

Zahnersatz senkt das Mortalitätsrisiko

Studie von BMC Oral Health bestätigt Lebenserhaltung durch Prothesen.



Verschiedene Studien konnten bereits Hinweise dafür liefern, dass Zahnverlust im Alter das Mortalitätsrisiko erhöht. Wie ein internationales Forscherteam nun herausfand, lässt sich dieses Risiko durch Tragen von

Zahnprothesen verringern. Grundlage ihrer Erkenntnisse war eine prospektive Kohortenstudie aus China. Insgesamt flossen Daten von 36.283 Teilnehmern aus verschiedenen Provinzen Chinas ein, die min-

destens 65 Jahre alt waren. 41 Prozent der Personen waren männlich. Der mediane Beobachtungszeitraum lag bei drei Jahren, betrug höchstens 16 Jahre, sodass alles in allem fast 146.000 Beobachtungsjahre zur Verfügung standen. Das Team aus US-amerikanischen und chinesischen Wissenschaftlern konnte den Zusammenhang zwischen Zahnverlust und Mortalität nicht nur bestätigen, sondern in Bezug auf die Anzahl der Zähne konkretisieren. Sie fanden heraus, dass sich ein zusätzliches Mortalitätsrisiko bei Minimum 25 Zähnen vermeiden lässt. Die Forscher gehen davon aus, dass mit dem Verlust der Zähne auch das Kauvermögen und somit der Ernährungszustand abnimmt. Das deckt sich mit ihren BMI-Werten: Je weniger Zähne die Teilnehmer hatten, umso geringer war dieser. Interessanterweise sank das Risiko, wenn die Patienten eine Zahnprothese besaßen. Der Nutzen war jedoch bei Männern größer als bei Frauen und nahm mit steigendem Alter ab.

Quelle: ZWP online

VDDI: Neustart mit der 39. IDS

Ein sicheres Messekonzept wird bis Oktober erarbeitet.

Anfang Juli fand in Köln die Mitgliederversammlung des VDDI Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V. statt. Ein zentrales Thema war der Status quo rund um die 39. Internationale Dental Schau, die vom 9. bis 13. März 2021 in Köln stattfindet. Mark Stephen Pace, Vorsitzender des Vorstandes des VDDI, zeigte sich in seinem Bericht erfreut über den aktuellen Anmeldestand. „Die mehr als 1.300 angemeldeten Hersteller schauen nicht auf die Krise, sondern auf die Möglichkeiten, aus der Krise herauszukommen. Die Messebeteiligung an der IDS 2021 ist für sie die Gelegenheit, den Neustart der Branche in Angriff zu nehmen.“ Daher laufen die Vorbereitungen zur kommenden IDS weiter auf Hochtouren. Dazu hat die Koelnmesse konkrete Kriterien und Maßnahmen festgelegt, unter denen die gesetzlichen Anforderungen für die sichere Durchführung der IDS erfüllt werden. Gleichwohl ist die Gesundheit von Ausstellern und Beteiligten der IDS das höchste Gut und Maßstab des weiteren Handelns. Für eine kritische Einschätzung der Lage und der Maß-



nahmen haben sich Koelnmesse und VDDI den Anfang Oktober gesetzt. Bis zu diesem Zeitpunkt erhalten alle ausstellenden Unternehmen der IDS die Möglichkeit, auch eigene Risikoabwägungen einzubringen und die Situation persönlich zu beurteilen. Koelnmesse und GFDI (Wirtschaftsunternehmen des VDDI) werden weitere Maßnahmen der Attraktivitätssteigerung der IDS für Besucher und Aussteller erarbeiten. Hierzu zählt die Entwicklung digitaler Instrumente zur Anbindung von Besuchergruppen.

Quelle: VDDI

Zahl der zahnärztlichen MVZ steigt rasant an

VDZI sieht Kritik an Vergewerblichung des freien Berufes bestätigt.

Aus einer aktuellen Auswertung der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) zu zahnärztlichen Medizinischen Versorgungszentren (Z-MVZ) geht hervor, dass zum Ende des ersten Quartals 2020 die Marke



von 1.000 Z-MVZ überschritten wurde. Dabei ist laut KZBV jedes fünfte Z-MVZ investorengeführt. 62 Prozent aller Z-MVZ seien mit steigender Tendenz in Kettenstrukturen integriert. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) sieht in dem schnellen Wachstum rein zahnärztlicher MVZ einen weiteren Beleg einer rasch voranschreitenden Vergewerblichung und Kommerzialisierung in der zahnärztlichen Versorgung. Grundsätzlich ist dabei die Erkenntnis, dass die Größe und die Organisationsstrukturen in einem Z-MVZ auch den ordnungsrechtlichen Rahmen des freien Heilberufes sprengen. Der VDZI teilt die Sorge der Zahnärzteschaft um diese Freiberuflichkeit.

Er unterstützt auch die Forderung nach einer Weiterentwicklung der Regelungen für Z-MVZ.

„Die Z-MVZ müssen zügig und umfassend reguliert werden, wollen Zahnärzte ihren Status der Freiberuflichkeit verteidigen. Dabei ist das Betreiben eines Praxislabors dann zu untersagen, wenn unabhängig von der Rechtsform die Praxisgröße und die interne Organisationsstruktur die freiberuflichen Grenzen überschreitet“, mahnt VDZI-Präsident Dominik Kruchen.

Ohne eine Rückkehr zu den berufsrechtlichen Grundsätzen des freiberuflich tätigen Zahnarztes kann es nicht mehr möglich sein, dass ein Zahnarzt eine ansonsten gewerbliche Handwerkstätigkeit wie die Herstellung von Zahnersatz innerhalb des Rechtsrahmens der Freiberuflichkeit ausüben kann. Ein Z-MVZ, das neben Honorar- auch noch Gewinnmaximierung mit einem sogenannten Praxislabor betreibt, entzieht auch immer weitere Teile der Zahntechnik einem qualitätsorientierten Wettbewerb und benachteiligt die gewerblichen Labore.

Quelle: VDZI

ANZEIGE

Sommer Aktion!
Okklusions-Spray

- » Haftet auf Metall, Keramik, Gips, Kunststoff
- » Problemlos mit Dampfstrahler zu entfernen
- » Fein zeichnend und umweltfreundlich
- » Grüner Farbstoff (Lebensmittelfarbe)
- » Inhalt: je 75 ml

Jetzt 10+2 sichern!

Aktion gültig bis 15.09.2020. www.si-tec.de

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

ZT Kurz notiert

Bonusanspruch bleibt

Minderjährige verlieren ihren Bonusanspruch nicht, wenn sie ihre Untersuchung im ersten Halbjahr 2020 nicht wahrnehmen konnten.

Peptide gegen Biofilm

Mittels neu entwickeltem Peptidfilm gehen US-Forschende gegen Biofilme vor. Erste Erfolge sind bei Titanimplantaten zu verzeichnen.

Christian T. Mankel, MBA
Innungsgeschäftsführer
Zahntechniker-Innung
Rhein-Main



Generationen im Arbeitsmarkt

X, Y und nun Z – Wie verändern „Digital Natives“ den Arbeitsmarkt?

Die erwerbstätige Bevölkerung in Deutschland altert. Als direkte Folge der demografischen Entwicklung verändert sich die Belegschaftsstruktur in Unternehmen stark. Infolgedessen lässt sich ein Wettlauf um qualifizierte Arbeitskräfte beobachten.

In diesem „War for Talents“ ist nicht nur Personalgewinnung schwierig. Um die Motivation und Zufriedenheit der Beschäftigten sowie deren Produktivität im Dentalunternehmen vor dem Hintergrund der Generationendiversität sicherzustellen, ist eine effiziente Zusammenarbeit zwischen den Generationen X, Y und Z unerlässlich. Es besteht eine enge Verknüpfung zwischen der Bevölkerungsdynamik und der Entstehung von Generationen. In Betrieben mit bis zu sechs unterschiedlichen Generationen sind Konflikte und Probleme zu erwarten, da die Zusammenarbeit der verschiedenen Altersgruppen mit individuellen Sichtweisen und Bedürfnissen bezüglich des Arbeitsplatzes Reibungspunkte schafft.

Zahlenmäßig zwar kleiner als ihre Vorgängergeneration, hat die Generation Z (teils auch „Millennials“ genannt, da um das Jahr 2000 herum geboren) aufgrund ihrer globalen Vernetzung und der demografischen Gegebenheiten dabei sehr viel mehr Einfluss auf den Arbeitsmarkt. Sie wird in das Arbeitsleben eintreten, wenn die Babyboomer das Rentenalter erreichen. Diese jungen Menschen sind es von Kindheitstagen an gewohnt, eine Flut von digitalen Informationen zu verarbeiten und für sich zu nutzen. Die Mitglieder der Generation Z konsumieren die Medien mehr online als offline und sind rund um die Uhr vernetzt, egal wann, wo und mit wem. Aufgrund dessen sind sie im Umgang mit der digitalen Technologie und der Globalisierung sehr versiert und werden deshalb auch Digital Natives genannt. Die Generation Z wächst mitten in einer digitalen Welt auf. Sie ist Teil einer dauervernetzten Online-Community. Realismus ist das nächste Schlagwort zur Beschreibung der Generation Z. In einer zunehmend unsichereren geopolitischen Gemengelage mit Gewalt an Schulen,

Diskussionen um Rassismus, Terroranschlägen, unabschätzbaren Folgen des Klimawandels und erlebter gegenwärtiger Coronapandemie ist ihnen bewusst, wie angsteinflößend die Welt sein kann. Sie verstehen Versprechungen des Staates, der Lehrer, der Medienvertreter oder der Unternehmen deshalb eher als deren Eigenwerbung. Emotionale Bindungslosigkeit an Unternehmen und Marken sowie tief greifendes Desinteresse für Führungskräfte sind weitere Merkmale der Generation Z.

Die jüngste Generation ist deshalb schwer zu enttäuschen, da sie weiß, was auf sie zukommt. Um die jungen Damen und Herren der Generation Z dennoch positiv für Ihr Dentalunternehmen zu gewinnen und zielorientierte Führung sicherzustellen, wird es durch das Hinzukommen der Mitglieder der Generation Z im Erwerbsleben mehr denn je essenziell sein, alle Altersgruppen im Unternehmen für das generationsübergreifende Miteinander zu sensibilisieren. Mit Neugier vernetzt denken, fühlen und handeln könnte beispielsweise zu einem verbindenden Leitmotiv Ihres Betriebes werden, um ein positives Arbeitsklima zu schaffen, in dem sich die Generation Z eingebunden fühlt. Nutzen Sie die Chance!

kontakt

Christian T. Mankel, MBA
Innungsgeschäftsführer
Zahntechniker-Innung Rhein-Main
Geschäftsführendes Präsidiumsmitglied
Klaus Kanter Stiftung
Kettenhofweg 14–16
(Haus des Handwerks)
60325 Frankfurt am Main
Tel.: 069 956799-0 (Zentrale)
c.mankel@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de

Infos zum Autor



Vmf: Neuer Bundesvorstand gewählt

Hannelore König und Karin Becker-Oevermann übernehmen den Vorsitz.



Von links: Hannelore König, Karin Becker-Oevermann, Ingrid Gerlach, Stephanie Schreiber. (© Verband medizinischer Fachberufe e.V.)

Auf der Bundeshauptversammlung (BHV) des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. Mitte Juli in Göttingen wurden das Präsidium und der geschäftsführende Vorstand neu

ANZEIGE

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

gewählt. An der Spitze des zweiköpfigen Präsidiums steht jetzt Hannelore König. Die Medizinische Fachangestellte (MFA) und Betriebswirtin aus Hammah bei Stade wird den berufs- und tarifpolitischen Aufgabenbereich sowie die Öffentlichkeitsarbeit übernehmen. Als neue Vizepräsidentin wählten die Mitglieder der BHV Karin Becker-Oevermann. Die Zahnmedizinische Fachangestellte (ZFA) aus Dortmund hat ebenfalls ein Studium zur staatl. gepr. Betriebswirtin absolviert und wird sich im Bereich Bildungspolitik für die Zukunft der vom Verband vertretenen Berufe einsetzen.

Zu den wichtigsten Aufträgen, die die Mitglieder der BHV an den Vorstand

gestellt haben, gehört die Verstärkung der Öffentlichkeitsarbeit. Dazu erklärt Hannelore König: „Medizinische, Tiermedizinische, Zahnmedizinische Fachangestellte und Zahntechniker sind systemrelevant und unverzichtbar. Mehr Anerkennung und Wertschätzung fordern diese Helden im Gesundheitswesen – zu Recht, denn viel zu oft fühlen sie sich als blinder Fleck in der Versorgung. Hier unsere Stimme und unsere Forderungen massiver vorzubringen, ist ein Ziel, dem ich mich gemeinsam mit den ehren- und hauptamtlichen Aktiven sehr gerne stelle.“

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

Anmeldung gestartet: Gysi-Preis 2021

Nachwuchswettbewerb des VDZI für Auszubildende der Zahntechnik ist angelaufen.

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ruft zum 18. Mal den Ausbildungswettbewerb „Gysi-Preis“ aus. Auszubildende im zweiten, dritten oder vierten Lehrjahr in einem gewerblichen Labor können sich ab sofort bis zum 15. Oktober 2020 bewerben. Je nach Ausbildungsjahr erhalten die Bewerberinnen und Bewerber eine am Ausbildungsrahmenplan orientierte Aufgabe. Jede Wettbewerbsarbeit wird von zwei unabhängigen

Jurymitgliedern anonym bewertet. Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien Passgenauigkeit, Funktion, Ästhetik sowie die fachlich korrekte Umsetzung der geforderten Aufgabe. „Der Gysi-Preis ist ein Ausbildungswettbewerb, mit dem wir den Leistungsstand des zahntechnischen Nachwuchses, somit unserer zukünftigen und hochspezialisierten Fachkräfte, auf Bundesebene darstellen. Viele Auszubildende finden

einen großen Anreiz darin, ihr bereits während der Ausbildung erworbenes Können im Rahmen eines Wettbewerbes zu zeigen und sich auf überregionaler Ebene zu messen. Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, talentierte angehende Zahntechnikerinnen und Zahntechniker zur Teilnahme am Gysi-Preis 2021 zu motivieren“, wünscht sich VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel. „Fördern und fordern“ ist der zu praktizierende Ansatz zahntechnischer Meisterbetriebe hinter dem Gysi-Preis. Die Gewinner-Urkunden und Preise in Form von Gold-, Silber- sowie Bronze-medailen und Urkunden werden am 11. März 2021 – anlässlich der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2021 – in Köln überreicht. Die besten zahntechnischen Arbeiten werden während der gesamten IDS ausgestellt und erfahren seitens der Besucher ein großes Interesse.

Quelle: VDZI

ANZEIGE

theratecc
Home of Centric
Lösungen für
reproduzierbare Bissnahmen
www.theratecc.de

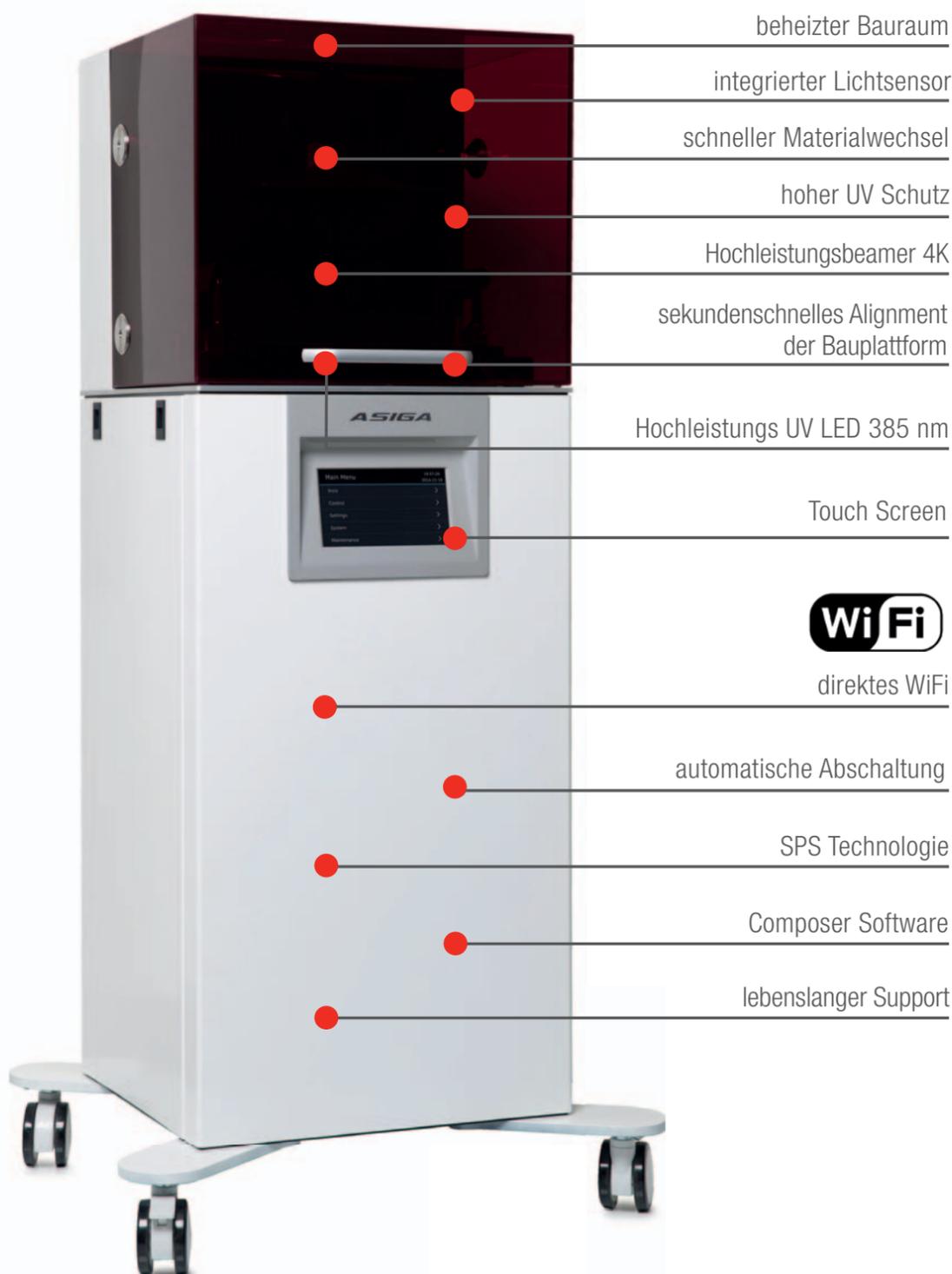


The World's leading open printer for advanced labs



ASIGA PRO 4K MIT SORGLOS LEASING

Leasen Sie jetzt die Nr.1 der offenen 3D Drucker!



beheizter Bauraum

integrierter Lichtsensor

schneller Materialwechsel

hoher UV Schutz

Hochleistungsbeamer 4K

sekundenschnelles Alignment der Bauplattform

Hochleistungs UV LED 385 nm

Touch Screen



direktes WiFi

automatische Abschaltung

SPS Technologie

Composer Software

lebenslanger Support

Mit dem dentona Sorglos-Leasing gewinnen Sie neue Freiheiten, und das bei voller Kostenkontrolle: günstige Monatsrate von nur 499,- Euro bei 0,- Euro Anzahlung und dazu die Möglichkeit, die ersten 3 Raten aufzuschieben.* Holen Sie sich jetzt ohne Risiko die Zukunft in Ihr Labor!

Auf Wunsch buchen Sie das komplette dentona Service-Paket inkl. Wartung für nur 59,- Euro pro Monat dazu. Starten Sie durch und zögern Sie nicht bei der Umsetzung Ihrer Pläne!

* Ein Angebot der GML Gesellschaft für Mittelstandsleasing mbH, gültig bis zum 30.09.2020.

Technische Daten

	PRO 4K 65 UV
Pixel Größe X, Y	65 µm
Bauraum X, Y, Z	176,5 x 99,3 x 200 mm*1
Lichtquelle	385 nm
	PRO 4K 80 UV
Pixel Größe X, Y	80 µm
Bauraum X, Y, Z	217 x 122 x 200 mm*1
Lichtquelle	385 nm
Auflösung in Z	Variabel in 1 µm
Datenformate	STL, SLC, STM
Software	Composer Software im Systemumfang (Lebenslanger Support)

*1 Die maximale Bauhöhe kann variieren

Gesichtsbogen: System zur Justierung und Registrierung

Infos zum Autor



Ein Beitrag von ZTM Christian Wagner.

Die Anwendung eines Gesichtsbogens darf als etabliert bezeichnet werden. Doch mit welchen Produkten lassen sich Gesichtsproportionen wie Bipupillarlinie, Gesichtsmittelpunkt usw. bestimmen und sicher in einen Artikulator übertragen? In diesem Beitrag wird ein geeignetes System vorgestellt.

Jeden Tag werden viele Tausend Modelle in Artikulatoren eingestellt. Viele davon willkürlich mittels Gummiband, viele auch mittels Gesichtsbogen. Hier beginnt die Problematik: Wie stehen diese Modelle in besagtem Artikulator? In Abbildung 1

ebenen kommen deshalb besondere Bedeutungen zu. Die Lage der Modelle richtet sich nach den anatomischen Gegebenheiten des Patienten. Wünschenswert ist also eine Übereinstimmung der individuellen Patientenebene mit den Ebenen im Artikulator.

Bisshöhe in einem Schritt erfasst und in verschiedene Artikulatorsysteme übertragen werden können (Abb. 4).

Es basiert auf den Grundlagen der Gesichtsbogenregistrierung, gleichzeitig wurden viele Neuerungen vorgenommen. So können durch zwei stufenlos verstellbare Ohroliven auch ästhetische Parameter wie z. B. die Bipupillarlinie individuell erfasst werden. Eine aufsteckbare Brille gibt zusätzliche Orientierung für die korrekte Erfassung (Abb. 5). Hinzu kommt eine federnd gelagerte Nasenstütze, die in vertikaler Ausrichtung stufenlos verstellbar ist. Dadurch ist es möglich, den Spina nasalis des jeweiligen Patienten zu erfassen und somit die Camper'sche Ebene individuell am Patienten abzugreifen.

Bestimmung der vertikalen Dimension

Für die Bestimmung der vertikalen Dimension verfügt das System über ein kleines Tool namens Biteanalyzer. Hiermit wird der Abstand zwischen Spina nasalis und der Lippenlinie bestimmt. Aus der Totalprothetik ist die Bestimmung der vertikalen Dimension auf der Grundlage des goldenen Schnittes bekannt. Das Verhältnis des goldenen Schnittes beträgt 1:1,6180339887. Dabei wird der Abstand zwischen Spina nasalis und der Lippenlinie als Abstand mit dem Verhältnis 1 erfasst. Der Abstand von der Lippenlinie bis zum knöchernen Kinnpunkt ist dann der 1,618-fache. Der Anwender greift also den Abstand zwischen Spina nasalis und Lippenlinie

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

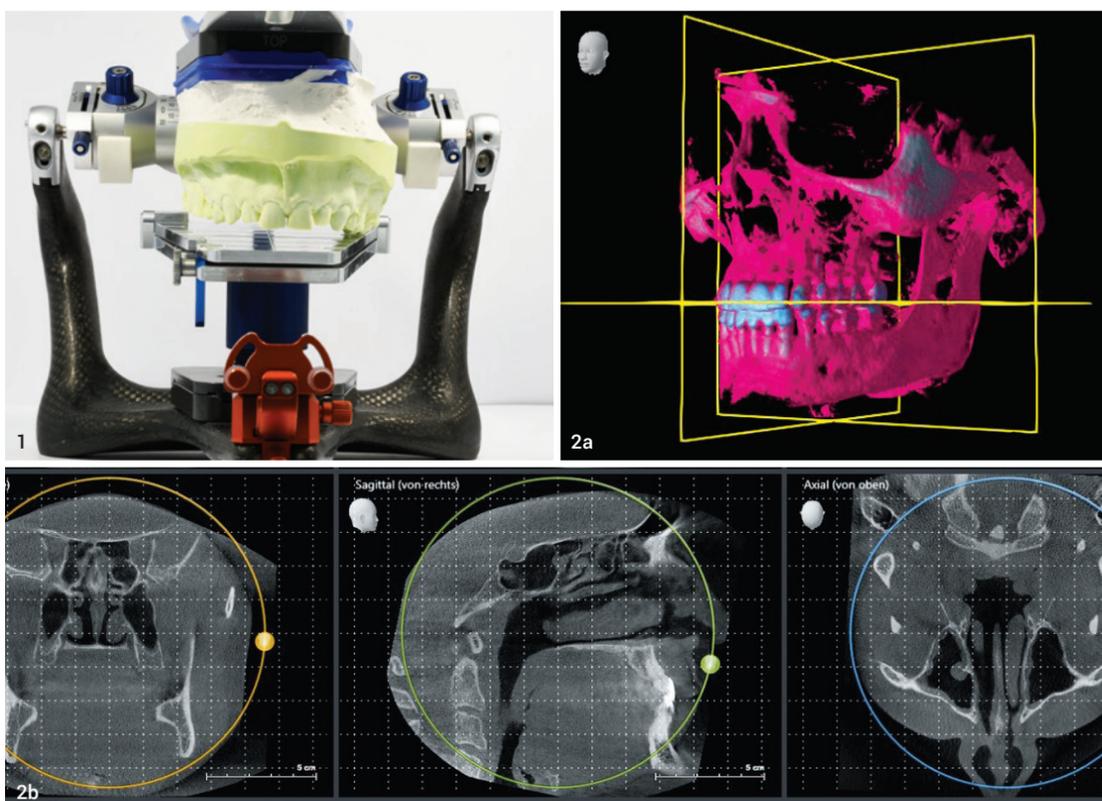
www.Scheideanstalt.ch



ab und das System gibt den Abstand zum knöchernen Kinnpunkt vor. Damit wird eine Bestimmung der vertikalen Dimension möglich (Abb. 6).

3D-Bissgabel zur Speicherung

Um all diese Informationen in nur einem Bissregistrator „speichern“ zu können, wurde eine 3D-Bissgabel entwickelt. Das System ermöglicht eine gleichzeitige Erfassung der Impressionen der Ober- und Unterkieferzahnreihe. Die Bissgabel gewährleistet die Erfassung der Referenzebene, der Bisshöhe und der Bisslage in nur einem Schritt. Sie kann zudem genormte Aluwaxplatten mit einer definierten Stärke von 2,5 mm aufnehmen (max. drei gleichzeitig). Damit werden vertikale Höhenverluste z. B. im Abrasionsgebiss von bis zu 7,5 mm ausgeglichen und erfasst (Abb. 7). Die Erfassung erfolgt nicht mehr willkürlich mittels Gelenksupport, sondern exakt parallel zur jeweiligen Referenzebene. Dadurch wird der

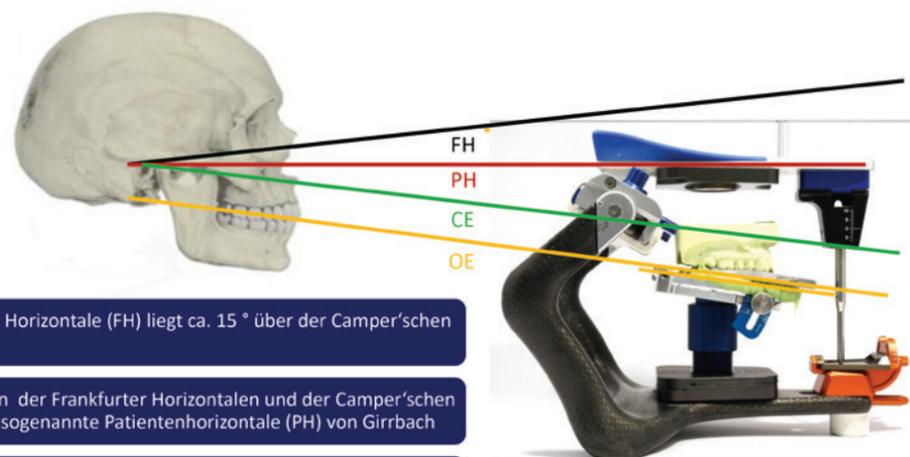


wurde das Oberkiefermodell mittels Gesichtsbogen in den Artikulator eingestellt. Bei näherer Betrachtung wird deutlich, dass hier einiges im wahrsten Sinne schiefgegangen ist. Der Akt der Artikulation bedeutet vereinfacht, es werden zwei Objekte mehr oder weniger frei Hand in einen dreidimensionalen Raum namens Artikulator eingestellt. Die drei Hauptebenen in der Zahnmedizin/Zahn-technik sind die Sagittale, die Transversale und die Frontale. Die Modellmontage in Abbildung 1 ist demnach auf allen drei Ebenen misslungen. Hier stellt sich die Frage, ob die Gesichtsbogenregistrierung fehlerhaft oder der Gelenksupport auf dem Transportweg locker geworden und somit die registrierte Position verloren gegangen ist. Wenn wir jetzt noch die ästhetischen Erwartungen unserer Patienten in die Betrachtung einbeziehen, wird schnell klar, dass wir hier ein Problem haben (Abb. 2 und 3). Die Herausforderung ist bekannt, wenn Modelle nicht parallel zum Arbeitstisch und somit schief zum „künstlichen“ Horizont im Artikulator eingestellt sind. Der Erfassung und Übertragung der Referenz-

Erfassung in einem Schritt

Seit der IDS 2019 ist ein patentiertes Konzept auf dem Markt, mit dem die schädelbezügliche Lagebestimmung des Oberkiefers zu einer Referenzebene, wichtige ästhetische Parameter, die Bisslage und die

Ebenen am Schädel/Artikulator



Die Frankfurter Horizontale (FH) liegt ca. 15° über der Camper'schen Ebene. (CE)

Genau zwischen der Frankfurter Horizontalen und der Camper'schen Ebene liegt die sogenannte Patientenhorizontale (PH) von Girschbach

Die Camper'sche Ebene (CE) verläuft in etwa parallel zur Okklusionsebene.

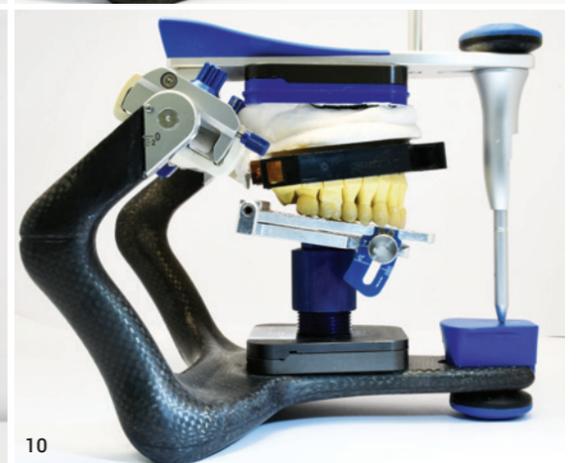
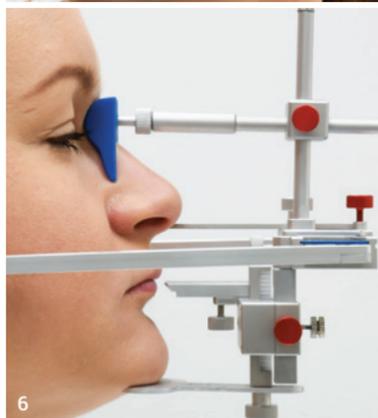
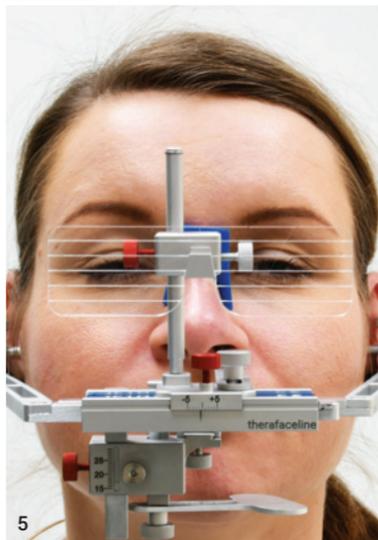
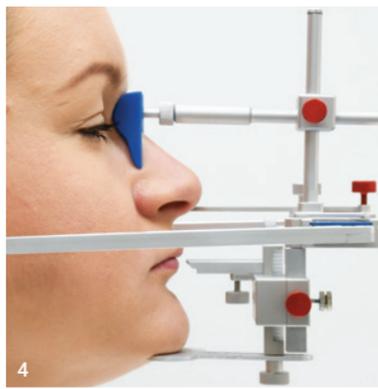
Tischebene als künstlicher Horizont für den Zahntechniker

Gelenksupport bzw. das Gesichtsbogengelenk überflüssig.

Anatomisch korrekte Montage

Nach der „Gesichtsbogenbissnahme“ wird der gesamte Gesichtsbogen inklusive der 3D-Bissgabel in den Transferstand (Transferunit) eingestellt. Darin wird ein Übertragungstisch namens Planesupport justiert. Dieser ist sowohl in der Vertikalen als auch in der Sagittalen verstellbar. Die plane Oberfläche stellt im weiteren Verlauf also die patientenindividuelle Camper'sche Ebene in Verbindung mit der Bipupillarlinie dar. Die plane Oberfläche des Planesupports visualisiert im Artikulator die patientenindividuelle Okklusionsebene. Damit wird eine anatomisch korrekte Modellmontage inklusive der Bisshöhe im Artikulator möglich (Abb. 8 und 9).

Die „patientenindividuelle Okklusionsebene“ wird in der Sagittalen durch die Camper'sche Ebene und in der Transversalen durch die Bipupillarlinie mit therafaceline am Patienten abgegriffen. Die „Tischplatte“ des Planesupports visualisiert diese patientenindividuelle Okklusionsebene im Artikulator. Durch die Ausrichtung kann die Okklusionsebene des Oberkiefers nach der Camper'schen Ebene, der Bipupillarlinie und den beiden Kompensationskurven Spee und Wilson ausgerichtet werden. Die Gestaltung einer komplexen Zahnversorgung oder eines Wax-ups wird so vereinfacht (Abb. 10).



Digitaler Workflow

Die am Patienten erfassten Daten sind in der 3D-Bissgabel gespeichert. Nun bedarf es nur eines Scans, damit die Daten in den digitalen Workflow übertragen werden können. Das System ermöglicht eine nahezu voll-digitale Arbeitsweise. Dazu wird der Planesupport mit dem Alubisswax im Labor als Gegenbiss eingescannt. In dem Alubisswax befinden sich die Impressionen aller Oberkieferzähne. In der CAD-Software kann nun der virtuelle Oberkiefer in die Impressionen des Alubisswaxes positioniert und so die exakte schädelorientierte Position des Oberkiefers in den voll-digitalen Workflow übertragen werden. In einem weiteren Schritt wird dann der Unter- zu dem bereits eingestellten Oberkiefer in der CAD mittels des Alubisswaxes positioniert. Möglich wird dies durch die Bissgabel, die sowohl die Impressionen der Ober- als auch der Unterkieferzahnreihe erfasst. Zusätzlich kann der Planesupport im weiteren Verlauf wieder als „virtuelle Glasplatte“ zur besseren Orientierung und Ausrichtung der Okklusionsebene genutzt werden (Abb. 11).

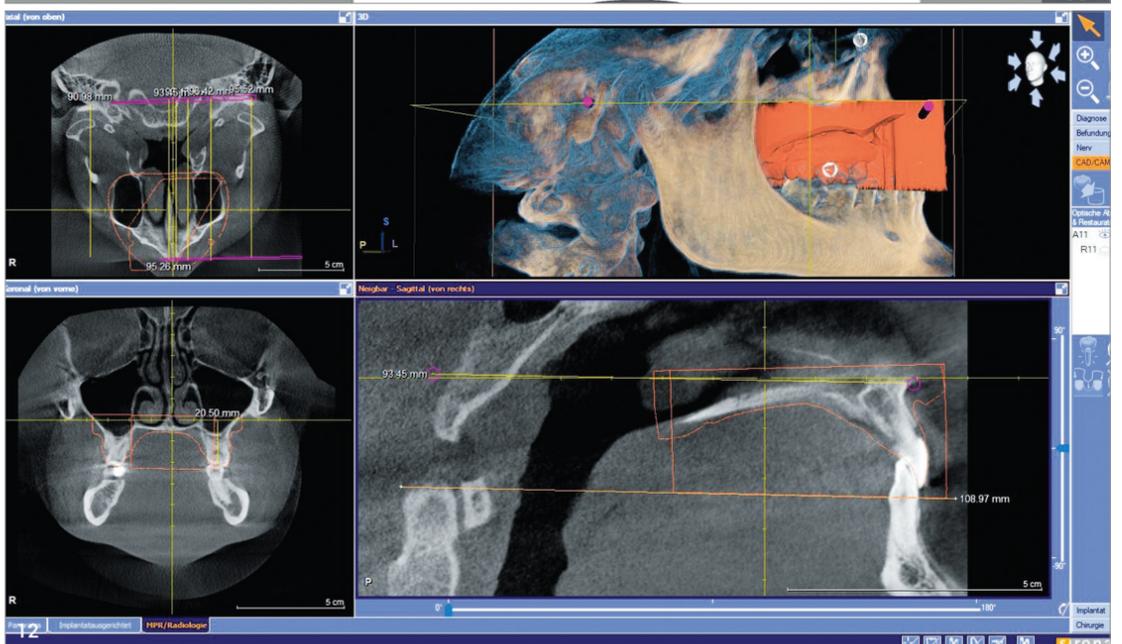
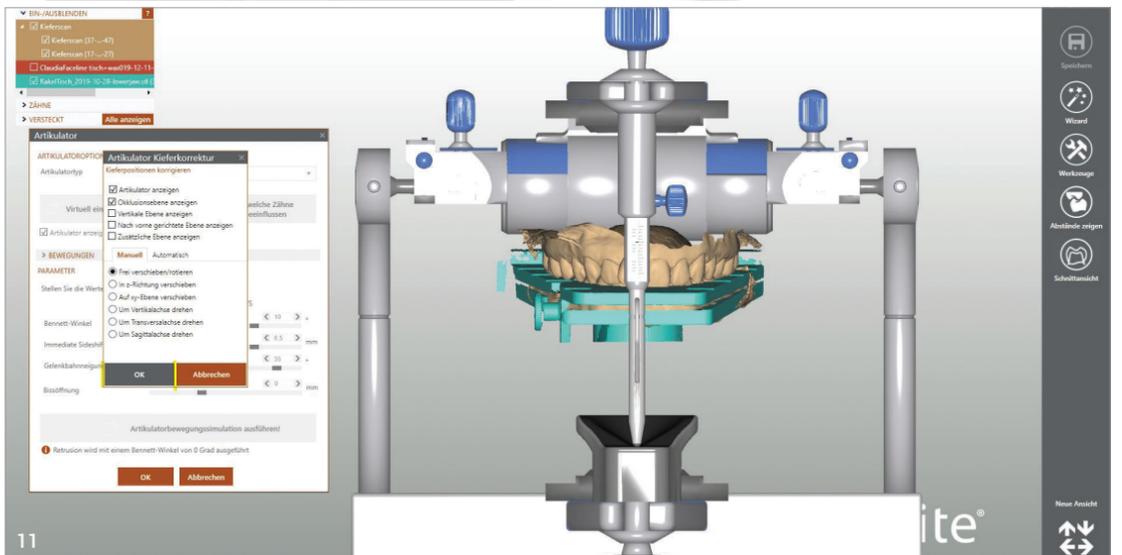
akte Transfer und die Übereinstimmung zwischen Patient und Artikulator eindeutig nachgewiesen werden. In verschiedenen Analysen konnte die Übereinstimmung der Camper'schen Ebene mit der Tischenebene des Planesupports klar aufgezeigt werden. Sie zeigen, dass sich die Abstände zwischen Artikulator und DVT nur um wenige Zehntel Millimeter unterscheiden. Damit konnte aufgezeigt werden, dass mit diesem System die Oberkiefermodelle exakt zur Drehachse und zur Referenzebene positioniert werden können (Abb. 12).

Zusammenfassung

Das therafaceline System ist das erste Gesichtsbogensystem für die analoge und digitale dentale Welt. Die Erfassung der Ebenen, der Bisshöhe, der Scan des Planesupports und das Matching mit Mundscandern ermöglicht ein umfassendes Indikationsspektrum. Zudem wird der Transfer zwischen Praxis und Labor deutlich einfacher und sicherer. Es ist für alle Arten von Komplexversorgungen anwendbar, die ein schlüssiges Okklusionskonzept verlangen. Der Nutzen sind funktionelle prothetische Zahnversorgungen, bei denen bissbedingte Nacharbeiten gezielt minimiert bzw. ganz vermieden werden können.

Verifizierung

Der gesamte vorgestellte Workflow wurde umfassend verifiziert. Durch 3D-Röntgendaten konnte der ex-



Kontakt

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



DGZI startet mit neuem „Curriculum Implantatprothetik“



Infos zum Autor

Im Gespräch mit ZT Oliver Beckmann.

ZT Oliver Beckmann ist einer der wenigen Zahntechniker, die im Vorstand einer großen deutschen implantologischen Fachgesellschaft aktiv sind. In Zusammenarbeit mit dem Präsidenten Dr. Georg Bach, den Mitgliedern des Vorstands und Prof. Dr. med. dent. Karsten Kamm (Baden-Baden, DTMD University Luxembourg) entwickelte er das neue Curriculum Implantatprothetik der DGZI, welches Anfang des Jahres 2021 an den Start geht. Die OEMUS MEDIA AG nutzte die Gelegenheit und befragte ZT Beckmann zu seiner Rolle in der DGZI und welche Bedeutung die Zahntechnik in der Implantologie innehat.

ZT Oliver Beckmann (links) erhielt 2015 als einer der ersten Absolventen durch DGZI-Vizepräsident Dr. Rolf Vollmer die Urkunde zum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“.

Herr Beckmann, es gibt nicht viele Zahntechniker, die im Vorstand einer deutschen Fachgesellschaft für Implantologie vertreten sind. Wie kam es dazu?

Die DGZI ist ein sehr guter Wegbegleiter für Zahntechniker/-innen. Ich bin im Jahr 2007 Mitglied geworden und verfolge jedes Jahr den Kongress. 2007 habe ich mich dann entschlossen, den Implantologiezweig in meinem Labor auszubauen. Zuerst habe ich das Curriculum Zahntechnik bei der DGZI absolviert und die 3D-Implantatplanung immer weiter vorangetrieben, sodass ich 2015 als deutschlandweit erster Absolvent die Prüfung zum „Tätigkeitsschwerpunkt zahntechnische Implantatprothetik – DGZI“ erfolgreich abgeschlossen habe. Während der Fortbildung und der Prüfungszeit wurde das Verhältnis zum Vorstand der DGZI ständig ausgebaut. Besonders gefallen hat mir das freundschaftliche und kollegiale Verhältnis zum DGZI-Vorstand sowie die Treffen mit den Mitgliedern anlässlich der Kongresse in familiärer Atmosphäre. Heute bin ich sehr froh, den jungen Techniker/-innen in meinem Labor den Weg zur Implantatplanung weisen zu können und sie in der praktischen Umsetzung zu schulen. In der Zwischenzeit ist es mir auch gelungen, einen weiteren Kollegen aus unserem Labor zu motivieren, sich dieser Spezialprüfung zu unterziehen. Ich kann dies meinen Kollegen/-innen als zukunftsweisende Maßnahme nur empfehlen.

Die Zahntechnik ist ein Handwerk mit historischen Wurzeln, die weit über die moderne Zahnheilkunde zurückreichen. Welche Rolle spielte



sorien in einem Schritt mithilfe von DVT-Daten planen und vorbereiten kann, ist für mich einer der größten Fortschritte und ein Luxus. Der Patientin oder dem Patienten kann das Tragen einer Interimsprothese in vielen Fällen erspart werden. Vor circa 50 Jahren, das heißt in den 70er-Jahren, bestand Zahntechnik hauptsächlich aus der Herstellung von Voll- und Teilprothesen sowie Kronen und Brücken auf vorhandenen Zähnen. Die DGZI – gegründet im Jahre 1970 – hat mit ihrem Gründer Prof. Dr. Grafelmann, der zahntechnisch sehr begabt und erfindungsreich war, dazu beigetragen, hier Veränderungen zu schaffen. So wurde es durch die Implantologie erst möglich, zum Beispiel Freisituationen auch festsetzend zu versorgen und Prothesen in zahnlosen Kiefern zu fixieren. In den Anfangsjahren wurden die Implantate weitestgehend verblockt und vorzugsweise mit Stegkonstruktionen oder Kugelköpfen gearbeitet, da man die Belastung der Implantate möglichst gering halten wollte. Andere Versorgungsformen wurden dann später, 1969 bzw. in den 1980er-Jahren, von Körber entwickelt, der konische Kronen mit einem definierten Konvergenzwinkel beschrieb und propagierte. Diese Technik wurde dann später auch in der Implantologie verwendet. Da hier Präzisionspassungen erforderlich sind, kommt uns die Digitalisierung in diesem Bereich

„Wenn man bedenkt, dass es in Deutschland circa 250 und weltweit über 1.000 Implantatsysteme gibt, dann sind entsprechendes Fachwissen und die Ausbildung mit unterschiedlichsten Systemen dringend erforderlich [...]“

zugute – gegenüber den früheren Guss- und Frästechniken können jetzt erheblich bessere Passungen erreicht werden.

Wie unterscheidet sich die sogenannte Implantatprothetik von der herkömmlichen Prothetik?

Speziell bei Vollprothesen-Trägern, sowohl im Ober- als auch im Unterkiefer, die mit dem Sitz und Halt der Prothese unzufrieden sind, können die Implantate zu einer erheblichen Stabilisierung der Prothese beitragen, und in vielen Fällen ist es möglich, auch festsetzende Brücken in total zahnlosen Kiefern einzugliedern. In diesem Zusammenhang ist es extrem wichtig, dass die Zahnärztin oder der Zahnarzt mit der Zahntechnikerin oder dem Zahntechniker als Team von Anfang an perfekt zusammenarbeitet, sodass sowohl das kaufunktionelle als auch ästhetische Optimum erzielt werden kann. Ohne diese Abstimmung und Zusammenarbeit sind Misserfolge und ästhetisch schlechte Ergebnisse nicht auszuschließen.

Welche Rolle spielt dabei die Digitalisierung?

Die Digitalisierung ermöglicht es uns, schon vor dem Zeitpunkt der OP die optimale Prothetik im Sinne eines Backward Plannings mit dem DVT zu planen sowie provisorische Kronen, Brücken und Bohrschablonen bereits zur OP zu liefern. Man darf nicht verkennen, dass die Prothetik am Anfang der Planung stehen sollte und die Implantation letztendlich eine prothetische Maßnahme mit einer chirurgischen Komponente darstellt.

Warum benötigt es eine Spezialisierung im Bereich der Implantatprothetik?

Die Spezialisierung ist meiner Meinung nach sehr wichtig, um mit dem Chirurgen bzw. der Zahnärztin oder dem Zahnarzt eine gute Kommunikation zu führen. Hierzu einige Beispiele: Das Verkleben von Suprakonstruktionen im Mund des Patienten ist eine ganz relevante Fertigkeit, die Techniker/-innen lernen und im Team mit der Praxis umsetzen. Die Vielseitigkeit der Im-

ANZEIGE

theratecc®
therafaceline®
IHR PATIENT
EINS ZU EINS
IM ARTIKULATOR
www.therafaceline.de

dabei die Einführung der Implantologie vor etwas mehr als 50 Jahren hinsichtlich der Entwicklung im Zahntechniker-Handwerk?

Dass man heutzutage zum Beispiel ein Sofortimplantat mit Provi-

Curriculum Implantatprothetik DGZI

Modul A – Implantatplanung und Vorbereitung unter funktionellen Aspekten

Hier werden von den Referenten die grundlegende Systematik der Implantatplanung unter funktionellen Aspekten und die Grundprinzipien des digitalen Workflows erläutert. Die Teilnehmer/-innen lernen die Grundlagen der Implantatsysteme sowie die unterschiedlichen prothetischen Möglichkeiten im Zusammenhang mit Implantaten kennen. Es wird die klassische Implantatplanung dem modernen digitalen Workflow gegenübergestellt. Die Teilnehmer/-innen lernen die digitale Implantatplanung und die Herstellung von Bohrschablonen.

Modul B – Implantatinsertion, Abformung und Behandlungskonzepte, digitaler Workflow

Hier werden von den Referenten die grundlegende Systematik der Kopplungsstrukturen von Implantaten und deren Abhängigkeit zum prothetischen Behandlungsablauf gezeigt. Es werden die Möglichkeiten und Grenzen digitaler Verfahren erläutert. Die Teilnehmer/-innen erhalten einen kompletten Überblick moderner CAD/CAM-Systeme. Im zweiten Modul werden die Arbeitsschritte von der Implantatinsertion, Abformung implantologischer Situationen, einfache und komplexe Bissregistrations sowie die provisorische Versorgung erläutert. Der Umgang mit dem intraoralen Scanner und dem Gesichtsscanner wird erlernt und praktisch eingeübt. Digitale Technologien in der Implantatprothetik werden im Workflow erläutert und angewendet.

Modul C – Digitale Versorgungsformen (feststehend/ herausnehmbar) sowie deren Herstellung und Eingliederung – Troubleshooting

Hier werden von den Referenten die grundlegenden prothetischen Verbindungsvorrichtungen zum Implantat erläutert. Die Teilnehmer/-innen bekommen einen Überblick über die CAD/CAM-Materialien sowie komplexe und kostengünstige Rehabilitationen. Es werden alle möglichen prothetischen Versorgungsformen auf Implantaten sowie Vor- und Nachteile diskutiert und gegenübergestellt. Präventive Maßnahmen zum Erhalt der periimplantären Strukturen werden gezeigt und einer kritischen Würdigung des Langzeitverhaltens unterzogen. Es werden die Möglichkeiten und Grenzen digitaler Verfahren erläutert. Die Teilnehmer/-innen erhalten einen kompletten Überblick moderner CAD/CAM-Systeme. Der Umgang und die Verarbeitung unterschiedlicher Abutments werden erlernt. Der komplette Workflow vom Backward Planning inkl. Smile Design bis zur digitalen Herstellung von Zahnersatz auf Implantaten wird gezeigt.

plantatabutments zu kennen und zu verstehen, ist außerdem ein wichtiges Wissen, welches für eine gute Zusammenarbeit zwischen Behandler/-in und Techniker/-in nötig ist. Wenn man bedenkt, dass es in Deutschland circa 250 und weltweit über 1.000 Implantatsysteme gibt, dann sind entsprechende Fachwissen und die Ausbildung mit unterschiedlichsten Systemen dringend erforderlich, um auch Patienten, die beispielsweise im Ausland Implantate bekommen haben, versorgen zu können.

Was zeichnet ein modernes Curriculum wie jenes, das Sie im Rahmen Ihrer DGZI-Tätigkeit mitentwickelt haben, aus?

Heute ist die 3D-Planung ebenso wichtig wie die praktische Kompetenz von Techniker/-innen. Für unser neues Curriculum Zahntechnik konnten wir Prof. Dr. med. dent. Karsten Kamm, DTMD University Luxemburg, und Dr. med. dent. Torsten Kamm, Privatpraxis Baden-Baden vom Institut für Digitale Dentale Technologien an der DTMD University Luxemburg, gewinnen. Zielsetzung der Lerninhalte des Curriculums Digitale Zahntechnik und Implantatprothetik ist die optimale prothetische Versorgung von Implantatpatienten mithilfe der digitalen Zahntechnik. Die Teilnehmer/-innen sollen einen objektiven Überblick über aktuell am Markt befindliche CAD/CAM-Systeme erhalten. Sie erarbeiten sich anhand von theoretischen Grundlagen und praktischen Übungen die Befähigung zur Anwendung und ein Urteilsvermögen darüber, welches System für welche Indikationen optimal einzusetzen ist. Auch lernen sie, wie man Indikationsoptionen bewertet und diese patientenspezifisch mit geeigneten CAD-Tools umsetzt. Dabei können sie Rückschlüsse für deren

Implementierung und Integration in den digitalen Workflow ziehen. Sie können die verschiedenen CAD-Systeme in ihrem technischen Aufbau bewerten und differenzieren. Die verfahrenstechnischen und werkstofflichen Verarbeitungsoptionen sind den Teilnehmern in ihren Möglichkeiten und Limitationen geläufig und können von ihnen fallspezifisch angewendet werden. Die Teilnehmer/-innen lernen zudem, die Wechselwirkung zwischen medizinischen und konstruktiven Einflussgrößen in der Implantologie zu beherrschen. Von der Implantatplanung im Team über die Anfertigung einer provisorischen Versorgung bis hin zu funktionellen Aspekten herausnehmbarer und feststehender definitiver Versorgungsformen werden alle Bereiche eingehend behandelt. Dieses innovative Curriculum rüstet Techniker/-innen für die digitale Zukunft der Zahntechnik und ermöglicht ihnen, im Laborbetrieb oder in der implantologischen Praxis eine kompetente Fachkraft zu werden. Abgeschlossen wird dieses Curriculum mit einer schriftlichen Theorieprüfung und einer digitalen Fallpräsentation. Die Fallpräsentation beinhaltet die Herstellung einer komplexeren CAD/CAM-Konstruktion auf Implantaten sowie eine anschließende Diskussion und Bewertung. Nach erfolgreicher Prüfung erhalten die Teilnehmer/-innen ein Zertifikat mit dem Titel „CAD/CAM-Implantatprothetik-Experte“. Mit Abschluss des Curriculums sollten die Techniker/-innen so geschult sein, dass sie sicher in Planung und Umsetzung von Implantattechniken sind.

Wann startet das neue Curriculum Implantatprothetik DGZI?

Anfang 2021 – die Vorstellung erfolgt anlässlich unseres 50. Internationalen Jahreskongresses am 6. und 7. November 2020 in Bremen.

Dieses Jahr feiert die DGZI ihr 50-jähriges Bestehen unter anderem mit dem 50. Internationalen Jahreskongress. Welche Bedeutung hat dieser Kongress für die Fachgesellschaft, die Zahntechnik und für Sie persönlich?

Ich freue mich, im Vorstand der ältesten Gesellschaft für Implantologie mitwirken zu dürfen, und bin davon überzeugt, dass mein Dentallabor in Freudenberg heute nicht so erfolgreich laufen würde, hätte ich nicht vor einigen Jahren die DGZI kennengelernt. Gerne würde ich Sie auf unserem Jahreskongress in Bremen begrüßen und bin gerne bereit, Details unseres neuen DGZI Curriculums zu erläutern und Sie entsprechend zu beraten.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, Herr Beckmann.

kontakt

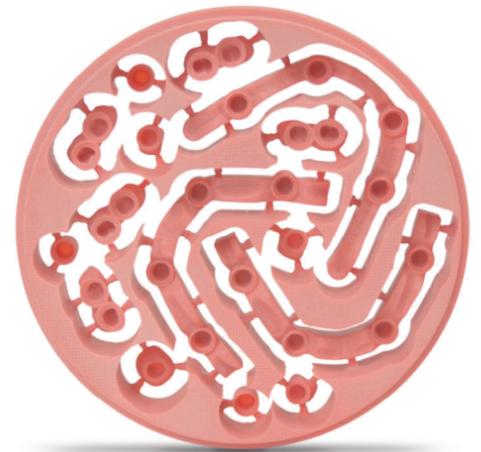


Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI)

Paulusstraße 1
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 16970-77
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

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
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Kunden im Schlaf gewinnen

Das wünsche ich mir, seitdem ich vertrieblisch arbeite. Da kommen schon zwei Jahrzehnte zusammen, aber ohne mein eigenes Engagement würde ich keine neuen Kunden ansprechen oder gewinnen können. Dazu muss ich wach sein, oder? Stimmt nicht ganz, denn dieser Text ist bereits ein Beispiel dafür, dass ich potenzielle Kunden auch im Schlaf ansprechen kann.

Ich kann mich nicht den ganzen Tag um die Akquise neuer Kunden kümmern. Dazu fehlt mir die Zeit, denn ich habe auch noch Bestandskunden, Mitarbeiter und Aufgaben, die meine Aufmerksamkeit brauchen. Das wird Ihnen nicht anders gehen. Wenn ich sonst keinen habe, der Vertrieb machen kann, lagere ich meine vertrieblischen Aktivitäten eben aus. Das mache ich natürlich auch mit diesem Beitrag, den Sie vielleicht klasse finden und mich deshalb bestenfalls anrufen.

Ich möchte Sie jetzt nicht dazu animieren, Texte für Fachzeitschriften zu verfassen. Ich möchte damit sagen, dass Sie Ihre geschriebenen, verfilmten oder vertonten Botschaften zu Ihrem Publikum bringen müssen. Hauptsache, es geht nicht zulasten Ihres eh schon knappen Zeitkontos. Persönlicher Vertrieb ist wirkungsvoll, aber eben auch limitiert. Das Mittel der Wahl ist das Internet.

Botschaften, Handlungsaufforderung & Co.

Spätestens jetzt kommt Ihre Webseite ins Spiel. Sie dient als Verteiler Ihrer Botschaften, als Dreh- und Angelpunkt Ihrer digitalen Vertriebsaktivitäten. Eine moderne Webseite hat einen Blog. Dort werden Ihre Botschaften „gebloggt“ und als interaktiver Inhalt, neudeutsch „Content“, kategorisiert angeboten. Das hat nichts mit dem statischen Inhalt üblicher Webseiten zu tun, die für Google & Co. sowieso nicht interessant sind.

Der statische Content Ihrer Webseite reduziert sich also auf fast nichts. Im Idealfall fassen Sie Ihre dentale Welt auf einer einzigen Seite zusammen. Kurz und bündig. Alles andere, was Ihnen wichtig ist, lagern Sie in Ihren Blog aus. Ich wiederhole mich gerne, aber interaktiv schlägt statisch. Und wenn Sie jetzt Ihren reduzierten

Content auch noch mit Handlungsaufforderungen, z. B. einem Button, der auf einen Blogbeitrag verweist, garnieren, dann geben Sie dem Besucher Ihrer Webseite auch die Möglichkeit, sich nicht gleich wieder zu verabschieden.

Die dentale Welt auf einer (Web-)Seite

So ein Grundgerüst für eine Webseite heißt Onepager. Eine Seite eben. Auf der spielt sich alles, was für den Leser wichtig ist, ab. Alles andere steht im Blog, der, streng genommen, quasi eine zweite Seite Ihres Webauftritts darstellt. Wir nennen das Onepager Premium, weil Sie ohne Blog keine Botschaften automatisiert verteilen können. Und ohne Botschaften werden Sie keine neuen Kunden im Schlaf gewinnen.

Kunden im Schlaf zu gewinnen, ist eine schöne Vorstellung, oder? Sich einfach mal nicht persönlich und permanent darum kümmern zu müssen, dass am Ende des Tages genau die Zahnärzte genau die Arbeiten liefern, die zum Labor passen. Traum oder Wirklichkeit? Auf jeden Fall eine Frage der richtigen vertrieblischen Vorgehensweise.

kontakt

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

Infos zum Autor



Das analoge Hirn in digitalen Zeiten

Ein Beitrag von Julia Kunz.

Ob selbstverständliche Standards, neue Angebote zu virtuellem Teamwork oder digital classrooms: Was macht das mit unserem Gehirn? Stichworte wie „digitale Demenz“ machen die Runde. Angeblich ist unsere Konzentrationsspanne geringer als die eines Goldfischs. Eine neurobiologische Annäherung.

Erinnern Sie sich noch an die ausufernden Urlaubserzählungen von Freunden mit Dias? Heutzutage ist das nicht mehr vorstellbar – wir sind im Zeitalter der Digitalisierung angekommen. In der einfachsten Definition bedeutet Digitalisierung die Umwandlung von analogen Werten in digitale Formate, also vom schönen bunten Dia zu Nullen und Einsen. Die Digitalisierung macht vor keinem Lebensbereich halt, die digitalen Vorzüge haben die allermeisten von uns schon längst in ihr Leben integriert. Ob Basics wie Telefonspeicher, Navi oder Kalender im Smartphone – das Leben ist in diesem Sinne bequemer geworden. Wir müssen uns nichts mehr merken, weil wir alles ständig dabei und griffbereit haben.

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

Gehirn-Basics

Kann unser Gehirn als circa zwei Millionen Jahre altes, analoges Steinzeitgebilde überhaupt mit der Digitalisierung zurechtkommen? Erst einmal ist es wichtig, einige Basics über das Gehirn zu kennen: Prinzipiell ist unser Gehirn extrem wandelbar und anpassungsfähig. Es ist zu grandiosen Leistungen fähig, wenn es richtig benutzt wird. Wichtig dafür ist zunächst die Grundversorgung: Die richtigen Nährstoffe und genügend Flüssig-

keit. Wenn unser Gehirn gut funktioniert, schüttet es Botenstoffe und Hormone in den richtigen Maßen aus, um uns am Leben zu erhalten und uns mit unserer Umwelt interagieren zu lassen. So sorgt zum Beispiel Serotonin dafür, dass wir uns wohlfühlen und guter Stimmung sind. Wenn wir z. B. ins Tun kommen wollen, brauchen wir Dopamin, dessen Ausschüttung unter anderem durch körperliche Bewegung angeregt wird. Glückshormone, sogenannte Opiode, schütten wir aus, wenn wir ein Ziel erreicht haben. Diese sind allerdings sehr kurzlebig, die Wirkung verpufft rasch. Dann brauchen wir wieder Dopamin, um ein neues Vorhaben anzugehen. Allerdings speichert unser Gedächtnis die Erinnerung an die schönen Gefühle der Glückshormone, weshalb wir immer wieder danach streben.

Faktor Stresslevel

Ein wichtiger Faktor für die Leistungsfähigkeit unseres Gehirns ist der Stresslevel, dem wir unterliegen. Mäßiger Stress macht uns konzentriert und aufmerksam. Wenn er hingegen zu viel wird, werden wir vergesslich und unkonzentriert. Sehr starker Stress über lange Zeit schädigt gar das Gehirn. Wobei „starker Stress“ und „lange Zeit“ extrem unterschiedlich ausfallen – manches Gehirn steckt jahrelangen extremen Stress gut weg, wogegen andere Gehirne und deren Besitzer nach wenigen Wochen direkt auf den Burn-out zugehen.

Regelmäßige Nutzung

Unser Gedächtnis schließlich arbeitet umso besser, je mehr wir es nutzen. Es ist allerdings schnell überlastet. Die meisten Eindrücke des Tages nehmen wir gar nicht bewusst wahr, nur ein Bruchteil schafft es in unser Bewusstsein. Dann

müssen noch viele Faktoren stimmen, damit wir Fakten langfristig abspeichern. Das sind zum Beispiel neben dem schon genannten richtigen Hormoncocktail und mäßigem Stresslevel auch Interesse, vorhandenes Wissen sowie die richtige Dosis an Informationen, die unser Gedächtnis aufnehmen soll. Wie bekommen wir jetzt die Digitalisierung und unser Steinzeithirn zusammen? Kann das funktionieren? Die Antwort gleich vorneweg: Ja, es kann funktionieren. Wenn wir erst unser Gehirn einschalten und dann unsere digitale Welt betreten.

Smartphone und Multitasking

Vielleicht haben Sie sich oder Ihre Angehörigen auch schon bei einem relativ neuen Phänomen erappt: Beim Hantieren mit dem „second screen“. Wenn wir zum Beispiel fernsehen, haben viele nebenher noch ihr Smartphone in der Hand. Wenn Sie an einem Webmeeting teilnehmen, werden Sie sehr wahrscheinlich ab und zu wenigstens kurz Ihre E-Mails oder WhatsApps – oder beides – checken. Ihnen gibt das das Gefühl, effizient zu sein. Für Ihr Gehirn heißt das jedoch: Multitasking. Und das funktioniert nicht. Wenn wir konzentriert und effizient arbeiten wollen, dann geht das nur an einer einzigen Aufgabe. Sobald eine andere dazu kommt, sind wir nicht mehr aufmerksam bei der Sache. Das merken Sie spätestens dann, wenn Sie die E-Mail, die Sie während eines Telefongesprächs geschrieben haben, noch einmal senden müssen, weil Sie den Anhang vergessen haben oder im Datum ein Zahlendreher ist. Gehirngerecht arbeiten bedeutet: Eine Aufgabe nach der anderen erledigen, nicht gleichzeitig. Das Smartphone ist ein Quell der Ablenkung. Vermutlich haben auch Sie Ihr Handy meist auf dem Schreibtisch



liegen. Stumm geschaltet zwar, aber sichtbar. Problematisch ist das deswegen, weil Ihr Unterbewusstsein ständig einen Teil seiner Aufmerksamkeit auf das Smartphone gelenkt hat: Es könnte ja sein, dass eine Nachricht gekommen ist. Studien belegen diese Ablenkung. Dagegen hilft, das Smartphone komplett auszuschalten und so wegzulegen, dass Sie es nicht mehr sehen können.

Google-Gedächtnis und schwindende Merkfähigkeit

Ein großer Vorteil an der Digitalisierung und dem Internet ist, dass das Wissen dieser Welt ständig und in früher nie vorstellbarem Ausmaß zur Verfügung steht. Wir müssen buchstäblich einfach nur googeln. Der Effekt ist – und auch das ist durch Studien bewiesen –, dass wir uns viel weniger merken. Während wir früher auf der Suche nach einer Antwort ans Bücherregal zum Brockhaus gegangen sind und dort nachgeschlagen haben, schauen wir jetzt kurz ins Internet. Weil dieser ausgelagerte Teil unseres Gedächtnisses immer verfügbar ist, machen wir uns nicht mehr die Mühe, uns etwas zu merken.

Doch das ist fatal. Denn wer nichts weiß, der kann keine Entscheidungen treffen. Der muss sich auf sein Umfeld verlassen, das es ihm die „richtige“ Entscheidung vorgibt. Der kann keine Fake News erkennen. Der sieht nicht mehr, dass eine Nachricht gar nicht stimmen kann. Der kann mit den Informationen aus dem Internet nicht umgehen, weil er eine seriöse nicht von einer unseriösen Quelle unterscheiden kann.

Hier hilft dem Gehirn: Denken Sie bewusst nach, bevor Sie googeln. Sie werden sich an das eine oder andere erinnern, wenn Sie Ihrem Gedächtnis nur die Chance dazu geben. Sprechen Sie miteinander, vielleicht finden Sie gemeinsam die richtige Antwort heraus.

Fazit

Digitalisierung hat uns viel Segensreiches gebracht, die Welt ohne sie wäre sicherlich ärmer. Nutzen wir einfach beides: Die faszinierende digitale Welt und die Freude des analogen Lebens 1.0. Lassen wir unser Gehirn 4.0 das tun, was es am liebsten tut: arbeiten. Mit unseren fünf Sinnen, die unser Gehirn zu einem Gesamtbild verarbeitet. Dem Abbau von Stresshormonen und Anschlag der Dopaminproduktion bei Bewegung. Dem haptischen Erlebnis beim Blättern in Lexikon oder Atlas. Einen Vorteil hat die Kombination von Hirn und Internet auf jeden Fall: Mit den Erinnerungen, die Sie vom letzten Dia-Abend im Gedächtnis haben, finden Sie im Internet mit Sicherheit den Ortsnamen wieder und können ganz bequem online gleich die nächste Reise dorthin buchen. Merken Sie es? Ihr Gehirn läuft schon auf Hochtouren.

kontakt



Julia Kunz
Personal Brain Coach
Pirckheimerstraße 33
90408 Nürnberg
Tel.: 0177 7647089
info@juliakunz.de
www.juliakunz.de

BMW: Mittelstandsförderung 2021

ERP-Sondervermögen beinhaltet knapp 8 Milliarden Euro.

Das Bundeskabinett hat Ende Juli den Entwurf des European Recovery Program-(ERP-)Wirtschaftsplangesetzes 2021 beschlossen. Kleine und mittlere Unternehmen können auf dieser Grundlage im Jahr 2021 zinsgünstige Finanzierungen und Beteiligungskapital mit einem Volumen von rund 7,9 Milliarden Euro erhalten. Bundeswirtschaftsminister Altmaier: „Die Finanzierungsförderung aus dem ERP-Sondervermögen für 2021 kann den deutschen Mittelstand kraftvoll dabei unterstützen, die wirtschaftlichen Herausforderungen der Corona-Pandemie zu meistern. Denn eine funktionierende Versorgung mit günstigen Krediten und Beteiligungskapital ist entscheidend für die Nutzung der Wachstumspotenziale unseres Mittelstands. Dazu leisten wir mit dem ERP-Sondervermögen einen wichtigen Beitrag.“ Die Förderschwerpunkte liegen in den Bereichen Wagniskapital- und Beteiligungsfinanzierung, dem Aufbau und der Modernisierung bestehender Unternehmen in strukturschwachen Regionen sowie der Innovations- und Digitalisierungsförderung. Mittelständischen Unternehmen steht dabei für das Jahr 2021 mit dem ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit u. a. ein Gesamtkreditvolumen von 2 Milliarden Euro zur Verfü-



Das European Recovery Program, kurz ERP, ist der offizielle Name des Marshallplans von 1948.

gung, um Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben voranzutreiben.

Hintergrund

Das ERP-Sondervermögen fördert seit über 70 Jahren die Wirtschaft in Deutschland. Es stammt aus Mitteln des Marshallplans und wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie verwaltet. Im Fokus der Förderung stehen kleine und mittlere Unternehmen, die in ihrer Finanzierungs-

situation oftmals gegenüber Großunternehmen strukturell benachteiligt sind. Die ERP-Förderung leistet einen wichtigen Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen und der freien Berufe und trägt zur Schaffung neuer Arbeitsplätze bei.

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

ANZEIGE

Zirkonzahn®

VIDEO!
FRÄSGERÄT
IN ACTION

NEU! FRÄSGERÄT-KOMFORTLINIE M2

VOLLAUTOMATISCH, KOMFORTABEL, OFFEN

MAXIMALE FLEXIBILITÄT DURCH EXTRAGROSSEN TELESKOPER ORBIT: FÜR BLANKS MIT Ø VON BIS ZU 125 MM; HOCHPRÄZISE REPOSITIONIERUNG IM µm-BEREICH

TELESKOPER

NASS- UND TROCKENBEARBEITUNG VON DIVERSEN BLANKGRÖSSEN SOWIE GLASKERAMIK- UND RAW-ABUTMENT®-ROHLINGEN

Ø95

Ø98

Ø106

Ø125

9x

6x



VITA Dental Masters startet im September

Digitale und analoge Vollkeramik stehen hier im interaktiven Dialog.

Nach längerer Fortbildungsabstimmung laden die VITA Dental Masters Labor und Praxis in die Zeche Ewald ins Ruhrgebiet ein. Wo früher Steinkohle aus 1.000 Metern Tiefe abgebaut wurde, werden am 11. September 2020 alle wissenschaftlichen, werkstofflichen, ökonomischen und praktischen Fakten rund um die digitale und analoge Herstellung vollkeramischer Restaurationen gefördert. Ans Tageslicht gebracht werden dabei unter anderem auch die brandneue Universalverblend-

keramik VITA LUMEX AC und die nächste Presskeramikgeneration VITA AMBRIA PRESS SOLUTIONS. Inhaltlich ist dabei nichts in Stein gemeißelt, denn Sie bestimmen interaktiv mit, welche Informationen wirklich wichtig sind.

In der Zeche erwarten Sie die hochkarätigen Referenten Prof. Dr. Florian Beuer, ZT Benjamin Schick, B.Sc. DTM, ZT Ralf Busenbender, ZTM Jürgen Freitag und der Keynote-Speaker Peter Holzer.

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

kontakt

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



Infos zum Unternehmen

Verschoben: Herbstmessen 2020

Situationsbedingt können sie erst 2021 wieder stattfinden.

Sowohl LDF, Veranstalter der id infotage dental, als auch die Landesmesse Stuttgart, Veranstalter der Fachdentals, haben die Herbstmessen in München, Leipzig, Stuttgart und Frankfurt am Main in diesem Jahr abgesagt. Erst 2021 können Besucher wieder wie gewohnt in persönlichen Austausch mit der Industrie treten, entsprechende Termine stehen bereits fest.

Die Verschiebungen liegen sämtlich in den durch die Corona-Pandemie bedingten Auflagen und Hygienemaßnahmen sowie deren wirtschaftliche Konsequenzen und Unsicherheiten begründet. So führt LDF an, dass zwar ein geeignetes Hygienekonzept für Frankfurt behördlich genehmigt wurde, diese aber „gerade in der Dentalbranche kaum oder nur unter enormen Einschränkungen realisiert werden können“. Für München habe kein genehmigtes Konzept bestanden. Dazu der Messeexperte der LDF, Lutz Müller: „Unsere Messen, so wie wir, die Besucher und die Aussteller sie kennen, lassen sich in der gewohnten Weise ruhigen Gewissens nicht durchführen. Als Veranstalter müssen wir in dieser besonderen Situation die Gesundheit und das Wohlergehen der Mitarbeiter der Aussteller und auch der Besucher in den Fokus rücken.“

Auch die Fachdental in Leipzig und Stuttgart können aufgrund „situationsbedingter Unsicherheit bei vielen Ausstellern“, die sich in Absagen bemerkbar gemacht habe, nicht stattfinden. „Unser Ziel ist es, eine erfolgreiche Messe zu gestalten. Eine, zu der wir Aussteller und Fachbesucher aus den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik wie gewohnt begrüßen können und auf der gewinnbringende Geschäftskontakte geschlossen werden. Diese berechtigten Erwartungen sehen wir aufgrund der Rückmeldungen aus der Branche leider nicht gewährleistet“, so Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart.

id infotage dental

NEUE TERMINE 2021

2021

Fachdental Leipzig:

24. und 25. September

Fachdental Südwest:

15. und 16. Oktober

id infotage dental Frankfurt:

5. und 6. November

id infotage dental München:

12. und 13. November

exocad Insights 2020: globales Hybrid-Event im September

Der Kongress findet vor Ort in Darmstadt und parallel online weltweit statt.

Die weltweite exocad-Community freut sich auf den 21. und 22. September 2020. Dann findet das verschobene Event exocad Insights statt – aufgrund der aktuellen Gesundheitssituation neu gedacht als globales Hybrid-Event: Mehrere Hundert Teilnehmer werden im internationalen Kongresszentrum darmstadtdium in Darmstadt erwartet, wobei die Tickets bereits ausverkauft sind. Gleichzeitig erwartet exocad mehr als 1.500 Online-Teilnehmer weltweit, die das Event über einen Livestream in ihren Laboren, Praxen oder zu Hause erleben können.

10-jähriges Jubiläum

Mit dem Motto „A decade of digital innovation“ steht Insights 2020 im



exocad Insights findet am 21. und 22. September 2020 als Hybrid-Veranstaltung vor Ort und parallel global online statt.

denen sich alle Personen vor Ort sicher fühlen können. Allen Teilnehmern, die in Darmstadt und online dabei sind, steht Insights 2020 als Videostream noch bis zu vier Wochen nach Eventende zur Verfügung.

Die Konferenzsprache ist Englisch. Online und vor Ort im darmstadtdium werden Simultanübersetzungen in deutscher, spanischer, italienischer und russischer Sprache angeboten.

Weitere Informationen zu Programm, den aktuellen Hygienemaßnahmen und Tickets für den Livestream unter exocad.com/insights

¹ Die zulässige Anzahl der Teilnehmer vor Ort hängt von den geltenden Vorschriften im September 2020 ab.

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



Zeichen des zehnjährigen exocad-Firmenjubiläums. Deshalb erwartet die Teilnehmer ein besonders spannendes Programm mit mehreren Höhepunkten. Dazu gehören die Weltpremiere der anstehenden Software-Releases für DentalCAD und exoplan, die unter dem Namen Galway herausgebracht werden. Teilnehmer erhalten exklusive Einblicke in alle brandneuen Features und erleben einen Live-Patientenfall, der die Vorteile des nahtlosen

digitalen Workflows auf der Softwareplattform von exocad mit seiner offenen Architektur zeigt. Über 40 Partnerunternehmen, die bei Insights 2020 präsent sind, stellen ihre digitalen Innovationen exklusiv auf diesem Event dem globalen Fachpublikum vor. Zudem haben einige teilnehmenden Partner bereits Produktneuheiten in den Bereichen Scanner, Fräs- und Schleifeinheiten, 3D-Drucker und Materialien angekündigt.

Strikte Hygienemaßnahmen

Wegen der dramatischen Entwicklung der Corona-Pandemie hatte exocad das ursprünglich für den 12. und 13. März 2020 geplante Insights-Event auf den neuen Termin 21. und 22. September 2020 verschoben. exocad legt größten Wert auf die Gesundheit der Teilnehmer, Referenten, Mitarbeiter und Teams der Partnerunternehmen im darmstadtdium. Dort werden strikte Hygienemaßnahmen getroffen, mit

kontakt

exocad GmbH Co. KG

Julius-Reiber-Straße 37

64293 Darmstadt

Tel.: 06151 6294-890

info@exocad.com

www.exocad.com

Verschraubtes Halteelement mit Steckriegel-System

Si-tec setzt auf Innovation und Weiterentwicklung ihrer Produkte.



Mit dem **Safe-tec V** (Verschraubung) und **Safe-tec II** (Riegel) verfolgt die Si-tec GmbH weiterhin konsequent den Weg der Kompatibilität der Bausteine einer Produktreihe. Behandler und Patient werden hiermit in die Lage versetzt, die prothetische Versorgung langfristig und vorausschauend zu planen. Durch die Verschraubung der Brückenteile wird dem Patienten eine starre Brückenversorgung angeboten, die im Bedarfsfall aber leicht wieder separiert und kostengünstig umgestaltet werden kann. Sollte nach gewisser Tragedauer eine zunächst verschraubte Brücke zum

Beispiel durch Verlust des endständigen Zahnes ihre Funktion verlieren, kann auf Basis des noch vorhandenen Primär- und Sekundärteils eine herausnehmbare Riegel-Prothese geschaffen werden. Der **Safe-tec II** Riegel eignet sich aufgrund seiner Konstruktion als Steckriegel sowohl für die unilaterale Versorgung als auch bei Komplettversorgungen des gesamten Kiefers im Verbund mit weiteren Riegeln oder Haltesystemen.

Patientengerechte Versorgung
Eine Konstruktion als Druck-Riegel würde das Handling beim

Ausgliedern der Prothese für den Patienten bei mehreren Riegeln erschweren oder gar unmöglich machen, sodass sich die Si-tec GmbH in den Konstruktionsplanungen für das bewährte Steckriegel-System entschieden hat. Wird der **Safe-tec II** Riegel manuell geöffnet, verbleibt er in dieser Position so lange, bis er wieder manuell geschlossen wird. Somit ist die Prothese auch bei größeren prothetischen Versorgungen oder für Menschen mit eingeschränkter feinmotorischer Fähigkeit problemlos ein- und auszugliedern. Weiterhin ist das Funktionsteil des **Safe-tec II** Riegel auch

in dem Sekundärteil-Gehäuse des Riegel-Vorgängers **Safe-tec I** einzubauen. Das Funktionsteil des **Safe-tec II** besteht aus einem Kunststoffeinsatz mit Schraubgewinde und werkseitig verpresster Riegelachse aus Titan. Mit dem originalen Verschraubinstrument wird dieses Funktionsteil in die Aufnahme der Prothese eingeschraubt und die Abzugskraft zum Öffnen des Riegels dann patientengerecht und individuell dosiert eingestellt. Die im System bereitgestellten Doubliehilfeile und Platzhalter für die Kunststoff-Fertigstellung gewährleisten das

passgenaue und komfortable Verarbeiten dieses durchdachten wie nützlichen Riegel- und Verschraubsystems der Si-tec GmbH.

Kontakt

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

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

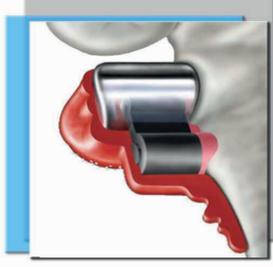
kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

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

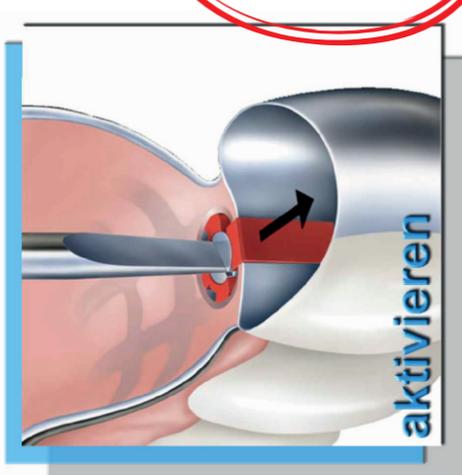
www.microtec-dental.de



platzieren



modellieren



aktivieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

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

Compatible with **EXOCAD**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



Bitte kreuzen Sie an:

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

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



Von Techniker zu Techniker

CADdent unterstützt die Branche in diesen Zeiten aktiv.



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.

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 drückt auch das Laser- und Fräszentrum CADdent Gesichtsschutz, um seinen Teil beizutragen. Das ging dem Augsburger 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

kontakt

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

Neue Kurstermine für Verblendkeramik-System

Die DD contrast® Masterclass mit Andreas Nolte startet in die nächste Runde.



DD contrast®, das Malfarben- und Texturpastensystem von Dental Direkt, ist ein Verblendkeramik-System und eignet sich hervorragend zur ästhetischen Individualisierung von monolithischen oder minimal reduzierten zahntechnischen Kronen- und Brückenkonstruktionen aus Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat.

Tauchen Sie unter der Leitung des Entwicklers Andreas Nolte in die wunderbare Welt der DD contrast®

Malfarben und Texturen ein und lassen Sie sich begeistern. Erfahren Sie, wie Sie Ihren Arbeiten eine plastische Tiefenillusion, optimale farbliche Intensität und eine individuelle Fluoreszenz nach dem natürlichen Vorbild bei minimalem Auftrag < 0,2 mm verleihen. „Mit DD contrast® haben wir eine Antwort auf jeden individuellen Patientenfall“, so Andreas Nolte.

Alle Kurstermine und weiteren Informationen zum Produkt finden

Sie unter www.dentaldirekt.de/de/dd-contrast

kontakt

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

Gewinnbringende Totalprothetik mit Passung und Ästhetik

Amann Girrbach erweitert Full Denture System mit 3D-Druck.



Seit mehr als fünf Jahren entwickelt und vermarktet Amann Girrbach über das Ceramill Full Denture System (FDS) mit großem Erfolg Innovationen für die digitale Totalpro-

thetik. Das neueste Update 3.16 der Software Ceramill Mind ebnet alle Wege, um im System ab sofort mit 3D-Druck-Technologie zu arbeiten. Möglich sind nun ästhetische und

individuell gedruckte Prothesenbasen in Kombination mit Konfektionszähnen von führenden Zahnerstellern, welche sich basal wie auch okklusal 100 Prozent digital

an jede Gegebenheit adaptieren lassen. Um bei 3D-gedruckten Basen eine perfekte Passung am Gaumen zu gewährleisten und um ein Ergebnis zu erzielen, das sich mit

gefrästen Basen messen kann, wurde über längere Zeit an der nun zur Verfügung stehenden Lösung gearbeitet. Die Materialien garantieren beste Passung und hohe Langzeitstabilität durch geringe Schrumpfraten sowie hohe Härte, Biege- und Bruchfestigkeit. Die zur Verfügung stehenden unterschiedlichen Farben ermöglichen eine individuelle Abstimmung auf den Patienten. Ziel ist es, Ceramill-Anwendern mit dem neu aufgesetzten Prozess Ceramill FDS branchenweit die breiteste Palette an Möglichkeiten für die digitale Prothesenherstellung sowie unterschiedliche Kostensegmente für die Herstellung von herausnehmbaren Prothesen zu bieten – stets im bewährten Wizard-geführten Workflow. Die Anwender profitieren von integrierten, einfach zu implementierenden Workflows, validierten Materialien und abgestimmten Verarbeitungsprozessen.

kontakt

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



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Kennen Sie einen sicheren **SCHUTZ** vor Forderungsausfällen?“



Im Haifischbecken der Marktwirtschaft lauert eine verborgene Gefahr, der man als Inhaber eines Dentallabors immer ausgesetzt ist – der Forderungsausfall! Eine Leistung wurde erbracht und vorfinanziert. Aber dann gibt es kein Geld. Ein Horrorszenario? Davor können Sie sich zuverlässig schützen – mit LVG-Factoring!

Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung sorgen für Kompetenz-Vorsprung. Und für mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte.

L.V.G.
Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH
Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart
T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62
kontakt@lvg.de



www.lvg.de

ZT Termine

CAD/CAM Basic-Add on – Vertiefungskurs für Anwender Ceramill

Referent: ZTM Dietmar Schaan
Amann Girrnbach, Tel.: 07231 957-221
germany@amanngirrnbach.com

17./18.08.2020 ➔ Onlinekurs

Integrierter Workflow für Aligner-Behandlungen

Referentin: Dr. Gertrud Fabel
Dentsply Sirona
kurse@dentsplysirona.com

20.08.2020 ➔ Onlinekurs

Vier Schritte zum perfekten Modell – DAS System für höchste Ansprüche, auch im digitalen Workflow

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

21.08.2020 ➔ Hamburg

Einzelzahnversorgungen mit der VITA FARBMATCH-FORMEL pressen

Referent: Axel Appel
VITA Zahnfabrik, Tel.: 07761 562-235
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

27.08.2020 ➔ Hagen

Closer to Nature – Keramikworkshop (Noritake CZR) für Fortgeschrittene

Referent: ZT Patrick Schäfer
Gold Quadrat, Tel.: 0511 449897-0
info@goldquadrat.de

28.08.2020 ➔ Freiberg

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

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

03.09.2020 ➔ Hagen

BEGO 3Shape* Modellgussdesigner

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

08.09.2020 ➔ Kirchheim

Laserschweiß-Grundkurs – Ihr Einstieg in die Lasertechnik

Referenten: ZT der Dentaurum-Gruppe, Dentaurum
Tel.: 07231 803-470
kurse@dentaurum.com

11.09.2020 ➔ Ispringen

Lufthygiene-System für Praxis und Labor

Henry Schein stellt Radic8-Luftreiniger zur Verbesserung der Infektionskontrolle vor.



Henry Schein Dental Deutschland gab bekannt, dass das Unternehmen mit Radic8 eine Vereinbarung über den Vertrieb eines Lufthygiene-Systems unterzeichnet hat, das bestimmte Viren und Bakterien in einem Durchlauf neutralisiert. Das System neutralisiert zudem Gase und Quecksilberdämpfe. Die Radic8-Technologie beruht auf einem zweistufigen Verfahren: Filtration und anschließende Sterilisation. Bei dem Sterilisationsverfahren wird die Technologie der photo-

katalytischen Oxidation eingesetzt, die bei korrekter Durchführung über einen Gebläseluftfluss mikrobielle Schadstoffe weitaus wirksamer abtötet als UVC für sich genommen.¹ Das Gerät Radic8 Viruskiller™ wurde 2004 nach der SARS-Epidemie konzipiert, um gegen luftübertragene Viren zu schützen, und wurde kontinuierlich weiterentwickelt. Die patentierte Basistechnologie wurde in den letzten Jahren im Einsatz gegen verschiedene Viren wie das Coronavirus DF2, das

Adenovirus, das Influenzavirus und das Poliovirus getestet. Die Ergebnisse zeigen eine Abtötungsrate von 99,9999 Prozent, 6 log, in einem einzelnen Luftdurchlauf.^{1,2}

Bei der Bekämpfung von Viren sind die Abtötungsraten in einem einzigen Luftdurchlauf ein wichtiges Instrument zur Minimierung des Risikos einer Kreuzkontamination. Beim Einsatz von Systemen zur Reduzierung von luftübertragenen und tröpfchenförmigen Viren sind zwei Schlüsselfaktoren wichtig für den Erfolg: Zum einen ist die Steuerung des Luftstroms entscheidend, da die Aerosole möglichst direkt aus der Atemzone abgeleitet werden müssen. Zum anderen muss die Sterilisation der Luft beim Durchströmen des Geräts in einem einzigen Durchgang sichergestellt sein. „Die Patientensicherheit ist seit jeher ein sehr wichtiges Anliegen für Zahnmediziner. Die aufgeführten Lufthygiene-Systeme können den Praxen helfen, die Infektionskontrolle in Innenräumen zu verbessern, indem bestimmte luftübertragene Krankheitserreger mittels Luftsterilisation neutralisiert werden“, sagte Joachim Feldmer,

Geschäftsführer und Leiter Marketing bei Henry Schein Dental Deutschland. „Die Markteinführung der Produktreihe der Radic8-Luftreiniger unterstreicht das Engagement von Henry Schein, Zahnärzten und Zahntechnikern die Lösungen zu liefern, die sie benötigen, um eine hochwertige Patientenversorgung zu gewährleisten.“

1 Quelle:
<https://radic8.com/>
2 Der Radic8-Lufthygiene-System ist bisher nicht mit SARS-CoV-2 getestet worden.



Kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
info@henryschein.de
www.henryschein-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 Metallrestaurationen. Die neuartige Materialzusammensetzung der Discs und Blöcke aus 40 Prozent Epoxidharz und 60 Prozent Fiberglas 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 Metallrestaurationen 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.

Naturnahe Eigenschaften

Das Material zeichnet sich durch eine hohe Biegefestigkeit von 390 MPa, ein mit natürlichem Dentin vergleichbares Elastizitätsmodul von 18,8 GPa und eine niedrige Wasserabsorption von unter 0,03 Prozent aus. Es eignet sich selbst zur Versorgung schwieriger Situationen. Diese einzigartigen Eigenschaften erlauben die Verwendung auch

bei der permanenten Versorgung durch Inlays, Onlays, Kronen, Brücken, Veneers oder Teilprothesen. TRINIA™ ist kompatibel mit zahlreichen Implantatsystemen, 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

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Geschäftsführerwechsel bei der SCHEU GROUP

Markus Bappert übernimmt die Geschäftsführung des Familienunternehmens.



Markus Bappert (links) und Christian Scheu besiegeln die Übergabe des Vorsitzes der Geschäftsführung der SCHEU GROUP. (© SCHEU-DENTAL)

Die SCHEU GROUP, eine Unternehmensgruppe mit 300 Mitarbeitern, bestehend aus den Firmen SCHEU-DENTAL, CA DIGITAL und SMILE DENTAL, hat zum 1. August mit Markus Bappert einen neuen Vorsitzenden der Geschäftsführung bekommen. Der bisherige geschäftsführende Gesellschafter Christian Scheu übergibt die Gesamtverantwortung nach 40 Jahren Tätigkeit im Unternehmen und wird die Gruppe weiterhin als Beiratsvorsitzender und Gesellschafter begleiten. „Ich freue mich sehr, dass mit Markus Bappert eine überaus erfahrene Führungspersönlichkeit unser Familienunternehmen in die Zukunft führen wird. Markus Bappert hat viele Jahre in verantwortlichen Positionen für Dentalunternehmen des Handels und der Industrie gearbeitet und bringt hohe Markt- und Führungskompetenz mit. Er steht für die Unternehmenskultur und die Werte, die unser Unternehmen erfolgreich gemacht hat“, so Christian Scheu in einer Stellungnahme. „Das hohe Qualitätsbewusstsein und die Begeisterungs-

fähigkeit der Mitarbeiter der SCHEU GROUP hat mich nachhaltig beeindruckt“, sagte Markus Bappert. „Ich war gleichermaßen fasziniert von Innovation und Engagement, mit denen das Team der SCHEU GROUP Kunden und Partnern zur Verfügung steht. Ich bin sehr stolz darauf, einem derart dynamischen Unternehmen beizutreten, und möchte mich bei Christian Scheu sehr für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken. Ich bin zuversichtlich, auf den Erfolg der vergangenen Jahre aufbauen zu können, und freue mich darauf, Teil des Teams zu werden, welches die Zukunft der SCHEU GROUP formt.“

kontakt

SCHEU-DENTAL GmbH

Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 9288-0
service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com

Zum besten Edelmetallhändler gewählt

ESG wird erneut von Kunden weiterempfohlen.

Auch in diesem Jahr kürte das Onlineportal BankingCheck.de in Zusammenarbeit mit dem Bewertungsanbieter eKomi anhand von positiven Kundenbewertungen den besten Edelmetallhändler. Erneut gewann das Rheinstetterer Unternehmen ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, das den begehrten BankingCheck Award nun bereits zum dritten Mal entgegennehmen durfte. „Selbstverständlich fühlen wir uns geehrt, dass unsere Kunden weiterhin so zufrieden mit unserer Arbeit sind und wir wieder gewählt wurden“, sagt Daniel Klee, Mitglied der ESG-Geschäftsleitung, verantwortlich für die Bereiche IT und Marketing, und fährt fort: „Die mehr als 75.000 positiven Käuferbewertungen, weit über einhundert 5-Sterne-Rezensionen für unsere Apps und tagtägliche persönliche Rückmeldungen unserer Kunden bestärken uns darin, dass sich unsere Bemühungen um den besten Service auszahlen.“ Das Unternehmen, das zu den größten Edelmetallhändlern Deutschlands zählt, macht auch

immer wieder durch innovative Anlageprodukte auf sich aufmerksam. Den größten Erfolg der ESG stellt bisher wohl die Erfindung der CombiBars dar. Seit 2011 vertreibt der Edelmetallhändler diese patentierten Tafelbarren, die sich mittlerweile weltweit zu einem Standardprodukt entwickelt haben. Das Besondere an einem solchen Verbund aus 0,5-Gramm-, 1-Gramm- oder 1/10-Unze-Goldbarren ist, dass er sich durch Sollbruchstellen problemlos und ohne Materialverlust per Hand in einzelne, kleinere Barren trennen lässt. Auf diese Weise liegen die Prägekosten unter dem Preis für kleinere, herkömmliche Stückelungen. Zudem gestaltet sich eine spätere Veräußerung aufgrund der flexiblen Größen leichter als bei anderen Goldbarren.



kontakt

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

Neuer Zahnkranzgips

Implantat-rock bietet mehr Flexibilität in der Verarbeitung.



Eine weitere innovative Idee ist picodent bei der Entwicklung des neuen Zahnkranzgipses Implantat-rock gelungen. Moderne Rohstoffe und besonders feine Pulverstruktur bieten optimale Bedingungen in der Verarbeitung. Der Anwender entscheidet ganz nach seinen Wünschen über das Mischungsverhältnis, es ist variabel mit 19–20 ml destilliertes Wasser auf 100 g Pulver, und je nach Anforderung kann zusätzlich mit ± 1 ml dosiert werden. Fließ- und Standfestigkeit können so nach den gewünschten Vorstellungen eingestellt werden. Implantat-rock ist für alle Modellsysteme geeignet und hat eine schnelle und hohe Endhärte. Frische moderne Farben, niedrige Expansion und eine brillante Oberfläche runden das neue Konzept rund um den neuen

Implantat-rock ab. Verpackt im 5-Kilogramm-Klimabeutel, ist er in folgenden Farben lieferbar: Goldgelb, Goldbraun, Elfenbein und Grau. Frachtfreie Lieferung erhält der Kunden bereits ab einer Bestellmenge von 20 Kilogramm.

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



**DRUCKEN!
REINIGEN!
HÄRTEN!**

IMPRIMO® system

- // die Gerätefamilie für den 3D-Druckprozess
- // 11 Materialien, 21 Farben für alle Anwendungen in Labor und Praxis
- // Individueller Support – elektronisch, telefonisch, persönlich

Digitale Lösungen für Praxis und Labor.



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