulation

DATEXT bietet kostenfreie Infoveranstaltungen in ganz Deutschland an.

Schon bevor die europäische Medizinprodukte-Verordnung „Medical Device Regulation“ – kurz MDR – im Mai 2020 endgültig verpflichtend umgesetzt werden muss, ist sie bereits jetzt in aller Munde. Doch mit Schrecken muss die Verordnung keineswegs erwartet werden. Um sich optimal auf die MDR vorzubereiten und den möglichst größten Nutzen aus ihr zu ziehen, veranstaltet die DATEXT IT-Beratung kostenfreie Veranstaltungen in ganz Deutschland. Stefan Sander ist Referent der Veranstaltungen, die bereits im Oktober letzten Jahres starteten und auf großes Interesse in der Dentalbranche gestoßen sind. DATEXT lädt Beschäftigte aus der Dentalbranche ein, die kostenfreien und unabhängigen Infoveranstaltungen zu besuchen, um die Chancen zu nutzen, die sich im Zuge der MDR bieten. Teilnehmer erfahren, warum sie von der europäischen Medizinprodukte-Verordnung profitieren und welche Vorteile sie für den internen und externen Betriebsablauf generieren können. Der Referent Stefan Sander – Zahn-technikermeister, Dozent und Unternehmensberater – legt die Gesetzesgrundlage der MDR verständlich zugrunde und räumt auf mit Mythen rund um bürokratische Mammutaufgaben. Sander sieht in der MDR Chancen und Verbesserungen in den Bereichen Produktsicherheit, Qualitätsstandards, Kundenorientierung, Regresschutz sowie Wettbewerbsvorteile. Noch bis Sommer 2020 bietet DATEXT die Infoveranstaltungen in ganz Deutschland an. Alle Stationen sind einsehbar auf der Website des Unternehmens, dort ist auch eine Online-Anmeldung möglich.



Stefan Sander – Zahn-technikermeister, Dozent und Unternehmensberater.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

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

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

staltungen zu besuchen, um die Chancen zu nutzen, die sich im Zuge der MDR bieten. Teilnehmer erfahren, warum sie von der europäischen Medizinprodukte-Verordnung profitieren und welche Vorteile sie für den internen und externen Betriebsablauf generieren können. Der Referent Stefan Sander – Zahn-technikermeister, Dozent und Unternehmensberater – legt die Gesetzesgrundlage der MDR verständ-

lich zugrunde und räumt auf mit Mythen rund um bürokratische Mammutaufgaben. Sander sieht in der MDR Chancen und Verbesserungen in den Bereichen Produktsicherheit, Qualitätsstandards, Kundenorientierung, Regresschutz sowie Wettbewerbsvorteile. Noch bis Sommer 2020 bietet DATEXT die Infoveranstaltungen in ganz Deutschland an. Alle Stationen sind einsehbar auf der Website des

Unternehmens, dort ist auch eine Online-Anmeldung möglich.

Die kommenden Stationen 2020:

März Trier: 16.3., Hamburg: 19.3.
April Berlin: 2.4., Bremen: 23.4.
Mai Göttingen: 4.5., Hagen: 13.5., Hamburg: 19.5., Köln: 25.5.
Juni Frankfurt: 8.6., Dresden: 15.6., München: 16.6., Würzburg: 29.6.
Juli Stuttgart: 6.7.

kontakt

DATEXT
Beratungsgesellschaft für
Daten- und Textverarbeitung mbH
 Fleyer Straße 46
 58097 Hagen
 Tel.: 02331 1210
 info@datext.de
 www.datext.de

Roadshow präsentiert Full Service Unit in ganz Deutschland

Amann Girrbach demonstriert die Ceramill Matik individuell vor Ort.

Im Rahmen der AUTO-MATIK TOUR sind nun seit Oktober letzten Jahres vier Busse von Amann Girrbach unterwegs. Mit Experten sowie der Ceramill Matik an Bord geht es quer durch Europa und die USA. Ziel sind verschiedene Labore und Veranstaltungen, um das neue Fräszentrum vorzustellen. Eines der Teams ist ausschließlich in Deutschland unterwegs. Interessierte Zahn-technikunternehmen können mit Amann Girrbach jederzeit einen individuellen Besuchstermin vereinbaren. Informationen dazu sind zu finden unter www.amanngirrbach.com sowie auf YouTube. Amann Girrbach ermöglicht Zahn-technikern mit dem neuen vollintegrierten Fertigungszentrum Ceramill Matik bis zu 40 Prozent

Zeiteinsparung. Maximale Effizienz wird den Laboren bereits im Vorfeld geboten: Im Rahmen einer Roadshow bringen Experten die automatisierte Full Service Unit auf Wunsch auch direkt zu den Labors, sodass alle Mitarbeiter sich von den Stärken der Anlage überzeugen können – ohne kostbare Zeit etwa für einen Messebesuch aufwenden zu müssen. Mit der Ceramill Matik läutet Amann Girrbach ein neues Zeitalter der Inhouse-Fertigung von Zahnrestorationen an. Dank automatischer Material- und Werkzeugzufuhr, automatischer Wartung und Reinigung, vollautomatischer Werkzeug- und Materialverwaltung sowie dem DNA-Performance-Pro-

cessing mit Carving, Thrilling und Speedfräsen nimmt die Anlage dem Zahn-techniker praktisch alle Tätigkeiten ab, die nicht zu seinen Kernaufgaben zählen. Das Ergebnis: 40 Prozent mehr freie Zeit, in denen der Techniker

sich auf das Wesentliche konzentrieren kann: die Zahn-technik selbst.

Bei den Kunden kommen sowohl die AUTO-MATIK TOUR als auch die Ceramill Matik selbst gut an. „Da wir leider keine Möglichkeit hatten, die Matik auf der Messe anzuschauen, war der Tourstopp vor dem Labor eine tolle Chance, die neue Maschine kennenzulernen“, freut sich etwa Matthias Hecht.

Der Inhaber der Zahn-technik Hecht in Rheinstetten ergänzt: „Auch unsere CAD/CAM-begeisterten Mitarbeiter fanden die Präsentation im Bus sehr gelungen.“ Alle Fragen seien durch die Experten beantwortet worden, „sodass wir jetzt eine gute Entscheidungsgrundlage fürs nächste Jahr haben“.

Die AUTO-MATIK TOUR wird noch bis Ende 2020 unterwegs sein.



kontakt

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

Implantatprothetik at its best

Dirk Schmoldt, Leiter Marketing und Vertrieb, über aktuelle Entwicklungen bei dematec medical technology GmbH.

2010 gegründet und aus den 1990er-Jahren aus einem kleinen ortsansässigen Dentallabor heraus entstanden, feiert dematec 2020 sein 10-jähriges Firmenjubiläum. Aus diesem Anlass veranstaltet das Unternehmen in diesem Jahr die „Tage der offenen Tür“, zu denen alle Freunde, Geschäftspartner und die, die es werden möchten, recht herzlich eingeladen sind. Neben dentalen Fräsdienstleistungen und 3D-Druckdienstleistungen bietet dematec seit 2015 Abutments, Abutmentschrauben und diverses Zubehör aus eigener Serienproduktion für den Bereich Implantatprothetik an. Seit dem gleichen Jahr ist dematec als Medizinproduktehersteller mit seinem Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 13485 sowie nach EG-Richtlinie 93/42/EWG Anhang II (ohne Abschnitt 4) für den Geltungsbereich Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Abutments und Abutmentschrauben sowie Herstellung und Vertrieb von zahntechnischen Halbfertigprodukten und seinem Qualitätssicherungssystem zertifiziert.



Vielfalt an Produktreihen

Derzeit werden 16 verschiedene Serien von Implantataufbauteilen angeboten, drei weitere befinden sich in der Entwicklung und werden noch in 2020 gelauncht. Jede Serie umfasst jeweils u.a. Titanbasis, Scanbody, PreMill/PreFab, Adapter für PreMill und Laboranalog für Gips- und digitale Modelle. Über technische Parameter, Preise und Verfügbarkeiten können Sie sich jederzeit auf www.dematec.dental/serien informieren. Die entsprechenden Implantat-Bibliotheken für 3Shape- und exocad-Systeme mit umfassendem Support und allen Ver-



arbeitungsanweisungen werden von dematec zur Verfügung gestellt.

Digitaler Workflow im Labor

Die Weiterentwicklung der Implantataufbauteile und deren Zubehör hat Scanbodys der „zweiten Generation“ hervorgebracht. Diese zeichnen sich insbesondere durch ein verbessertes Austrittsprofil aus. Darüber hinaus sind sie nach den Implantatgrößen farbcodiert, was das Handling erleichtert. dematec-Scanbodys ermöglichen einen effizienteren digitalen Workflow bei der Arbeit mit Zahnimplantaten im Labor und vereinfachen die Übertragung der Implantatpositionen. Parallel dazu werden vom Fräszentrum auch einteilige individuelle Abutments aus Titan oder CoCr inklusive Schrauben gefertigt. Dabei werden die individuellen Abutments für alle gängigen Implantatsysteme angeboten. Mittlerweile fungiert dematec zusätzlich als Zulieferer für andere Original-Implantatsystemhersteller im europäischen Ausland.

Vereinbaren Sie einen Termin – ein Besuch des Teams in Berlin bietet bei aller Digitalisierung immer noch die beste Möglichkeit, sich persönlich Eindruck zu verschaffen.

kontakt

dematec medical technology GmbH

Holzhauser Straße 158 B
13509 Berlin
Tel.: 030 33604170
info@dematec.dental
www.dematec.dental

ANZEIGE



FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahme aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

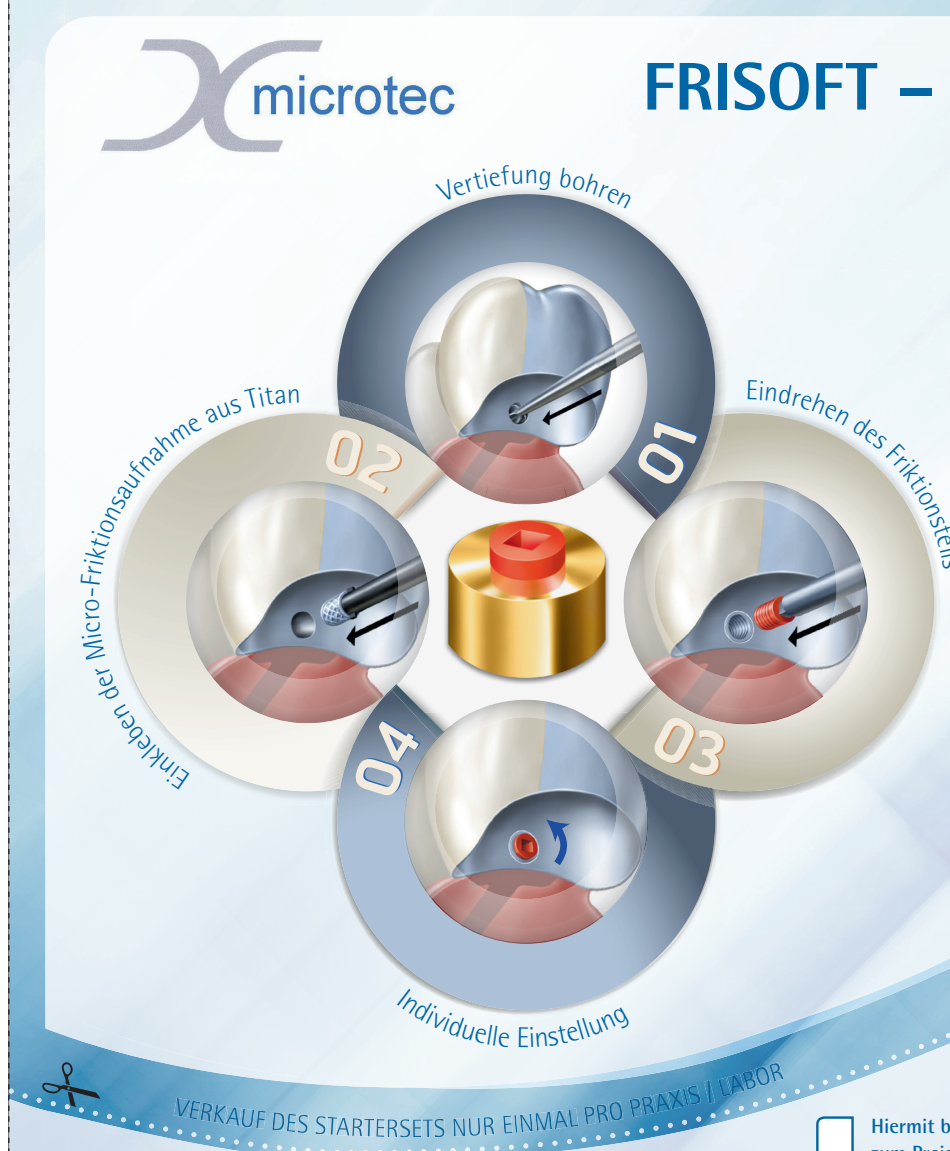
Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

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

Stempel

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

* Preis zzgl. MwSt. und Versand



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Digitaler Modellguss im Labor

CADdent unterstützt Anwender durch Know-how und Erfahrung.

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



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

LaserMelting als innovatives Verfahren

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

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

kontakt

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

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der Zeit überdauert

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

Anlagetipps für Edelmetalle

ESG empfiehlt kombinierte Variante mit Sicherheit und Wachstumschancen.

Aufgrund der Wertstabilität und seiner seit Jahrtausenden bewährten Funktion als Zahlungs- und Tauschmittel stellt Gold grundsätzlich eine sehr sichere Anlageform dar. Experten raten dazu, 10 bis 20 Prozent des eigenen Vermögens in Edelmetalle zu investieren. Sehr sicherheitsliebende Menschen kaufen oftmals nur Gold, da die Kurse anderer Edelmetalle stärkeren Schwankungen unterliegen und Anlagegold, im Gegensatz zu Münzen und Barren aus Weißedelmetallen, von der

Mehrwertsteuer befreit ist. „Um die Edelmetallanlage zu diversifizieren, wird dennoch empfohlen, 70 Prozent in Gold, 20 Prozent in Silber sowie jeweils 5 Prozent in Platin und Palladium anzulegen. Diese Kombination bietet durch den hohen Goldanteil ausreichend Sicherheit, aber mit den anderen Edelmetallen auch gute Wachstumschancen“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Beim späteren Verkauf von Edelmetallen aus dem Pri-

vatbesitz fallen keine Spekulationssteuern an, sofern die Edelmetalle für mindestens ein Jahr gehalten wurden. Grundsätzlich macht es keinen großen Unterschied, ob Anleger sich für Goldbarren oder -münzen entscheiden, denn das Material bleibt dasselbe. Für Menschen, die sich Flexibilität wünschen, stellen sogenannte CombiBars eine gute Alternative dar. Dies sind Barren, die sich ähnlich einer Tafel Schokolade verlustfrei in kleinere Barren zu 1/10 Unze, 1 Gramm oder 0,5 Gramm unterteilen lassen.

Weitere Informationen unter www.scheideanstalt.de und www.edelmetall-handel.de oder www.facebook.com/ESG.Edelmetall

kontakt

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



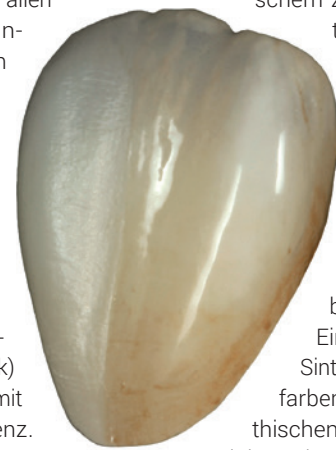
© ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Universelles Malfarben- und Glasurkonzept

Vintage Art Universal von SHOFU für 2D- und 3D-Charakterisierung monolithischer Restaurationen.

Bisher mussten Zahntechniker bei monolithischen Kronen und Brücken aus Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat deren hohe Festigkeit mit ästhetischen Kompromissen „bezahlen“. Mit dem neuen Malfarben- und Glasurkonzept Vintage Art Universal stellt SHOFU Dental eine Lösung vor, die ausnahmslos auf allen Dentalkeramiken anwendbar ist und den Gestaltungsspielraum deutlich erweitert. Mit dem Vintage Art Universal Liquid lassen sich nicht nur keramisch geschichtete Restaurationen klassisch oberflächlich bemalen und glasieren (2D-Maltechnik) – je nach Untergrund mit und ohne Fluoreszenz. Ihre besondere Stärke entwickeln die Massen jedoch mit dem Yamamoto „True Color Mixing Liquid“: Mischt man die Farben und Massen mit diesem Spezialliquid an, erhält selbst monolithisches Material die Illusion räumlicher Tiefe (3D-Maltechnik). Mehr noch: Aufgrund des glasartigen Lichtbrechungsindex des Yamamoto Liquids sieht der Anwender bereits beim Anmischen und Auftragen, wie Farbe und Transluzenz nach dem Brand aussehen.

„Während der Trend eindeutig zur gebrauchsfertigen Pastenmalfarbe geht, haben wir uns bei der Entwicklung bewusst für ein Pulvermaterial entschieden“, stellt Ingo Scholten fest, bei SHOFU verantwortlich für Laborprodukte. „Nur ein Pulvermaterial bietet im Zusammenspiel mit unterschiedlichen Liquids und Glasurmassen so viel Gestaltungsspielraum – von der klassischen Bemalung und Glasur bis hin zu ausdrucksstarken 3D-Effekten auf monolithischem Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat.“ Die neuen Malfarbenpulver sind deutlich feiner als bisherige Pulver und damit auch dichter. Das Ergebnis: ausdrucksstarke Farben, die gut decken. Einen noch stärkeren Sinterverbund der Malfarben mit dem monolithischen Material darunter sichert der höhere Glasanteil im Pulver. Vintage Art Universal ist ab sofort im Dentalhandel erhältlich. Die Produktbroschüre, eine „Step by Step“-Anleitung wie auch eine Übersicht über Einzelmassen, Sortimente und Bestellnummern gibt es unter www.shofu.de/produkt/vintage-art-universal



kontakt

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40787 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
info@shofu.de
www.shofu.de



Neues Format für erfolgreichen Schienenrohling

optimill memosplint ist jetzt auch im 95mm-Durchmesser erhältlich.

Der erste thermoelastische Schienenrohling optimill memosplint wird jetzt auch mit Durchmesser 95mm angeboten. Damit ist der innovative Werkstoff auch auf Fräsmaschinen zu verarbeiten, die nur über eine spezielle Aufnahme von Ronden mit dieser Geometrie verfügen. Auch für diese Sortimentserweiterung sind die gängigen Stärken 16mm und 20mm erhältlich.

Das Besondere an diesem Klasse IIa-Material sind die temperaturabhängigen mechanischen Eigenschaften. Die Schiene wird bei Körpertemperatur im Patientenmund flexibler, was für den Patienten einen deutlich gesteigerten Tragekomfort bedeutet. Die hohe Biegedehnung sorgt für eine maximale Bruchsicherheit und damit Langlebigkeit der aus optimill memosplint gefrästen Schiene.



kontakt

dentona AG
Otto-Hahn-Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: 0231 5556-0
mailbox@dentona.de
www.dentona.net

© dentona

UNSER NEUER SHOP >>>

www.shop.baumann-dental.de

>>> Bitte registrieren Sie sich neu
und erhalten bei der Erstbestellung
feierliche 10% Rabatt!

Baumann Dental

Baumann Dental GmbH
Keltern - Deutschland
Fon: +49(0)7236-933690
www.baumann-dental.de

*Diese Aktion ist gültig bis zum 08.04.2020. Gilt nur für Endkunden
in Deutschland & Österreich und nur solange der Vorrat reicht.
Gilt nicht für bereits reduzierte Artikel und Lizenzprodukte.*

GUTSCHEINCODE: NEU25



Erster Betrieb mit IHK-Qualitätssiegel „TOP AUSBILDUNG“

Cuxhavener Dentalunternehmen VOCO punktet als attraktiver Ausbilder.

Gute Ausbildungsqualität sichtbar machen – darum geht es bei einem neuen Zertifizierungssystem der IHK Stade (Niedersachsen). In einem mehrstufigen Verfahren können IHK-zugehörige Unternehmen ihre Ausbildungsleistung auf den Prüfstand stellen und am Ende für die Dauer von drei Jahren das Qualitätssiegel „TOP AUSBILDUNG“ erhalten. Als erster Betrieb im Elbe-Weser-Raum durchlief die VOCO GmbH aus Cuxhaven kürzlich erfolgreich den anspruchsvollen Auditprozess.

Ein zweiköpfiges Auditorenteam überprüfte die im Auditfragebogen vom Betrieb gemachten Angaben zur Ausbildungsqualität in einer Reihe von Einzelgesprächen mit Personalverantwortlichen, Auszubildenden, Ausbildern und Ausbildungsbeauftragten auf Herz und Nieren. Vom Berichtsheft über Einsatzpläne der Azubis bis zu Beurteilungsbögen wurden zudem unterschiedliche Dokumente in das Audit einbezogen.

Am Ende war das Urteil einhellig: Dem Dentalhersteller wurde eine sehr gute und strukturierte Ausbildung bescheinigt, durch die hohe Ansprüche effektiv umgesetzt wur-



V.l.: Maïke Bielfeldt (Hauptgeschäftsführerin IHK Stade), Ines Plaumann-Sauerbier (VOCO-Geschäftsleitung), Stefanie Hein (Ausbildungsbeauftragte, VOCO), Britta Nell (Leiterin Personalwesen, VOCO) und Dirk Immken (Leitung Aus- und Weiterbildung, IHK Stade).

wertige Ausbildung und fördern unseren Nachwuchs mit zahlreichen Maßnahmen – oft auch weit über die vorgegebenen Ausbildungsinhalte hinaus. Ziel ist es, unseren Auszubildenden und dual Studierenden eine langfristige und attraktive Perspektive zu bieten. Über die Auszeichnung „TOP AUSBILDUNG“ freuen wir uns sehr, denn sie ist eine tolle Bestätigung, dass wir mit unserem Engagement am Puls der Zeit sind“, so Ines Plaumann-Sauerbier von der VOCO-Geschäftsleitung. Mit vielen Glückwünschen überreichte IHK-Hauptgeschäftsführerin Maïke Bielfeldt die Audit-Urkunde. Bis zu einem Re-Audit in drei Jahren darf sich die VOCO GmbH nun „TOP Ausbildungsbetrieb“ nennen.

den. Die Auszubildenden – gleich, ob im kaufmännischen Bereich oder in Produktion und Labor – sind voll in die Abteilungen inte-

griert. Sie werden als zukünftige Mitarbeiter gesehen und dementsprechend intensiv auf ihre späteren Aufgaben vorbereitet.

„Gut ausgebildete und hoch motivierte Mitarbeiter sind die Basis unseres Erfolgs. Wir legen daher großen Wert auf eine qualitativ hoch-

Kontakt

VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: 04721 719-0
www.voco.dental

ANZEIGE

ABO-SERVICE

Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor
ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
www.zt-aktuell.de

CADdent
OneDay-Produktion
Verzahnung selbst im Labor

Mehr Transparenz
Inhaberstrategie
KZBV zur Aufklärung „Kassen- und Gesundheitsleistungen“

MDR: Prognostizierter Kostenanstieg im fünfstelligen Bereich
AZZ kritisiert hohen Kosten auch Gleichzeitigkeit mit anderen EU-Ländern

Reparatur mit Quick-tec
Die zuverlässigen Kronen von Si-tec

Prothetik
WIRTSCHAFT - 3076 6
TECHNIK - 3076 18
REPARATUR - 3076 46

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

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH

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 _____

www.oemus-shop.de

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
Tel.: +49 341 48474-201
s.schmehl@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

ZT 3/20

Neuer Kunststoff für das digitale Labor

Das nächste Highlight im FotoDent® Portfolio von Dreve Dentamid: FotoDent® denture.

Mit der Markteinführung des Prothesenkunststoffs FotoDent® denture macht Dreve den nächsten, bedeutenden Schritt in Richtung „digitales Labor“. Das lichthärtende Harz (385 nm) zeichnet sich aus durch größtmögliche Detailgenauigkeit und Dimensionsstabilität. Es ist biokompatibel und frei von MMA. Durch die niedrige Viskosität spart FotoDent® denture nicht nur Herstellungszeit gegenüber der herkömmlichen Verarbeitung, sondern gestaltet sich besonders auch im nachgelagerten Prozess effizienter. Das Medizinprodukt Klasse IIa ist in zwei farbstabilen Varianten verfügbar und übertrifft alle Anforderungen der relevanten DIN-Normen. Dreve hat für mehrere namhafte DLP-Druckerhersteller Prozesse validiert und arbeitet laufend an

weiteren Kooperationen im 3D Druck-Workflow.

kontakt

Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Straße 31
59423 Unna
Tel.: 02303 8807-40
dentamid@dreve.de
www.dentamid.dreve.de

Infos zum Unternehmen



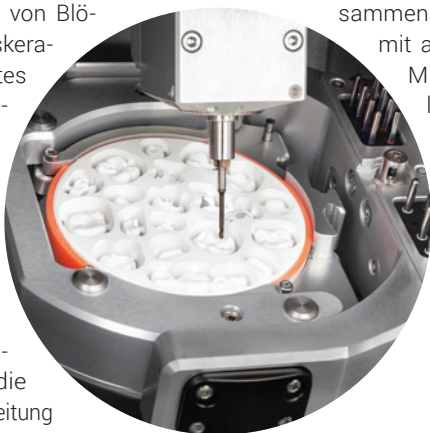
FotoDent® denture garantiert nicht nur eine schnelle und sichere Herstellung, sondern auch Eins-zu-eins-Reproduzierbarkeit. (Foto: © Dreve Dentamid GmbH)

Präzises und komfortables Fräsen

vhf präsentiert mit N4+ und S5 neue Modelle.

Mit der N4+ und S5 erweitert der führende Hersteller von dentalen Fräsmaschinen vhf in diesem Frühjahr sein Portfolio. Die N4+ ist eine Nassbearbeitungsmaschine zum Schleifen von Blöcken aus Glaskeramik, Composites und Zirkon sowie von Titan-Abutments. Diese Maschine vereint die von allen vhf-Maschinen gewohnt hohe Präzision und die schnelle Bearbeitung in einem kompakten Gehäuse. Die S5 ist eine besonders vielseitige fünfschichtige Dental-Fräsmaschine, die sowohl für die Trocken- als auch die Nassbearbeitung ausgelegt ist. Besonders geeignet ist sie für Anwender, die ein großes Materialspektrum bearbeiten wollen, denn ihr achtfacher Rondenwechsler erlaubt eine komfortable Non-Stop-Bearbeitung

aller Materialien von Wachs über Zirkon bis hin zu Kobalt-Chrom. Statt Ronden können auch bis zu 24 Blöcke oder 48 Abutments bearbeitet werden. Die stetige Zusammenarbeit von vhf mit allen relevanten Materialherstellern gewährleistet dabei, dass ein größtmögliches Materialspektrum optimal und sicher gefertigt werden kann.



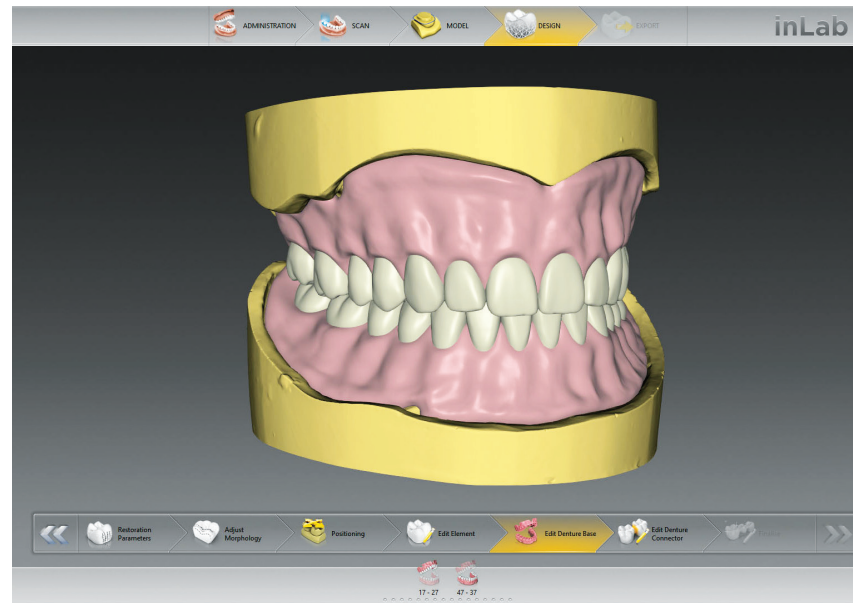
kontakt

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

Für Totalprothesen optimierte Software

inLab Software von Dentsply Sirona unterstützt Prozesse der digitalen Fertigung.

Mit dem Update auf die Version 20.0 hat die inLab Software ihr Indikationsspektrum nun erstmalig auf das Anwendungsgebiet der Totalprothese erweitert und ermöglicht dem zahntechnischen Labor eine optimale digitale Unterstützung aller relevanten Prozessschritte – vom genauen Erfassen der Bissregistrierung mit dem Extraoralscanner inEos X5 über eine automatisierte und sorgfältige Modellanalyse bis zum Erstvorschlag einer möglichen Zahnaufstellung sowie der Gestaltung der Prothesenbasis. Gewohnte und bewährte Abläufe hinsichtlich Funktionsabdruck und Bissregistrierung können beibehalten werden und erfordern keine zusätzlichen Hilfsmittel. Über die digitale Weiterverarbeitung entscheidet das Labor. Hohe Benutzerfreundlichkeit und intuitive Bedienung sind zentraler Bestandteil der neuen Indikation in der inLab Software. Die Anwendung führt den Zahntechniker Schritt für Schritt sicher durch den gesamten digitalen Prozess und ermöglicht individuelle Gestaltungswünsche. Die intelligente Modellanalyse unterstützt bei der Definition der erforderlichen anatomischen Merkmale. Anwender des Extraoralscanners inEos X5 von Dentsply Sirona profitieren ebenfalls vom aktuellen Software-Update 20.0. Eine übersichtlichere Benutzeroberfläche, ein neues Stufen-Menü und die interaktive Hilfestellung mittels Objektliste führen



bei jeder Indikation lückenlos durch den Scanprozess. Speziell für die digitale Prothese positioniert ein eigen entwickelter Prothesenhalter das Bissregistrat, für ein sicheres und wackelfreies Scannen in nur einem Schritt. Die für Prothesen optimierte Software ermöglicht zudem einen neuen und schnellen Scanworkflow für die genaue Korrelation von Ober- und Unterkiefer – die optimale Basis für das anschließende Design. Die neue Anwendung ist im inLab Software 20.0 Modul „Herausnehmbarer Zahnersatz“ integriert. Mehr Informationen unter www.dentsplysirona.com/digital-denture

kontakt

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

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

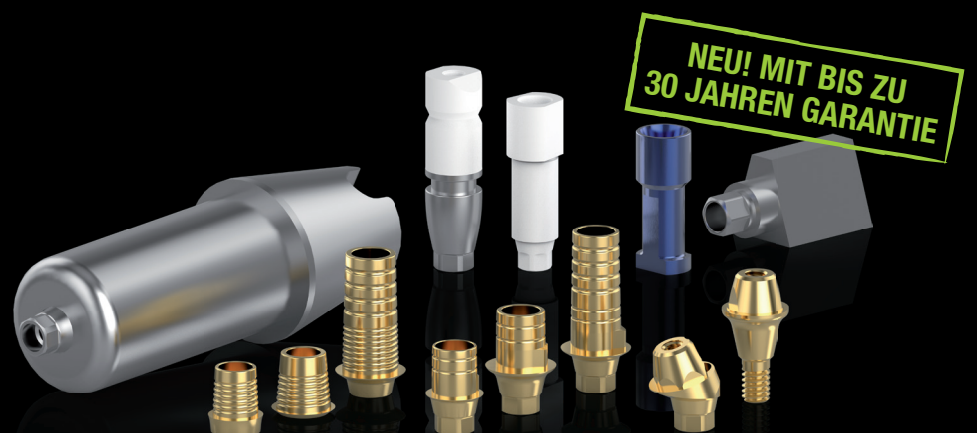
Zirkonzahn®

Übersicht kompatibler Systeme



HOCHWERTIGES VON ZIRKONZAHN

IMPLANTATPROTHETIK – ALLE KOMPONENTEN AUS EINER HAND



ZT Termine

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

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

20.03.2020 → Hamburg

Einführungsworkshop Noritake CZR und EX-3

Referent: ZTM Chris Schumacher
Gold Quadrat, Tel.: 0511 449897-0
info@goldquadrat.de

25.03.2020 → Remscheid

Lasersicherheitsschulung

Referenten: Uwe Weißmann,
Ralf Wachter
Dentaurum, Tel.: 07231 803-470
kurse@dentaurum.com

27.03.2020 → Ispringen

Frontzahngestaltung mit inLab CAD Software

Referenten: Zertifizierte inLab
Trainer; Dentsply Sirona
BensheimDEU-Kurse@
dentsplysirona.com

31.03.2020 → Rochlitz

Schichten und Modellieren mit Verblendkeramiken

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

02.04.2020 → Bad Säckingen

MASTER-Curriculum Funktion und Ästhetik

Referenten: ZTM C. Hannker,
ZTM J. Peters, ZTM J. H. Bellmann,
ZTM C. Wohlgenannt
Ivoclar Vivadent, Tel.: 07961 889-0
info.fortbildung@ivoclarvivadent.de

03./04.04.2020 → Ellwangen

Modellgusstechnik nach dem BEGO-System

Referent: BEGO-Kursleiter
Kulawy; Amann Girschbach
BEGO, Tel.: 0421 2028-372
fortbildung@bego.com

06.–08.04.2020 → Bremen

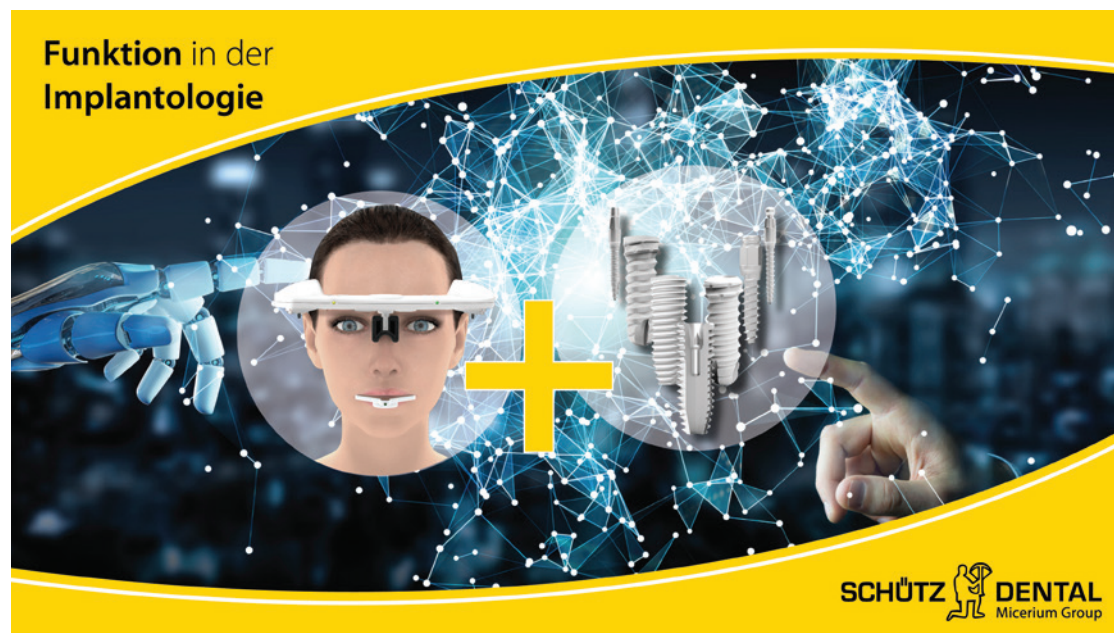
Pala® – Prothesenwerkstoffe

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

12.04.2020 → Landau

Sicher und profitabel Implantieren

Schütz Dental macht präzise Kiefervermessung möglich.



Aus einer Hand: Das hochwertige und bewährte IMPLA Implantatsystem in Kombination mit dem Tizian JMA Optic by zebris! Die Langlebigkeit eines Implantates ist unter anderem maßgeblich von der Einwirkung der Scherkräfte auf das Implantat abhängig. Unter Berücksichtigung

der echten Kieferbewegungen erreichen Zahnmediziner damit eine ideale Okklusion bei den Patienten. Mithilfe der zebris Real Movement-Daten aus dem gleichnamigen Modul können die Scherkräfte von vornherein mit eingepplant werden und begünstigen

somit die Voraussetzungen für ein optimales Setzen der Implantate. Schütz Dental bietet mit seinem bewährten Kiefervermessungssystem alle Module an und leistet für das IMPLA Implantatsystem und das Tizian JMA Optic by zebris einen exzellenten Support.

Vorteile für Zahnmedizinerinnen und Zahntechniker:

- Noch höhere Sicherheit
- Genauere und vorhersehbarere Ergebnisse
- Gesteigertes Patientenvertrauen
- Digitales Image für die Praxis
- Mehr Privatleistungen

IMPLA meets zebris – mit dieser einzigartigen Kombination beweist Schütz Dental eine hohe Expertise bei der Funktion in der Implantologie verbunden mit der digitalen Verarbeitung der Kieferbewegungen.

kontakt

Schütz Dental GmbH

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

Metallfrei in die Zukunft starten

Restaurationsmaterial TRINIA™ von Bicon bietet zahlreiche Vorteile gegenüber Metall.



TRINIA™ besteht aus einer multidirektionalen Vernetzung von Glasfasern und Kunstharzen. Es bietet dem Anwender eine CAD/CAM-gefräste Alternative zu Metallrestorationen. Die neuartige Materialzusammensetzung der Discs und Blöcke aus 40 Prozent Epoxidharz und 60 Prozent Fibreglas ist die optimale Metallalternative. Es eignet sich zur Herstellung von Kappen, Gerüstbauten, Rahmenkonstruktionen sowie für endgültige oder temporäre Front- und Seitenzahnkronen und -brücken auf natürlichen Zähnen oder Implantaten. Die Konstruktionen können zementiert, nicht zementiert oder mit verschraubten oder teleskopierenden Restaurationen verankert werden. In den vergangenen Jahren

hatten die Bedenken bezüglich Metallrestorationen zugenommen. Nachteile von Metallen sind beispielsweise Allergenität, Gewicht, Dichte oder lange Verarbeitungsdauer. Auch die problematische Ästhetik spielt eine Rolle. Darüber

hinaus verfügen Metalle über eine hohe Wärmeleitfähigkeit und isolieren weit schlechter als Zähne. TRINIA™ kombiniert dagegen hohen Komfort und perfekte Ästhetik: kein unangenehmer metallischer Geschmack, keine allergischen Reaktionen, dafür ein leichtes und spannungsfreies Tragegefühl.

bei der permanenten Versorgung durch Inlays, Onlays, Kronen, Brücken, Veneers oder Teilprothesen. TRINIA™ ist kompatibel mit zahlreichen Implantatsystemen und erreicht einen stabilen Abutmentverbund und kann auf sämtlichen Maschinen mit Standardaufnahme, trocken wie nass, verarbeitet werden. Bei der Verarbeitung ist kein Brennen erforderlich, so nimmt die Fertigung noch weniger Zeit in Anspruch. Die TRINIA™-Fräsrohlinge sind in 98 Millimeter großen zirkularen Discs, 89 Millimeter großen d-förmigen Discs und 40 und 55 Millimeter großen Blöcken erhältlich. Sie entsprechen dem Industriestandard und sind in 15 mm und 25 mm Dicke verfügbar.

kontakt

Bicon Europe Ltd.

Dietrichshöhe 2
55491 Büchenbeuren
Tel.: 06543 818200
germany@bicon.com
www.trinia.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch



Infos zum Unternehmen



Erstes Universal-Zirkon ohne ästhetische Limits

Zolid Gen-X mit Farb- und Transluzenzgradient überzeugt für nahezu jede Indikation.

Mit Zolid Gen-X hat die aufwendige Suche nach dem geeigneten Rohling für die entsprechende Restauration ein Ende, denn die neusten Rohlinge der Zolid DNA Generation sind wahre Alleskönner! Zolid Gen-X beinhaltet alle Vorteile der Zolid HT+ Produktgruppe: Die ausgezeichneten ästhetischen Eigenschaften und hervorragenden mechanischen Werte dienen den meisten Indikation. Zudem verfügt Gen-X über einen natürlichen Farbverlauf, der den Rohling in Sachen Effizienz und Ästhetik auf ein neues Level hebt.

Kurz nach Markteinführung 2017 konnte das Material Zolid HT+ bereits breitflächig überzeugen – 2,5 Millionen gefertigte Einheiten seither lassen keinen Zweifel, dass die Zahntechnik auf dieses Material gewartet hat. Nun wurde mit Zolid Gen-X und seinem



VITA Shade Guide abgestimmt. Dies gibt dem Anwender in der Fertigung zusätzlich Sicherheit für stets reproduzierbare Ergebnisse. Für besonders anspruchsvolle Ästhetik, wie z.B. monolithische Kronen im Frontzahnbereich oder verfärbte Stümpfe, steht dem Anwender natürlich nach wie vor das gesamte Portfolio der Zolid DNA Generation zur Verfügung.

Kontakt

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

integrierten Farb- und Transluzenzgradienten ein Material geschaffen, das praktisch für alle gängigen Indikationen aus Zirkonoxid geeignet ist. Labore können mit diesem Material die Lagerhaltung verrin-

gern. Gleichzeitig entfallen aufwendige Auswahlprozesse anhand von Indikation und Position der Restauration. Wie bei allen Materialien der Zolid DNA Generation wurden die 16 Farben präzise auf den

Erfolgreiche Spendenaktion

Henry Schein konnte 5.800 Euro im Rahmen von „Practice Pink“ sammeln.



Mitarbeiter des Unternehmens veranstalteten einen Verkauf von selbst gebackenem Kuchen, um zusätzliche Spendengelder zu generieren.

„Practice Pink“ ist eine von Henry Schein weltweit durchgeführte Kampagne, bei der Spenden für Organisationen gesammelt werden, die sich für Brustkrebspatienten engagieren. Henry Schein Dental Deutschland führt im Rahmen dieser Kampagne spezielle Verkaufsaktionen in seinem Onlineshop durch. Kunden können während des Aktionszeitraums pinkfarbene Produkte aus dem Sortiment von Henry Schein erwerben – darunter Verbrauchsmaterialien, Kleidung und Praxisbedarf. Ein Prozent der

Verkaufserlöse spendet das Unternehmen an den Verein Brustkrebs Deutschland e.V. Auch das Team Schein engagierte sich für den guten Zweck: Mitarbeiter des Unternehmens veranstalteten einen Verkauf von selbst gebackenem Kuchen, um zusätzliche Spendengelder zu generieren. Stefan Heine, Geschäftsführer von Henry Schein Dental Deutschland, erhöhte den Spendenbetrag um weitere 1.800 Euro. Der Verein Brustkrebs Deutschland e.V. wird von Henry Schein bereits seit mehreren Jahren unterstützt. Zu-

letzt hatte das Unternehmen dem Verein eine umfangreiche Sachspende für das Projekt Wohlfühlpäckchen übergeben können: 1.750 „Wellness-Sets“ für an Brustkrebs erkrankte Frauen wurden von Team Schein-Mitgliedern im Rahmen der „We Care Global Challenge“ zusammengestellt. „Unsere Wohlfühlpäckchen sind eine besondere Herzensangelegenheit für uns. Jede Patientin kann sie kostenlos bei uns anfordern. Die Päckchen enthalten umfangreiche Informationen, aber auch Kleinigkeiten für

das Wohlbefinden der Betroffenen“, erläutert Manuela Sturm vom Verein Brustkrebs Deutschland.

Kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ZT Impressum

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

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

Redaktion
Rebecca Michel
Tel.: 0341 48474-310
r.michel@oemus-media.de

Julia Näther
j.naether@oemus-media.de

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

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

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

Abonnement
Sylvia Schmehl (Aboverwaltung)
Tel.: 0341 48474-201
s.schmehl@oemus-media.de

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

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

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

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

www.zt-aktuell.de





IMPRIMO® system

Alles zum 3D-Drucken!

- // Geräte für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis
- // 11 Materialien, 21 Farben für alle Anwendungen in Labor und Praxis
- // Individueller Support – elektronisch, telefonisch, persönlich



SCHEU-DENTAL GmbH
www.scheu-dental.com
phone +49 2374 9288-0
fax +49 2374 9288-90