

Gesundheitswesen genießt großes Datenschutzvertrauen

Laut Digitalstudie gehen Deutsche bewusst mit persönlichen Angaben um.

Die große Mehrheit der Bundesbürger schaut sich genau an, welche Angaben sie für Apps und Programme verraten muss – und beschränkt diese auf ein Minimum. 82 Prozent der Bundesbürger geben nur solche Daten frei, die für die Nutzung zwingend erforderlich sind. Das sind Ergebnisse der repräsentativen Postbank Digitalstudie 2020. Hierfür wurden im Februar und März dieses Jahres 3.035 Deutsche befragt. 59 Prozent der Deutschen wissen zumindest bei den meisten Anwendungen, die sie nutzen, welche Daten sie freigegeben haben, wie die Post-

bank-Studie belegt. Dass die Deutschen sensibel in Sachen Datenschutz sind, zeigt zudem auch die Debatte um die Corona-App und eine zentrale Speicherung der erfassten Daten – gegen die sich die Bundesregierung letztlich entschieden hat. Gleichwohl liest nur eine Minderheit der Bundesbürger Datenschutzbestimmungen ganz genau durch. 38 Prozent sagen von sich, dass sie diese Regelungen nur überfliegen. Das Vertrauen der Deutschen in Institutionen des Gesundheitswesens ist besonders groß. 87 Prozent vertrauen am ehesten Ärzten und

Kliniken, wenn es um den Schutz ihrer persönlichen Daten geht. Doch auch Krankenkassen sowie Banken genießen mit 85 Prozent bzw. 83 Prozent noch großes Vertrauen der Bevölkerung. Darauf, dass ihre Daten bei Staat und Behörden sicher sind, verlassen sich 71 Prozent der Bundesbürger. Weniger gut aufgehoben sehen die Deutschen ihre Daten hingegen bei Suchmaschinen und sozialen Netzwerken. Hier geben nur noch 28 Prozent bzw. sogar nur 17 Prozent an, Vertrauen zu haben.

Quelle: Postbank

Ansprüche an Ausbildung bleiben bestehen

VmF appelliert an die Verantwortung von Ausbildenden.



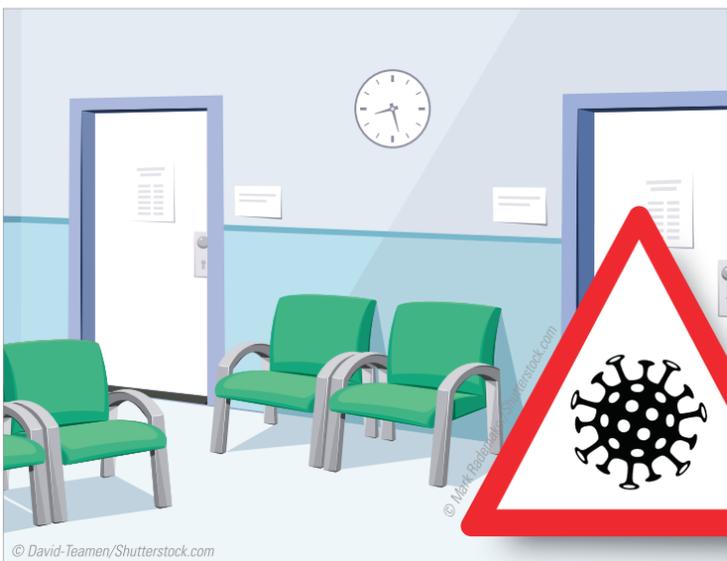
An die Ausbildung der Zahnmedizinischen Fachangestellten sowie der Zahntechnikerinnen und Zahntechniker müssen auch in Pandemiezeiten hohe Ansprüche gestellt werden. Hannelore König, Bundesvorstandsmitglied im Verband medizinischer Fachberufe e.V., appelliert an das Verantwortungsbewusstsein der Ausbildenden: „Uns erreichen immer wieder Berichte aus Ausbildungsbetrieben, dass Auszubildende verstärkt als Vollzeitkräfte eingesetzt werden, weil die ausgebildeten Kolleginnen wegen fehlender Kinderbetreuung nicht zur Verfügung stehen.“ Hannelore König erinnert: „Ziel der Ausbildung ist es, den Auszubildenden die berufliche

Handlungsfähigkeit im Ausbildungsberuf zu vermitteln – aber nicht nur nach dem Motto: Lernen durch Handeln. Das heißt, dass den Auszubildenden genug Zeit gegeben werden muss, Lerninhalte aufzuarbeiten. Das gilt natürlich auch für den Fall, dass die Berufsschule keinen Präsenzunterricht anbietet. Auszubildende sollten grundsätzlich nicht im Homeoffice arbeiten. Mobiles Arbeiten darf aber keine Dauerlösung sein. Vielmehr muss den Auszubildenden während der Arbeitszeit ausreichend Zeit und Gelegenheit gegeben werden, sich mit den Ausbildungsinhalten zu beschäftigen. Im Ausbildungsbetrieb ist zudem eine feste Kontaktperson wichtig, die das Führen des Ausbildungsnachweises begleitet. Nur so können wir gemeinsam dafür sorgen, dass es auch morgen gut qualifizierte Fachkräfte gibt, die dazu beitragen, die ambulante Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen.“

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

Über 50 Prozent weniger Arbeit

Repräsentative Erhebung analysiert Auswirkungen der Corona-Krise in Zahnarztpraxen.



April 25,2 Stunden pro Woche in der Praxis anwesend, darüber hinaus war jedoch die telefonische Erreichbarkeit außerhalb der Sprechzeiten gewährleistet. Beinahe die Hälfte der Praxen hatte ihren Betrieb auf Notfallbehandlung umgestellt (44,6 Prozent). Als Gründe wurden Infektionsschutz (38,1 Prozent), vorbeugende Empfehlungen der Körperschaften (28,0 Prozent), Terminabsagen der Patienten (27,1 Prozent) sowie fehlende oder knappe Schutzausrüstung (19,6 Prozent) genannt (Mehrfachnennungen mgl.). In Bundesländern, in denen das Ministerium entsprechende Verordnungen erlassen hatte, kamen auch diese zum Tragen. Ein weiterer Grund war Personalmangel in der Praxis (entweder Zahnarzt/Personal Risikogruppe oder fehlende Kinderbetreuung). Kurzarbeit musste im Bundesdurchschnitt von über zwei Dritteln der Praxen in Anspruch genommen werden (69,8 Prozent). „Die immensen Verluste werden sich nicht in anderen Monaten nachholen lassen können, dies ist organisatorisch und personell gar nicht möglich, arbeitsrechtlich können die Stunden ja nicht einfach hinten an die Öffnungszeiten drangehängt werden“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel. „Zahnmedizin ist viel ausstattungsintensiver als andere Fachbereiche, warum gerade hier nicht die gleichen Schutzmechanismen greifen wie im restlichen Gesundheitssystem, ist faktisch nicht begründbar. Für die ohnehin kreditbelasteten Praxen ist diese Situation folgenschwer.“

Quelle: BZÄK

Die Auswirkungen der Corona-Krise auf die Zahnarztpraxen sind hoch, das zeigte bereits eine offene Online-Umfrage unter Praxisinhabern Mitte April. Nun liegen zusätzlich deutschlandweit repräsentative Daten aus dem GOZ-Analyse-Panel der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) vor: Im Bundesdurchschnitt schätzen die Praxen den Rückgang des Arbeitsaufkommens zwischen Anfang Februar und Anfang April auf mehr als 50 Prozent. Die Einschätzungen variieren, je nach Infektionsgeschehen und länderspezifischen Regelungen, zwischen 40,5 Prozent und 59,2 Prozent. Obwohl die Praxen flächendeckend für ihre Patienten erreichbar blieben, mussten sie ihre Sprechzeiten um durchschnittlich gut ein Drittel (38,7 Prozent) reduzieren. Am deutlichsten zeigte sich dies in Berlin (-43,2 Prozent). Im Bundesdurchschnitt waren die Zahnärzte Anfang

ZT Kurz notiert

Positive Mundgesundheit

Laut einer Studie sinkt Zahnlosigkeit im Alter auf 4,2 Prozent in Deutschland. Dieser Trend soll sich auch in den kommenden Jahren bis 2030 fortsetzen.

Folgen der Corona-Krise

Im Bundesdurchschnitt musste Kurzarbeit von knapp 70 Prozent der Zahnarztpraxen in Anspruch genommen werden.

ANZEIGE

Natürlich. Sicher. Digital.

Edelweiß von Si-tec

100 Prozent biokompatibel

TK-Soft Ceram – Das feinjustierbare Friktionselement zur klassischen und digitalen Verarbeitung – und dabei 100 % biokompatibel! Setzen Sie auf Verbindungssicherheit in der Zahntechnik mit dem **Cera Cem Kleber** und **Cera Primer** – dem Spezialverbundsystem für Zirkonoxid-Komponenten!

www.si-tec.de

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



ZTM Otto Prandtner
Geschäftsführer
rezotto production GmbH

Gesichtsanalyse in der zahn- medizinischen Praxis

Als Zahntechniker und Mediziner schaffen oder verändern wir durch Restaurationen und Eingriffe fast alltäglich das Erscheinungsbild von Menschen in einem ästhetisch betrachtet hochsensiblen Areal. Dabei arbeiten wir präzise und auf einem hochtechnologisierten Level, um Wünsche der Patienten bis ins Detail zu erfüllen. Aber wie sehen diese Wünsche aus?

Ein Menschenlächeln ist zu individuell, um es aus einem Katalog heraus zu reproduzieren. Trotzdem sind die Ansprüche meistens sehr generell. Weiß, gerade und schön sollen die Zähne sein. Ist es nicht paradox, dass wir in Schaffensprozessen fortwährend Symmetrie anstreben, uns bei unseren Mitmenschen aber besonders die kleinen Fehler ansprechen?

Die Antwort, die diesem Phänomen zugrunde liegt, erstreckt sich über den Diskurs der Ästhetik von Symmetrie bis hin zu unserem Verständnis von Identität und Persönlichkeit. Vor allem für mich als Zahntechniker ist sie von hoher Relevanz. Die vollständige Beseitigung unserer Unvollkommenheiten entfernt uns von uns selbst und kostet uns in gleichem Maße ein Stück unserer Individualität, Persönlichkeit und Vitalität. Die meisten Menschen sind sich ihrer feinen Charakteristika nicht einmal bewusst. Daher arbeiten wir in unserem Behandlungsteam mit Foto- und Videoaufnahmen der Patienten. Denn: Was uns medizinische Instrumente wie der 3D-Scan der Kiefergelenke oder ein diagnostisches Wax-up nicht offenbaren können, sind vor allem die Bewegungen der Lippen und schließlich, wie das Zusammenspiel der gesamten Gesichtsmuskulatur unser Lächeln einzigartig macht. Manche Patienten tendieren beispielsweise dazu, beim Sprechen den Kopf zu neigen oder entblößen eine Seite der Zähne mehr als die andere, wenn sie lächeln. Diese Informationen bieten uns relevante Anhaltspunkte, die Restauration so eng wie möglich an die dentale Identität des Patienten anzupassen. Das auf den Foto- und Videoaufnahmen basierende Mock-up wird anschließend in einem ergebnisoffenen Prozess in enger Abstimmung mit den Patienten mehrfach angepasst, bis das Ergebnis keine Wünsche mehr offenlässt.

So vielversprechend dieser Ansatz klingen mag, so komplex ist er in seiner Umsetzung. Je mehr wir Ansätze zur Lösung medizinischer Probleme in Richtung der Patienten verschieben, desto mehr müssen wir als Zahntechniker und Ärzte bereit sein, uns auf den Patienten und sein individuelles Feedback einzulassen. Dieser Prozess erfordert viel Geduld, bietet aber auch einen Mehrgewinn für mich als Zahntechniker: Die eigene Arbeit wandelbar an immer neuen individuellen Merkmalen zu erproben, die mit einer Schablone nicht zu fassen sind, sensibilisiert mich für die Einzigartigkeit meiner Patienten und gibt meinem kreativen Horizont Raum. Denn: Wer mit seinem Mock-up nicht auch falsch liegen darf, wird nichts patientengerechtes Originale schaffen.

Ihr Otto Prandtner

ZTM Otto Prandtner und Dr. Reza Saeidi Pour veröffentlichen seit 2018 Lehrmaterial und Tutorials zu modernen Therapiekonzepten und deren Anwendung auf ihrer Website rezottoproduction.com

kontakt

ZTM Otto Prandtner
rezotto production GmbH
81379 München
Tel.: 089 59992805
mail@rezottoproduction.com
www.rezottoproduction.com



Tutorial zur
Gesichtsanalyse

Klaus Kanter Preis 2020

Einsendeschluss wird bis 31. August verlängert.

Der Bannstrahl der Corona-Pandemie hat auch die Klaus Kanter Stiftung erreicht. Die Bewertung der Meisterarbeiten, die für den 5. Juni anberaumt war, musste verschoben, nicht aber aufgehoben werden.

Trotz eines umfangreich ausgearbeiteten Hygienekonzeptes war es nicht möglich, für diesen Zeitpunkt geeignete Räumlichkeiten für die Jury der Klaus Kanter Stiftung anzumieten, um die eingesandten Meisterarbeiten zu begutachten und die Gewinner

ermitteln zu können. Auch die Preisverleihung, die fast schon traditionsgemäß bisher anlässlich der Veranstaltung der HWK Berlin „Herbstfortbildung und Absolvententreffen im BTZ der HWK Berlin“ vorgenommen wurde, wird nicht wie gewohnt im September stattfinden können, da auch diese Veranstaltung verschoben werden musste. Ein neuer Termin für die feierliche Preisverleihung mit Übergabe der Urkunden und der Gewinne ist noch zu bestimmen.

Die Jury der Stiftung wird dennoch auch in diesem Jahr die Besten der Besten küren und sie bekanntgeben. Der Aufruf an alle Jungmeister, am international anerkannten Wettbewerb um den Klaus Kanter Förderpreis teilzunehmen, besteht deshalb nun bis zum 31. August 2020. Alle Informationen zur Teilnahme unter www.klaus-kanter-stiftung.de

Quelle: Klaus Kanter Stiftung

Neues „EU4Health“-Programm

Kommission schlägt europäischen Gesundheitsplan vor.

Die Europäische Kommission bringt als eine Lehre aus der Corona-Krise ein neues europäisches Gesundheitsprogramm auf den Weg. „EU4Health“ soll für die Jahre 2021 bis 2027 mit einem Etat von 9,4 Milliarden Euro aus-

gestattet werden. Neben einem besseren Schutz vor grenzübergreifenden Gesundheitsgefahren soll das Programm auch die Verfügbarkeit von bezahlbaren Medikamenten und medizinischer Ausrüstung sicherstellen und die Gesund-

heitssysteme in der EU stärken. Nach Zustimmung der EU-Staaten und des Europäischen Parlaments könnte EU4Health am 1. Januar 2021 anlaufen.

„EU4Health“ ist Teil des Aufbauplans „NextGenerationEU“, den Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen Ende Mai im Europäischen Parlament vorgestellt hatte. Es ist zentraler Bestandteil der Maßnahmen der dritten Säule des Aufbauplans, über die konkrete Lehren aus der Coronavirus-Pandemie gezogen werden soll.

EU-Gesundheitskommissarin Stella Kyriakides sagte in Brüssel: „Mit dem Aufbauplan und dem überarbeiteten EU-Haushalt für die nächsten sieben Jahre haben wir eine strategische Vision vorgelegt, um sowohl der heutigen Situation als auch den Herausforderungen von morgen gerecht zu werden. Als Teil dieses Pakets wird das neue EU4Health-Programm einen echten Paradigmenwechsel herbeiführen hinsichtlich der Art und Weise, wie die EU mit Gesundheit umgeht. Es ist ein klares Signal, dass die Gesundheit unserer Bürger mehr denn je eine Priorität für uns ist.“

Quelle: Europäische Kommission



Stella Kyriakides

INQA veröffentlicht Corona-Ratgeber

Website gibt Unternehmen Orientierung in der COVID-19-Krise.

Angesichts der aktuellen Herausforderungen für Unternehmen und Beschäftigte in der Corona-Pandemie entwickelt sich auch die vom BMAS unterstützte Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) weiter: Mit einer neuen Website will die Initiative Unternehmen und ihren Beschäftigten gerade jetzt Orientierung geben. So bietet der neue INQA-Schwerpunkt „COVID-19: Beschäftigte schützen, Arbeit gut gestalten“ praxisorientiertes Wissen rund um die Themen: Gute Führung im Homeoffice, finanzielle Hilfsprogramme, psychische Gesundheit, Selbstständige und Kleinunternehmer. Bundes-

arbeitsminister Hubertus Heil: „Durch die Beschränkungen wegen der COVID-19-Pandemie hat sich die Arbeitswelt für viele verändert. Arbeitgeber und Beschäftigte müssen sich den neuen Umständen anpassen. Neue Konzepte sind gefragt: Arbeitsabläufe werden anders gestaltet, die Umstellung auf das Homeoffice und die Anpassung an den aktuellen Gesundheits- und Arbeitsschutz sind auch eine neue Bewährungsprobe für Beschäftigte und Unternehmen. INQA.de bietet hierfür aktuelle Informationen und umfangreiches Wissen aus der betrieblichen Praxis sowie konkrete hilf-

reiche Angebote wie Checks und geförderte Beratung.“ Die neue Website richtet sich an Beschäftigte ebenso wie die Geschäftsführung, Führungskräfte, Personalverantwortliche und Betriebsräte und bringt die verschiedenen Akteure persönlich und virtuell zusammen. Sie ermöglicht einen schnellen und unkomplizierten Zugang sowohl zu aktuellen Inhalten als auch zu den bewährten Förderangeboten der Initiative. Zudem wurde die Website auch für neue Mobilgeräte optimiert.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Klaus Kanter

16. November 1922 – 7. Juni 2020.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) trauert um seinen ehemaligen Präsidenten Klaus Kanter. 1956 war Klaus Kanter einer der Mitbegründer des Bundesinnungsverbandes VDZI. Der Frankfurter Zahntechnikermeister führte von 1968 bis 1978 den Bundesinnungsverband als Präsident. Klaus Kanter war in seiner Amtszeit im Jahr 1977 als ideenreicher und selbstbewusster Vertreter der selbstständigen Zahntechnikermeister bei der Einbindung in die gesetzliche Krankenversicherung – damals noch RVO (Reichsversicherungsordnung) – beteiligt. Klaus Kanter stand von 1962 bis 1999 als Obermeister der Zahntechniker-Innung Rhein-Main vor und war von 1964 bis 1999 Landesinnungsmeister des Zahntechniker-Handwerks Hessen (LIVH). Insgesamt über 25 Jahre gehörte er mit Unterbrechungen dem Vorstand des VDZI an und prägte maßgeblich die Berufspolitik des Verbandes mit. Von 1973 bis 1981 und von 1989 bis 1991 war Klaus Kanter Präsident des Europäischen Verbandes selbstständiger Zahntechniker (FEPPD) und von 1981 bis 1988 sowie von 1991 bis 1993 Vizepräsident.



Klaus Kanter im Februar 2018 bei der Gala-Veranstaltung in Frankfurt am Main zu seinem 95. Geburtstag und dem 25-jährigen Bestehen der Klaus Kanter Stiftung. (© Foto: Klaus Kanter Stiftung)

Zu den vielen Lebenswerken von Klaus Kanter zählt die Gründung der Klaus Kanter Stiftung im Jahr 1993. Die jährliche Verleihung des Klaus Kanter Preises, in der Branche mittlerweile als „Oscar der Zahntechnik“ bekannt, zeichnet in jedem Jahr die besten Meister eines Jahrgangs aus ganz Deutschland aus. Die Stiftung ist Ausdruck seiner ordnungspolitischen Grundüberzeugung, dass das Meisterprinzip im Handwerk den

Wettbewerb der Besten fördert und damit die Qualität und Innovation bei der Herstellung von Zahnersatz steigert. Seine Stiftung sieht es daher als Aufgabe, den Meistertitel gerade auch nach innen, gegenüber den Technikerinnen und Technikern in den Laboren, aber auch der gesamten Dentalbranche zu fördern und zu stärken. 1977 erhielt Klaus Kanter für seine Verdienste um das Zahntechniker-

Handwerk die Goldene Ehrennadel des VDZI. Am 11. Mai 1998 überreichte ihm Hans Eichel als Ministerpräsident von Hessen das „Große Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland“. Mit Klaus Kanter verliert das Zahn-techniker-Handwerk einen überzeugten Standespolitiker. Das Zahn-techniker-Handwerk wird ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren.

Kontakt

VDZI
Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen
 Mohrenstraße 20/21
 10117 Berlin
 Tel.: 030 8471087-0
 info@vdzi.de
 www.vdzi.de

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
 Röhrstr. 14 • 58093 Hagen
 Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • 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 verlorengegangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



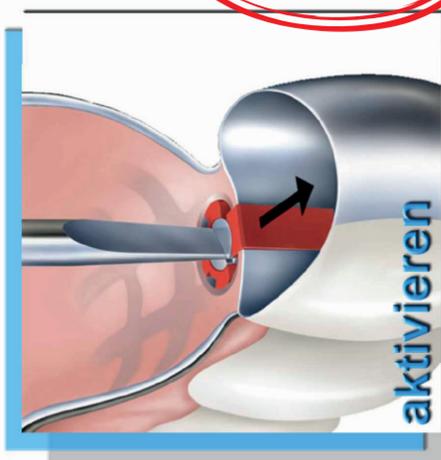
platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Compatible with **exocad**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



ANZEIGE

www.microtec-dental.de

Stempel

Bitte kreuzen Sie an:

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

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



Digital konstruiert, manuell gefinisht: Versorgung eines Diastemas mediale



Ein Beitrag von Dr. Benedikt Schultheis und ZTM Alexander Kiel.

Heute gibt es in der Zahnmedizin verschiedene Möglichkeiten, ein Diastema mediale zu schließen. Eine dieser Methoden ist die Versorgung der Zähne mit Veneers, die im vorgestellten Fall gewählt wurde.

Abb. 1: Ausgangssituation. **Abb. 2:** Wax-up überlagert auf Präparationsmodell. **Abb. 3:** Präparation 12, 11. **Abb. 4:** Präparation 21, 22. **Abb. 5:** Digitale Modellation Zahn 11 mit reduziertem Schneideanteil zum Vergleich. **Abb. 6:** Reduziertes Veneer (links) individuell eingefärbt und vorbereitet zum Sintern im Vergleich zu vollanatomischem Veneer. **Abb. 7:** Gesintertes Veneer mit reduziertem Schneideanteil. **Abb. 8:** Aufgeschichteter Inzisalbereich mit Transpa- und Schneidmassen vor dem Keramikbrand. **Abb. 9:** Anprobe der Veneers. **Abb. 10:** Endsituation.



Die Patientin weist ein Diastema von ca. 2,5 mm auf (Abb. 1). Eine ausschließliche Verbreiterung der Zähne mit Composite wäre aus ästhetischer Sicht nicht sinnvoll. Die Zahnfarbe und Zahnform können durch die Veneers ebenfalls korrigiert werden. Es ist auch weiterhin möglich, durch linguale und palatinale Führungsflächen an den Front- und Eckzähnen gezielt die dynamische Okklusion zu korrigieren. Gegenüber Kompositmaterialien bieten Keramiken den Vorteil einer höheren Abra-sionsfestigkeit, einer höheren Ver-

färbungsresistenz und einer besseren Biokompatibilität.

Planung

Für ein optimales Endergebnis ist eine genaue Planung unabdingbar. Dazu gehört selbstverständlich die Farbnahme mit dem Zahntechniker. Hier ist es wichtig, festzustellen, ob eine Vorbehandlung der Zähne geplant werden muss. Bei sehr stark verfärbten Zähnen sollte vorher ein Bleaching der Zahnstümpfe vorgenommen werden, um ein ästhetisches Ergebnis zu erzielen. Wenn die

Zahnstellung stärker korrigiert werden muss, sollte vorher auch eine kieferorthopädische Behandlung durchgeführt werden. Bei einem ungünstigen Gingivaverlauf ist es zu erwägen, ob man vorher einen parodontalchirurgischen Eingriff in Betracht zieht. Nach der umfangreichen Besprechung anhand von Situationsmodellen und Fotos mit dem Behandler und der Patientin wird ein diagnostisches Wax-up erstellt. Dieses Wax-up kann sowohl digital als auch manuell hergestellt werden. In diesem Fall habe ich mich für die digitale Variante entschieden (Abb. 2).

Hierbei wurden die Veränderungswünsche der Patientin bereits berücksichtigt. Mit der Design-Software „Modifier“ der Firma Zirkozahn ist es möglich, sehr schnell ein digitales Wax-up zu erstellen. Allein der zeitliche Vorteil im Vergleich zur herkömmlichen Aufwachsmethode liegt auf der Hand. Alle vorhandenen Modelle wurden ebenfalls eingescannt und digital gesichert.

Aus diesem digitalen Wax-up lässt sich nun ein Mock-up aus Kunststoff erstellen. Aus einem PMMA-Blank wird das Mock-up passgenau herausgefräst. Mit den Parametereinstellungen der Fräsoftware, die gezielt Unterschnitte ausblockt, ist es möglich, das Mock-up ohne manuelle Nacharbeit mit einem leichten „Schnappeffekt“ auf die vorhandene Zahnsituation aufzustecken.

Dieses Mock-up wird nun bei der Patientin in situ anprobiert – eine tolle Möglichkeit, zu zeigen, wie die definitive Versorgung einmal werden soll. Änderungs- und Korrekturwünsche kann man nun besprechen und in die Umsetzung der Keramikrestauration einfließen lassen. Kleine Veränderungen kann man natürlich an diesem Kunststoff-Mock-up bestens vornehmen und direkt im Mund überprüfen.

Präparation

Bei der Präparation haben wir uns für die rein inzisal-horizontale Präparation entschieden (Abb. 3 und 4). Die vestibuläre Zahnfläche wird unter Beibehaltung der anatomischen Form auf dieses vorherbestimmte Niveau reduziert. Eine Veneerschichtstärke unter 0,3 mm ist nicht zu empfehlen, da ansonsten die Restauration zu bruchgefährdet ist. Die ggf. aus funktioneller oder ästhetischer Sicht zu präparierende inzisale Reduktion sollte aus Stabilitätsgründen ca. 1 bis 2 mm betragen. Bei dunklen Zähnen ist ein zusätzlicher labialer Abtrag von 0,2 mm anzuraten, um die Verfärbungen ausreichend zu maskieren. Der gingivale Präparationsrand liegt äquigingival oder leicht subgingival und sollte schmelzbegrenzt sein. Die proximale Präparation erfolgt in der Regel bis kurz vor dem Approximalkontakt. Bei Änderung der Zahnstellung wie in unserem Fall wird der Approximalkontakt aufgelöst, um dem Zahntechniker den benötigten Spielraum zu geben. Vorhandene Füllungen sollten vom Veneer bedeckt sein und, wenn nötig, erneuert werden. Wichtig ist eine Präparation, die eine endgültige Endposition des Veneers während des Einsetzens definiert.

Das bereits angefertigte Mock-up kann der Behandler auch bestens zur Präparation der Zähne verwenden. Mit einem Tiefenanschlag-Bohrer schleift er durch das aufgesteckte Mock-up hindurch und markiert somit die maximale, aber notwendige Tiefe des Zahnsabtrages. Nach der Präparation der Tiefenmarkierung wird das Mock-up heruntergenommen und die restlichen Flächen des Zahnes bis zur

Modellherstellung. Hierbei ist es von Vorteil, das ungesägte Modell zuvor einzuscannen. Dieser „Vorscan“ erfasst die Kiefer und Zahnfleischanteile, die nach dem Sägeschnitt verloren sind. Diese Gingivaanteile kann man sich bei der digitalen Modellation stets ein- und ausblenden. Ein wichtiges visuelles Hilfsmittel bleibt somit digital gesichert. Das Präparationsmodell wird nun zur Herstellung der definitiven Ver-

Nach dem Sintervorgang werden die Zirkonanteile auf das Meistermodell aufgepasst und für die Verblendung vorbereitet (Abb. 7). Mit Transpa- und Schneidmassen werden nun ganz gezielt die inzisalen Anteile ergänzt und aufgebrannt. Hierbei ist das manuelle Geschick des Zahntechnikers gefordert (Abb. 8). Für den Glanzbrand wird dünn und akzentuierend die fluoreszierende Glasurmasse (Glaze Fluo, Zirkonzahn) aufgetragen. Nach dem finalen Brand, Ausarbeitung und ggf. manueller Politur zeigt sich ein hochästhetisches Ergebnis, das nach der Eingliederung eine lebendige Lichtdynamik widerspiegelt.



Markierung beigeschliffen. Es entsteht eine optimale Präparation mit exakten Platzverhältnissen für die definitive Keramikversorgung.

Provisorium

Ein zweites, identisches Mock-up kann jetzt gut als Eierschalen-Provisorium genutzt werden. Hierzu wird das Mock-up mit provisorischem Material „unterfüttert“ und auf die präparierten Zähne im Mund adaptiert. Die Überschüsse können gezielt entfernt werden, und der Patient erhält ein Provisorium, welches der endgültigen Versorgung schon sehr nahekommt. Die andere Möglichkeit, das Provisorium zu erstellen, ist, das aufgesteckte Wax-up auf dem Modell mit einem Vorwall (Knetsilikon) abzuformen. Dieser Silikon-Vorwall wird dann als Formteil für die Herstellung des Provisoriums verwendet. Die vestibulären Flächen der Präparationen werden zunächst zentral punktförmig angeätzt (Durchmesser der Ätzfläche ca. 3 mm). Anschließend wird punktuell ein Bonding sparsam aufgetragen, nicht verblasen, aber lichtgehärtet. Die Innenfläche des Provisoriums wird mit einem Bonding beschichtet und lichtgehärtet. Das Provisorium kann mit einem lichthärtenden Flow-Komposit eingesetzt werden. Werden mehrere Zähne versorgt, so ist eine Verblockung der Provisorien sinnvoll, um die Stabilität zu erhöhen.

Zahntechnisches Vorgehen

Nach der exakten Abdrucknahme der Präparation erfolgt die übliche

sorgung ebenfalls eingescannt und mit den anderen Scans (Situation, Wax-up, Gegenkiefer, Gingiva) digital gematcht, d. h. übereinandergelegt. Die einzelnen Modelle bzw. Scans lassen sich nun ein- bzw. ausblenden und sind die Grundlage für die digitale Modellation der Versorgung.

Die digitale Modellation erfolgt vollanatomisch auf Basis des zuvor erstellten Wax-ups. Das neue Präparationsmodell wird somit unter die digitale Oberfläche des Wax-ups angerechnet. Die möglichen Änderungswünsche können jetzt berücksichtigt und korrigiert werden. Erst nach Abschluss der Modellation werden die inzisalen Bereiche ganz gezielt mit der Design-Software reduziert. Unterstützende Marmelonanteile und die äußere Form bleiben nach dem digitalen Cut-back erhalten. Dies bietet ausreichend Platz für die individuelle Verblendung der Schneideanteile mit Keramikmassen (Abb. 5).

Alle Kronenboden-Parameter werden abschließend noch einmal überprüft. Erst dann ist die Modellation abgeschlossen und kann nun geätzt werden.

Bei der Materialauswahl habe ich mich in diesem Fall für „Prettau® 4 Anterior® Dispersive®“ entschieden. Es ist ein polychromatisches und höchst transluzentes Zirkon mit einem dispersiven, in sich verlaufenden Farbgradienten. Die geätzten Zirkonteile werden vor dem Sintern mit Färbeflüssigkeiten noch individuell bemalt und eingefärbt. So entsteht die perfekte Basisstruktur für die spätere Verblendung (Abb. 6).

Einsetzen der Versorgung

Beim Einsetzen der Veneers wird zunächst mit einem Try-In Zement die Passung der einzelnen Versorgungen überprüft. Im Anschluss werden sie zusammen anprobiert, um die Passung der Approximalkontakte zu überprüfen (Abb. 9). Wenn alles passt, werden die Veneers klassisch verklebt. Die Zementierung sollte immer symmetrisch von der Mitte beginnend erfolgen. Eventuell notwendige approximale Korrekturen sollten stets an den bereits befestigten Veneers vorgenommen werden. Vorteilhaft ist es, einen Einsetzschlüssel anzufertigen, um beim Einsetzen des Veneers die Position überprüfen zu können.

Resümee

Durch das Ineinandergreifen der verschiedenen Techniken aus manuellem und digitalem Design entsteht ein hochästhetisches Ergebnis. Dabei ergänzen sich beide Techniken zu einer Symbiose, die für alle Seiten einen Mehrwert bietet (Abb. 10).

kontakt



Dr. Benedikt Schultheis
Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie
Helenenstraße 6
34454 Bad Arolsen
Tel.: 05691 4488
info@zahnaerzte-schultheis.de
www.zahnaerzte-schultheis.de

Alexander Kiel
Kiel und Kiel Dentalästhetik
Arolser Landstraße 59
34497 Korbach
Tel.: 05631 505476
Info@smiledreams.de

3M Science.
Applied to Life.™



3M™ Lava™ Esthetic

Fluoreszierendes Vollzirkoniumoxid

3M.de/Lava-Esthetic

Digitale Ausbildung im Meisterkurs: „Wir haben die nötige Richtung eingeschlagen“

Ein Beitrag von Rebecca Michel.

Die Meisterschule Zahntechnik in Freiburg im Breisgau knüpft mit ihrer Ausbildung an die Prozessveränderungen der Zahnmedizin und der Zahntechnik an. Seit 2014 werden in der Meistervorbereitung und den Meisterprüfungen digitale Fertigungen vorgenommen. Das Interesse an der digitalen Umsetzung wächst stetig, die immer häufigeren Einsätze und Erfolge sprechen für sich. Im Interview spricht ZTM Guido Bader, Fachbereichsleiter und Dozent der Prothetik, über den Gedanken hinter dem Kompetenzzentrum Digitale Zahntechnik, die Gewichtung digitaler Ausbildungsinhalte und die Herausforderungen, die eine moderne Berufsausbildung meistern sollte.

Herr Bader, die Meisterschule Zahntechnik in Freiburg setzt in ihrem Ausbildungskonzept verstärkt auf digitale Technologie. Welcher Grundgedanke treibt diesen Schwerpunkt in Ihrem Ausbildungsangebot an?

Die technische Entwicklung sämtlicher digitaler Komponenten im Zahntechnik-Handwerk ist bemerkenswert. Die Möglichkeit, in fast allen Bereichen der modernen Zahntechnik digitale Herstellformate zu wählen, ist der

große Gewinn und die Chance für unseren modernen Beruf. Jede Fachfrau, jeder Fachmann sollte mit der Technologie umgehen können, wie in den Zeiten, in denen noch viel Feinmotorik und manuelle Fähigkeiten gefragt waren. Abstreifen sollten wir die handwerklichen Qualitäten jedoch nicht, schon gar nicht das umfassende Wissen darüber. Die gute Ausbildung ist in allen Bereichen unserer Branche unverzichtbar. Wenn die Bildungseinrichtungen mit dieser Entwicklung nicht mithalten, zerfallen das gute Ausbildungsniveau und damit die solide Wertigkeit unseres Berufes. Deshalb haben wir unser Bildungszentrum fit für die Gegenwart und die Zukunft gemacht – mithilfe aller Fördermaßnahmen, die sich anboten. Mit der Entwicklung des Kompetenzzentrums Digitale Zahntechnik, dessen Fördergeber Bund und Land waren und die die Förderlinien noch immer unterstützen, haben wir mit unserer Bildungseinrichtung die nötige Richtung eingeschlagen. Die Meisterausbildung ist und bleibt ein Befähigungsnachweis von Qualität und Wissen, und dies soll auch weiterhin in unserem Handwerk so bleiben. Unsere Richtung ist klar erkennbar. Wer unsere Ausbildung kennengelernt hat, weiß, dass kaum noch Wünsche für digitale Ausbildungsformate offen sind. Die Einrichtung, die gängigen Soft- und Hardwarekomponenten sowie das Wissen der spezialisierten Dozenten sind vorhanden.

Was macht Ihr Ausbildungskonzept besonders?

Mit der Entwicklung des Kompetenzzentrums sind nicht nur Einrichtungen, Maschinen und Software angeschafft worden. Viel aufwendiger war die Entwicklung von Kursen für diese Technologien. Hier entstand unter anderem auch der Kurs „CAD-/CAM-Fachkraft Zahntechnik“, der als anerkannter und zertifizierter Kurs in Vollzeit, aber auch in Teilzeit besucht werden kann. Die digitalen Ausbildungskomponenten machen unsere Meisteranwärter fit für das individuelle Meisterprojekt ihrer Prüfung und natürlich nicht zuletzt für die persönliche berufliche Zukunft. Nach Bekanntgabe der Prüfungsaufgabe dürfen die

Meisteranwärter selbst ihren Fertigungsweg wählen und entwickeln. Kaum ein Brückenersatz wird daher noch gegossen.

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

Welche Inhalte vermitteln Sie genau in Ihrem Lehrgang „CAD-/CAM-Fachkraft Zahntechnik“?

Der im Meisterkurs integrierte Fachkraftkurs besitzt diverse Schwerpunkte, die sich entsprechend ihrer Anforderungen aufgliedern. In den Themenbereichen werden gemäß der dynamischen Entwicklung die unterschiedlichen Softwareleistungen regelmäßig nachgebessert, also durch Updates aktualisiert. Kaum eine Woche vergeht, in der die Software keine neuen Qualitäten und Möglichkeiten bereitstellt.

Nur Übung macht den Meister. Daher stehen nicht nur das allgemeine Kennenlernen der Softwaretypen im Fokus, sondern auch der Umgang und das Training mit der Software, d.h. ein sicheres Umsetzen in den entsprechenden hochwertigen physischen Zahnersatz. Moderne Zahnmedizin und Zahntechnik bedeuten aber auch, den Workflow von der Praxis bis hin zum Laboralltag abzubilden. Der im Meisterkurs integrierte Fachkraftkurs beschäftigt sich daher auch mit Schulungen am Intraoralscanner und den technischen Möglichkeiten des Datentransfers. Die Schwerpunkte der Ausbildung liegen in den Softwarekomponenten 3Shape, exocad und hyperDENT. Damit verbunden sind die schon angesprochenen diversen Trainingseinheiten zu umfangreichen Zahnersatztypen, z.B. Implantatkonstruktionen, Brücken, Schienen, Stege, Teleskope, Modelbuilder usw. Ein weiterer Schwerpunkt besteht in der Arbeit mit CAM und der Bedienung der CNC-Technologie.

Abb. 1: Benjamin Jaino und Fabienne Wischniowski, Meisterschüler im aktuellen Kurs, bereiten die Maschine Imes 450i zum Fräsen von Wachsteilen vor.
Abb. 2: Übungen im 3Shape.



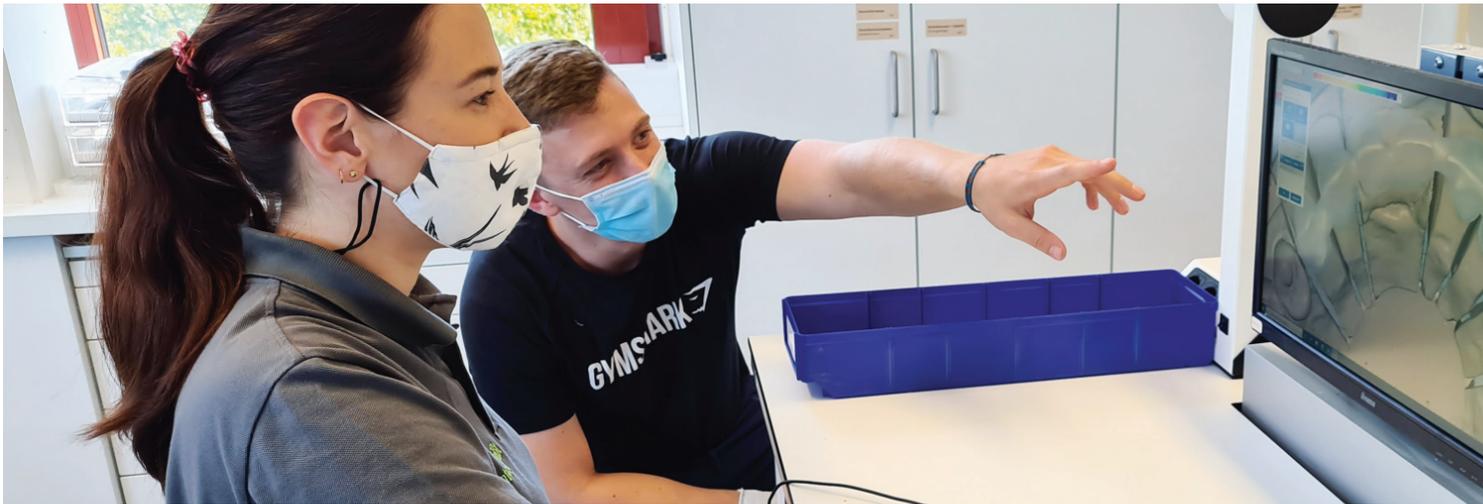


Abb. 3: Elena Faißt und Jan-Hendrik Ertz, ebenfalls Meisterschüler im aktuellen Kurs, arbeiten mit exocad und stellen Brückenkonstruktionen für die OK-Front her. (Fotos: © Handwerkskammer Freiburg)

Die Schüler begeben sich beim Thema Frässtrategien sowie beim Verstehen und Bearbeiten von Templates oftmals auf neues Terrain. Auch das Arbeiten mit der navigierten Implantatsoftware wird im gesamten digitalen Workflow abgebildet.

Die Fachkraft der Meister wird in einem 200-stündigen Schulungspaket gebündelt unterrichtet und mit einer freiwilligen theoretischen wie auch praktischen Prüfung abgeschlossen. Damit erhalten unsere Schüler eine zusätzliche abgeschlossene und anerkannte Ausbildung zur CAD-/CAM-Fachkraft Zahntechnik. Die Teilnahme an der Prüfung ist jedoch nicht zwingend für die weitere Meistervorbereitung und auch keine Teilnahmebedingung für die Meisterprüfung. Allein die gewonnenen Erkenntnisse der digitalen Ausbildung bilden eine Grundlage für die eigentliche Meisterprüfung bzw. die Durchführung des Meisterprüfungsprojektes. Wenn es dann auf die Zielgerade der Meisterprüfung geht, erhalten unsere Schüler eine umfangreiche Grundlage, ihre Prüfungsaufgabe mit digitalen Fertigungsmethoden zu planen und umzusetzen.

Welche Inhalte oder Themen sollten in der deutschen Berufsbildungslandschaft verstärkt Teil einer modernen Meisterausbildung sein?

Zusammenfassend ist anzumerken, dass wir mit den neuen Technologien die Herstellung von modernem Zahnersatz sicherstellen – und dies mit einer Vielzahl sehr innovativer, biokompatibler Werkstoffe. Unser Berufsstand geht kontinuierlich diese neuen Wege, und nur diese Wege sollten wir in der Aus- und Weiterbildung weiterverfolgen. Eine moderne Ausbildung beinhaltet genau genommen die Prognose von Berufsentwicklungen und die schnelle Umsetzung neuer Lehrinhalte. Wir dürfen hierbei den Entwicklungen, die sich uns anbieten, nicht hinterherhinken. Grundlagen unserer modernen Ausbildung sind der sichere Umgang mit aktuellen Konstruktionssoftwaretypen und letztlich die Wege der Herstellungsverfahren, ob additiv oder subtraktiv. Die künstlerischen Fertigkeiten und Forderungen in un-

serem Handwerk lassen sich auch digital umsetzen und weiterentwickeln – eine spannende Entwicklung, wie ich finde.

Welche mittelbaren Ziele möchten Sie verwirklichen?

Die vier Aufgaben oder Teilarbeiten im Meisterprüfungsprojekt sind nach wie vor in der aktuellen Prüfungsordnung Gesetz und werden in dieser Form in allen Meisterprüfungen im Zahntechniker-Handwerk gefordert. Hier variieren jedoch die Anforderungen je nach Prüfungsausschuss oder Konzept der Schule. Dies sind im Einzelnen: die Brücke (Teilarbeit 1), der kombinierte Zahnersatz (Teilarbeit 2), die Totalprothetik (Teilarbeit 3) und die Kieferorthopädie (Teilarbeit 4). Alle Aufgaben lassen sich mehr oder weniger mit digitalen Fertigungsmethoden umsetzen. In der Totalprothetik wie auch in der Kieferorthopädie sind sicherlich noch Überlegungen anzustellen, wie diese Aufgabenstellung zu bewerten ist oder ob man noch auf analoge Techniken zurückgreift. In der Kombitechnik lassen sich Doppelkronen digital vorbereiten oder sogar ganz umsetzen. Der zeitgemäße Zahnersatz ist nicht unbedingt eine mehrfach geteilte Brücke oder eine Kombi mit diversen unterschiedlichen Halteelementen und komplexen Riegeln. Die Prüfungsordnung im Zahntechniker-Handwerk zielt mehr auf die richtige Entwicklung eines soliden und zeitgemäßen Zahnersatzes ab.

In modernen Ausbildungsplänen muss meiner Meinung nach der Schwerpunkt auf dem vom Implantat getragenen Zahnersatz liegen: Digitale Konstruktionsmöglichkeiten sind hier sehr vielfältig einsetzbar, die darauf entwickelten Suprakonstruktionen können individuellen und ästhetischen Ansprüchen voll genügen, und auch die Vollblutkeramiker kommen auf ihre Kosten. Wenn wir die Komplexität des Zirkons, also dessen ästhetische und werkstoffkundliche Wertigkeit, betrachten, hat die Dentalbranche hier viel erreicht.

Für die Umsetzung der vielen digitalen Lehrkonzepte ist die Ausstattung der Ausbildungsplätze mit entsprechender Software und Hardware notwendig – und nicht zuletzt gut ausgebildete Lehrkräfte.

Eine logistische Herausforderung ist und bleibt auch die gleichberechtigte Durchführung der Prüfungen. Dies ist nicht immer ganz einfach umzusetzen, da sich die Prüfungsgruppen für die Fertigungen ein entsprechendes Konzept der technischen Abwicklung ihrer Aufgaben überlegen müssen. Den Schülern stehen jedoch vier spezialisierte Fräseinheiten bereit – genug, um bei einem sauber strukturierten Workflow alle nötigen Einheiten je Prüfung abarbeiten zu können.

kontakt



ZTM Guido Bader
Fachbereichsleiter Zahntechnik
Handwerkskammer Freiburg
Gewerbe Akademie
Wirthstraße 28
79110 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 15250-69
guido.bader@hwk-freiburg.de
www.gewerbeakademie.de

Herr Bader, vielen Dank für dieses interessante Gespräch!

ANZEIGE

Zirkonzahn®

ALLE WEBINARE UND VORTRÄGE IM ÜBERBLICK



DIE ZIRKONZAHN SCHULE ONLINE

NEU! ZIRKONZAHN.WEBINARE UND LIVE-VORTRÄGE FÜR BEHANDLER/INNEN UND ZAHNTECHNIKER/INNEN

ZTM Udo Plaster und andere Fachexperten referieren und schulen virtuell zu Themen rund um Implantatplanung, digitale Patientenerfassung und effiziente Workflowgestaltung

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Kundenakquise – jetzt

Frage: Die Corona-Krise hat uns ein mächtiges Umsatzloch beschert. Wie kann ich diese Einbußen wieder aufholen? Und wie komme ich selbst wieder in Schwung?

Die ersten Lockerungen nach dem Shutdown machen sich im Alltag bemerkbar. Es fühlt sich so an, als stünde man direkt vor dem Start eines Langstreckenlaufs und der Schiedsrichter hätte die Teilnehmer in die Startblöcke befohlen. So ganz trauen wir dem Frieden aber noch nicht, steht er doch auf tönernen Füßen. Gleich so, als würden wir mit angehaltenem Atem in den Startlöchern stehen. Egal wie, das Beantworten dieser Fragen ist wichtig. Wird es doch im Vertrieb eine Zeit „vor“ und eine Zeit „nach“ Corona geben. Während Corona haben viele Dentallabore hohe Umsatzeinbußen hinnehmen müssen, und so ist davon auszugehen, dass nach dem Startschuss, sobald Akquise wieder vertretbar ist, viele Dentallabore unterwegs sein werden, um verlorene Umsätze auszugleichen. Dabei erhöht der richtige Plan die Chancen auf Erfolg:

1. Passende Einstellung

Emotionslos betrachtet war Akquise zu keinem Zeitpunkt während der Corona-Krise verboten. Ob es moralisch vertretbar war, das muss jeder für sich selbst beantworten. Sicher ist, dass zusätzliche Umsätze, sofern sie nicht durch den Umsatzausbau mit Bestandskunden gedeckt werden können, zwingend durch Neukundengewinnung generiert werden müssen. Damit wird aus „vielleicht“ vielmehr ein „Muss“ – dabei ist vornehme Zurückhaltung sicherlich nicht der richtige Weg.

2. Belastbare Planung

Wie viel Umsatz wollen bzw. müssen Sie bis wann dazugewonnen haben? Aus dieser Zahl leiten Sie die dafür notwendigen Vertriebskapazitäten ab und entscheiden dann, wer wie viel Zeit für Akquise zur Verfügung stellt.

3. Funktionierender Maßnahmenplan

Kopflös in die Akquise zu starten, hat noch nie wirklich gut funktioniert. Die Ergebnisse sind in der Regel nur mittelmäßig. Das schlägt restlos auf die Motivation und leider auch auf das Image des Unternehmens. Stellen Sie sich

also vor Startschuss die Frage: Mit welchen Maßnahmen wollen Sie bis Ende des Jahres den zusätzlichen Umsatzbedarf gedeckt haben? Welche Inhalte bzw. Themen soll Ihre Kundenansprache haben? Was nehmen Sie mit?

4. Veränderte Rahmenbedingungen

Da wohl noch länger auf den eisbrechenden und beziehungsstiftenden Händedruck verzichtet werden muss, ist es wichtig, sich die Frage zu beantworten, was an dessen Stelle treten soll. Eher der Händedruck auf Distanz oder ein kleiner Gimmick, der das Lächeln in die Augen Ihrer Gegenüber zaubert? Entscheiden Sie sich für eine Vorgehensweise, die zu Ihnen passt und gleichzeitig Beziehung aufbaut.

5. Gunst der Stunde

Krisen haben die Eigenschaft, einen Status quo auf den Kopf zu stellen, ein System aus dem Gleichgewicht zu bringen, neue Rahmenbedingungen zu schaffen, Verlierer und Gewinner zu erschaffen. Immer da, wo Dinge in Bewegung sind, ist Veränderung möglich. Haben Sie den Anspruch an sich, zu den Gewinnern dieser Krise zu zählen, indem Sie selbst aktiv werden, Dinge in Ihre Richtung bewegen, Gegebenheiten zu Ihrem Vorteil verändern. Die Krise gibt Ihnen kommunikativ viele Möglichkeiten an die Hand.

Ich wünsche Ihnen von Herzen, dass Sie einen hervorragenden Start aus dem Startblock hinlegen.

kontakt

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

Infos zur Autorin



Neuromarketing: Kommunikation in den Mittelpunkt stellen

Ein Beitrag von Stefan Dudas.

Viele Unternehmen schreiben es in ihren Leitbildern: „Der Kunde steht im Mittelpunkt“. Doch analysiert man Websites, erkennt man schnell, dass das in sehr vielen Fällen nicht stimmt. Zu sehr wird aus Unternehmenssicht geschrieben, wie einzigartig oder innovativ das Unternehmen sei. Der Kunde lässt sich von solchen Marketing-Dunstwolken aber nicht mehr einlullen – und klickt in weniger als drei Sekunden weg. Höchste Zeit, den Kunden mithilfe von Psychologie, Neurowissenschaft, Empathie und Sinn wirklich in den Mittelpunkt zu stellen.



Wie genau funktioniert der Mensch eigentlich? Vor allem: Wie und warum entscheidet er sich für oder gegen ein Produkt oder eine Dienstleistung? Neurowissenschaftler sind sich einig: Der Mensch entscheidet zu 70 bis 95 Prozent unbewusst und gibt sich dann innerhalb von Sekundenbruchteilen eine „logische Erklärung“ für seine Entscheidung. Wenn wir danach fragen, erhalten wir deshalb sehr oft falsche Erklärungen. Weil der Mensch gar nicht weiß, warum er sich für oder gegen das neue Produkt entschieden hat. Oft war es nur so ein „Gefühl“, und er kann es gar nicht rational erklären.

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

ESG

Dies erklärt vielleicht auch, warum es über 80 Prozent der neuen Produkte – trotz Marktanalyse – nicht langfristig beim Kunden schaffen.

Wir wissen heute schon ziemlich gut, wie der Mensch tickt und welche Trigger (Auslöser) bei ihm funktionieren. Doch keine Angst: Das muss nicht nach der „Home-Shopping“-Holzhammer-Methode geschehen. Subtil und fast unbemerkt können wir „beeinflussen“. Aber ist das überhaupt erlaubt?

Manipulation des Kunden?

Wenn jemand von einem Produkt begeistert ist und dies Freunden erzählt, manipuliert das. Das Wort „Manipulation“ ist bei uns meist negativ besetzt. Wenn die schöne Patientin gerade lächelnd in einen Apfel beißt und der Zahnarzt darsteller uns in der Zahnpastawerbung anlächelt, ma-

nipuliert das unser Denken ebenfalls. Auch wenn Sie und ich vielleicht annehmen, dass diese Werbungen bei uns keine Wirkung haben – sie haben es. Die meisten Menschen hatten im Supermarkt nicht geplant, an der Kasse noch einen Schokoriegel zu kaufen. Trotzdem tun es sehr viele. Ich bin mir auch nicht sicher, wie viele IKEA-Kunden es tatsächlich schaffen, ohne Servietten oder Kerzen den Laden zu verlassen. Zu geschickt sind die Waren präsentiert, der Preis gehirngerecht geschmiedet und die Platzierung überlegt gewählt. Servietten kann man ja immer brauchen. Die Manipulation ist also nicht so schlimm.

Wenn man vollumfänglich von seinem Produkt oder seiner Dienstleistung überzeugt ist, dann sollte man auch dafür sorgen, dass die potenziellen Kunden davon erfahren und zugreifen. Denn sonst wird sich der Kunde für das Produkt des Konkurrenten entscheiden – was ja bestimmt nur die zweitbeste Wahl wäre.

70 Prozent Kundenblocker

Farben, Bilder und Texte sollen Emotionen erzeugen sowie Verwirrung und Irritationen vermeiden. Das beginnt bei der Gestaltung der Website und zieht sich durch die gesamte Kommunikation. Meine Behauptung, dass rund 70 Prozent der Website eigentliche Kundenblocker sind, sorgt immer wieder für Erstaunen. Zu sehr ist man mit sich und dem eigenen Unternehmen beschäftigt, als dass man den Fokus klar auf seine Kunden, die Kundenwünsche und die Psychologie des Kunden legt. Und dies nicht nur bei der schriftlichen Kommunikation, wie Werbeflyern, Broschüren oder der Website. Wer heute in Facebook und Co. immer noch „Content Media“ betreibt, hat die Rechnung bereits erhalten: Die Reichweiten brechen ein, weil die Interaktion mit den Kunden nicht stattfindet. Es ist eben nicht „Content Media“, sondern „Social Media“ verlangt. Also nicht geschliffene Artikel der Unternehmens-PR werden geliked oder kommentiert, sondern die

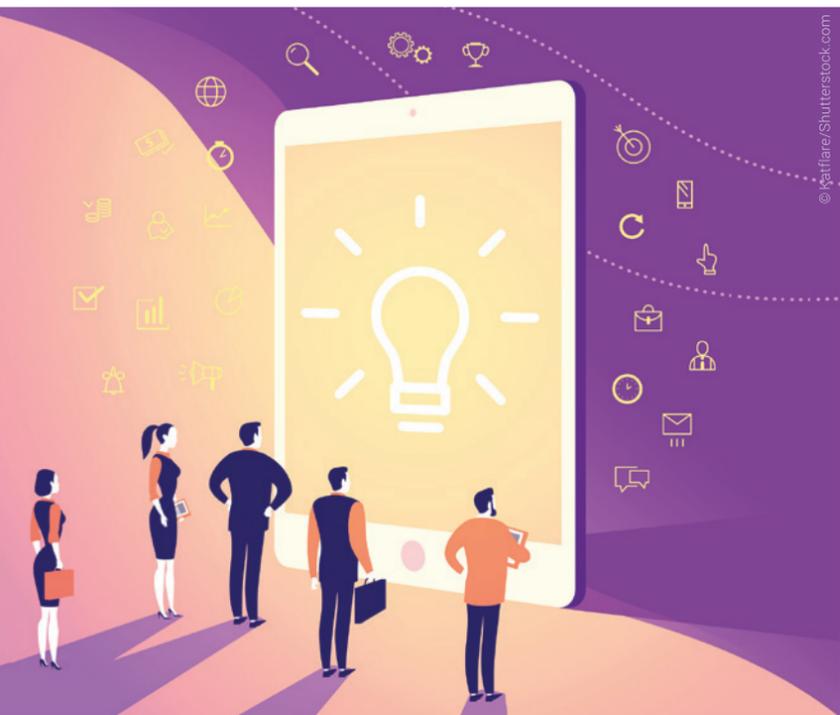
Meinung, die Geschichten und Denkansätze des Unternehmers oder der Mitarbeiter. Das bedingt offene und ehrliche Kommunikation.

Auch in der mündlichen Kommunikation bei Beratern oder Verkäufern ist man sich der Wirkung der Sprache nicht immer voll bewusst. Wenn man Führungspersonen das „aktive Zuhören“ beibringen muss, zeigt dies, dass es bisher anscheinend kein wahres Interesse am Gegenüber gab. Weil man hauptsächlich seine Marketing- und Verkaufsbotschaft platzieren wollte, ohne darauf zu achten, was im Kunden eigentlich vorgeht.

Verbindungen stärken

Neuromarketing ist nicht neu. Kommen Sie nach Feierabend in den Supermarkt ihres Vertrauens, riecht es verführerisch nach frisch gebackenem Brot, weil man das Brot direkt im Laden aufbackt – was „zufällig“ den Brotverkauf ordentlich ankurbelt und den Hunger noch bemerkbarer macht. Im Schuhgeschäft, in dem es nach Leder riecht, gibt man tendenziell mehr Geld aus für Schuhe, auch wenn versteckt eine Beduftungsanlage steht, aus der, Sie ahnen es, feinsten Lederduft versprüht wird.

Wir sprechen davon, wie man Kunden besser erreichen kann, damit eine stärkere und nähere Verbindung möglich ist. Das Ziel ist es, den Kunden zu einem Fan zu machen. Dazu muss man allerdings die Ebenen des „gewohnten“ Marketings verlassen. Zahlen, Daten, Fakten berühren niemanden. Auf Hochglanz geglättete Texte auch nicht. Emotionen, Geschichten und der Blick hinter die Kulissen sind erwünscht. Und das in einer absolut authentischen und transparenten Art. Der Unternehmer darf also gerne erzählen, warum das Unternehmen entstanden ist, was ihn persönlich als Unternehmer antreibt und vor welchen Herausforderungen er steht. Er macht damit seinen Sinn, seinen Antrieb transparent. Und Menschen, die den gleichen Sinn, die gleichen Werte teilen, werden sich davon angezogen fühlen.



Emotional und authentisch

In der aktuellen COVID-19-Krise haben wir mehrfach erlebt, welche positive Wirkung es haben kann, wenn Unternehmer emotional und authentisch über ihre Lage sprechen. Und wir haben gesehen, wie es wirkt, wenn Manager in Großkonzernen in dieser Krise ihre Finanzen entlasten wollen, dabei er tappt werden und zurückrudern mussten. Die Transparenz im Internet führt dazu, dass Unternehmen, die in der Kommunikation (Leitbild, Code-of-Conduct, Nachhaltigkeitsbericht) etwas vorgeben, was sie im Alltag nicht halten und leben, sehr schnell abgestraft werden. Dies kann einen jahrelang aufgebauten Ruf in wenigen Twitter-Zeilen ruinieren.

Nichtssagende Kommunikationsdunstwolken à la „Wir sind die Besten mit den motiviertesten Mitarbeitenden, die Sie begeistern werden“ sind heute Gründe, um eine Website zu verlassen und das Unternehmen innerlich abzuschreiben. Nur wenn man den Kunden wirklich ernst nimmt und sich sehr viele Gedanken darüber macht, was sich dieser Kunde wirklich wünscht, wovor er vielleicht Angst hat und wie er sich die perfekte Lösung für sein Problem wünscht, kann man die eigene Kommunikation optimieren und wirksamer machen.

Auch kleine Unternehmen profitieren

Wenn aus Neuromarketing eine „wissenschaftliche Arbeit“ in einem Unternehmen gemacht werden soll (Ordner mit 500 Seiten schöner Excel- und PowerPoint-Grafiken), ist es – finanziell und ressourcenmäßig – nichts für kleine und mittelgroße Betriebe. Will man allerdings praxisorientiert vorgehen und Erkenntnisse aus Neuromarketing und Psychologie, die in den letzten Jahren gewonnen wurden, im eigenen Unternehmen umsetzen, ist dies problemlos auch für kleine und mittlere Unternehmen möglich.

Die Kommunikation muss sich ändern oder Unternehmen fahren gegen die Wand! Die Kunden wollen heute mehr über ein Unternehmen und die Menschen wissen, die darin arbeiten. Sie haben keine Lust mehr auf heiße Luft in der Kommunikation. Sie wollen echte Menschen sehen. Unternehmen, die diese Zeichen der Zeit nicht rechtzeitig erkennen, werden in Zukunft massive Probleme bei der Rekrutierung von neuen, guten Mitarbeitern bekommen. Und in der Konsequenz auch Kunden verlieren. Die Kunden, die Ansprüche und die Transparenz verändern sich sehr schnell. Die Frage ist, welche Unternehmen das Tempo dieser Veränderung aushalten und sich schnell genug neu ausrichten und anpassen können. Denn es geht hier nicht um Prozesse. Es geht um Sinn, um Kommunikation und schlussendlich um Menschen.

kontakt



Stefan Dudas
suxess ag
Habsburgerstr. 23
6003 Luzern, Schweiz
info@stefandudas.com
www.suxess.ch



Mittelstand: Digitaler Wettlauf in D-A-CH und China

Studie vergleicht IT-Infrastrukturen und Digitalisierungsstrategien beider Regionen.

Von Dezember 2019 bis Januar 2020 hat das Marktforschungsunternehmen techconsult im Auftrag von Dätwyler Cabling Solutions branchenübergreifend jeweils 200 Führungskräfte mittelständischer Unternehmen in den Regionen D-A-CH und China nach der aktuellen und geplanten IT-Infrastrukturbasis, ihrer Digitalisierungsstrategie sowie den Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung befragt.

Nun liegen die Ergebnisse vor: In der D-A-CH-Region halten rund 83 Prozent der Befragten die IT-Infrastruktur für entscheidend oder wichtig für den digitalen Veränderungsprozess, in China sind es sogar fast 98 Prozent.

Die Untersuchung wurde vor der Corona-Pandemie durchgeführt. Die Krise hat laut Johannes Müller, Chief Executive Officer (CEO) von Dätwyler Cabling Solutions, nochmals bestätigt, wie überlebenswichtig eine verlässliche Technologiebasis für funktionierende digitale Prozesse ist.

Rechenzentrum vs. Cloud-Leistungen

Die Digitalisierungsdebatte dreht sich häufig um Zukunftsanwendungen wie künstliche Intelligenz, Internet of Things, 5G oder Smarthome. Doch wie steht es aktuell und künftig um das technologische Fundament,

die IT-Infrastruktur, mit der die Daten für diese Applikationen schnell und sicher verarbeitet und transportiert werden können? In der Studie wurde zunächst der Status der aktuellen IT-Infrastruktur der mittelständischen Unternehmen analysiert. Dieser zeigt: Das Fundament einer soliden Infrastruktur für die Digitalisierung ist zumindest in D-A-CH noch das klassische Rechenzentrum. Es ist die am häufigsten installierte IT-



Johannes Müller, CEO, Dätwyler Cabling Solutions.

Infrastruktur. In China wird signifikant häufiger auf Cloud-Leistungen wie Infrastructure-as-a-Service (IaaS) beziehungsweise Platform-as-a-Service (PaaS) zurückgegriffen.

Hohe Investitionsbereitschaft

Insgesamt zeigt sich in beiden Regionen ein hohes Investitions-

niveau in die IT-Infrastruktur – in den kommenden zwölf Monaten und darüber hinaus. In D-A-CH planen 81 Prozent der Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten, in ihre IT-Infrastruktur zu investieren. In China liegt die Anzahl der Unternehmen, die ihre IT-Infrastruktur modernisieren möchten, sogar bei 99 Prozent.

Anspruchsvolle Kunden und Datenflut

Als größte Herausforderung der digitalen Veränderung nannten die Befragten die steigenden Kundenanforderungen (63 Prozent China, 48 Prozent D-A-CH) und die zunehmende Datenflut (51 Prozent China, 50 Prozent D-A-CH), die die Unternehmen zwingen, bei der digitalen Transformation Tempo aufzunehmen.

Als größte Stolpersteine für den Erfolg von Digitalisierungsprojekten fasst Müller zusammen: „Die Technologien entsprechen an vielen Stellen noch nicht den Kundenanforderungen, den Mitarbeitern fehlt oft noch das entsprechende Know-how, oder es gibt Sicherheitsbedenken. Die aktuelle Corona-Krise macht deutlich, dass es jetzt gilt, diese Schwachpunkte schnellstens zu beheben.“

Quelle: Dätwyler Cables GmbH

ANZEIGE

ÜBERSICHT KOMPATIBLER SYSTEME

HOCHWERTIGES VON ZIRKONZAHN

IMPLANTATPROTHETIK – ALLE KOMPONENTEN AUS EINER HAND MIT BIS ZU 30 JAHREN GARANTIE

***NOCH MEHR VIELFALT**

Zirkonzahn Deutschland – 73491 Neuler – T +49 7961 933990 – info@zirkonzahn.de – www.zirkonzahn.com
Zirkonzahn Worldwide – Südtirol – T +39 0474 066 680 – info@zirkonzahn.com – www.zirkonzahn.com

Erstes globales 24-Stunden-Online-Symposium

3Shape vernetzt dentale Fachkräfte der ganzen Welt am 19. Juni 2020.



Das 3Shape 24h Global Symposium ist eine einzigartige Gelegenheit für Zahnmediziner und Zahntechniker, online zusammenzukommen und sich fortzubilden, während Social Distancing die Norm ist. Das Back-to-Back-Programm mit aktuellen Webinaren führender Dentalfachleute wird am 19. Juni 2020 um 13.00 Uhr MEZ seine virtuellen Türen öffnen und rund um die Uhr ohne Unterbrechung laufen. Die Webinare werden in neun verschiedenen Landessprachen gehalten. Die Teilnahme ist kostenlos und sicher vom heimischen Schreibtisch aus möglich.

„Mit den derzeitigen Einschränkungen für Reisen und Geselligkeit ist 3Shape bestrebt, dentalen Fachkräften neue Möglichkeiten zu bieten, von zu Hause aus zu lernen und sich zu vernetzen“, sagt Lars Christian Lund, Senior Vice President Business Development and Marketing bei 3Shape. „Wir freuen uns sehr über das bevorstehende 3Shape 24h Global Sym-

posium – unser rund um die Uhr stattfindender Learnathon ist möglicherweise der erste seiner Art für die Zahnmedizin!“

Die insgesamt 30 Live-Webinare decken sämtliche Themenfelder ab, von „Life after COVID“ über ein breites Spektrum digitaler Workflows für jedes Level und jede Spezialisierung bis hin zu einem Team aus Vater und Sohn, das seinen persönlichen Digitalisierungsprozess mit dem virtuellen Auditorium teilt.

Das vollständige Programm und die Registrierung kann unter www.3shapelysium.com abgerufen werden. Nach Abschluss der Registrierung können die Teilnehmer ein personalisiertes Programm erstellen, indem sie Webinare buchen, die ihre persönlichen Lernziele und individuellen Interessen widerspiegeln.

Quelle: 3Shape A/S

6. CAD/CAM-Event mit neuem Format

Schütz Dental präsentiert Teilnehmern Ende November unter anderem praxisorientierte Table Clinics.

„Das Schlimmste ist, Durchschnitt zu sein“. Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) motiviert für das 6. CAD/CAM-Event am 20. und 21. November 2020 im Campus Kronberg im Taunus. Damit spricht Schütz Dental Unternehmerpersönlichkeiten an, die mehr Mut für Neues aufbringen mit der Zielsetzung, sich von anderen abzuheben. Positionierung des Unternehmens, CAD-Konstruktion mit innovativer Tizian-Software, taktile Doppelkronenfertigung, Intraoralscannen meets zebris-Vermessung, Marketing für Dental-labore und dentale Fotografie etc. – Schütz Dental präsentiert brandaktuelle Themen, die Anlass dazu gaben, das Veranstaltungsformat in einem anregenden und gewinnbringenden Format anzupassen.

TABLE CLINICS

Intraoralscan meets zebris

Impla & exoplan

Software Tizian CAD & CAM

Tizian Materialien

#Marketing für Dentallabore – Ihre Positionierung

Taktik ist kein Schritt zu viel

Tizian CAM Pro

Dentale Fotografie

REFERENTEN

Dr. Nadine Buchholz, Suzette Schweiger
Fabian Völker, Raphael Remmert
Ricardo Mura, Matthias Zimmerer
Silvio Dornieden
Holger Schönke
Claudia Gabbert

Niels Hedtke, Tim Dittmar

Andi Ahlers

Kirsten von Bukowski

Am Samstag finden parallel acht Table Clinics für Zahnmediziner, Laborinhaber und Zahntechniker statt. Experten laden zu 45 mit zukunftsweisenden Erfolgsthemen gefüllten Minuten ein. Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit, sich für vier Table Clinics anzumelden.

Wie immer steht die Schütz Dental-Philosophie „Networking – Partnership – Success“ im Vordergrund, gelebt wird diese am Freitagabend in der Eventlocation Hills (Campus Kronberg) mit Live-musik, Grillbüfett und vielen Gesprächen unter Kollegen, Freunden und neuen Gesichtern.



Abb.: 1: Der CAMPUS Kronberg verwandelt sich am 20. und 21. November 2020 in einen Ort für „Networking – Partnership – Success“.

Abb.: 2: Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) moderiert das 6. CAD/CAM-Event im neuen Veranstaltungsformat. (Fotos: ©SchützDental)

Erfolgskonzepte

Am Freitag moderiert Michael Stock Erfolgskonzepte für Praxen und Labore sowie den Keynotespeaker Prof. Hans-Dieter Herrmann an. Mit „Mentalstrategien im Alltag“ regt der Diplom-Psychologe der deutschen Fußballnationalmannschaft zum Umdenken an.

Und noch etwas ist neu im Veranstaltungsformat: Ein samstägliches Kongress für Praxismitarbeiter. Dr. Wolfgang Howald lüftet das Geheimnis der Menschenkenntnis. Der Diplom-Psychologe nimmt die Teilnehmer mit auf die Reise, Patienten richtig einzuschätzen, souverän mit ihnen umzugehen und sie letztlich zu begeistern.

Kontakt

Schütz Dental GmbH

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

Implantatplanung – Patientenerfassung – Workflowgestaltung

Zirkonzahn bietet online Webinare und Live-Vorträge für Zahntechniker.

Sich zu treffen, um gemeinsam zu lernen und sich auszutauschen, ist vielleicht die beste Möglichkeit, um sich weiterzuentwickeln.

Leider sind „echte“ Treffen aktuell nur sehr eingeschränkt möglich. Mit den zahlreichen dentalen Webinaren und Live-Vorträgen der

Zirkonzahn-Schule gibt es aber zumindest virtuell die Gelegenheit dazu. Zirkonzahn-Referenten sowie externe Fachexperten, wie

z.B. ZTM Udo Plaster, referieren und schulen virtuell zu Themen rund um Implantatplanung, digitale Patientenerfassung und effiziente Workflowgestaltung. Sie stellen Fallbeispiele vor und informieren über Materialien und neue Produkte. Natürlich werden auch viele Tipps und Tricks im Umgang mit Zirkonzahn-Software verraten: Von Implantatplanung über Scan-Training bis hin zu Einblicken in neue Funktionen in Zirkonzahn.Modellier oder der Ergänzungssoftware Zirkonzahn.Modifier ist bereits einiges dabei. Zirkonzahn-Kunden, die lieber individuell lernen, können sich ihr Webinar oder Online-Training übrigens auch selbst zusammenstellen.

Eine Übersicht zu allen Webinaren und Live-Vorträgen finden Sie unter

www.zirkonzahn.com oder durch Scannen des QR-Codes.



Kontakt

Zirkonzahn GmbH

An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol
Italien
Tel.: +39 0474 066650
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com



Handliches Tool für eine erfolgreiche Patientenberatung

Der CMD-Pointer von theratecc ist ein Kausystem zum Anfassen und Verstehen.

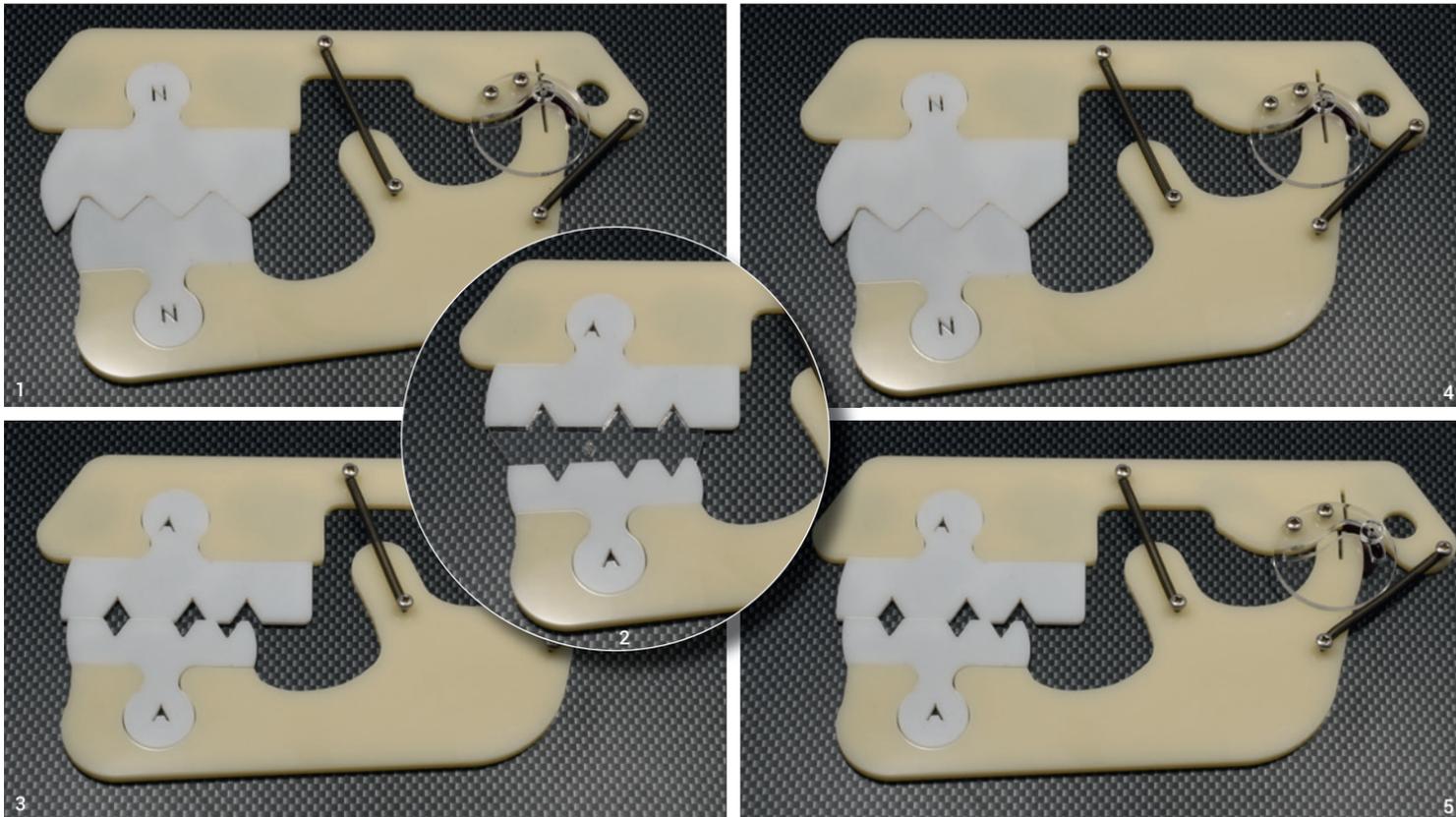


Abb. 1 und 2: Mit dem CMD-Pointer bietet die theratecc GmbH & Co. KG ein durchdachtes Beratungstool, mit dem sich die Zusammenhänge zwischen Zähnen und Kiefergelenk verdeutlichen lassen. **Abb. 3:** Anhand des CMD-Pointers können Patienten die Auswirkungen von Abrasionen oder Zahnfehlstellungen auf das Kiefergelenk visualisiert und verständlich erklärt werden. **Abb. 4 und 5:** Mithilfe diverser magnetischer Einsätze kann man dem Patienten am CMD-Pointer die Funktionsweise oder Notwendigkeit einer Schienentherapie oder einer komplexen neuen Zahnversorgung verdeutlichen.

Reizüberflutung, zu viele Informationen, zu viele kompliziert klingende Begriffe, so empfinden Patienten oftmals eine medizinisch korrekte Beratung. Ein unaufgeklärter Patient kann oftmals den Sinn und die Notwendigkeit einer Behandlung nicht verstehen. Dann beschleicht ihn am Ende die Vermutung, dass der Zahnarzt

oder der Zahntechniker nur etwas verkaufen möchte. Es ist daher sehr unwahrscheinlich, dass dieser Patient einer vorgeschlagenen Behandlung zustimmt, wenn er die Zusammenhänge nicht kennt. Dies gilt vor allem für Leistungen, die nicht von den gesetzlichen Krankenkassensicherungen übernommen werden. Es

braucht eine klare Kommunikation, mit der sich Patienten Zusammenhänge vorstellen können. Vorstellungen haben etwas mit Sehen und Begreifen zu tun. Genau mit diesem Gedankenansatz hat theratecc den CMD-Pointer entwickelt. Ein einfaches und gleichzeitig sehr erfolgreiches Tool für die Patientenberatung.

Mit dem CMD-Pointer kann man unterschiedliche Prozesse aufzeigen und erläutern, wie diese zusammenspielen sowie welche Wirkung daraus resultiert. Möglich wird dies durch ver-



Infos zum Autor

schiedene austauschbare magnetische Komponenten. Der Unterkiefer des CMD-Pointers ist entsprechend beweglich gestaltet. So können beispielsweise anhand eines Abrasionsgebisses eine Diskusverlagerung und der Sinn einer Schienentherapie aufgezeigt werden (Abb. 3). Man kann außerdem darstellen, was bei einer Bissnahme passiert und wie wichtig diese für die Anfertigung einer neuen Zahnversorgung ist (Abb. 4 und 5). Der Patient kann dieses Tool zudem selbst in die Hand nehmen und die Prozesse nachvollziehen. Mit diesem Wissen fällt dem Patienten eine Entscheidung für die vorgeschlagene Therapie wesentlich leichter. Zudem ist der CMD-Pointer ein beliebtes Tool für die Ausbildung zum Zahntechniker oder Zahntechnikermeister. Die grundlegenden Zusammenhänge des menschlichen Kausystems können mit diesem Modell nachweislich besser nachvollzogen und verstanden werden. Kurzum ist der CMD ein hilfreiches Tool mit viel Know-how, welches in keinem Dental-labor fehlen sollte.

kontakt

ZTM Christian Wagner
theratecc GmbH & Co. KG
Neefstraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: 0371 26791220
info@theratecc.de
www.theratecc.de

Versorgung für metallallergische und MCS-Patienten

Portfolio-Kombination von Si-tec ermöglicht risikofreie Prothesenkonstruktion.

Mit **Cera Cem** und **Cera Primer** gibt die Si-tec GmbH dem Behandler und dem zahntechnischen Labor zuverlässige Instrumente an die Hand, um zeitgemäße Materialien wie Zirkon sicher untereinander sowie mit anderen Materialien zu verbinden. Als selbsthärtendes fluoreszierend weißes Befestigungskomposit finden der **Cera Cem** und der dazugehörige **Cera Primer** Anwendung für die Verbindung von Komponenten, bei denen mindestens ein Bauteil aus Zirkon besteht.

Es werden Verbindungskräfte von > 23 MPa auf Zirkondioxid und zu Titan > 28 MPa erreicht. Der **Cera Primer** ermöglicht zusätzlich auch den Verbund von Zirkon zu Verblendkunststoffen.

Das **TK-Soft Ceram** ist ein schraubaktivierbares Friktionselement für parallelwandige Halteelemente bis maximal zwei Grad Schrägung. Es können damit Teleskopkonstruktionen und Stegkonstruktionen, auch als extracoronales Geschiebe in Verbindung zur HHK-Krone mit

nachstellbarer Friktion und langfristiger Funktion, erstellt werden. Das **TK-Soft Ceram** besteht aus einem Friktionskörper aus medizinisch geprüfem Kunststoff und der Aktivierschraube mit Kontermutter, die aus Zirkon gefertigt sind.

Mithilfe dieser Materialien können anspruchsvolle zahntechnische Restaurationen erstellt werden. Das **TK-Soft Ceram** hat die gleichen Abmaße wie das **TK-Soft** in Standardgröße. Die kostenfreie

STL-Datei kann daher gleichermaßen genutzt werden.

Konstruktionsvorschlag

1. Mit **Cera Cem** und **Cera Primer** ein individuelles Zirkonabutment als Teleskop-Primärteil mit der Titanklebebasis sicher verbinden, alternativ ein Zirkonprimärteleskop auf Abutment aus Titan oder Zirkon verkleben.
2. Die Sekundär-Tertiär-Konstruktion aus dem Material PEEK/

PEAK anfertigen und hierbei die Haltekraft der Prothese im Mund durch Verwendung des aktivierbaren **TK-Soft** Friktionselementes langfristig sicherstellen.

3. Das **TK-Soft Ceram** ermöglicht in dieser Kombination eine komplett metallfreie prothetische Versorgung aufgrund der einzigartigen Konstruktion des Friktionselementes mit einer Aktivierschraube und der Kontermutter aus dem Material Zirkon. Somit ist eine risikofreie prothetische



Versorgung metallallergischer und MCS-Patienten möglich.

kontakt

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

Neuer Standard für gefräste Schienen

Ein Beitrag von primotec.

PREMIOTemp CLEAR FLEX ist die neue, thermoplastische und damit besonders innovative Fräsronde für CAD/CAM-gefertigte Aufbissschienen im primotec DIGITAL Produktprogramm. Bei dem Material handelt es sich um einen transparenten PMMA-Kunststoff mit Thermo-Effekt.

Dieser Effekt bewirkt, dass sich die gefräste Schiene bei Erwärmung automatisch der Zahnsituation

des Patienten anpasst, ohne dabei ihre Oberflächenhärte zu verlieren. Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die gefräste

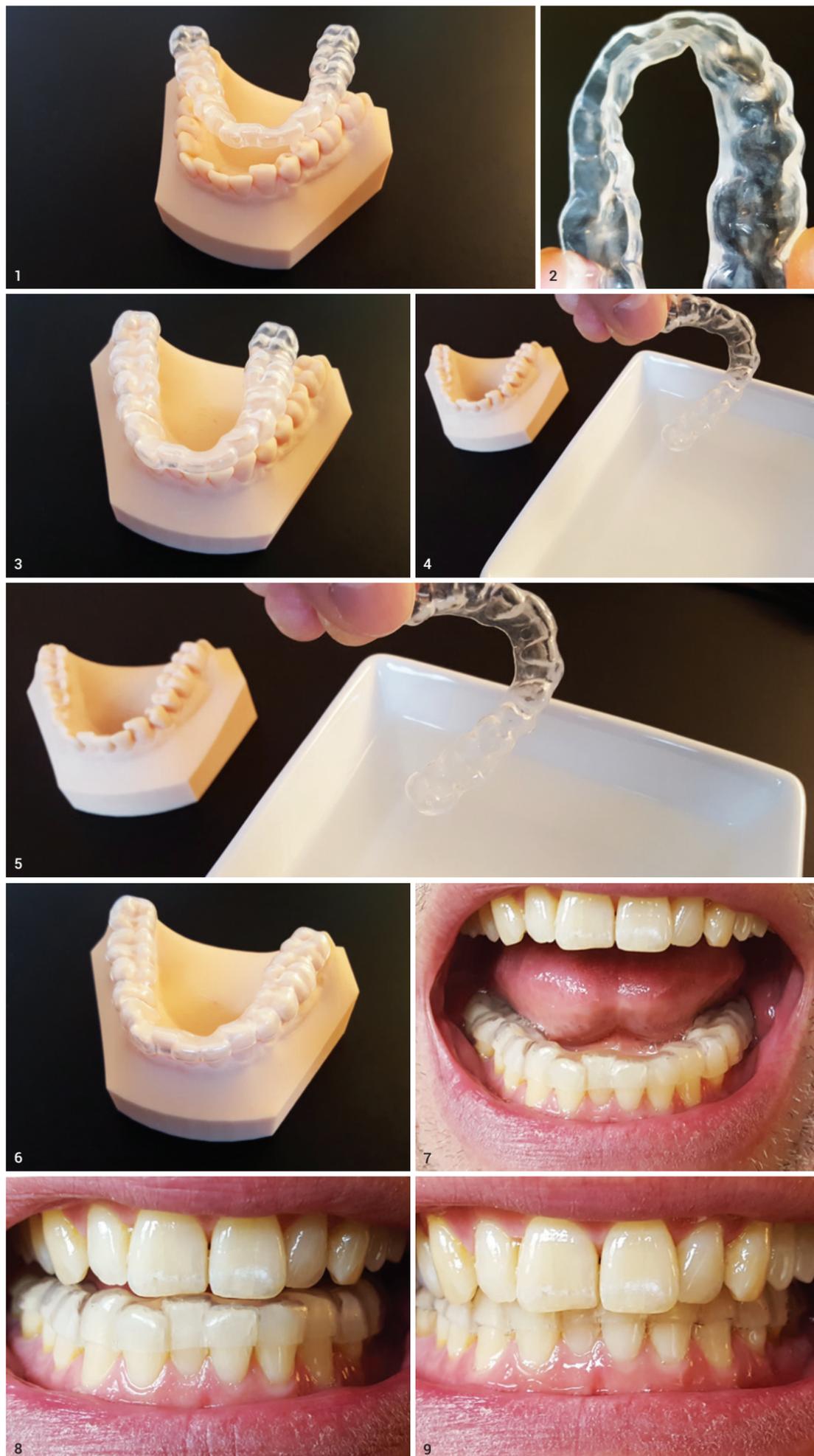
PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene vor der Eingliederung in 40°C bis 50°C warmem Wasser vortemperiert wird. So feinjustiert sie sich

beim Einsetzen im Mund des Patienten quasi von selbst. 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.

Nichts drückt, nichts spannt

Besonders angenehm für den Patienten ist die hohe Transparenz des Materials, die dazu führt, dass die Schiene im Mund nahezu unsichtbar wird. Darüber hinaus ist es angenehm für den Behandler und das Labor, dass PREMIOTemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren kann. Damit ist das Material auch für Intraoralscans über den gesamten Zahnbogen (zwei Quadranten) bestens geeignet. Vorteil für alle Beteiligten ist die stark erhöhte Bruchsicherheit der gefrästen Schienen durch die thermische Flexibilität und den Memory-Effekt des PREMIOTemp CLEAR FLEX Materials. Dadurch gehören gebrochene Schienen und deren oftmals kostenlose Neuanfertigung weitgehend der Vergangenheit an. So wird die Wirtschaftlichkeit und Präzision gefräster Aufbissschienen erheblich gesteigert.

Abb. 1: Gefräste PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene. Zustand direkt nach dem Verschleifen der Haltestifte, unpoliert. Das Material hat eine gewisse Grundflexibilität, die die Schiene im normalen Gebrauch sehr bruchsicher macht. **Abb. 2:** Nach Erwärmung lässt sich die Aufbissschiene aufgrund des Thermo-Effekts sogar stark verformen, ohne zu brechen. **Abb. 3:** Wenn die Schiene im verformten Zustand gehalten wird und abkühlt, behält sie die veränderte Form ein Stück weit bei. **Abb. 4:** Die Schiene kann jedoch wieder ganz einfach in ihre Ausgangsform zurückgebracht werden, indem man sie in 40°C bis 50°C warmes Wasser legt und damit wieder sehr flexibel macht (Thermo-Effekt). **Abb. 5:** Nach ca. 30 Sekunden hat die Schiene wieder ihre ursprüngliche Form (Memory-Effekt), die sich im noch warmen Zustand optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst. Die okklusalen Kontaktpunkte und Führungsflächen bleiben durch die grundsätzliche Oberflächenhärte des Materials immer erhalten. **Abb. 6:** Die Kombination aus Thermo-Effekt (Flexibilisierung durch Wärmezufuhr) und Memory-Effekt („Erinnerung“ an die gefräste Urform) führt also dazu, dass sich die Schiene sehr passgenau und spannungsfrei auf das Modell bzw. in den Mund setzen lässt. **Abb. 7:** Die PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene im Patientenmund. Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Passung durch Thermo-Effekt. **Abb. 8:** Hohe Transparenz der Aufbissschiene für nahezu unsichtbares Tragen. **Abb. 9:** Nichts drückt, nichts spannt – die gefräste PREMIOTemp CLEAR FLEX Schiene ist einfach nur besonders angenehm zu tragen.



Technik-Tipp

Um übermäßige Reibungshitze während des Fräsvorgangs zu vermeiden, ist es bei thermoplastischen Materialien wie PREMIOTemp CLEAR FLEX sinnvoll, die Umdrehungsgeschwindigkeit der Spindel beim Fräsvorgang entsprechend anzupassen.

kontakt

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

Auf NLD-Technologie basierende Amber-Keramiken

Erstanwender bestätigen optimale Ästhetik in Video-Statements.



© HASS Bio (Human-Aid-System Supplier)

Video-Statements



Das Amber-Keramikportfolio des koreanischen Herstellers HASS Bio (Human-Aid-System Supplier) ist hierzulande recht neu, hat aber bereits eine große namhafte Fangemeinde. Kein Wunder, denn die Lithiumdisilikat-Keramik begeistert mit vielen guten Eigenschaften, z. B. Farbstabilität, Kantenstabilität und Flexibilität in der Anwendung. Amber vereint unter ihrem Dach verschiedene Produkte. Zum Portfolio gehören Rohlinge in Block- sowie Blankform (Amber Mill), Pellets für den gerüstfreien Pressvorgang (Amber Press) und Pellets für die Überpresstechnik (Amber LiSi-POZ). Die Amber-Keramiken basieren auf der Nano-Lithium-Disilicate-Technologie (NLD), welche einige Besonderheiten hat. Hierzu gehört u. a. die Steuerung der Transluzenz über die Brenntemperatur. Mit nur einem Rohling werden vier Transluzenzstufen (HT, MT, LT, MO)

abgedeckt. Der Anwender wählt den Farbton und bestimmt über die Brenntemperatur die Transluzenz. Durch die Wärmebehandlung werden Kristallgröße sowie -dichte erhöht, folglich die mechanischen Eigenschaften verstärkt und der Transluzenzwert verändert. Je höher die Temperatur beim Brennen, umso opaker die Restauration. Amber wird als Lithiumdisilikat den hochfesten Glaskeramiken zugeordnet. Lithiumdisilikat hat aufgrund seiner Zusammensetzung und Modifikation eine drei- bis viermal höhere Festigkeit als herkömmliche Glaskeramik (z. B. Feldspatkeramik). Die Verarbeitung erfolgt in der Press- oder CAD/CAM-Technik. ZTM Hans Joachim Lotz ist einer der Erstanwender von Amber in Deutschland. Er sagt: „Mit ihrem natürlich wirkenden lichteoptischen Erscheinen ist Amber ideal für das Erzielen einer exzellenten Ästhetik ohne Graustich.“ ZTM Axel Seeger

ergänzt: „Amber ist für mich eine echte Alternative geworden. Das Material bietet eine schöne und homogene Oberfläche. Beim Schleifen spürt man die Kompaktheit der Keramik. Das Ausarbeiten ist weich, komfortabel und erfolgt ohne Abplatzungen.“ Unter www.dental-balance.eu gibt es ausführliche Video-Statements. Die Lithiumdisilikat-Glaskeramiken der Amber-Familie des koreanischen Herstellers HASS Bio (Human-Aid-System Supplier) werden in Deutschland von Dental Balance (Potsdam) vertrieben.

kontakt

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

Gold-Lieferengpässe wegen Corona?

Hohe Nachfrage und lange Lieferzeiten führen zu starken Preisschwankungen.

Da es sich bei Edelmetall traditionell um eine sichere und stabile Anlage handelt, investieren Privatanleger zurzeit vermehrt in Sachwerte. „Zusätzlich preistreibend wirkt neben der gestiegenen Nachfrage die Tatsache, dass zahlreiche Prägestätten aufgrund des Coronavirus temporär schließen oder ihre Produktion drosseln mussten, was zu einem deutlich eingeschränkten Angebot an Münzen und Barren führt. Auch der Transport des Rohgoldes von Minen zu Raffinerien und von Prägestätten zu Großhandelszentren hat sich deutlich verteuert, da Fluglinien die meisten internationalen Flüge eingestellt und die Frachtraten sich dadurch vervielfacht haben“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Aufgrund dieser Produktions- und Logistikengpässe und der stark erhöhten Nachfrage kommt es auf dem Markt derzeit zu Preisen, die vom Papiergoldkurs stark abweichen. Wer die Preise physischer Goldprodukte vergleicht, sollte unbedingt auf die angegebenen Lieferzeiten achten. Wer jetzt zu den hohen Aufgeldern Gold kauft und dieses eventuell erst nach Monaten zugestellt bekommt, ist unter Umständen besser beraten, zu war-

ten, bis die Märkte sich wieder beruhigt haben. Wer jetzt ordert und die Ware auch binnen weniger Tage nach Bestellung in der Hand haben möchte, sollte bei Händlern bestellen, die auch wirklich nur sofort lieferbare Ware anbieten. Generell gilt: Panik und Hysterie sollten Anleger nicht als Gründe für eine Investition sehen, sondern weiterhin langfristig denken.



© ESG

kontakt

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: 07242 95351-11
shop@edelmetall-handel.de
www.edelmetall-handel.de

CAD/CAM-Prozesskette aus einem Guss

Workflow von Amann Girrbach verbindet Qualität und Wirtschaftlichkeit.



Bei Amann Girrbach greifen alle Geräte, Softwarekomponenten und Materialien optimal ineinander. So steht den Laboren eine CAD/CAM-Prozesskette aus einem Guss zur Verfügung, mit dem die Anwender herausragende Qualität und extrem wirtschaftliche Workflows realisieren können. Das unterstreicht Benjamin Votteler. Der Zahntechnikermeister entschied sich bereits vor vielen Jahren, als er sein Labor aufbaute, für die Zirkonoxid-integrierten CAD/CAM-Systeme von Amann

Girrbach. Kontinuierlich baute er dieses System aus. „Damit steht uns heute ein reibungslos funktionierendes Workflow zur Verfügung, der alle Felder der täglichen Arbeit abdeckt“, erläutert Votteler. „Bei allen Schritten bleiben wir in einem ausgereiften System und erzielen damit eine extrem hohe Prozesssicherheit.“ Die ganzheitliche Philosophie von Amann Girrbach mit optimal aufeinander abgestimmten digitalen Systembausteinen sorgt in den Laboren stets für hohe Qualität.

Benjamin Votteler hat die Entscheidung, sein Labor nicht mit verschiedensten Einzelementen unterschiedlicher Anbieter, sondern mit einem einheitlichen System von Amann Girrbach auszurüsten, nie bereut. Er benennt konkrete Vorteile, die sich ihm damit erschließen: „Scanstrategie, Designparameter und Fräsparemeter passen so gut zueinander, dass keinerlei Abplatzungen am Rand auftreten und ich stets im ersten Anlauf eine perfekte Passung erziele.“ Zur idealen Abstimmung

gehört auch, dass Amann Girrbach die Zolid DNA-Rohlinge komplett inhouse am Produktionsstandort in Österreich fertigt, um alle Materialparameter optimal ins Gesamtsystem einzupassen. Das hilft nicht nur, unnötige Mehrkosten zu reduzieren, sondern auch Zeit in gewinnbringende Tätigkeiten zu investieren anstelle in die Abstimmung einzelner CAD/CAM-Komponenten. Ein Interview mit Benjamin Votteler zur CAD/CAM-Prozesskette von

Amann Girrbach ist auf YouTube unter <https://youtu.be/up3ZaJWpGuQ> einsehbar.

kontakt

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

ZT Termine

BEGO 3D-Druck – Grundkurs

Referenten: BEGO-Referenten
BEGO, Tel.: 0421 2028-372
fortbildung@bego.com

16.06.2020 ➔ Bremen

Einführungsworkshop Noritake CZR und EX-3

Referentin: ZT Gabriele Lämmel
Gold Quadrat, Tel.: 0511 449897-0
info@goldquadrat.de

17.06.2020 ➔ Freiburg

ceraMotion® One Touch Pasten im Alltag

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

19.06.2020 ➔ Ispringen

Mit universeller Leichtigkeit verblenden!

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

20.06.2020 ➔ Hamburg

CAD/CAM Basic-Add on – Vertiefungskurs für Anwender mit best. Basiswissen zum Ceramill System

Referent: ZT Jörg Mannherz
Amann Girrbach
Tel.: 07231 957-221
germany@amanngirrbach.com

23./24.06.2020 ➔ Düsseldorf

Kiss – Keep it simple and safe

Referentin: ZT Anke Fleischfresser, Dentsply Sirona
kurse@dentsplysirona.com

01.07.2020 ➔ Hanau

Kronen, Brücken, Inlay, Onlay im 3Shape Dental System

Referenten: Systemspezialisten
Ivoclar Vivadent, Tel.: 07961 889-0
info.fortbildung@ivoclarvivadent.de

02.07.2020 ➔ Isernhagen

United colors of Kulzer dima

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

08.07.2020 ➔ Bayreuth

Aktuell: Back-up-Fräsleistungen für Labore

ARGEN Dental bietet Effizienz durch vorübergehendes Outsourcing.

Um Aufträge aus den Zahnarztpraxen schnell zu erfüllen, werden aktuell in den Laboren eigene Fräsmaschinen und Sinteröfen sogar für kleine und Einzelversorgungen in Betrieb genommen und arbeiten zum größten Teil unwirtschaftlich. In normalen Beschäftigungssituationen sind die eigenen CAD/CAM-Anlagen auf die Fertigung von großen Stückzahlen ausgerichtet. Damit die Labore in der aktuellen Situation effizienter arbeiten, bietet ARGEN Digital zur Überbrückung, auch als nur vorübergehende Outsourcing-Strategie, für Labore die Fertigung von Fräsleistungen an. Damit können Laborinhaber neben Energie- und Materialkosten derzeit weitere Kapazitäten einsparen. Im Labor vorkonstruierte CAD-Datensätze werden von ARGEN Digital in Halbfertigteile umgesetzt und regelmäßig innerhalb von 48 Stunden an die Labore geliefert. Voraussetzung ist lediglich die Integration der ARGEN-Bibliothek in die eigene Konstruktionssoftware und die Anmeldung zum gesicherten Daten-Uploadsystem. Das führt der ARGEN-Support persönlich „per Team-Viewer“ in Absprache mit den



Zahn Technikern durch. Gefertigt werden in Düsseldorf Halbfertigteile in Edelmetalllegierungen, Zirkonoxid, PMMA, Nichtedelmetall, Titan und Wachs. Die Zahn Techniker in den Dental laboren können sich dann in ihrer zum Teil stark verkürzten Arbeitszeit auf die Weiterverarbeitung und Veredelung der entstandenen Halbfertigteile konzentrieren. Geliefert werden die qualitativ hochwertigen Halbfertigteile innerhalb von Deutschland versandkostenfrei. ARGEN agiert als Partner der Labore und berechnet keine Verarbeitungskosten für größere Spannweiten, höheren Materialaufwand sowie die Aufbereitung von Kaufflächen. Weitere Informationen vom ARGEN-Außendienst oder direkt telefonisch.

kontakt



ARGEN Dental GmbH

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

Finish-Möglichkeiten für lebendige Oberflächeneffekte

Dental Direkt bietet (kombinierbare) Lösungen für ästhetische Multilayer-Arbeiten.

Mit den DD Art Elements Effekt-Liquids können vor dem Sintern Fissuren, Gingivaanteile, Schneide- und Zervikalbereiche charakterisiert werden. Dabei lassen sich die

DD Art Elements Effekt-Liquids mit allen DD Zirkonoxiden und Dentin-Liquids kombinieren. So kann durch einen minimalen Mehraufwand auch gefrästen Arbeiten aus den hochtransluzenten Multilayer-Rohlingen DD cubeX²® ML (SHT)

und DD cube ONE® ML (HT+) eine besondere, patientenindividuelle Note verliehen werden. Der feine, fließende Farb- und Transluzenzverlauf der DD Multilayer-Rohlinge bietet dafür die ideale Grundlage.

Das „Teufelszeug“ DD contrast® – Malfarben- und Texturpastensystem – verleiht vollmonolithischen Restaurationen eine optimale farbliche Intensität, plastische Tiefenwirkung und individuelle Fluoreszenz bei minimalem Auftrag <0,2 mm. Die Farben behalten auch bei hohen Brenntemperaturen ihre Intensität und Lebendigkeit, die Texturen sind extrem dicht und gut zu modellieren und die Helligkeitswerte lassen sich durch unterschiedliche Dentine anheben. Zusätzlich bieten die Glasuren eine ästhetische Alternative zur Politur.



Zu 1: Monolithischer Anterior aus DD cubeX²® ML, Farbe A 2, gesintert ohne DD Art Elements. **Zu 2:** Die dezente Verwendung von DD Art Elements „blue“ und „light grey“ im inzisalen Drittel und „purple“ an mesialen und distalen Seiten verleihen dem Zahn mehr Tiefe. Die transluzente Wirkung in den inzisalen Spitzen wird verstärkt. Das „light brown“ am zervikalen Rand sorgt für eine individuelle Lebendigkeit und Abgrenzung zum Dentinkörper. **Zu 3:** Einfaches Finish mit DD contrast® Texturen und der „clear fluor“ Glasur. Durch die Texturen werden – wie bei Verblendungen – lebendige Oberflächeneffekte erreicht.

kontakt

Dental Direkt GmbH

Industriezentrum 106–108
32139 Spenge
Tel.: 05225 86319-0
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Zirkonfräser aus reinem Zirkon

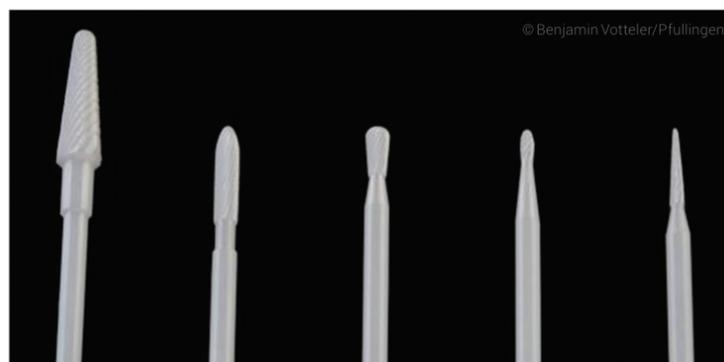
Neue RohZirkonSchleifer von BRIEGELDENTAL erzeugen glattes Schleifbild.

Die neuen RohZirkonSchleifer der Firma BRIEGELDENTAL sind in einem Schleifset umfasst und dienen der Bearbeitung des ungesinterten Zirkons. Dem Produkt zugrunde liegt das von vielen Technikern geschilderte Problem, dass bei Diamanten oder auch beim Fräsen immer wieder schwarze Rückstände auf dem ungesinterten Zirkon zu sehen waren. Die Zirkonfräser von BRIEGELDENTAL sind deshalb aus reinem Zirkon produziert. Ein weiterer Vorteil: Die neuen Roh-

ZirkonSchleifer erzeugen ein absolut glattes Schleifbild. Die Oberfläche des Zirkons kann somit ein

weiteres Mal nachbearbeitet und bestens für den Sinterbrand vorbereitet werden. Um im Cut-back-

Verfahren noch schneller zu sein, wurden mehrere Formen entwickelt.



kontakt

BRIEGELDENTAL

Rudolf-Diesel-Ring 12
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 8896-90
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de

Neuer nutzerfreundlicher Online-Shop

Pluradent vereinfacht die Suche und Bestellung von Dentalbedarf.

Willkommen im neuen Pluradent Online-Shop

Unser Online-Shop ist brandneu mit einem noch besseren Einkaufserlebnis.





Das Online-Portal von Pluradent bietet neue Such- und Filterfunktionen, eine intuitive Bedienung auf allen Endgeräten und eine optimierte Kontoverwaltung. Auf einer neuen technischen Plattform soll der Shop für rund 150.000 Verbrauchsmaterialien und Kleingeräte zum führenden Portal für Dentalbedarf ausgebaut werden. „Design und Funktionen unseres überarbeiteten Online-Shops verbessern die Übersicht über unser umfangreiches Angebot und die Bedienung. Die Funktionen werden schrittweise erweitert, da wir uns

künftig stärker auf die Entwicklung nutzerfreundlicher digitaler Lösungen konzentrieren werden. Sie ergänzen unsere umfassenden Beratungen und Dienstleistungen im Dentalbereich inklusive Wartung und Service. Bereits heute zählt unser Online-Shop über 160.000 Besucher pro Jahr – Tendenz steigend“, erklärte Karsten Hemmer, Vorstand der Pluradent AG & Co KG. Der Technologiewechsel auf ein zeitgemäßes System beschleunigt die Navigation und verbessert Datenschutz und Sicherheit. Inhalte werden zielgruppengerecht auf-

bereitet und sind sowohl auf dem Smartphone wie auf dem Tablet oder Desktop schnell zu erschließen. „Ein Klick auf www.shop.pluradent.de öffnet eine attraktive neue Einkaufswelt mit den gewohnten Online-Rabatten. Im Rahmen der Umstellung ist für unsere Kunden lediglich die Vergabe eines neuen Passwortes aus Datenschutzgründen erforderlich. Weitere Hilfen bieten wir über eine FAQ-Liste auf der Website und telefonisch unter 069 82983-115“, so Andreas Laure, Leiter Digitalisierung & E-Business.

Infos zum Unternehmen



kontakt

Pluradent AG & Co KG
Kaiserleistraße 3
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 82983-0
offenbach@pluradent.de
www.pluradent.de

Von Techniker zu Techniker

CADdent unterstützt die Branche in diesen Zeiten aktiv.



Taten zählen mehr als Worte! Aktuell befindet sich die ganze Welt in einer noch nie dagewesenen Ausnahmesituation, und viele von uns sehen sich vor immense Herausforderungen gestellt. Gesundheit hat in diesen Zeiten absolute Priorität! Aktuell druckt auch das Laser- und Fräszentrum CADdent Gesichtsschutz, um seinen Teil beizutragen. Das ging dem Augsburgsburger Unternehmen jedoch nicht weit genug. Sie wollen die Zahntechnikbranche noch stärker unterstützen. Getreu ihrem Firmenleitsatz „von Techniker zu Techniker“ lebt man den Zusammenhalt. Das bedeutet, dass CADdent

alle Kunden, Neukunden und auch Mitbewerber so gut es geht aktiv unterstützen möchte, damit diese ihre Liquidität erhalten. Umgesetzt wird dies durch Angebote wie:

- Verlängertes Zahlungsziel
- Flexible Monatsraten
- Individueller Sonderrabatt
- Günstige Einkaufskonditionen auf Material

„Ob Einzelkämpfer, Labor oder Mitbewerber – wir halten zusammen!“, so lautet die Aussage des CADdent-Teams. Bei Interesse melden Sie sich einfach telefonisch oder per E-Mail bei den CADdent-Mitarbeitern und teilen Sie mit, wie Ihre individuelle Hilfe aussehen soll.

kontakt

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

Neue Einbettmassen mit Formel-Upgrade

Optimierte Ergebnisse durch Einsatz moderner Rohstoffe.

picodent® hat die Zukunft fest im Blick. Neben der stetigen Weiterentwicklung der digitalen Produkte aus der CAD/CAM-Systemwelt werden auch weiterhin frische Ideen und zeitgemäße Innovationen rund um die

ten durch feinere Körnung und vor allem robuster und stabiler beim Schnellaufheizen. Neu ist auch picocast CAM: eine Einbettmasse speziell für gedruckte und gefräste Wachs- und Kunststoffgerüste.



analogen Produkte entwickelt. Dies geschieht in enger Zusammenarbeit mit Kunden – den Laboren und Zahn-technikern. Gemeinsam werden so erfolgreiche Lösungen geschaffen, die den dynamischen Fortschritt in der Dentaltechnik vorantreiben! Die neuen picodent® Einbettmassen mit Formel-Upgrade ermöglichen optimierte Ergebnisse durch Einsatz neuer moderner Rohstoffe. Spürbar besseres und feineres Fließverhalten

kontakt

picodent®
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Straße 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 02267 6580-0
picodent@picodent.de
www.picodent.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: Einzel exemplar: 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.

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

www.zt-aktuell.de





Einfach
Präzise
Produktiv

 Aadva™

ALS 2
von GC

Aadva Laborscanner
mit einzigartigem,
intuitiven Scanflow

Mehr Informationen auf
gc-produkte.de/digital