

Erstes Halbjahr: Rückgang von Zahnersatzleistungen

GKV erzielen Milliarden-Einnahmenüberschuss.



Als Folge der Corona-Pandemie ist es in einer Reihe von Leistungsbereichen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu Ausgabenrückgängen bei den Krankenkassen gekommen. Der Rückgang bei planbaren Leistungen hat bei den Krankenhausaussgaben im ersten Halbjahr zu einem Minus von 2,4 Prozent geführt. Bei Vorsorge- und Reha-Maßnahmen gab es einen Rückgang von 15,2 Prozent, bei zahnärztlicher Behandlung von 3,6 Prozent, beim Zahnersatz von 9,0 Prozent und bei Heilmitteln von 1,8 Prozent.

Hohe zweistellige Zuwachsraten gab es hingegen bei den Krankengeldausgaben, die einen zweistelligen Anstieg von 14,2 Prozent verzeichneten. Bei den Ausgabenzuwächsen für ärztliche Behandlung von 4,5 Prozent ist zu berücksichtigen, dass den Krankenkassen für das erste Halbjahr noch keinerlei Abrechnungsdaten der Kassenärztlichen Vereinigungen vorliegen. Der überproportionale Zuwachs bei Verwaltungskosten der Krankenkassen

von 5,8 Prozent ist zum Teil auf eine erhöhte Bildung von Altersrückstellungen bei einigen größeren Krankenkassen zurückzuführen. Die 105 gesetzlichen Krankenkassen haben im ersten Halbjahr 2020 einen Einnahmenüberschuss von rund 1,3 Mrd. Euro erzielt. Im ersten Quartal hatten sie noch ein Defizit von 1,3 Mrd. Euro ausgewiesen. Der Gesundheitsfonds verbuchte in den Monaten Januar bis Juni ein Defizit von 7,2 Mrd.

Quelle: BMG

WHO-Empfehlung: BZÄK stellt Lage klar

In Deutschland bleiben Zahnarztbesuche trotz Coronavirus weiterhin sicher.

Die internationale und deutsche Presse berichtete in der zweiten Hälfte des August über die Pressekonferenz der Weltgesundheits-

organisation (WHO), die angeblich empfahl, nicht dringende Zahnarztbesuche wegen der Coronavirus-Lage zu verschieben.

In der WHO-Originalpublikation erscheint die ursprüngliche Intention anders und deckt sich sogar im Wesentlichen mit den Empfehlungen der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Es wird nur eine Verschiebung von Zahnarztbesuchen in einem unkontrollierten Übertragungsszenario angeraten und ansonsten gemäß den offiziellen gesundheitspolitischen Empfehlungen auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene zu verfahren.

Die BZÄK hat dies in einer Pressemitteilung sowie in einem gemeinsamen Statement mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) klargestellt. Auch der Weltzahnärzteverband FDI hat – auf Empfehlung der BZÄK und der Europäischen Regionalorganisation (ERO) – entsprechend reagiert. Inzwischen hat die WHO die Aussage mit einer weiteren Aussendung

korrigiert und verweist auf ein Missverständnis und eine ungenaue Wiedergabe in den Medien.

„Leider entstand durch die irreführende Interpretation in den Medien eine Verunsicherung, die in Deutschland unbegründet ist. Zahnarztbesuche sind für die Patienten so sicher wie eh und je. Die generell strengeren Hygienevorschriften in der Zahnmedizin im Vergleich zu anderen Gesundheitsberufen tragen sehr zu einem entsprechend hohen Schutzniveau auch unter Corona-Bedingungen in den Praxen bei. Zum Gesundheitsschutz von Patienten, Praxisteam und Zahnärztinnen und Zahnarzt selbst wurden die Vorkehrungen zudem überall weiter aufgestockt, um einer Übertragung mit SARS-CoV-2 vorzubeugen. Für die Umsetzung dieser Maßnahmen möchten wir den Zahnärzten und ihren Praxisteams danken“, so BZÄK-Präsident Dr. Peter Engel.

Quelle: BZÄK

Tag der Zahngesundheit 2020

Am 25. September lautet das Motto „Gesund beginnt im Mund – Mahlzeit!“.

In diesem Sinne möchte der Aktionskreis zum Tag der Zahngesundheit Wissen über eine Ernährung vermitteln, die die Mund- und Zahngesundheit stärkt. Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) unterstreicht anlässlich des Tags der Zahngesundheit 2020 am 25. September die Wechselwirkungen zwischen oralen und Allgemeinerkrankungen. „Verwiesen sei hier auf den Zusammenhang zwischen Übergewicht und Zahnkaries oder auf die Entwicklung eines Diabetes, der wiederum Zahnbetterkrankungen begünstigen kann. Mangelernährung infolge einer schlechten Mundgesundheit hat darüber hinaus Folgen für die physische und psychische Gesundheit. Und schließlich kommt einem übermäßigen Alkoholkonsum bei der Entstehung von Mundhöhlentumoren eine erhebliche Bedeutung zu“, sagt Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der BZÄK. Die Politik sei gefordert, im Bereich Ernäh-

ANZEIGE

IID PRO Zir®

Das erste dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen

www.dentona.de

runge eine konsequente Präventionsstrategie zu entwickeln. Wichtige Pfeiler sind aus Sicht der BZÄK unter anderem eine leicht verständliche Lebensmittelkennzeichnung im Hinblick auf Zuckergehalt und ungünstige Fettsäuren sowie die Stärkung der Gesundheits- und Ernährungserziehung in Kitas und Schulen.

Quelle: Aktionskreis zum Tag der Zahngesundheit

ANZEIGE

Natürlich, digital, kompakt!

TK-Soft Ceram & Mini

GO DIGITAL!

Das **feinjustierbare Friktionselement** für parallelwandige Dentalkonstruktionen zur **klassischen & digitalen Verarbeitung!**

Das **TK-Soft Ceram** ist **100 % biokompatibel** und besonders gut für **Allergiker und MCS Patienten** geeignet.

Das **TK-Soft Mini** lässt sich **besonders platzsparend** verarbeiten.

STL-Dateien für exocad, Dental Wings und 3shape finden Sie kostenlos unter www.si-tec.de.

CAD CAM

www.si-tec.de

Si-tec® 02330 80694-0 02330 80694-20
www.si-tec.de info@si-tec.de

ZT Kurz notiert

Mundspülung senkt Viruslast

Virologen zeigten, dass sich SARS-CoV-2-Viren mit bestimmten handelsüblichen Mundspülungen inaktivieren lassen.

Früherkennung von Karies

Chinesische Forscher entwickelten eine neuartige Aufbisschiene, die freigesetzte Schwefelverbindungen identifiziert.



Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH
Charité Berlin

Personalisiert durch Daten und KI

Bereits jetzt ist Hochleistungszahntechnik digital: CAD/CAM ermöglicht heute die Fertigung immer komplexerer Werkstücke, der teilweise vollständig digitale Workflow erlaubt eine innige Verzahnung verschiedener Fertigungsprozesse und eine nie gekannte enge Verflechtung von Labor und Praxis.

Zahntechnikern und Zahnärzten gelingt heute die digitale Abbildung und Simulation immer größerer anatomischer und funktioneller Einheiten, die „digitale Nachbildung“ zumindest des stomatognathen Systems ist heute in Grundzügen bereits (zumindest mechanisch) möglich. Die nächste Dimension einer digitalen Zahntechnik wird vermutlich auf zwei Säulen ruhen bzw. durch diese bedingt: erstens ein „immer Mehr“ an Daten und zweitens deren informationstechnische Verarbeitung durch künstliche Intelligenz (KI).

Bereits heute ist KI in diversen zahnärztlichen und zahntechnischen Workflows enthalten, u. a. und prominent im bereits angerissenen CAD/CAM-Bereich (hier eng verwoben mit Innovationen im Bereich bildgebender Verfahren). Wirklich optimal genutzt werden die Daten, die über jeden Patienten, der sich solchen Prozeduren unterzieht, vorhanden sind, jedoch nicht: Dem Zahntechniker stehen weder klinische Daten noch Anamnesedaten noch die vielfältigen Bilddaten eines Patienten zur Verfügung, und selbst der Zahnarzt nutzt heute bei Therapieplanung und Behandlung nur einen Bruchteil dieser Daten. Dies liegt, wie in zahlreichen anderen Bereichen des Gesundheitswesens auch, vor allem darin begründet, dass diese Daten oft unstrukturiert erhoben und abgelegt, also z. B. für eine konkrete Behandlung als Fließtext oder in Bildarchiven gespeichert, aber nicht systematisiert und verschlagwortet werden. Diese Daten wären, selbst wenn sie in das zahntechnische Labor übermittelt würden, keine Hilfe, sondern ein Ballast, da Auswertungsaufwand und möglicher Nutzen in keinem Verhältnis stehen.

Die nächste Aufgabe in Zahntechnik und Zahnmedizin wird demnach das bessere Nutzen dieser Daten werden, also die automatisierte Sichtung, Verknüpfung und Synthese der Daten in nützliche,

dem individuellen Problem bzw. dem situativen Ziel angemessene „Datenportionen“. Die daraus erwachsende engere Kooperation zwischen Praxis und Labor hätte direkte Implikationen für die Zahntechnik: Künftige Zahntechniker werden patientenindividuelle Risikoprofile für technologische und biologische Materialbelastungen und -anforderungen kennen, also Material, Design und Dimensionierung patientenindividuell statt nach generellen Maßregeln gestalten. Sie können durch genaue Kenntnis vergangener Behandlungsprozesse und der Patientenpräferenzen die verschiedenen Anforderungen an die zu fertigenden zahntechnischen Arbeiten gegeneinander abwägen und ein passendes zahntechnisches „Paket“ für jeden Patienten schnüren. Sie können mit dem Zahnarzt zusammen KI-gestützte Vorhersage für zukünftige Zahn- und/oder Pfeilerverluste und Komplikationen nutzen und vorausgreifend planen. Die Zahntechnik der Zukunft wird Teil einer personalisierten, präziseren Zahnmedizin!

kontakt

Prof. Dr. Falk Schwendicke, MDPH

CharitéCentrum 3 für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde
Charité – Universitätsmedizin Berlin
Aßmannshäuser Straße 4 – 6,
14197 Berlin
Vorsitzender AK Artificial Intelligence in Dental Medicine (AIDM)
Topic Driver Gruppe Zahnmedizin,
WHO/ITU Fokusgruppe AI for Health

Infos zum Autor



ZTI Münster: OM Bußmeier bestätigt

ZTM Ralf Niggenaber ist neuer stellvertretender Obermeister.

Mitte August wählten die Mitglieder der Zahntechniker-Innung Münster ihren Vorstand neu. Der neue Obermeister ist der alte: Einstimmig wurde ZTM Uwe Bußmeier im Amt bestätigt. Zu seinem neuen Stellvertreter wählten die Mitglieder ebenso einstimmig ZTM Ralf Niggenaber aus Lengerich. Ein Novum in der Innung, die für den Regierungsbezirk Münster zuständig ist: Fungierte Herr Niggenaber schon zuvor als Lehrlingswart, so wurde er jetzt in diesem Amt bestätigt und übt dieses nun in Personalunion neben dem stellvertretenden Vorstandsvorsitz aus. Zu weiteren Vorstandsmitgliedern wurden ebenfalls einstimmig die bisherigen Vorstandsmitglieder ZTM Julia Schlee und ZTM Klaus Lindemann bestätigt sowie als neues Mitglied des fünfköpfigen Gremiums ZTM Detlef Urbaniak aus Münster gewählt. Die großen Abstände und das Sitzen an Einzeltischen belastete zur Überraschung der Organisatoren die Diskussionskultur in keiner Weise. Ganz im Gegenteil entspann sich eine lebhaft Diskussion, die sich einerseits um die Marktentwicklung und ihre Folgen in Pandemiezeiten rankte, andererseits aber auch zentrale, davon unabhängige Themen wie etwa die stark gestiegene Zahl an zahnmedizinischen



Ralf Niggenaber (stv. OM, links) und Uwe Bußmeier (OM).

Versorgungszentren, den Wandel des Berufsbilds und die Umsetzung von neuen Patientenschutzstandards ins Visier nahm.

Quelle: Zahntechniker-Innung Münster

Inklusionspreis für Zahntechnik Leipzig

Zum achten Mal wurde 2020 der Inklusionspreis für die Wirtschaft verliehen.



Vier Betriebe sind jetzt mit dem Inklusionspreis für die Wirtschaft 2020 ausgezeichnet worden, darunter auch Zahntechnik Leipzig. „Inklusion ist ein Erfolgsfaktor für Unternehmen, das zeigt der Inklusionspreis zum achten Mal in Folge“, so Olaf Guttzeit, Vorstandsvorsitzender des UnternehmensForum und einer der vier Initiierenden des renommierten Preises. Sein Fazit: „Inklusion sichert den Fachkräftebedarf und stärkt die Motivation der

Mitarbeitenden, ganz gleich, ob mit oder ohne Behinderungen.“ Schirmherr Hubertus Heil, Bundesminister für Arbeit und Soziales: „Arbeit ist mehr als reiner Broterwerb. Arbeit bedeutet Teilhaben an der Gesellschaft. Deshalb zeichnen wir Unternehmen aus, die Inklusion leben und Menschen mit Behinderungen fördern. Sie zeigen uns, was Inklusion am Arbeitsplatz ganz praktisch heißt.“ In der Kategorie „Nicht beschäftigungspflichtiges Unternehmen“

überzeugte Zahntechnik Leipzig. Inhaber Henry Goepel beschäftigt eine gehörlose Zahntechnikermeisterin, die dank sehr hoher Konzentrationsfähigkeit hervorragende Leistungen erbringt. Die Reklamationsquote sank so von 8 auf 2 Prozent. Alle technischen Geräte verfügen über visuelle Signale, sodass die Beschäftigte sie problemlos anwenden kann. Die erforderlichen Investitionen zielen auf Nachhaltigkeit: Auch künftig sollen Menschen mit Hörbehinderung beschäftigt werden.

Der Preis wird jährlich von der Bundesagentur für Arbeit, der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, dem Charta der Vielfalt e.V. und dem UnternehmensForum ausgeteilt.

Quelle: UnternehmensForum

UPD: Dürftige Beratung für Zahnersatz

Im Monitor Patientenberatung wird die Aufklärung von Senioren bemängelt.

Mit Sorge beobachtet die Unabhängige Patientenberatung Deutschland (UPD), dass laut Beratungserfahrung jungen Patienten in der Zahnmedizin häufig Behandlungen unter Vollnarkose und hochbetagten Patienten teure Implantate an-

stelle von Prothesen bei der Versorgung des zahnlosen Kiefers angeboten werden. Im jüngst veröffentlichten Monitor Patientenberatung werden diese Trends von der UPD als Beispiele für Problemlagen im Gesundheitswesen beschrieben, die als Indikator für eine Fehl- oder Überversorgung und als Gefahr für die Patientensicherheit angesehen werden können.

Anlass zur kritischen Rückmeldung sieht die Patientenberatung auf Basis ihrer Beratungserfahrung u. a. bei der Wahl des Zahnersatzes für Ältere. Denn immer wieder berichten gerade ältere Menschen oder deren Angehörige davon, dass Zahnärzte von einer konventionellen Zahnprothese von vornherein abraten und stattdessen deutlich

teurere Implantate empfehlen. „Viele Ratsuchende können die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Versorgungsformen nicht einschätzen. Gleichzeitig fürchten sie die hohen Kosten von Implantaten. Würde die im Patientenrechtegesetz klar geregelte Aufklärungspflicht der Zahnärzte in der Praxis durchgängig beherzigt, könnten die Patienten besser beurteilen, ob ein Implantat mit Blick auf Lebensqualität und Aufwand des Eingriffs für sie die beste Wahl ist. Eine Überversorgung der Patienten könnte wahrscheinlich häufig vermieden werden“, sagt Thorben Krumwiede, Geschäftsführer der UPD.

Quelle: UPD

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

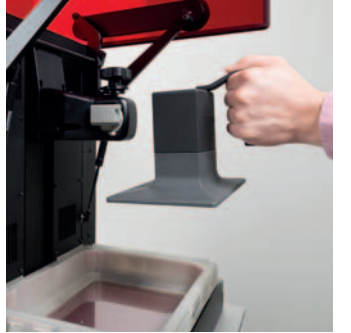
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

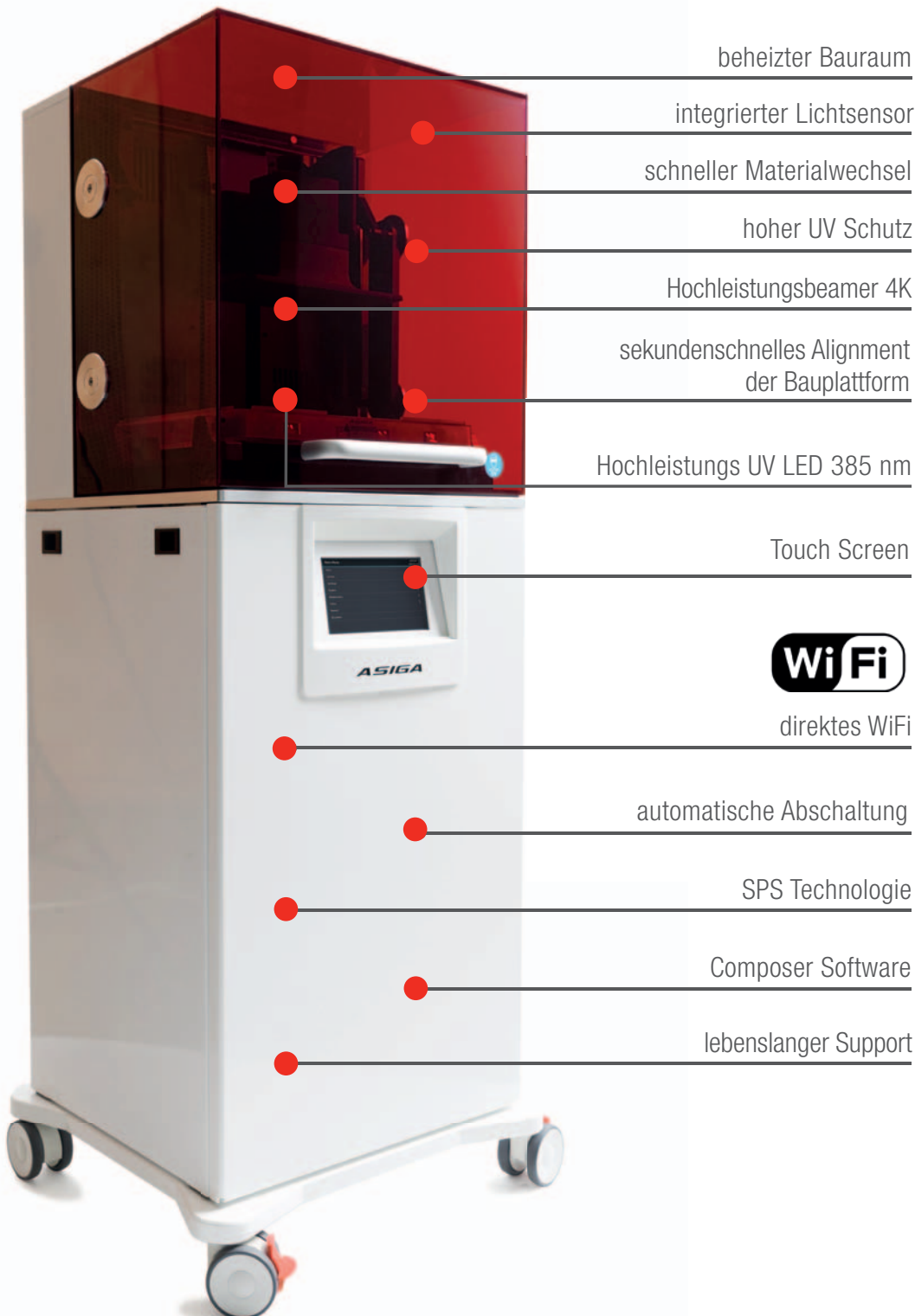


The World's
leading open
printer for
advanced labs



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

Digital gefertigte Interimsversorgung bei schwieriger Ausgangslage

Ein Beitrag von Eric D. Kukucka DD.

Beschrieben wird der interdisziplinäre Therapieansatz bei einer jungen Patientin, die aufgrund ihrer dentalen Situation seit langer Zeit unter einem hohen körperlichen sowie psychischen Leidensdruck stand. Unentbehrlich für die Lösung eines solchen Falles sind – ergänzend zum Know-how – das gute Zusammenspiel zwischen Praxis und Labor sowie die Abstimmung der Fertigungstechnologien. Der Lösungsweg beginnt mit einer Interimsversorgung, die der Patientin eine „normale“ funktionelle sowie ästhetische Gebissituation ermöglicht.

Als die 25-jährige Patientin erstmalig die Praxis konsultierte, litt sie bereits seit mehreren Jahren an starken Beschwerden. Grund für ihre Situation sind zwei Krankheitsbilder, die einerseits isoliert und andererseits im Zusammenspiel schwerwiegende Folgen hatten. Sie leidet an einer angeborenen genetischen Veränderung, deren Symptom unter anderem eine schwache Zahnschmelzentwicklung ist. Zudem ist die Patientin an Fibromyalgie erkrankt, einer chronischen Schmerzkrankung mit einem hohen symptombezogenen subjektiven Leidens-

druck. Eine Folge der Erkrankung war, dass sie sich in den vergangenen Jahren mehrmals pro Tag erbrochen hat. Die daraus resultierende Säureerosion hat ihr ohnehin schon gefährdetes Gebiss erheblich geschädigt (Abb. 1).

Die Patientin berichtete von unerträglichen Schmerzen, einschließlich multipler oraler Infektionen. In den vergangenen Jahren erhielt sie immer wieder zahlreiche Antibiotika verordnet, deren Wirkung zunehmend schwächer wurde. Als Folge der Infektionen mussten mehrere Zähne extrahiert werden. Aufgrund der dentalen Situation war

ihre Ernährung beeinträchtigt. Auch die stark eingeschränkte Ästhetik belastete sie zunehmend, Psyche und Selbstvertrauen waren stark beeinträchtigt.

Behandlungsziele

Nach vielen Beratungen wurde ein erstes Therapieziel definiert: die Extraktion der nicht erhaltungsfähigen Zähne sowie die temporäre Versorgung mit einem Interimszahnersatz. In einer zweiten Behandlungsphase soll die Insertion von Implantaten erfolgen. Zunächst stand primär die Verbesserung der

Lebensqualität im Fokus. Um der Patientin einen möglichst „komfortablen“ Therapieablauf und dem Behandlungsteam zugleich eine hohe Voraussagbarkeit zu bieten, wurde im Digital Denture-Prozess gearbeitet. Da die Patientin zu keinem Zeitpunkt zahnlos sein wollte, sollten zur Extraktion der Zähne die Interimsprothesen für den Einsatz in der Praxis vorliegen.

Therapeutische Umsetzung

Nach einer Situationsabformung von Ober- und Unterkiefer wurden die

Abb. 1: Ausgangssituation: Massive Schädigung der noch vorhandenen Zähne. **Abb. 2:** Radieren der noch vorhandenen Zähne in der Software. **Abb. 3:** Virtuelle Modellanalyse. **Abb. 4:** Anheben des Bisses um 5,5 mm und Auswahl der Zahnformen. **Abb. 5:** Von der Software automatisch generierte Musteraufstellung als Vorschlag. **Abb. 6a und b:** Grob ausgefräste Zahnkränze und Prothesenbasen nach dem ersten Fräsvorgang. **Abb. 7:** Interimsprothesen nach dem Feinfräsen. **Abb. 8:** Die Patientin eine Woche nach der Extraktion aller Zähne und der direkten Eingliederung der Interimsprothesen.



Modelle ausgegossen, mit dem Labor-scanner (3Shape) digitalisiert sowie die Daten in die Digital Denture-Software (Ivoclar Vivadent) importiert. Die Software erlaubt in Kombination mit SR IvoBase® CAD & SR Vivodent® CAD Multi – zahnfarbene Discs – ein automatisiertes Fertigungsverfahren zum Herstellen von digitalen Prothesen.

CAD-Konstruktion

Für die Konstruktion der Interimprothesen mussten die noch vorhandenen Zähne auf den virtuellen Modellen radiert werden (Abb. 2). Hierfür stehen in der Software die entsprechenden Werkzeuge zur Verfügung. Bei der Modellanalyse führte sie Schritt für Schritt durch den Prozess. Die anatomischen Merkmale wurden markiert und wichtige Parameter für die Prothesenausdehnung festgelegt (Abb. 3). Basierend auf der Kieferrelationsbestimmung wurde die vertikale Dimension um 5,5 mm angehoben (Abb. 4a). Mithilfe der Full Arch-Zahnbibliothek erfolgte die Auswahl der entsprechenden Zahnformen (SR Phonares(R) II B71-L50-N3) (Abb. 4b).

Automatisch erstellte die Software eine Musteraufstellung (Abb. 5). Bei Bedarf kann die Aufstellung individualisiert werden. Nach dem Prüfen der grundlegenden Parameter (Zahnlänge, Mittellinie, Bisslage etc.) wurden in der Software Feinheiten angepasst und abschließend die Prothesenbasis virtuell finalisiert sowie die Gingivakonturen charakterisiert. Hierfür sind in der Software verschiedene virtuelle Werkzeuge implementiert, mit denen beispielsweise Material auf- oder abgetragen und geglättet werden kann.

CAM-Herstellung

Nach dem Speichern der CAD-Konstruktion generierte die Software ein CAM-Output zum Fräsen von Zahnkranz sowie Prothesenbasis. Das Fräsen des Zahnkranzes erfolgte aus einem hochvernetzten, polychromatischen PMMA-basierten DCL-Material, das eine hohe Biokompatibilität hat. Besonderheit ist zudem der Pearl-Structure-Effect des Materials, der einen ausgewogenen Farbverlauf unterstützt. Als Farbe wurde eine A1 gewählt. Der multichromatische Farbverlauf der Disc – Schneide, Dentin, Hals – wird den monolithisch gefrästen Zähnen ohne viel Nacharbeit ein natürliches Aussehen verleihen. Für das Fräsen der Prothesenbasis sind im Digital Denture-Prozess verschiedene gingivafarbene PMMA-Scheiben integriert. Das Farbkonzept dieser Scheiben ist auf das Prothesen-Basismaterial IvoBase (R) abgestimmt.

Der Oversize-Prozess

Die CAM-Maschine (PrograMill PM7) fräste im ersten Schritt die Zahnkränze grob aus. Während der Zahnkranz okklusal überdimensioniert herausgearbeitet wurde, sind die

basalen Flächen exakt passend zur Prothesenbasis gefräst worden (Abb. 6a und b). Im nächsten Schritt konnten Zahnkranz und Prothesenbasis miteinander vereint werden. Hierfür steht ein selbsthärtender Zweikomponentenkleber zur Verfügung, der einen effizienten Klebevorgang erlaubt. Beim anschließenden maschinellen Feinfräsen und Finieren erhielten Zahnkranz und Prothesenbasis ihr definitives Design (Abb. 7).

Fertigstellung

Die Arbeitsschritte für das Ausarbeiten der digital gefertigten Prothesen beschränkten sich auf ein Minimum. Die vestibulären Bereiche der Prothesenbasis mit ihrer natürlichen Morphologie – Wechselspiel aus konkaven und konvexen Bereichen – wurden bereits in der Software angelegt und maschinell 1:1 übernommen. Bei Bedarf kann den Zähnen sowie der Gingiva eine individuelle Mikrotextur verliehen werden. Je nach Anspruch und Notwendigkeit bekräftigen beispielsweise feine Abrasionsfacetten das natürliche Aussehen der Prothesen. Die Vorpolitur erfolgte am Handstück, bevor die Hochglanzpolitur an der Poliereinheit mit Bimsstein sowie universelle Polierpaste und Baumwollschwabbel den Prothesen den letzten „Schliff“ gab.

Die Extraktion und das neue Lächeln

Unter Vollnarkose wurden die Zähne extrahiert und eine Alveoloplastik vorgenommen. So konnten idealisierte Voraussetzungen für die prothetische Versorgung geschaffen werden. Die Patientin verließ nach dem chirurgischen Eingriff die Praxis mit den eingesetzten Interimprothesen. Eine Woche später erschien sie zur Nachkontrolle. Nicht nur die Optik hat sich massiv verändert, sondern ihr gesamtes Auftreten drückte deutlich mehr Sicherheit und Selbstvertrauen aus (Abb. 8).

kontakt



Eric D. Kukucka DD
The Denture Center
2601 Lauzon Parkway #750
Windsor, ON N8T 3M4
Kanada
erickukucka@gmail.com

NT

IHR PLUS-ANGEBOT: EIN PRODUKT GRATIS!

MODELL *nt-einsplus*



39 €*
AKTIONSPREIS

HYBRID *nt-einsplus*



49 €*
AKTIONSPREIS

*Ein Angebot für NT-Dental Endkunden (nicht für Händler). Hinterlegte Rabatte für bestehende Kunden werden bei dieser Aktion nicht angerechnet. Die Produkte dieser Aktion sind vom Umtausch und von der Rückgabe ausgeschlossen. Diese Aktion ist gültig bis zum 30.09.2020 für ein Set pro Kunde und NT-Serie.

**PLUS-ANGEBOT SICHERN UNTER:
WWW.NT.DENTAL/NT-EINSPLUS**



3D-Druck in aller Munde: auch als Zahnersatz?

Ein Beitrag von Nadine Heilemann.

Dass der 3D-Druck eine wichtige Rolle in den Prozessketten der zukünftigen digitalen Zahntechnik und -medizin spielen wird, ist vorhersehbar. Aber wo stehen wir heute und was ist technisch wirklich möglich?

Es gibt etliche dentale Indikationen, die interessant für die additive Fertigung sind. Die Euphorie und Investitionslust, die noch vor ca. drei bis vier Jahren vorherrschte, scheint allerdings etwas abgekühlt zu sein. Eine gewisse Ernüchterung in Bezug auf gedruckte, polymerbasierende Medizinprodukte ist eingetreten. Der Mundraum ist eine „feindliche“ Umgebung und stellt hohe Anforderungen an die Zahnersatzmaterialien. Neben der Passung sind es insbesondere eine gute Körperverträglichkeit, Mechanik und Langlebigkeit, die zahntechnische Konstruktionen aus dem 3D-Drucker erfüllen müssen.

the Art“. Wenngleich die gedruckten Modelle nicht als Medizinprodukte gelten, sind sie ein wichtiger Baustein in der digitalen Fertigungskette und erzielen aufgrund der innovativen 3D-Drucktechnologie eine bessere Passgenauigkeit. Das Drucken von Therapiemodellen – nach dem intraoralen Scan – ist für die Aligner-Technologie (z. B. World Class Orthodontics – Ortho Organizers® GmbH) heute kaum mehr wegzudenken.

3D-Bisschienen und Co.

Das 3D-Drucken benötigt im Vergleich zum Fräsen einer Schiene weniger Materialeinsatz und verspricht eine Zeitersparnis. Also ist es nur

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

materialschädigende Speichelaufnahme ist bei 3D-gedruckten Objekten ebenfalls ein Thema für die Optimierung, besonders wenn es um den langfristigen oder dauerhaften Einsatz geht.

Die 3D-Technologie und die Druckmaterialien werden mit Sicherheit eine Weiterentwicklung erfahren. In Zukunft werden für die Fertigung von Medizinprodukten beide Faktoren besser aufeinander abgestimmt sein. Da es jedoch bei vielen Indikationen um die Langlebigkeit des Produktes in der Mundhöhle geht, bieten zum jetzigen Zeitpunkt die Polymer-Fräsrohlinge in puncto Biokompatibilität Vorteile für den Patienten.

stoffen durch Polymere sollte soweit wie möglich gewährleistet sein. Die Sensibilität gegenüber Giftstoffen in Alltagskunststoffen, wie z. B. Verpackungen, ist mittler-

Erläuterung zur Abbildung:

Der Hype-Zyklus stellt die unterschiedlichen Phasen der öffentlichen Aufmerksamkeit dar, die eine neue Technologie bei deren Einführung durchläuft.

Phase 1: „Technologische Entwicklung“: Der Auslöser ist die Einführung oder Bekanntmachung einer neuen Technologie.

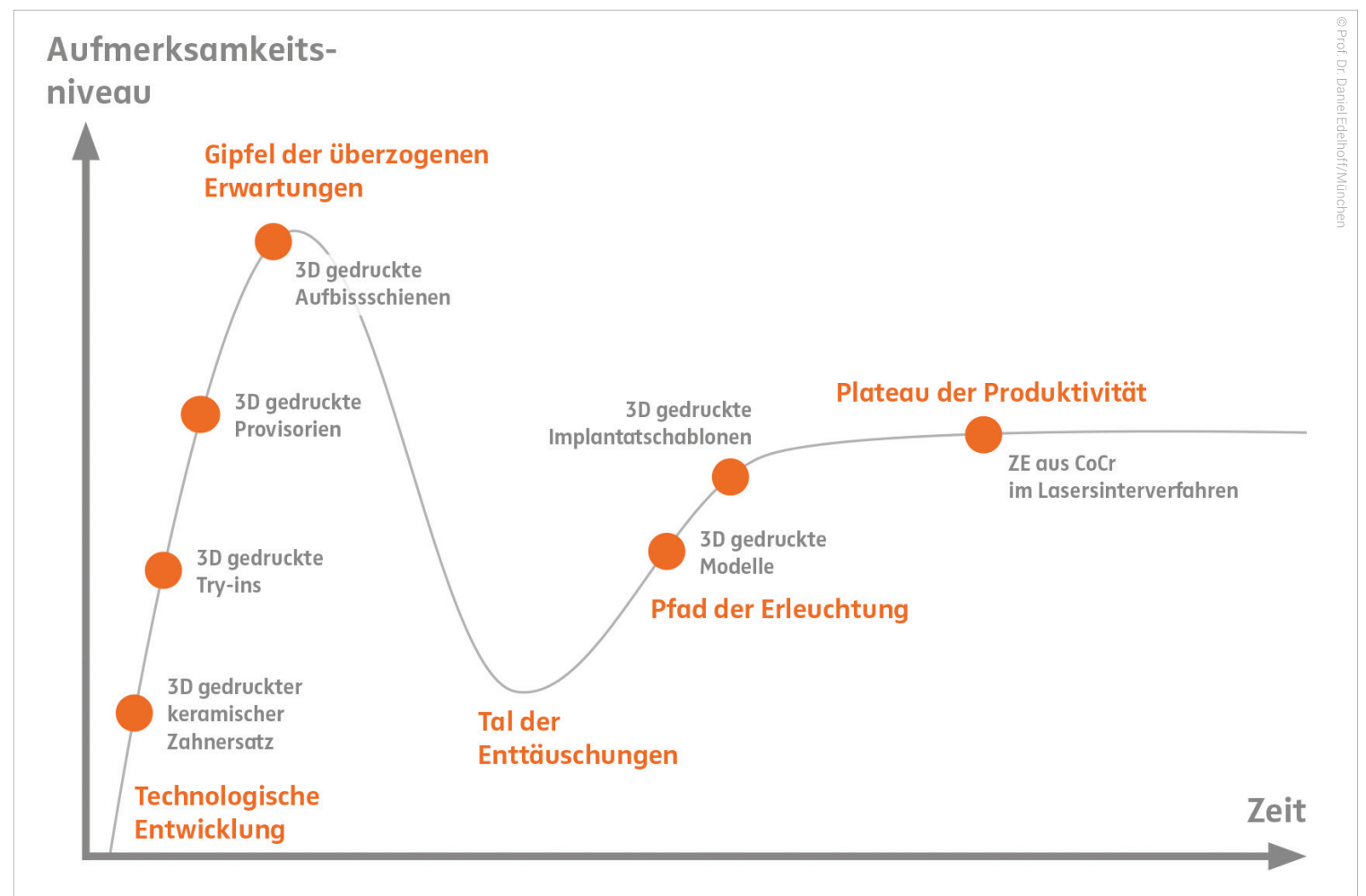
Phase 2: „Gipfel der überzogenen Erwartungen“: Die neue Technologie erzeugt viel Aufmerksamkeit und hohe Erwartungen.

Phase 3: „Tal der Enttäuschungen“: Erwartungen werden nicht erfüllt (Drucken von Medizinprodukten, z. B. Aufbisschienen), Aufmerksamkeit lässt nach.

Phase 4: „Pfad der Erleuchtung“: Trotz abgenommener öffentlicher Aufmerksamkeit wird die Technologie weiterentwickelt und findet ihre Anwendungsbereiche (Nicht-Medizinprodukte, z. B. Modelle).

Phase 5: „Plateau der Produktivität“: Technologie ist anerkannt, etabliert sich in den Anwendungsbereichen und reift weiter aus.

Quelle: Edelhoff D., Güth J.-F., Trimpl J., Schweiger J., 3D-Druck in der Zahnheilkunde – zwischen Hype und Produktivitätssteigerung, in: BZB 9/2018, S. 46–55. Einschätzung der Autoren über den Stand der Einzelanwendungen anhand einer Modifikation des Gartner Hype Cycles in Bezug auf die Anwendung des 3D-Drucks in der Zahnheilkunde.



3D-Modelle

Das Drucken von Modellen in der Dentaltechnik ist bereits heute „State of

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

folgerichtig, dass die ersten Medizin-Resins für Indikationen mit kurzzeitiger Anwendung (Medizinproduktegesetz [MPG]– Klasse I – ununterbrochene Anwendung im Mund auf max. 29 Tage begrenzt) wie Bissnahmelöffel, Bohrschablonen und Schienen entwickelt und angeboten wurden. In der Vergangenheit haben aber viele Anwender negative Erfahrungen mit der Sprödigkeit und Bruchanfälligkeit der 3D-gedruckten Schienen gemacht.

3D-Druck und Körperverträglichkeit

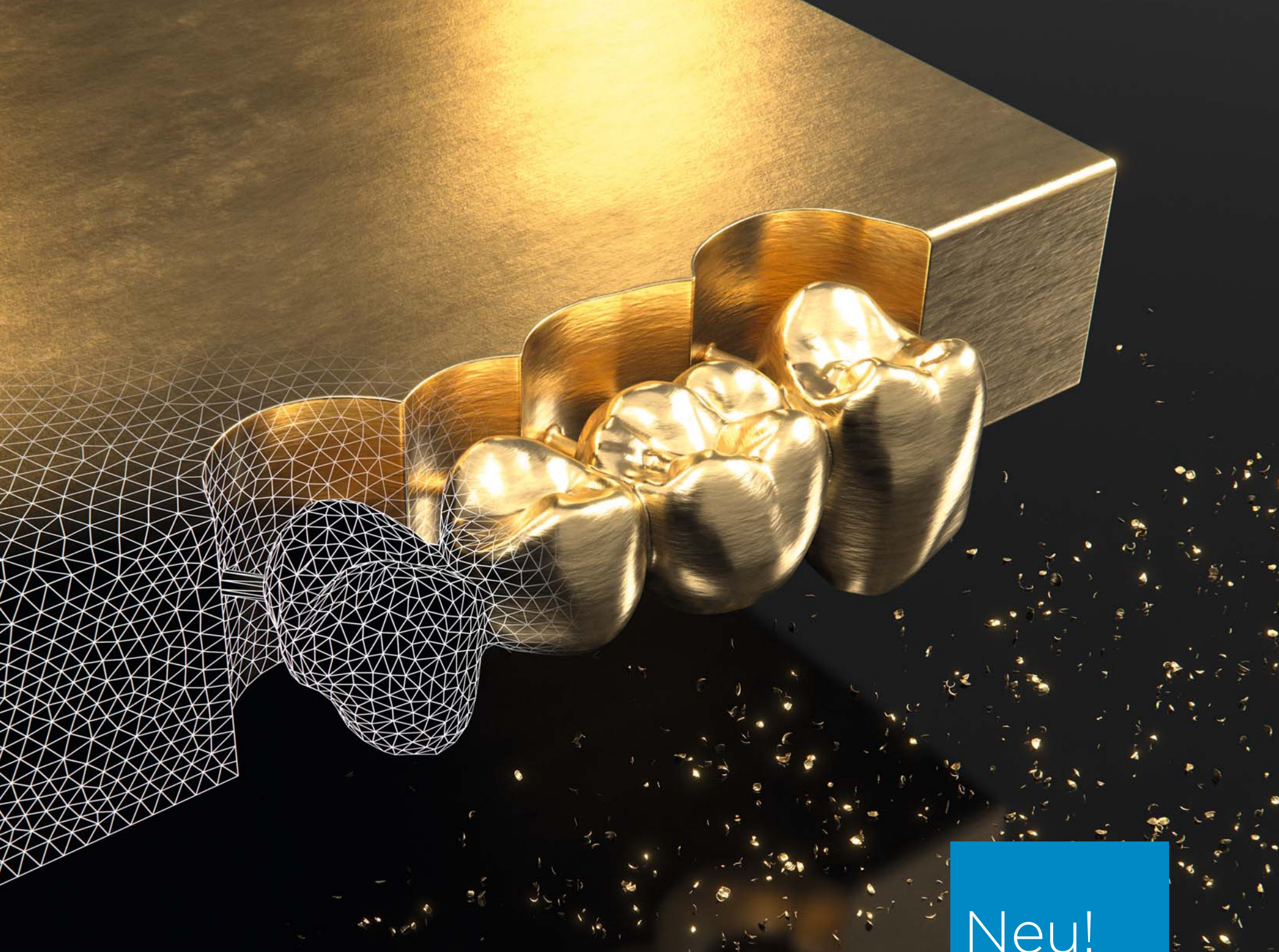
Die Entlastung des menschlichen Organismus von Fremd- und Gift-

weile in der Bevölkerung sehr hoch – und das zu Recht. Umso mehr ist eine kritische Betrachtung der photopolymerisierenden Druckmaterialien für den Einsatz im Mundmilieu notwendig. Es handelt sich um chemisch komplexe Produkte, bei denen Details in der Prozessführung entscheidend für ein biokompatibles Ergebnis sind. Ein Indikator zur Beurteilung der medizinischen Qualität und zur Gefahr von Absonderungen ist die Untersuchung der Löslichkeit, die idealerweise so gering wie möglich sein sollte und mindestens die Anforderungen (DIN EN 20795-1) für die vorgesehene Indikation erfüllen muss. Die

kontakt

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





Neu!

Nutzen Sie unser
Einführungsangebot
ab 01.08.2020

Golden Surfer®

Der digitale Edelmetall- Frässervice für Ihr Dentallabor

Präzise, schnell und wirtschaftlich – mit Golden Surfer® bietet Ihnen Dentsply Sirona einen einfachen und kostengünstigen Frässervice für die Fertigung hochwertiger Kronen, Brücken und Gerüste auf Basis Ihrer CAD-Restaurationsdaten aus klinisch erprobten Edelmetalllegierungen.

Setzen Sie auf mehr Effizienz und minimieren Sie die Risiken wie Nachfrageschwankungen oder Lagerhaltungskosten. Ihre Fräsaufträge platzieren Sie komfortabel und sicher online. Surfen Sie ganz einfach mal vorbei!



Entdecken Sie die Welt von Golden Surfer online:

Trainings, Anleitungen, Videos, Starter Guide und vieles mehr!

Weitere Informationen auf dentsplysirona.com/goldensurfer



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

 **Dentsply
Sirona**

Digitale Bissnahme in wenigen Schritten



Ein Beitrag von ZTM Christian Wagner.

Die Bissnahme ist ein Begriff mit Potenzial und Sprengkraft. Sie wird gebraucht, geliebt und mitunter auch gehasst. Täglich kann man deutlich sehen, wie rasant die Digitalisierung in fast allen dentalen Bereichen voranschreitet, doch eben nur in fast allen Bereichen. Wo Mundscanner und Fräsmaschine schon mitten im dentalen Alltag angekommen sind, wird bei der Bissnahme immer noch analog gearbeitet. Die möglichen Folgen sind hinlänglich als bissbedingte Nacharbeiten bekannt.

Abb. 1: Das neue Centric Guide 2 System. Abb. 2: Guidemodus mit Übersicht der einzelnen Kurzvideos. Abb. 3 und 4: Analoge und digitale Abformung. Abb. 5: OK-Modell mit Schablone und Sensor. Abb. 6: UK-Modell mit Schablone und Kreuzschiebetisch.



Das Chemnitzer Unternehmen theratecc hat bereits vor über zehn Jahren den Wandel hin zur Digitalisierung erkannt. Unter dem passenden Produktnamen Centric Guide wurde ein völlig neues System für die digitale Bissnahme entwickelt. Die erste Systemgeneration ist bereits seit 2012 auf dem Markt. Das System ist das weltweit einzige stützstiftbasierte System, mit dem vertikale Unterkieferbewegungen aufgezeichnet werden können. Dank dieser neuen zukunftsweisenden Technologie wurde es

möglich, die patientenindividuelle zentrische Relation in nur wenigen Minuten reproduzierbar zu bestimmen. Das System besteht aus nur wenigen Systemkomponenten, was ein einfaches Handling gewährleistet. Herzstücke sind die beiden grazilen Mundkomponenten, ein Sensor inklusive Stützstift und ein Kreuzschiebetisch zum System gehören ein hochwertiger 11 Zoll Windows Tablet PC und die neue intuitive Centric 2.5 Software.

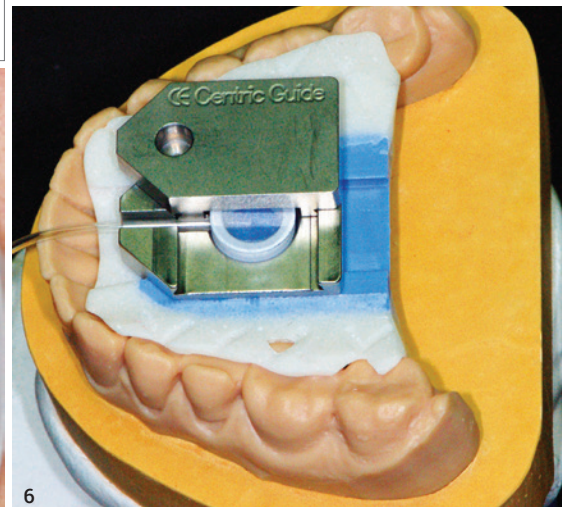
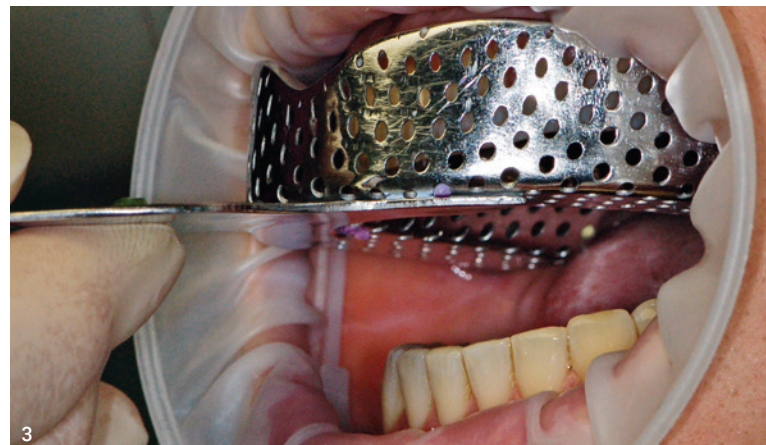
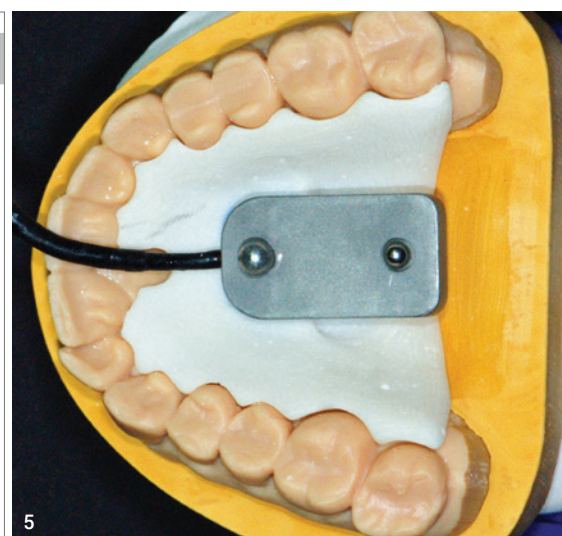
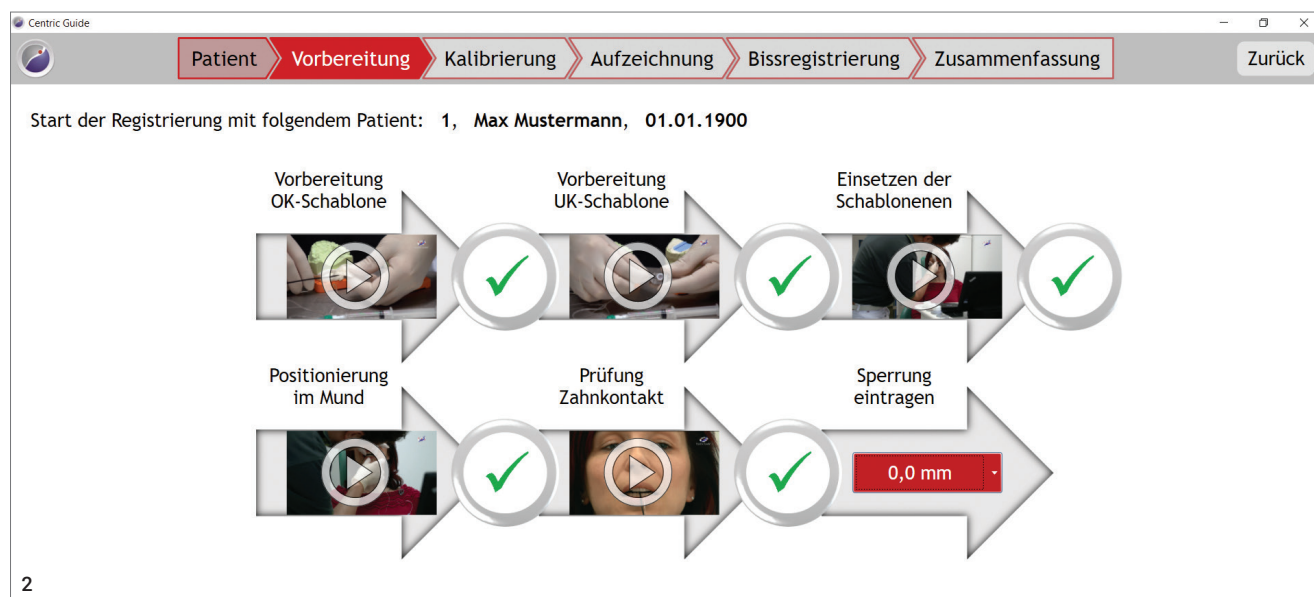
Software mit Guidemodus

Die Centric 2.5 Software überzeugt mit einem klaren und übersichtlichen Design. Die Software ist modular aufgebaut und kann dadurch an die individuellen Wünsche und Bedürfnisse der Anwender angepasst werden. Für alle, die nur ungerne Gebrauchsanweisungen lesen, hat das Unternehmen zudem einen Guidemodus entwickelt. In diesem wird der Ablauf einer Centric Guide Registrierung step-by-step durch kurze Anwendervideos vermittelt. Der Anwender erlebt die wenigen

Schritte des Workflows quasi live. Wie es der Name erwarten lässt, wird er an die Hand genommen und sicher durch die Registrierung geführt. (Abb. 2)

Abformung und Bissnahme

Der intuitive Workflow einer Centric Guide Registrierung ist überaus einfach. Er besteht aus nur drei Schritten. Einen volldigitalen Workflow (1. Digitale Abformung, 2. Digitale Bissnahme mittels Centric Guide, 3. CAD/CAM-Fertigung) hat



theratecc bereits 2016 vorgestellt. Damit haben Systemanwender die freie Wahl, ob sie den klassischen analogen oder den digitalen Weg beschreiten möchten.

In beiden Fällen ist der erste Schritt die Abformung mit einem Mundscanner. Auf den daraus gewonnenen Modellen werden im Dentallabor die Registrierschablonen für das Centric Guide System gefertigt (Abb. 3 und 4). Im zweiten Schritt erfolgt die Registrierung/Bissnahme. Dazu wird in die Oberkieferschablone der besagte Stützstift mit dem Sensor eingesetzt. Die Unterkieferschablone trägt den Kreuzschiebetisch. Dieser Tisch ist in sich in transversaler Richtung und in der Schablone in sagitaler Richtung beweglich. Zudem besitzt er eine Vertiefung für den Stützstift und ist mit einem innovativen Stoppersystem ausgestattet (Abb. 5 und 6).

Sind beide Schablonen in den Patientenmund eingebracht, beißt der Patient mit dem Stützstift in die Vertiefung des Kreuzschiebetisches. Der Sensor hat nun Kontakt zu dem Kreuzschiebetisch. Bei einer Protrusionsbewegung werden beide Kondylen an der Gelenkbahn nach vorn unten bewegt, der Abstand zwischen Ober- und Unterkiefer wird dabei größer, ebenso der Abstand zwischen Sensor und Kreuzschiebetisch. Der Sensor wird nur minimal belastet und in der Software ein niedriger Wert sichtbar. In zentrischer Relation stehen beide Kondylen in ihrer höchsten Position, der Sensor wird durch den Kreuzschiebetisch maximal belastet, in der Software wird nun der patientenindividuelle höchste Wert sichtbar. Diese Tatsache ist auch als Christensches Phänomen bekannt.

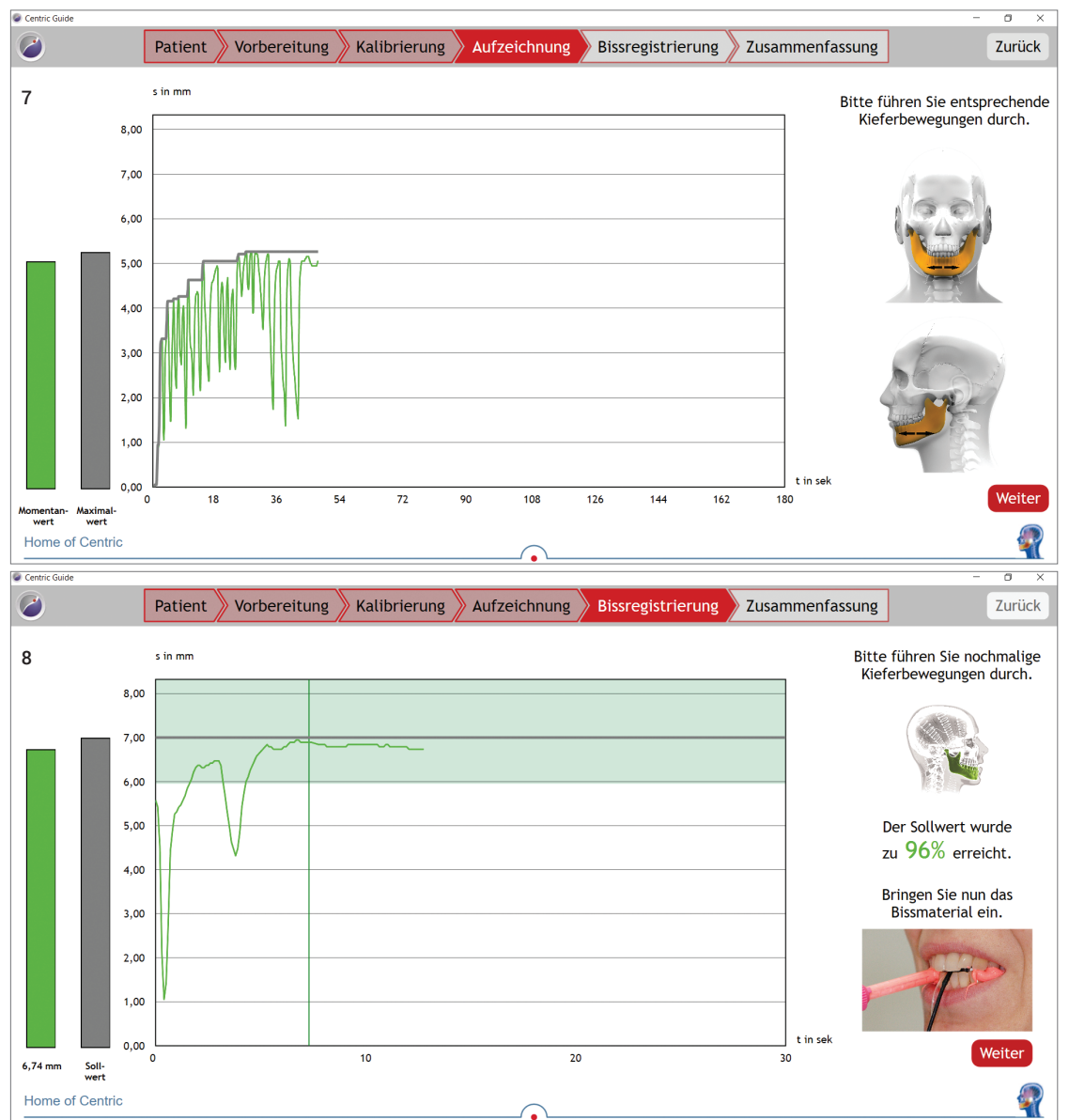
Aufzeichnung und Registrierung

Die Centric Guide Registrierung besteht aus zwei Teilschritten: Aufzeichnung und Registrierung. In dem ersten Aufzeichnungsschritt führt der Patient abwechselnd Protrusions-, Retrusions- und Laterotrusionsbewegungen selbstständig und ohne Manipulation durch. Dabei durchlaufen beide Kondylen wiederholend den zentrischen Bereich beider Fossae. Der Sensor zeichnet alle Bewegungen mit einer Genauigkeit im Tausendstel-Millimeter-Bereich auf. Mithilfe des Sensors ist es möglich, alle vertikalen Unterkieferbewegungen dort zu registrieren, wo sie stattfinden: im Mund des Patienten. In der Centric Software werden alle Bewegungen eins zu eins für den Anwender visualisiert (Abb. 7).

Um die zentrische Relation im zweiten Teilschritt sofort im Mund abgreifen zu können, kann der Kreuzschiebetisch in der Unterkieferschablone mit einem innovativen Stoppersystem geblockt werden. Die zentrische Relation kann nun wahlweise klassisch mittels Biss-silikon oder auch gern digital mittels Mundscanner registriert werden. Diese gesamte Centric Guide Registrierung dauert nur wenige Minuten und ist jederzeit reproduzierbar. Die Interpretation eines herkömmlichen Pfeilwinkelregistrates ist nicht mehr notwendig (Abb. 8 – 10).

Weiterverarbeitung

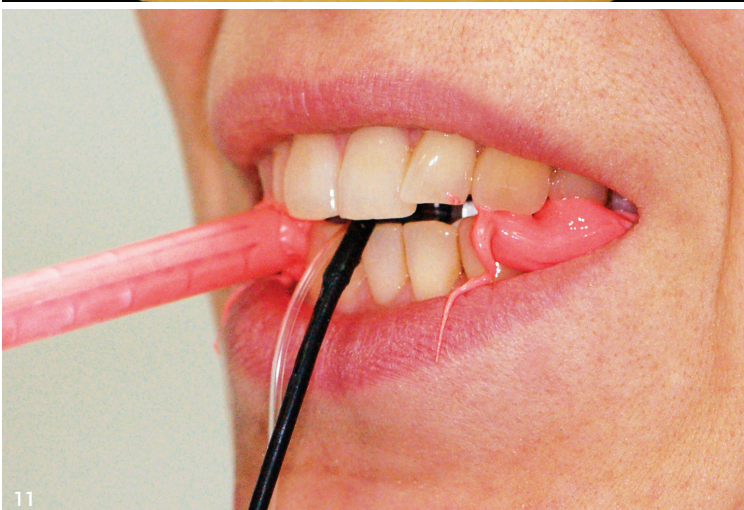
Im dritten Schritt können die Bissregistratrate nun wahlweise im analogen oder digitalen Workflow weiterverarbeitet werden. Dank der von



theratecc entwickelten Konzepte kann das Centric Guide System im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem, bei Implantat-, Kombinationsprothetik oder für Komplexversorgungen für jede Form der Bissnahme eingesetzt werden (Abb. 11 und 12).

Im theratecc Campus in Chemnitz kann man unter der Überschrift „Vorsprung durch Wissen“ die digitale Bissnahme und die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten live erleben. Weitere Informationen zum Produkt und den entsprechenden Weiterbildungen sind auf der Unternehmenshomepage verfügbar.

Abb. 7: Visualisierung aller vertikalen UK-Bewegungen in der Centric Software. **Abb. 8:** Visualisierung der zentrischen Relation in der Centric Software. **Abb. 9:** Im CAD/CAM-Workflow gefertigte Aufbiss-schiene. **Abb. 10:** Modellsituation einer Komplexversorgung nach digitaler Centric Guide Bissnahme. **Abb. 11:** Analoges Bissregistrat mittels Biss-silikon. **Abb. 12:** Digitales Bissregistrat mittels Mundscanner.



kontakt



ZTM Christian Wagner
 theratecc GmbH & Co. KG
 Neefestraße 40
 09119 Chemnitz
 Tel.: 0371 267912-0
 info@theratecc.de
 www.theratecc.de

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Authentische Akquise

Frage: Kann ich mit meiner Art jemals in der Akquise erfolgreich sein?

Die Antwort auf diese Frage brauchte ein wenig Zeit des Nachdenkens. Irgendwann fielen mir allerdings immer mehr Situationen ein, in denen mir Kunden diese Frage schon einmal gestellt hatten. Da war zum Beispiel ein Ehepaar, für die das Thema „Neukundenakquise“ durch altersbedingte Verabschiedungen aktueller denn je wurde. Beide sind verbindlich, zuverlässig, eher leise als laut, engagiert. Als wir über die Besetzung des Außendienstjobs diskutierten, beschrieben sie einen Außendienst aus einem befreundeten Labor. Junger, dynamischer, eloquenter Mann ohne Scheu und immer offen für Neues. Dieser Mann bringe ihrer Ansicht nach alles mit, was einen typischen Außendienst ausmachen würde. Richtig – und in diesem Fall auch wieder falsch. Ein andermal wünschte sich eine eher zurückhaltende Laborinhaberin, deren stärkster Kunde unvorhersehbar ein Praxislabor eröffnet hatte, dass ich doch den Außendienst übernehmen könne, denn ich wäre sehr viel besser dafür geeignet als sie. Auch diese Aussage war in diesem Fall völlig falsch.

Bevor wir zu dem „falschen“ Anteil dieser Annahmen kommen, vielleicht ein kleiner Blick auf den Hintergrund der oben gestellten Frage: Die Menschen in den beschriebenen Situationen gehen davon aus, dass es eine Persönlichkeitsstruktur gibt, die jemanden als Außendienst qualifiziert oder eben gerade nicht. Es gibt, so die übliche Sichtweise, Charaktereigenschaften, die über Erfolg und Misserfolg in der Kundenakquise entscheiden.

Schauen wir uns in der einschlägigen Verkaufsliteratur um, so wird dieser Eindruck häufig bestätigt. Laut statt leise, schnell statt langsam, viele statt wenige Worte, klare Kante statt kooperativem Miteinander, eben die viel beschriebene „Rampensau“. Das ist aus meiner Sicht definitiv zu kurz gesprungen und schafft für alle, die anders sind, einen extremen Stress – der aus meiner Sicht vollkommen überflüssig ist.

Worum geht es wirklich, wenn ich in der Akquise oder in der Bindung von Kunden erfolgreich sein will? Es geht um Authentizität, um das

Wissen um die eigenen Stärken, das Wissen um das eigene Können sowie das Wissen um den Nutzen, den ein Kunde aus einer Zusammenarbeit ziehen kann.

Vermutlich überflüssig, zu sagen, dass es da draußen auch unterschiedlichste Kundenpersönlichkeiten gibt. Und da das Akquisegeschäft nahezu ausschließlich ein „Nasengeschäft“ ist, wird es auch Zahnarztpraxen geben, die genau zu Ihren Stärken, zu Ihrem Können und zu Ihrem Nutzen passen. Die Kunst ist es, diese zu finden. Denn, auch damit strapaziere ich einen extrem alten Hut, jeder bekommt die Zahnarztpraxen, die er verdient oder anders: Jeder bekommt die Zahnarztpraxen, die zu ihm passen.

Und damit das ein erfolgreiches Miteinander ist, sollten Sie sich vor Ihrem Start in die Akquise klarmachen, was sie können. Denn aus dem Wissen über Ihr Können erwächst ein gesundes Selbstbewusstsein darüber, Ihren Kunden ein nutzenstiftender Partner sein zu können. Versuchen Sie erst gar nicht, eine „Rampensau“ zu werden, wenn Sie keine sind. Der Versuch würde mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit scheitern, weil Ihr Gegenüber fühlen könnte, dass Sie gerade eine Rolle spielen, eben nicht authentisch sein. Ihre Stärken, gepaart mit einem funktionierenden Akquisekonzept, werden Sie Erfolg haben lassen. Vielleicht dauert der leise Weg etwas länger als der laute, vielleicht hält diese Kundenbeziehung dafür aber länger – wer weiß!

Kontakt

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

Infos zur Autorin



Erfolgreich das Labor verkaufen

Ein Beitrag von Dr. Michael Sachs.

Der Verkauf des Lebenswerks ist ein einmaliger Vorgang – in der Regel wird nichts Vergleichbares vor und nach dem Verkauf noch einmal erfolgen. Das bedeutet: Sie kennen sich nicht aus. Denn normalerweise kennen Sie den Markt für Unternehmensverkäufe bzw. -käufe nicht. Wer könnte an Ihrem Betrieb interessiert sein? Kennen Sie die Fachbegriffe dieser Branche? Wie läuft ein Verkaufsprozess ab, worauf sollten Sie achten?

Zuerst einmal: Nehmen Sie sich Zeit – verkaufen Sie nicht unter Druck. Der Prozess sollte in aller Ruhe gestaltet werden und genug Zeit haben, um vorhandenes Optimierungspotenzial auszuschöpfen. Wenn uns Wissen oder Erfahrungen fehlen, müssen wir diese Defizite eliminieren, die Dinge selbst lernen oder uns helfen lassen. Aber wer ist der richtige Trainer oder der passende Berater? Und wenn Sie mit jemandem über Ihr Vorhaben sprechen, wissen Sie wirklich, was Sie wollen?

Fachmann an Ihrer Seite. Dabei sollten Sie beachten: Jeder, der von Ihnen Geld verlangt, sollte für Sie als Berater nicht in Betracht gezogen werden. Damit ist die Auswahl zwar sehr klein geworden, aber auch sehr ehrlich – Sie haben jetzt einen Partner, dem es wichtig ist, den Käufer zu identifizieren, der es wert ist, Ihren Betrieb weiterzuführen, dem Sie Kunden und Mitarbeiter anvertrauen können und mit dessen Hilfe Sie einen respektablen Kaufpreis erzielen können.

„Das wichtigste Ziel ist der ordentliche und strukturierte Ablauf des Verkaufsprozesses.“

Der richtige Berater

Steigen wir in das Thema ein. Dies sollten Sie wissen, und ich empfehle Ihnen, dies zu beherzigen: Das wichtigste Ziel ist der ordentliche und strukturierte Ablauf des Verkaufsprozesses. Sie sollten die volle Kontrolle über jeden Schritt des gesamten Prozesses behalten. Dafür sollten Sie einen Berater, einen Partner engagieren, der Sie auf diesem Wege begleitet und gegebenenfalls führt.

Nach der Grundsatzentscheidung („Ich will meinen Betrieb verkaufen.“) folgt konsequenterweise also die zweite Entscheidung: der

In einem Warm-up-Meeting (Erstgespräch) können Sie einen persönlichen Eindruck vom Berater gewinnen; passen Sie zusammen? Können Sie ihm Ihr Vertrauen schenken? Ist er ein adäquater Gesprächspartner für Ihren Steuerberater und Ihren Rechtsanwalt? Verfügt der Berater über Branchenkenntnis und Lebenserfahrung? Hat er Ihnen gleich zu Beginn eine unterschriebene Vertraulichkeitserklärung ausgehändigt?

Ein Tipp: Führen Sie dieses Erstgespräch zusammen mit einer vertrauten Person durch – damit Sie sich anschließend austauschen können.

Informationsgespräch

Haben Sie sich für einen Berater entschieden, findet im nächsten Schritt ein Briefing (Informationsgespräch) statt. Der Berater wird mit Ihnen zusammen Ihren Betrieb durchleuchten und die Besonderheiten Ihres Labors herausarbeiten. Jeder Betrieb ist anders, diese speziellen Eigenschaften begründen Ihren Erfolg – diese Alleinstellungsmerkmale sollten also herausgestellt werden.

Ein brancheninterner Berater weiß, welche Finanzinvestoren und/oder welche strategischen Partner (Plattformen) aktuell Betriebe suchen, um diese zu erwerben und zu übernehmen. Es gilt auch hier, den richtigen Partner für Sie zu finden. So wie der Berater zu Ihnen passen muss, muss auch der Käufer zu Ihren Kunden und Mitarbeitern passen – er muss es wert sein, Ihren Betrieb erwerben zu dürfen. Und je nach Größe Ihres Betriebes ist die Solvenz des Kaufinteressenten wichtig.

Kaufinteressenten werben

Deutschland ist der größte Markt in Europa, und so drängen momentan eine Vielzahl von Kaufinteressenten aus dem In- und Ausland hinein. Der Berater sollte diese kennen, zumal jeder ein anderes Geschäftsmodell verfolgt – auch ein passendes für Ihre persönlichen Zukunftspläne, zumal Ihr Laborbetrieb ein Teil Ihrer Altersvorsorge darstellt.

Ein solider Berater wird nach dem Briefing-Meeting einen Teaser





© fizkes/Shutterstock.com

(eine kurze anonymisierte Darstellung Ihres Betriebs) verfassen und diese den Kaufinteressenten vorlegen. Dieser Teaser wird Ihnen im Vorfeld zur Würdigung und Freigabe vorgelegt. Stimmen die Angaben, passen die Beschreibungen und Ausführungen zu Ihrem Betrieb – ohne, dass der Betrieb erkannt wird? Fachkräfte sind rar, und wenn der Betrieb in der Nachbarschaft erfährt, dass Sie verkaufen wollen, kann schnell eine Ihrer Fachkräfte abgeworben werden. So könnte Ihnen rasch die Substanz genommen werden, der Wert des Betriebes könnte sinken. Dies sowie Gerüchte in Ihrem Kundenkreis sollten vermieden werden.

Factbook: Glanzvolles Verkaufsexposé

Bekundet ein Kaufinteressent des Beraters Interesse, werden Sie informiert und dem Interessenten „vorgestellt“. Sie haben den Prozess unter Kontrolle und entscheiden, ob mit diesem Interessenten Gespräche aufgenommen werden sollen oder auch nicht. Haben Sie zugestimmt, wird dem Interessenten gegen Vorlage einer unterschriebenen Vertraulichkeitserklärung ein sogenanntes Factbook oder Investment-Memorandum übergeben – ein aussagekräftiger Hochglanzprospekt (Verkaufsexposé) Ihres Betriebes. Auch diese Ausarbeitung haben Sie im Vorfeld zur Kenntnis zwecks Ihrer Würdigung und Freigabe erhalten.

Diesem Factbook liegt auch eine Bewertung Ihres Betriebes bei. Der Bewertung liegen einerseits die unterschiedlichsten Unterlagen zugrunde (Bilanzen, betriebswirtschaftliche Auswertungen, offene Postenliste, wie auch das Produktportfolio samt der Kostenstruktur – Kalkulationen, die Kundenstruktur, die Personalliste, die Inventarliste und die Zukunftschancen). Andererseits werden verschiedene Bewertungsmethoden zum Ansatz gebracht. Das Ergebnis ist der Enterprise Value – der Unternehmenswert.

Detail- und Kaufpreisfindung

Unterstreicht das Factbook das Interesse des möglichen Käufers, findet ein sogenanntes Warm-up-Meeting statt, eine Gesprächsrunde zwischen Käufer und Verkäufer, also ein persönliches Kennenlernen. Erneut im Hinterkopf behalten sollten Sie die Frage: Passt es zusammen, das kaufende zu dem zu übernehmenden Unternehmen? Wollen beide Parteien, Käufer und Verkäufer, das Gespräch fortsetzen, wird ein Management-Meeting vereinbart, um die Parameter für eine Übernahme zu erörtern. Neben vielen Fragen zur Übernahme und anderen Details steht der Enterprise Value als Basis für die Kaufpreisfindung im Mittelpunkt. Da es keine fairen Bewertungen, sondern lediglich Annahmen dazu gibt, was der Betrieb wert sein könnte, müssen Käufer und Verkäufer eine Brücke definieren, über die beide Parteien ohne Reue gehen können. Gemeinsam wird ein Kaufpreiskorridor vereinbart. Diese Grundlage zu schaffen, ist eine der entscheidenden Aufgabenstellungen des Beraters.

Sorgfältigkeitsprüfung

Im nächsten Schritt müssen die Annahme- und die Absichtserklärungen bewiesen und gefestigt

m&m
money and more
für Ihr Labor

Mehr Freiraum für Ihr Dentallabor!

- ✓ **Liquide bleiben** – trotz längerer Zahlungsziele
- ✓ **Mögliche Ausfallrisiken verhindern**



Cash is King
aus Ihrer Rechnung wird Liquidität

So schaffen wir das:

- ➔ **Zahlungsziele bis zu 6 Monaten**
- ➔ **Auszahlung innerhalb von 24 Stunden**
- ➔ **offenes und/oder stilles Factoring**

Ihr Plus bei uns:

- ➔ **professionelle Debitorenverwaltung**
- ➔ **Einreichung auch von Einzelrechnungen**
- ➔ **kein Mindestumsatz pro Kunde**
- ➔ **direkter Ansprechpartner**



Profitieren auch Sie von den Factoring-Möglichkeiten!

m&m Dental-Factoring GmbH & Co. KG - Am Esch 5 - 26349 Jaderberg
Tel.: 04454 - 97888-0 | Fax: 04454 - 97888-19 | info@dentalfactoring.de
Weitere Informationen finden Sie unter: www.dentalfactoring.de

werden – es muss eine Belastbarkeit der Informationen erfolgen. Dies geschieht mit dem Due-Diligence-Process (Sorgfältigkeitsprüfung). Mit der Definition des Kaufpreiskorridors und der anderen kaufvertragsrelevanten Parameter wird ein Letter of Intent (Absichtserklärung/Zusammenarbeitsvereinbarung) geschlossen, mit der die Durchführung der Due Diligence und eine Verhandlungsexklusivität vereinbart werden. In diesen Due-Diligence-Prozess werden von beiden Seiten Steuerberater respektive Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte mit einbezogen. Umfang und Zeitdauer dieser Sorgfältigkeitsprüfung ergeben sich aus der Größe des Betriebes. Zum Start des Due-Diligence-Prozesses treffen sich alle involvierten Personen zu einem Kick-off-Meeting (Kennlerntreffen), damit

auch der kleine Dienstweg praktiziert und Verständnis wie Vertrauen auf beiden Seiten aufgebaut werden kann.

Vertragsverhandlungen

Zeichnet sich ab, dass die Sorgfältigkeitsprüfung die gemachten Annahmen bestätigt und der Kaufpreis im Rahmen des Korridors erfüllt werden kann, beginnt der Käufer parallel mit der Ausfertigung der notwendigen Vertragswerke. Das Transaktionsmodell wird erörtert. Fragen werden geklärt, z. B.: Soll der Betrieb im Zuge eines Asset Deals (es werden nur die Vermögensbestände/Inventarliste erworben) oder in Form eines Share Deals (es wird die Firma als Ganzes, in der Regel bei der Rechtsform einer GmbH erworben) übergeben werden? Auch die Alternati-

ven der Kaufpreiszahlung und das zukünftige Engagement des jetzigen Eigentümers respektive Inhabers bzw. Gesellschafters werden erörtert und gemeinsam vereinbart. Es werden zudem die Eckpfeiler der Zusammenarbeit im Rahmen eines Dienstvertrages festgehalten: Gehalt, Urlaub, Dienstfahrzeug, Bonusregelung, Gewinnbeteiligung, Altersvorsorge etc. Liegt der Due-Diligence-Report (Bericht der Sorgfältigkeitsprüfung) ohne größere Anmerkungen vor und sind alle notwendigen Verträge unterschriftsreif verhandelt worden, kann die notarielle Beurkundung und das Signing (Unterzeichnen) der Papiere erfolgen.

Abschlussphase

Nun kommt der Zeitpunkt für den sogenannten wirtschaftlichen

Übergang – das übernehmende Unternehmen hält nun die wirtschaftliche Kontrolle. Zu diesem Tage werden die vereinbarten Zahlungen ausgekehrt. Dieser Tag wird als Closing (Abschluss) der Transaktion bezeichnet und meist mit einem Closing-Dinner beschlossen.

Jetzt beginnt die Phase der Integration in das neue Umfeld. Die Form der Zusammenarbeit, das Engagement des „ehemaligen“ Inhabers oder Gesellschafters wurden im Rahmen des Due-Diligence-Prozesses besprochen und eventuell in Form einer Satzung festgehalten. Der Dienstvertrag wird rechtskräftig. Die Umsetzung soll nun alle vorangegangenen Gedanken und Ideen Wirklichkeit werden lassen, damit es eine für alle erfolgreiche Transaktion werden kann.

kontakt



Dr. Michael Sachs

SACHS + SACHS + PARTNER GBR
Frankfurter Landstraße 5
61440 Oberursel
Tel.: 06171 287930
Mobil: 0171 1966642
michael.sachs@sachsundsachs.de
www.sachsundsachs.de

Studie: Aufschläge für nachhaltige Artikel sind enorm

Größter Mehrpreis entfällt auf Branding und relative Gewinnmargen.

Nachhaltige Artikel kosten im Schnitt um 75 bis 85 Prozent mehr als herkömmliche Produkte, wie Kearney in der Studie „Why today's pricing is sabotaging sustainability“ untersucht hat. Die höchsten Aufschläge von bis zu 220 Prozent sind bei Mode, Beauty und Healthcare zu finden. Die geringsten Mehrkosten haben Babynahrung und Energie mit rund 20 Prozent. Abgeleitet aus diversen Studien zeigt sich, dass diese Preisaufschläge exorbitant höher liegen als Aufschläge, welche die Kundschaft zu zahlen bereit ist. Rund 70 Prozent aller Verbraucher würden demnach für nachhaltige Produkte bis zu zehn Prozent mehr ausgeben, 15 Prozent



Carsten Gerhardt, Partner und Nachhaltigkeitsexperte der Managementberatung Kearney. © Kearney

„Wir können davon ausgehen, dass ein Nachhaltigkeitsaufschlag von zehn Prozent auf dem Massenmarkt gut angenommen würde.“

sogar 30 Prozent, die restlichen 15 Prozent würden noch höhere Aufschläge in Kauf nehmen.

Die Untersuchung zeigt auch, dass die Bereitschaft der Verbraucher,

mehr für nachhaltige Produkte zu bezahlen, über alle Regionen, Einkommensniveaus und Kategorien hinweggewachsen ist. Akzeptierten 2015 noch 66 Prozent einen moderaten Aufpreis, sind es heute 80 Prozent.

Kaum Einfluss auf Nachhaltigkeit
Carsten Gerhardt, Partner und Nachhaltigkeitsexperte der Managementberatung Kearney, erklärt die exorbitant hohen Preisaufschläge der nachhaltigen Produkte mit einer konventionellen Preisgestaltung der Markenbesitzer und des Handels. Die wahren Mehrkosten für Nachhaltigkeit fallen am Anfang der Wertschöpfungskette vor allem in der Produktion

an. Sie machen aber nur einen geringen Teil des Endpreises aus, oftmals im schmalen Bereich von zehn Prozent. Jenseits der erhöhten Produktionskosten kommen noch Zertifizierungsaufschläge für Ökolabels und Volumenaufschläge hinzu, da nur kleinere Mengen produziert werden. Die Kosten für Zertifizierungen sind mit circa fünf Prozent der Aufschläge relativ niedrig. Der größte Anteil des geforderten Mehrpreises entfällt dagegen mit bis zu 80 Prozent für Non-Food-Produkte und 70 Prozent für Lebensmittelprodukte auf umgelegte Allgemekosten sowie auf Branding und die relativen Gewinnmargen der Markenbesitzer sowie Groß- und Einzelhändlern. Der größte Mehrpreis für Nachhaltigkeit stammt demzufolge aus Schritten, die gar keinen oder nur sehr geringen Einfluss auf die Nachhaltigkeit haben, während der Teil der Wertschöpfung, der den größten Einfluss auf die Nachhaltigkeit der Artikel hat, in der Regel die Produktion, nur den geringsten Anteil an den Endproduktkosten hat.

Quelle: Kearney

AOK: Ermittlerteam verfolgt rund 1.000 Betrugsfälle

Geldrückflüsse der letzten zwei Jahre belaufen sich auf knapp 4 Millionen Euro.

Die AOK NORDWEST setzt den Kampf gegen Abrechnungsbetrug im Gesundheitswesen fort. Aktuell verfolgt das Ermittlungsteam der Krankenkasse 959 Fälle aus allen Bereichen des Gesundheitswesens. Allein in den vergangenen zwei Jahren holten die Spezialisten Gelder in Höhe von über 3,8 Millionen Euro zurück. „Die meisten Leistungserbringer rechnen korrekt ab. Aber schon einige wenige schwarze Schafe können ein schlechtes Licht auf den gesamten Leistungsbereich werfen“, sagte Rechtsanwalt Dr. Jürgen Mosler, Leiter des Fachbereichs Bekämpfung von Fehlverhalten im Gesundheitswesen bei der AOK NORDWEST, bei der Vorstellung seines Tätigkeitsberichts 2018/2019. Um den Betrugsfällen noch intensiver nachzugehen, fordert die AOK die Einführung von speziellen Schwerpunktstaatsanwaltschaften, die sich ausschließlich mit Wirtschaftskriminalität im Gesundheitswesen befassen.

Die insgesamt sieben AOK-Ermittler arbeiten eng mit anderen Krankenkassen sowie der Kriminalpolizei und den Staatsanwaltschaften zusammen. „Bestätigt sich der Verdacht der Abrechnungsmanipulation, schalten wir die Staatsanwaltschaft ein und fordern die finanzielle

Wiedergutmachung des Schadens ein. Ebenfalls prüfen wir, ob eine weitere Zusammenarbeit mit dem Vertragspartner noch möglich ist“, so Dr. Mosler. AOK-Vorstandschef Tom Ackermann betonte: „Gegen die wenigen auffälligen Leistungserbringer muss konsequent und mit aller Härte des Gesetzes vorgegangen werden. Denn hier werden Gelder der Solidargemeinschaft veruntreut.“ Die AOK fordert u. a. klare datenschutzrechtliche Regelungen. Diese sollen es im Zuge von Ermittlungen künftig ermöglichen, dass die Sozialversicherungsträger relevante Daten direkt untereinander austauschen dürfen und schwarze Schafe damit noch besser ermittelt werden können.

Geldrückflüsse

Die Geldrückflüsse von insgesamt fast 3,9 Millionen Euro in den vergangenen zwei Jahren setzen sich durch erfolgreiche Rückforderungen in den folgenden wesentlichen Bereichen zusammen: Häusliche Krankenpflege (1,5 Millionen Euro), Arznei- und Verbandsmittel (1,4 Millionen Euro), ärztliche Behandlung (745.000 Euro), Hilfsmittel (119.000 Euro), Pflegeversicherung (37.000 Euro).

Quelle: AOK NORDWEST



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

Edelmetall-Recycling

Zertifizierter Edelmetallhändler



Helge Vollbrecht



Für Detailfragen stehe ich Ihnen unter 0172 309 87 64 zur Verfügung.

Ihre Vorteile bei uns:

- € Kostenfreie Abholung des Scheidgutes
- 🧪 Vier-Stoff-Analyse (Gold, Silber, Platin, Palladium)
- 🕒 Kurze Bearbeitungszeit
- 📄 Transparente Abrechnung
- 🏠 Auszahlung / Abrechnung nach Tagespreis
- 🏦 Vergütung per Überweisung oder als Feingoldbarren

Neben astron® CLEARsplint: Jetzt auch Labtec Pro verfügbar!

astron® CLEARsplint

- Für Schienen & Interimsprothesen
- Thermoaktive Flexibilität
- Memoryeffekt
- Hohe Verträglichkeit
- Hervorragendes Tragegefühl

CLEARsplint Economy Kit
320g P / 240g L
273,60 € statt 304,00 €

Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt
Angebot gilt bis 31.10.2020



astron® Labtec Pro

- Spezialkunststoff
- Bruchsicher & formstabil
- Geringe Wasseraufnahme
- Unterfütterbar
- Ideales Prothesenmaterial

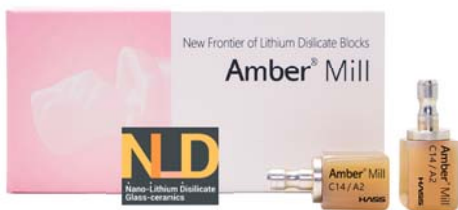
Labtec Pro Economy Kit
320g P / 240g L
155,97 € statt 173,30 €

Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt
Angebot gilt bis 31.10.2020

PS.: CLEARsplint jetzt auch als Blank erhältlich!

Amber®: Hervorragende Ergebnisse in Lithium-Disilikat

Hochfeste Lithium-Disilikat-Keramik von HASS Bio Corp.: Der neue Maßstab in der Ästhetik.



Amber® Mill: Lithium-Disilikat-Keramik für das CAD/CAM-Schleifen

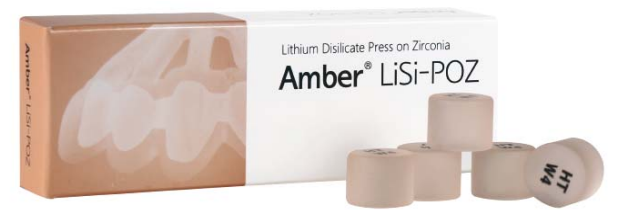
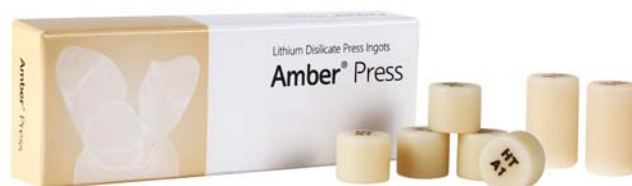
- Blockform und demnächst als Blank
- All-in-One – flexible Steuerung der Transluzenz über die Brenntemperatur beim Glanzbrand!
- Hohe Endstabilität
- Natürliche Opaleszenz und Fluoreszenz

Amber® Mill C14 [5 St.]: **89,00 €** statt 115,00 €
Amber® Mill C40 [5 St.]: **189,00 €** statt 240,00 €

Amber® Press:

- Presslinge aus Lithium-Disilikat-Keramik
- Kompatibel mit verschiedenen Verblendmaterialien
- 3 Transluzenzstufen und 34 Farben

Amber® Press R10 [5 St.]: **67,00 €** statt 80,00 €
Amber® Press R20 [3 St.]: **79,00 €** statt 96,00 €



Amber® LiSi-POZ:

- Lithium-Disilikat-Keramik auf Zirkonoxid
- 2 Transluzenzstufen und 10 Farben

Amber® LiSi-POZ R10 [5 St.]: **102,00 €** statt 120,00 €
Amber® LiSi-POZ R20 [3 St.]: **122,40 €** statt 144,00 €

Ein Technologiezentrum mit überraschend vielen Facetten

Ein Interview von Antje Isbaner.



Komplettes Interview

Das dentale Technologiezentrum Flemming Dental Tec wurde 2004 als reines Fräszentrum für Vollkeramik gegründet und hat seitdem kontinuierlich in seine Fertigungskapazitäten investiert sowie das Indikationsportfolio umfangreich erweitert. Das Unternehmen unterstützt die Labore der Flemming Dental Gruppe und deren Zahnärzte im richtigen Umgang mit verschiedenen Softwarelösungen und bei der ganzheitlichen Beratung entlang des gesamten digitalen Workflows. Die Redaktionsleiterin Antje Isbaner sprach mit Jens Bünemann, Geschäftsführer Flemming Dental Tec GmbH und Head of Technology der EDG Deutschland, über das umfangreiche Dienstleistungsangebot und die verschiedenen Schulungsmöglichkeiten des Standortes.

FLEMMING TEC
Ihr dentales Technologiezentrum



Auf das Flemming Tec Dienstleistungsspektrum können neben der Flemming Gruppe auch externe Labore/Praxislabore zugreifen. Wir sehen uns als Partner der Labore und bieten bei Kapazitätsengpässen oder technologischen Herausforderungen vielfältige Lösungsansätze. Die Unterstützung kann auch auf Fertigprodukte aus deutscher oder internationaler Fertigung ausgedehnt werden.

Jens Bünemann, Geschäftsführer Flemming Dental Tec GmbH und Head of Technology der EDG Deutschland.

Könnten Sie uns die Aufteilung der verschiedenen Unternehmensbereiche der Flemming Gruppe kurz erläutern?

Die Flemming Gruppe gehört zur European Dental Group (EDG) und deckt unter diesem Dach mit drei

Business Units die gesamte Bandbreite der Prothetik ab. Die tragende Säule bilden nach wie vor die 35 Laborstandorte in Deutschland mit der Qualität „made in Germany“. Diese werden in der immer weiter voranschreitenden Digitalisierung vom Flemming Tec in ihrer täglichen Arbeit unterstützt. Das Flemming Tec ist der Technologietreiber. Die dritte Säule ist Flemming International als Importmarke für Auslandszahnersatz.

Diese drei Säulen decken die wichtigen Kernbereiche des Laborgeschäftes ab – Digitalisierung, Auslandszahnersatz und manuelle Fertigung durch die Kollegen vor Ort.

Flemming Dental Tec ist seit 2004 ein hochmodernes Technologiezentrum in Leipzig und bietet Fertigung und Service aus einer Hand an. Was genau macht den Standort aus?

Das Besondere an diesem Standort ist, dass wir nicht nur ein Fertigungs-

zentrum sind, sondern vor allem auch ein Kompetenz- und Schulungszentrum. Wir bündeln einerseits das umfangreiche Know-how der Flemming Dental Labore, andererseits bündeln wir top-down die Informationen und Neuheiten aus der Dentalindustrie und testen in enger Zusammenarbeit mit den Partnern neue Materialien, Produkte und Verfahren. Die gesammelten Erkenntnisse transferieren wir sowohl an die Standorte, die bei einzelnen Themen noch nicht so fit sind, als auch in Praxen zum Thema Intraoralscanning und digitaler Workflow. Durch die tägliche digitale Zusammenarbeit mit den Zahnärzten sind wir nah an unseren Kunden dran. Bei der Produktion, die ein wichtiges Element an unserem Standort darstellt, lernen wir selbst auch sehr viel – über Materialien, Maschinen, Verarbeitungsprozesse. Gerade im Bereich 3D-Druck haben wir das professionell gezeigt. Wir haben dafür einen Ingenieur eingestellt, der sich in der Startphase mit der Geräte- und Harzauswahl beschäftigt, das Ganze produktiv aufgebaut hat und regelmäßig die Kollegen in der Produktion schult. So können wir in der Zahnmedizin und Zahntechnik eine 1A-Qualität liefern, die in der Praxis funktioniert.

Flemming Dental Tec unterstützt Zahnärzte langfristig bei der Etablierung digitaler Prozesse im prothetischen Arbeitsalltag. Welche Aspekte werden bei der Betreuung berücksichtigt bzw. welche Produkte und welcher Service sind hier eingeschlossen? Wie unterstützen

Sie den digitalen Workflow des Zahnarztes?

Wir bieten physischen Support vor Ort, zum Beispiel bei der Implementierung eines Intraoralscanners in der Praxis. Ein wesentliches Element ist dabei die Schulung der Praxen. Innerhalb der Flemming Dental Gruppe machen wir das für die Zahntechniker, aber auch für gesamte Praxisteams. Hier differenzieren wir uns von großen Händlerstrukturen. Wir platzieren nicht nur das Gerät in der Praxis, sondern bieten Hilfestellung bei der Anwendung. Ein weiterer Vorteil sind unsere Kenntnisse in der Aufbereitung der Daten für das Labor, um ein zufriedenstellendes Produkt für den Kunden herstellen zu können. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal, welches wir mitbringen, das heißt, unsere Supportleistung der Kollegen vor Ort, die tagtäglich mit diesen Daten arbeiten und wissen, wie die Parameter eingestellt werden müssen. Unser Vertrieb unterstützt zusätzlich bei betriebswirtschaftlichen Fragen, wann sich ein Intraoralscanner rechnet und wie die Zeitersparnis aussieht.

Bietet das regionale Labor auch Support für den Zahnarzt vor Ort an?

Es ist in der Tat eine Art Mischmodell. Grundsätzlich wichtig ist es uns, dass das lokale Labor den Kundenkontakt zum Zahnarzt hält. Insofern sind wir sozusagen offizieller Kompetenzpartner im Hintergrund. Der Kunde kann die lokalen Labore um Support bitten, aber auch direkt bei den Spezialisten von Flemming Dental Tec in Leipzig anfragen. Es ist so aufgebaut, wie man das generell in der Servicestruktur kennt. „First Level“ macht das lokale Labor, „Second Level“ ist hier in Leipzig. Wir bieten auch ein „Third Level“ mit direktem Kontakt zu den Herstellern. Also eine optimale Supportstruktur.

Das vollständige Interview können Sie in der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis Ausgabe 11/2019 nachlesen – auch als Epaper online.

Kontakt

Flemming Dental Tec GmbH
Prager Straße 40
04317 Leipzig
Tel.: 0341 33157900
info@flemming-tec.de
flemming-tec.de





„Mit CADdent als Partner
sind meine Zahlen
so gut wie meine Arbeiten“

*Richard Krochta,
Richard Krochta Dentaltechnik GmbH, München*



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

Unser LaserMelting-, Fräs- und 3D-Druckzentrum garantiert Ihnen neueste Material-Technologien und kürzeste Lieferzeiten. Mit CADdent als verlängerte Werkbank können Sie sich auf die für Sie lukrativen Arbeiten konzentrieren.

Call for Posters: DGZI „Implant Dentistry Award“ 2020 & DPP

Anmeldeschluss ist der 30. September 2020.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) verleiht auch 2020 wieder ihren „Implant Dentistry Award“. Den drei Bestplatzierten winken Preise in Höhe von insgesamt 5.000 Euro. Aufgerufen sind junge Wissenschaftler und Studenten ebenso wie Praktiker und Zahntechniker. Anlässlich des 3. Zukunftskongresses für die Zahnärztliche Implantologie/ 50. Internationaler Jahreskongress am 6. und 7. November 2020 in Bremen verleiht die DGZI wieder ihren „Implant Dentistry Award“. Das Preisgeld in Höhe von insgesamt 5.000 Euro erhalten gestaffelt die drei Bestplatzierten. Prämiert werden wissenschaftliche Arbeiten in Form von Postern, die internetbasiert präsentiert werden. Der DGZI „Implant Dentistry Award“ stellt die höchste Auszeichnung einer wissenschaftlichen Leistung durch die DGZI dar. Die DGZI will vor allem junge Wissenschaftler und Studenten, aber auch Praktiker und



„Implant Dentistry Award“ 2019: Univ.-Prof. Dr. Dr. Ralf Smeets nahm stellvertretend für Dr. Dr. Rico Rutkowski sowie Dr. Peter Uwe Gehrke die ersten beiden Preise entgegen, flankiert von DGZI-Präsident Dr. Georg Bach und DGZI-Vizepräsidentin Dr. Arzu Tuna.

Zahntechniker motivieren, sich am Wettbewerb zu beteiligen.

Für die Einreicher ist die Teilnahme am Kongress obligatorisch. Die

DGZI übernimmt hierfür die Kongressgebühr und die Tagungspauschale, was einer Einladung zum Kongress gleichkommt. Eine Betei-

ligung an der Präsentation und damit auch an der Prämierung ohne Kongressteilnahme ist nicht vorgesehen, da die Preisträger (Plenum),

aber auch die übrigen Autoren (Poster-Lounge) ihre Poster dem Publikum persönlich vor Ort vorstellen sollen. Die Poster werden ausschließlich digital präsentiert. Daher ist auch keine anderweitige Form der Einreichung vorgesehen.

Die Einreichung der Arbeiten für die Digitale Poster-Präsentation (DPP) ist nur online möglich. Anmeldeschluss ist der 30. September 2020.

kontakt

DGZI
Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
 Paulusstraße 1
 40237 Düsseldorf
 Tel.: 0211 16970-77
 sekretariat@dgzi-info.de
 www.dgzi.de

Informationskampagne „QS-Dental – MDR Inside“ gestartet

Zahntechniker-Innung Arnsberg informiert über Rechtssicherheit.

Im Rahmen ihrer Veranstaltungsreihe zur Umsetzung der ab Mai nächsten Jahres geltenden EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) konnte die Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg Ende August im Konferenzsaal der Kreishandwerkerschaft Hagen rund 30 Teilnehmer von Innungsbetrieben begrüßen, die sich aus erster Hand über Umsetzungsmöglichkeiten der neuen MDR mithilfe des vom VDZI entwickelten QS-Dental-Systems informieren wollten. Der hierzu beim VDZI zuständige Referent, Patrick Hartmann, zeigte in der rund dreistündigen Veranstaltung auf, wie mit einem finanziell und dabei den Anforderungen der MDR angemessenen Aufwand mithilfe von QS-Dental ein Instrumen-

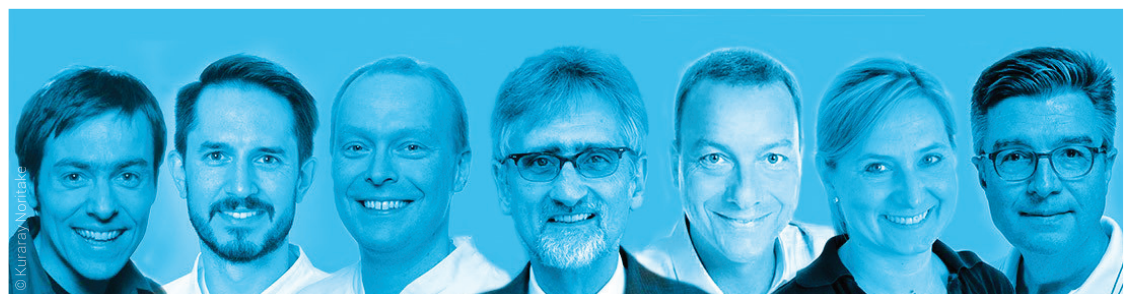
tarium zur Verfügung steht, das bei gewissenhafter Anwendung für die Labore Rechtssicherheit im Umgang mit der neuen Verordnung bietet. Innungsmitglied Maximilian von der Linde, vdl-Zahntechnik aus Schalksmühle erhielt bei dieser passenden Gelegenheit aus den Händen des Referenten die Urkunde, die sein Labor als erfolgreich geprüftes QS-Dentallabor ausweist. Dazu gratulierte aus dem Innungsvorstand Matthias Riad Miro (siehe Abbildung v.l.n.r.: Matthias Riad Miro, Maximilian von der Linde, Patrick Hartmann).

Quelle: Zahntechniker-Innung Regierungsbezirk Arnsberg



Online-Seminare: „Mit Abstand nachhaltige Fortbildungen“

Kuraray Noritake plant für die zweite Jahreshälfte weitere Fortbildungshighlights.



Um Zahnärzten und Zahntechnikern trotz Präsenzzwangspause die Möglichkeit für die fundierte Weiterbildung zu bieten, hat Kuraray Noritake schnell und professionell auf die Situation reagiert. „Mit Abstand nachhaltige Fortbildungen“ – so das Credo bei der Konzeption der Online-Seminare. Dr. Adham Elsayed (Clinical und Scientific Manager) verdeutlicht: „In Zeiten der Corona-Pandemie sind Online-Seminare oft die einzige Fortbildungsmöglichkeit. Wir möchten ein Stück dazu beitragen, dass Zahnärzte und Zahntechniker ihre Fortbildungspflicht erfüllen können.“ Die Themen sind bewusst so gewählt, dass beide Berufsgruppen die für sie relevanten Informationen erhalten. Zugleich soll auf diesem Weg die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor gestärkt werden.

Mehr als 1.000 Teilnehmer

Die Referenten der Online-Seminare von Mai bis Juli 2020 lehrten viele Aspekte rund um die Restaurative Werkstoffkunde. PD Dr. José Zorzin widmete sich der Befestigung indirekter Restaurationen. Dies vertiefte Prof. Dr. Matthias Kern, der über die adhäsive Befestigung vollkerami-

scher Restaurationen sprach. Prof. Dr. Florian Beuer und ZTM Andreas Kunz gaben fundierte Einblicke in das Thema „Zirkonoxid 4.0“. Dr. Alessandro Devigus referierte zum Thema Fotografie als Dokumentationshilfe. Prof. Dr. Bogna Stawarczyk nahm die Teilnehmer mit auf eine Reise durch die Welt der CAD/CAM-Materialien. Prof. Dr. Roland Frankenberg gab ein Update zur Adhäsivtechnik und stellte den Status quo dar. Den didaktisch erstklassigen 60-Minuten-Vorträgen schloss sich eine Diskussionsrunde für individuelle Fragen an. Das kostenfreie Angebot von Kuraray Noritake wurde mit großem Interesse angenommen. Mehr als 1.000 Teilnehmer registrierten sich im ersten Halbjahr für die Online-Seminare.

Ausblick: Fachwissen im Mittelpunkt

Für das zweite Halbjahr sind weitere interessante Themen geplant. Erneut werden hervorragende Referenten in Online-Seminaren ihr Wissen im Bereich der Zahnmedizin, Zahntechnik und Werkstoffkunde weitergeben. Dr. Adham Elsayed legt hohen Wert auf Themen- sowie Referentenwahl und betont: „Wir möchten nur Inhalte

anbieten, die den Praxis- und Laboralltag wirklich bereichern. Themen werden gezielt ausgewählt; es geht nicht um Produktinformationen, sondern um Fachwissen. Das ist uns wichtig.“ Die Themen und Termine für die Online-Seminare im Herbst 2020 werden auf der Website sowie auf den Social-Media-Kanälen von Kuraray Noritake bekannt gegeben.

Für die Teilnahme an den Online-Seminaren von Kuraray Noritake gibt es Zertifikate, auf denen die Fortbildungspunkte (BZÄK/DGZMK) ausgewiesen sind, so dass der Nachweis für die kontinuierliche Fortbildung erbracht werden kann.

Infos zum Unternehmen



kontakt

Kuraray Europe GmbH
BU Medical
 Philipp-Reis-Straße 4
 65795 Hattersheim am Main
 Tel.: 069 305-35835
 dental.de@kuraray.com
 www.kuraraynoritake.eu

Dreidimensionales Zirkonoxid sorgt für Indikationsvielfalt

Neue Qualität im Bereich der hochfesten Vollkeramiken: optimill 3D PRO Zir (dentona AG).



Abb. 1: Das neue Zirkonoxid optimill 3D PRO Zir ist in Blank- und als Blockform verfügbar. Einige Highlights des Materials: Hohe Festigkeit, natürliche Transluzenz und bionische Oberflächenhärte.



Abb. 2: Monolithische Restaurationen sind aus optimill 3D PRO Zir gefertigt und mit dem ersten bionischen Malschicht- Konzept Biomic Stain/Glaze (dentona AG) individualisiert.

Fazit

3D PRO Zir ist ein multifunktionales Zirkonoxid, dessen Souveränität auf der Kombination der Eigenschaften basiert. Die hohe Festigkeit im zervikalen Bereich erlaubt dünn auslaufende Ränder und Stabilität im Bereich der Verbinder. Selbst weitspannige Brücken mit 14 Einheiten werden mit Sicherheit umgesetzt. Die Erhöhung der Transluzenz von zervikal nach inzisal und der Farbverlauf lassen die naturgetreue Imitation von Zähnen zu. Weniger Arbeitsschritte und geringere Beschaffungskosten – mit optimill bietet die dentona AG ein wirtschaftliches Zirkonoxidkonzept zum Herstellen monolithischer Restaurationen.

Vor circa drei Jahren revolutionierte mit optimill Multilayer 3D ein neues Zirkonoxid den Markt. Nun wurde das erfolgreiche Material mit seinen Farbabstufungen und den Gradienten in Transluzenz und Festigkeit fein justiert. Ergebnis ist optimill 3D PRO Zir – ein dreidimensionales Zirkonoxid, welches in seiner Indikationsvielfalt nahezu einzigartig ist. Hohe Festigkeit, natürliche Transluzenz und bionische Oberflächenhärte – mit diesen Parametern beeindruckt das fein justierte Zirkonoxid. Geeignet ist es für alle festsitzenden

Indikationen – von der Einzelkrone bis zur weitspannigen Brücke.

Überlegene Ästhetik

optimill 3D PRO Zir steht in 16 Farbabstufungen zur Verfügung. Der stufenlose Übergang innerhalb des Blanks sorgt für die Imitation eines echten Farbverlaufs. Hinzu kommt ein abnehmender Transluzenzgradient. Ergebnis sind eine natürlich wirkende Transluzenz im Bereich des Zahnschmelzes und ein gewünscht opaker Effekt am Zahnhals. Damit gewährt optimill 3D

PRO Zir im inzisalen Bereich eine hohe Transluzenz ganz ohne Graustich. Dem Vergleich zum natürlichen Zahn hält dieses Material in seinen lichteptischen Eigenschaften nahezu kompromisslos stand.

Unterschiedliche Festigkeiten

Reformiert hatte optimill Multilayer 3D den Markt mit seinen unterschiedlichen Festigkeiten innerhalb eines Blanks. Diese Revolution im Bereich der Zirkonoxide bringt zahlreiche Vorteile, denn mit nur einem Material werden Stabilität, Ästhetik und Funktion

in Einklang gebracht. Für noch mehr Stabilität wurde bei optimill 3D PRO Zir die Biegefestigkeit im zervikalen Bereich auf 1.050 MPa erhöht. Zudem steigt die Festigkeit von inzisal nach zervikal schneller an, sodass bei Brücken im Bereich der Verbinder eine höhere Festigkeit forciert wird. Während zervikal die Biegefestigkeit hoch ist, sinkt sie sukzessive auf 700 MPa im Schneidebereich. Dank des ausgeklügelten Gradienten in der Biegefestigkeit entstehen stabile Restaurationen, die im inzisalen Bereich eine bionische Oberflächenhärte besitzen.

kontakt

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

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 68093 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



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

Stempel

Flexibel transluzente Lithiumdisilikat-Keramik

Amber Mill ermöglicht die opake Anpassung über die Brennofentemperatur.



© HASS Bio (Human-Aid System Supplier)

Das smarte Vollkeramik-Konzept rund um Amber (Dental Balance) beeindruckt mit Ästhetik und Leistungskraft. Amber Mill – eine innovative Lithiumdisilikat-Keramik für das CAD/CAM-Schleifen – ist in Blockform sowie als Blank verfügbar. Eine Besonderheit dieser Keramik ist, dass die Transluzenz in der Mill-Version individuell über die Ofentemperatur gesteuert wird. Mit nur einem Rohling können vier Transluzenzstufen (HT, MT, LT, MO) abgedeckt werden. Der Zahntechniker wählt einfach den Farbton aus und reguliert über die Brenntemperatur die Transluzenz. Durch die Wärmebehandlung werden Kristallgröße sowie -dichte

erhöht und folglich die mechanischen Eigenschaften verstärkt und der Transluzenzwert verändert. Je höher die Temperatur beim Brennen, umso opaker die Restauration. Selbst nach dem Finalisieren kann die Transluzenz noch angepasst werden. Mit ihrem natürlich wirkenden lichtoptischen Erscheinungsbild (hervorragende Opaleszenz und Fluoreszenz) ist Amber Mill ideal für monolithische Restaurationen geeignet. Die biaxiale Biegefestigkeit beträgt nach der Transluzenzsteuerung im Ofen 450 MPa. Die Bearbeitung vor dem Brand ist aufgrund der geringeren Festigkeit sehr gut. Ergebnis ist eine hohe

Kantenstabilität bei gleichzeitiger Schonung der Fräswerkzeuge. 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
Behlerstraße 33 A
14467 Potsdam
Tel.: 0331 88714070
info@dental-balance.eu
www.dental-balance.eu

ANZEIGE

Zirkonzahn®

VIDEO!
FRÄSGERÄT
IN ACTION



NEU! FRÄSGERÄT-KOMFORTLINIE M2

VOLLAUTOMATISCH, FLEXIBEL, OFFEN

FRÄSGERÄTE M2 TELESKOP & M2 DUAL TELESKOP LIVE ANSCHAUEN? JETZT INDIVIDUELLE TERMINE VEREINBAREN! WIR KOMMEN MIT UNSEREM NEUEM MOBILEN LABOR VORBEI.

TELESKOP

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

Ø95

Ø98

Ø106

Ø125



Feinjustierbare Friktion

TK-Soft-Varianten von Si-tec für bewährte individuelle Haltekraft.

Das **TK-Soft System** der Si-tec GmbH ist ein seit vielen Jahren am internationalen Markt bewährtes Friktionselement, um den Zahnersatz sicher und in der Herstellung einfach mit einer individuell einstellbaren Haltekraft auszustatten.

Anwendung findet dieses System bei parallel oder bis zu 2 Grad gefrästen Halteelementen, wie z.B. Doppelkronen und Stegverbindungen über natürliche Zahnstümpfe sowie auch auf Implantaten. Durch die feinjustierbare Friktionseinstellung lässt sich der Zahnersatz ideal auf die individuelle Situation im Patientenmund anpassen. Die Haftkraft der prothetischen Versorgung wird patientengerecht und parodontal schonend eingestellt.

Das Friktionselement zeichnet sich durch seinen durch Schraube und Kontermutter geführten Aktivierungsweg aus. Dadurch wird das Kunststoffteil nicht zerstört. Das Feingewinde der Schraube ermöglicht eine Aktivierung des Friktionselementes von bis zu 0,45 mm.

Für besondere Situationen kann der erfahrene Anwender einen zusätzlich verstärkten Anpressdruck des Friktionselementes an das Primärteil erreichen, indem während der prothetischen Konstruktion der Platzhalter modifiziert und dadurch näher an das Primärteil platziert wird.

Bauteilvarianten

TK-Soft

2,7 mm Höhe x 2,7 mm mesiodistale Länge

TK-Soft mini

2,6 mm Höhe x 2,0 mm mesiodistale Länge

TK-Soft Ceram

2,7 mm Höhe x 2,7 mm mesiodistale Länge

Das **TK-Soft** wie auch das **TK-Soft mini** bestehen aus einem aktivierbaren Kunststoffkorpus mit Titan-Schraube und Titan-Kontermutter. Das **TK-Soft Ceram** ist 100 Prozent biokompatibel und auch für metallallergische Patienten geeignet. Es zeichnet sich durch die metallfreie Konstruktion mit Zirkon-Schraube und Zirkon-Kontermutter aus, die ein Entstehen galvanischer Mundströme ausschließen.

Eine metallfreie und funktionelle Patientenversorgung ist somit durch Verwendung von z.B. Primärkronen aus Zirkon, Sekundär-/Tertiärkonstruktion aus PEEK und Friktionserstellung mit dem **TK-Soft Ceram** möglich.

Verarbeitung

Das **TK-Soft-System** ist einfach und zuverlässig zu verarbeiten. Aufgrund der Friktionserstellung durch das **TK-Soft** entfällt für Labor und Behandler die oft mühsame und zeitraubende Friktionseinstellung der Doppelkronen im Labor und im Patientenmund. Die Doppelkronen

werden laborseitig in leichtgängiger Passung erstellt und vermeiden so eine Klemmpassung der Prothese. Die Anhaftung der Prothese wird durch das aktivierbare Friktionselement gewährleistet. Das Friktionselement wird einfach in den vorbereiteten Aufnahmekorpus pressgenau (ohne Verklebung) eingesetzt und ist im Bedarfsfall jederzeit austauschbar.

Es ist empfehlenswert, die Vorteile dieses Systems auch schon prophylaktisch in die Planung einer prothetischen Versorgung einzubeziehen. Zu einem späteren Zeitpunkt, z.B. nach Zahnverlust oder Haltekraftverlust nach längerer Tragedauer der Versorgung, besteht dann die Möglichkeit, den Halt und die Funktion der Prothese einfach durch Aktivierung der bereits in der Konstruktion vorhandenen Geschiebeplätze neu herzustellen.

Fertigungsvarianten

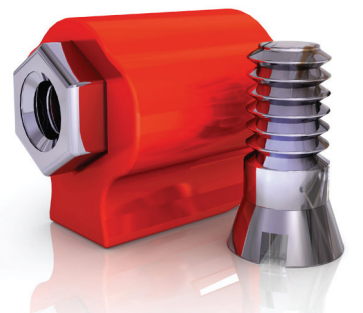
1. Das **TK-Soft** kann in der Abhebe-Technik mit Kunststoffmodellation angefertigt werden. Der Platzhalter verbindet sich nicht mit dem Modellierkunststoff und kann dadurch leicht entformt werden.
2. Die übliche Einstückgusstechnik mit Doublievorgang.
3. Für die CAD/CAM-Herstellung steht dem Anwender der virtuelle Platzhalter in Form einer STL-Datei zur Verfügung.

Der Platzhalter ist in der Datenbank der exocad Software hinterlegt oder kann kostenlos unter www.Si-tec.de/downloads heruntergeladen und genutzt werden.

100% BIO kompatibel



TK-Soft Ceram



TK-Soft

kontakt

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



WIR SIND DRIN!



Baumann *Dental*

**>>> SIE ERHALTEN EINEN
UMZUGS-RABATT VON 10%!**

*Diese Aktion ist gültig bis zum 30.09.2020. Gilt nur für Endkunden
in Deutschland & Österreich und nur solange der Vorrat reicht.
Gilt nicht für bereits reduzierte Artikel und Lizenzprodukte.*

GUTSCHEINCODE: DRIN10

Baumann Dental GmbH >>> Im Hölzlerle 5 >>> 75196 Remchingen-Deutschland
Phone: +49(0)7236 - 933 69 0 >>> www.baumann-dental.de

Klare Fokussierung: Mehr Profit im Labor

Die Digitalisierung europäischer Dentallabore ist zwar längst angelaufen, im Grad der Umsetzung sind allerdings noch alle Stufen vertreten – von voll analog bis hin zu voll digitalisiert. Mit dem süddeutschen CAD/CAM-Dienstleister CADdent nehmen Hunderte von Laboren die digitale Hürde mittlerweile so, wie es ihren Möglichkeiten und Vorlieben entspricht. Das Urteil der Laborbetreiber über die Kooperation fällt durchweg positiv aus – ihr Fazit: Mit CADdent als Partner steigt der Profit deutlich an.



Abb. 1: Die vier Säulen des Unternehmens. LaserMelting, Fräsen, 3D-Druck und Service (im Uhrzeigersinn). **Abb. 2:** Der Firmensitz in Augsburg. **Abb. 3:** Fräsen von Zirkon – Präzision und Hochleistung. (Fotos: © CADdent GmbH)

Wie ist das möglich? Das Laser-, Fräs- und 3D-Druckzentrum CADdent fertigt Gerüste und Prothetikmodule aus NEM, Zirkonoxid oder Gold, die im Labor meist sehr aufwendig zu erstellen, oft aber wenig lukrativ sind. Eine Zusammenarbeit mit dem Familienunternehmen löst dieses Problem und kann an genau der Schnittstelle beginnen, die der jeweiligen Arbeitsweise des Labors entspricht. Unabhängig davon, ob man fertige Konstruktionsdaten oder ein handwerklich erstelltes Gipsmodell schickt, in jedem Fall liefert CADdent ein präzises Produkt, das im Labor dann veredelt wird.

„Verlängerte Werkbank“

Sich eigene Fräsen oder 3D-Drucker anzuschaffen, mache gerade für kleinere Laborbetriebe wenig Sinn, erklärt CADdent-Geschäftsführer Manfred Goth: „Warum eine Kuh kaufen, wenn man nur ein Glas Milch will?“ fragt er und führt aus: „Eigene dentale Fräs- oder 3D-Druckanlagen bedeuten hohe In-

vestitionen, die das Labor über einen langen Zeitraum als Fixkosten in Form von Abschreibungen oder Leasingraten belasten.“ Das Outsourcing zu CADdent befreie die Labore zudem von teurer Lagerhaltung, Wartung, Energie etc. und ermögliche ihnen den Zugang zu aktueller CAD/CAM-Technologie – in genau dem Umfang, der Form und zu dem Zeitpunkt, wie sie sie benötigten. Nicht zu unterschätzen sei auch, dass der personelle Aspekt entspannt wird, denn gerade Arbeiten wie Stahlgerüste/Modellgüsse erforderten qualifizierte Mitarbeiter, die schwer zu finden seien. Die Nutzung dieser verlängerten Werkbank ermögliche den Laboren, sich auf ihre eigentlichen Stärken zu konzentrieren – ästhetisch hochwertige Prothetik. So könnten sie ihre Arbeitszeit effizienter für interessanter vergütete Produkte einsetzen.

Zugriff auf neue Technologie

Einen weiteren Vorteil nennt CADdent-Kundin Zahntechnikmeisterin Antje Unger (Unger & Schurig Dental GmbH aus Marktleebberg): „Der Zugriff auf neueste Material- und Fertigungstechnologien ist für unsere anspruchsvollen Kunden ein wichtiger Faktor – und somit ein Wettbewerbsvorteil für uns“, sagt sie. Tatsächlich bietet CADdent seinen Kunden nicht nur eine große Bandbreite an Herstellern bei Zirkonoxiden an – die Verarbeitung erfolgt auch in Material-individuell zugeordneten Industriefräsen und Brennöfen. Die Möglichkeit, aus breiter Materialvielfalt zu wählen, bietet CADdent übrigens auch für Labore mit eigenen Fräsen, die sich dadurch auf ein kleineres Lager mit Standardprodukten beschränken und Besonderheiten wie Glaskeramik gezielt über CADdent beziehen können.

Service als Unternehmenssäule

Vier Säulen stellen das Leistungsspektrum der Firma dar – LaserMelting, Fräsen, 3D-Druck und – bezeichnend für die Firmenphilosophie – Service. Mit einer breiten Palette an Serviceleistungen unterstützt CADdent seine Kunden – angefangen bei Lieferzeiten, die sogar innerhalb

von 24 Stunden liegen können. Auch bequeme Zahlungsmodalitäten und Kulanzgarantien können Labore in Anspruch nehmen. Der professionelle Konstruktionservice ist ein weiterer Faktor, der Laboren den Einstieg ins Digitalzeitalter vereinfacht.

Zukunftsfähigkeit im Fokus

Innovation ist Tradition bei CADdent – das Unternehmen gilt als Schrittmacher in der Welt der Zahntechnik, wo es seine Wurzeln hat und auch pflegt. Das 1965 gegründete Labor Rager in Augsburg ist nach wie vor Teil der Firmengruppe und nebenbei auch als Entwicklungs- und Testlabor für CADdent im Einsatz. 2009 gründete Roland Rager CADdent als Technologie-Vorreiter,

2020 brachte das Tochterunternehmen CADtools ein in Kooperation entwickeltes Zirkonoxid heraus, das eine hochwertige, vor allem aber wirtschaftlich interessante Erweiterung des Materialspektrums darstellt. Mit Erfolg: „Unsere Kunden nehmen das neue Material hervorragend an“, erklärt Marketing- und Vertriebschef Fabian Rager, „schon in den ersten vier Wochen durften wir 1.500 Einheiten fertigen.“

Die bereits seit der Gründung bestehende klare Fokussierung auf den Kunden und die damit verbundene Leistungsfähigkeit ist in den vergangenen Monaten auch in das neu geschaffene Brandbuilding des Unternehmens eingeflossen. Die Außendarstellung wurde komplett überarbeitet – in Wort und Bild, online und offline.



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

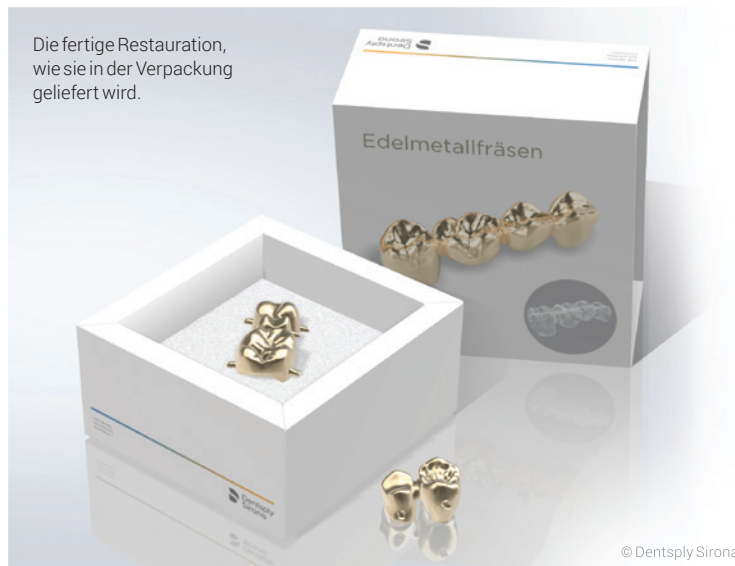
schon 2010 gelang ihm als einem der Ersten, einen digitalen Modellguss im LaserMelting-Verfahren herzustellen. 2019 erweiterte CADdent das Materialspektrum im LaserMelting um Gold. Mit dem selbst entwickelten Verfahren ist CADdent bis heute weltweit der einzige Anbieter von CADgold 84.

kontakt

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

Digitale Lösung für Edelmetall-Restaurationen

Dentsply Sirona startet Frässervice „Golden Surfer“.



Die fertige Restauration, wie sie in der Verpackung geliefert wird.

© Dentsply Sirona

Der neue Edelmetall-Frässervice bietet Laboren eine schnelle, einfache und kostengünstige Möglichkeit, hochwertige Kronen, Brücken und Gerüste aus klinisch bewährten Edelmetall-Legierungen fräsen zu lassen. Es handelt sich um eine clevere Lösung für Labore, die aufgrund zurückgehender Nachfrage bei Edelmetall-Restaurationen ihre Lagerhaltungskosten minimieren wollen oder in ihrem Labor durchgängig digitale Prozesse für alle festsitzenden Zahnrestaurationen inklusive Edelmetall-Versorgungen nutzen möchten.

Für das Fräsen steht eine Auswahl klinisch erprobter Edelmetall-Legierungen zur Verfügung, die ideal mit den bewährten Kiss-Verblendkeramiksyste-men harmonisieren: Degunorm, Econolloy Au, Degudent U, BiOclus HT. Die Anlage bei Dentsply Sirona kann Edelmetall für vollanatomische oder verblendbare Kronen und Brücken – bis zu acht Glieder – sowie zukünftig auch für Inlays, Onlays, Suprakonstruktionen, Teleskopkronen und Stege fräsen.

Vorteile für das zahntechnische Labor

Liquidität: Labore, die ihre Kunden bisher mit gegossenem Zahnersatz aus Edelmetall-Legierungen beliefern, können ihre hohen Lagerhaltungskosten einsparen, indem sie die Erstellung an Dentsply Sirona auslagern.

Hohe Qualität: Moderne Frästechnologie, kombiniert mit hochwertigen Edelmetall-Legierungen, sorgen für ein jederzeit präzises, konstruktiv einwandfreies und exzellentes Ergebnis. Beim Fräsen aus industriell gefertigten Edelmetallblöcken gibt es weder Lunker noch Porositäten.

Hohe Produktivität: Als führender Anbieter in der Digitalen Zahnmedizin stellt Dentsply Sirona sicher, dass der Outsourcing-Prozess einfach und effizient abläuft. Das spart Zeit und setzt Ressourcen frei.

So funktioniert Golden Surfer

Nach der Registrierung auf der Golden-Surfer-Website können die Konstruktionsdaten im DeguShop-Be-

stellportal für Labore übermittelt werden. Nach technischer Plausibilitätsüberprüfung der Daten und gegebenenfalls Rücksprache mit den technischen Experten von Dentsply Sirona wird der Auftrag mit modernsten Fräsmaschinen aus massiven Rohlingen klinisch erprobter Legierungen gefertigt. Vor dem Versand durchläuft die finale Arbeit eine umfassende Qualitätskontrolle.

In Zukunft wird sich Dentsply Sirona entsprechend der aktuellen Trends und Nachfrage noch stärker auf digitale Lösungen fokussieren. Im Fokus steht dabei, Labore und Zahntechniker bei der Entwicklung effizienter, vereinfachter und digital orientierter Arbeitsabläufe zu unterstützen, um eine enge Verbindung mit ihren zahnärztlichen Partnern zu gewährleisten. Mit digitalen Lösungen können signifikante Verbesserungen der Arbeitsabläufe erzielt werden, insbesondere durch Steigerung von Kapazität, Effizienz und Einfachheit. Bei der Umstellung auf digitale Lösungen wird Dentsply Sirona den Kunden dabei verlässlich zur Seite stehen.

Weitere Informationen sowie vieles mehr stehen auf der Website www.dentsplysirona.com/goldensurfer zur Verfügung.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 06251 16-1615
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com



Infos zum Unternehmen



SHERA POWER-ARTI

Der Artikulationsgips. Hält, was er verspricht.

NEU

Haftet bombenfest, auch an glatten Modelloberflächen. Einfach anzurühren und fluffig aufzuschichten. Jetzt bestellen unter www.shera.de



ZT Termine

BEGO 3Shape Schienen-designer – Grundkurs

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

18.09.2020 ➔ Bremen

Keep it simple! Composite-flow-technique

Referent: ZTM Moritz Pohlig
GC Germany
Tel.: 06172 99596-0
support.germany@gc.dental

18.09.2020 ➔ Remscheid

3Shape Praxis 2020 – Basic

Referenten: CAD/CAM-Spezialisten
MICHAEL FLUSSFISCH
Tel.: 040 860766
info@flussfisch-dental.de

23.09.2020 ➔ Hamburg

Harmonie von weißer und roter Ästhetik bei implantatgetragenen Versorgung

Referent: ZTM Arnold
Drachenberg, Ivoclar Vivadent
Tel.: 07961 889-0
info.fortbildung@ivoclarvivadent.de

25./26.09.2020 ➔ Ellwangen

Einführungsworkshop Noritake – CZR & EX-3

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

30.09.2020 ➔ Remscheid

Totalprothese mit inLab Software 20.0

Referenten: Dentsply Sirona
Team, Dentsply Sirona
Tel.: 06251 1636-81
kurse@dentsplysirona.com

02.10.2020 ➔ Bensheim

Das 1x1 der anatomischen Morphologie von natürlichen Zähnen

Referent: ZTM Manfred Tauber
Renfert, Tel.: 07731 82080
education@renfert.de

07.10.2020 ➔ Hilzingen

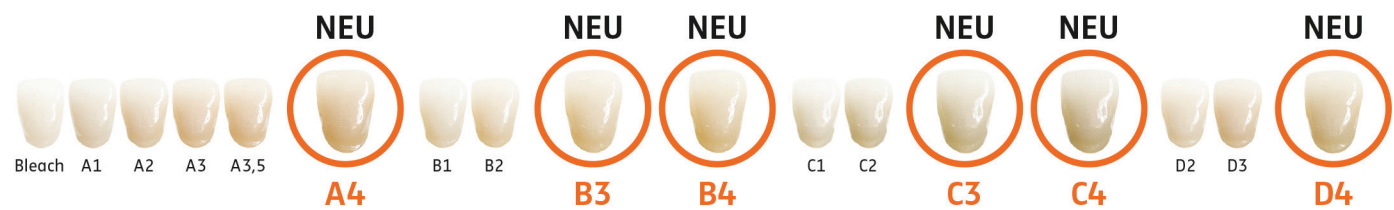
Keramikkurs „Picasso-Prinzip“

Referent: ZTM Jan-Holger
Bellmann, Schütz Dental
Tel.: 0600 3814-620
info@schuetz-dental.de

09./10.10.2020 ➔ Rastede

Hochtransluzentes Multilayer-Zirkonoxid

Bei Dental Direkt jetzt in 16 VITA-Zahnfarben plus Bleach erhältlich.



Dental Direkt legt bei dem Super-Hochtransluzenten (SHT) DD cubeX[®] ML nach und erweitert das Sortiment um die Farben A4, B3, B4, C3, C4 und D4. Das kubisch/tetragonale Kristallgefüge erzeugt eine dem Lithiumdisilikat vergleichbare Anterior-Transluzenz. Gleichzeitig, und damit den Glaskeramiken überlegen, bietet

das DD cubeX[®] ML eine wesentlich höhere Festigkeit (800 MPa) und Risszähigkeit (>4 MPa√m). Damit steht Ihnen ein stabiles und höchästhetisches Material in allen 16 VITA-Farben für monolithische oder reduzierte Kronen und Brücken bis zu drei Elementen inklusive Molaren zur Verfügung. Die Bleach-

farbe eignet sich hervorragend, um dem ästhetischen Anspruch an junge, helle und leuchtende Zähne gerecht zu werden. ZTM Hans Joachim Lotz zeigt in einem Anwendervideo auf DD journal online, wie Sie mit dem kubischen Zirkonoxid und DD contrast[®] beeindruckende Arbeiten zaubern.

kontakt

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

Anwendervideo mit
ZTM Hans Joachim Lotz



Mit Gold und Silber bei Kunden und Mitarbeitern punkten

ESG versorgt Unternehmen mit Geschenkmöglichkeiten von Wert.

Um sich sowohl bei der Suche nach Mitarbeitern als auch bei potenziellen Kunden von der Konkurrenz abzuheben, müssen Unternehmen heutzutage immer kreativere Wege gehen – sei es durch ausgefallene Werbemittel oder besondere Überraschungen für langjährige Angestellte. „Immer mehr Unternehmen setzen für einen besonderen Effekt inzwischen auf exklusive Geschenke aus Edelmetallen wie Silber und Gold, denn sie bleiben durch ihren Wert dauerhaft in Erinnerung“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Goldene Anerkennung für Mitarbeiter
Um ihrer Wertschätzung Ausdruck zu verleihen, machen viele Unternehmer langjährigen Mitarbeitern zu ihrem Dienstjubiläum eine beson-

dere Freude. „Wer außergewöhnliche Geschenke sucht, liegt mit Edelmetallbarren, -münzen oder -medaillen auf jeden Fall richtig. Diese stellen nicht nur eine Aufmerksamkeit für den Moment dar, sondern ein Investment für die Zukunft“, weiß Dominik Lochmann. Für eine persönliche Note sorgen Gravuren des Firmenlogos, Namens des Mitarbeiters, Datums des Jubiläums oder der Anzahl der Dienstjahre – der Fantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt. „Wir verwenden für alle Gravuren eine sogenannte Ritzgravurmaschine. Diese trägt das Material nicht ab, sondern verdrängt es lediglich. So entsteht kein Material- und damit auch kein Wertverlust“, erklärt Dominik Lochmann.

Ungewöhnliche Werbegeschenke
Süßigkeiten, Kugelschreiber oder auch Schlüsselanhänger stellen



häufige Werbemittel dar, die allerdings oftmals in Schubladen oder direkt im Müll verschwinden. Wer es ausgefallen mag, kann auch bei Werbegeschenken auf mit dem eigenen Logo versehene Edelmetallbarren setzen, um potenziellen Kunden im Gedächtnis zu bleiben. Insbesondere Buntmetallbarren aus Kupfer, Bronze oder Titan sowie sogenannte 3D-Motivbarren aus Silber in verschiedenen Formen wie Herzen oder Hufeisen

erfreuen sich dabei steigender Beliebtheit.

kontakt

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

Neue Diamantpolierpaste erzielt Hochglanz

Sheraglamour von Shera verringert effizient Arbeitsschritte.



Wer keine Lust auf langes Polieren hat, findet bei Shera für Vorpulitur bis hin zum Superfinish ein Produkt, das Techniker richtig glänzen lässt. Die neue Polierpaste Sheraglamour ist mit Diamantpulver angereichert und schafft in Kombination mit einem Ziegenhaarbürst-

chen spiegelglatte und hochglänzende Oberflächen in nur einem Arbeitsschritt. Der Einsatzbereich erstreckt sich dabei von Gerüsten aus Zirkonoxid über Lithiumdisilikat und Vollkeramiken bis hin zu EMF-Dentallegierungen. Innerhalb von kurzer Zeit sind Gerüste sowie

Teleskop- und Geschiebearbeiten von Kratzern oder Fräsbahnen auf der Oberfläche befreit und strahlen Hochglanz aus. Das sieht nicht nur gut und wertig aus, sondern spart auch Zeit, weil Arbeitsschritte verringert werden. Auch ein anschließender Glanz-

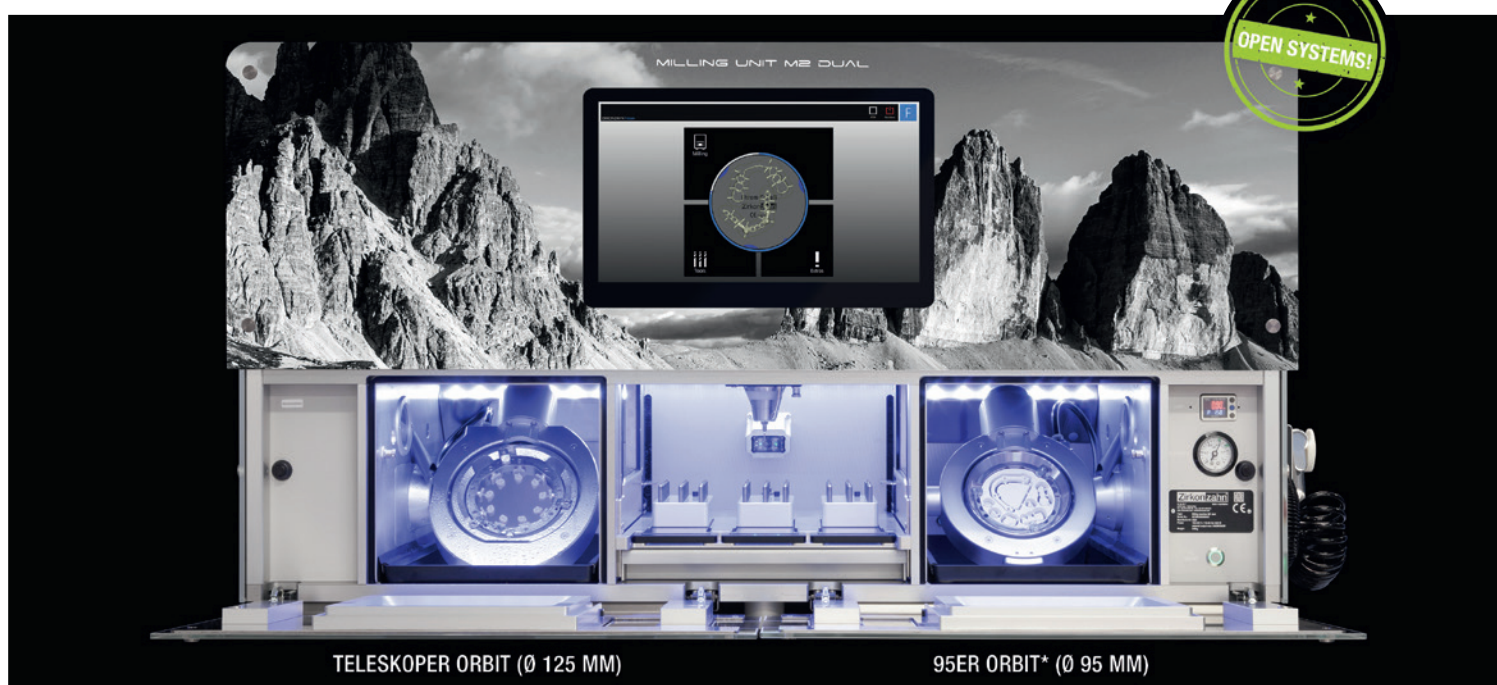
brand erübrigt sich. Erhältlich ist die Diamantpolierpaste Sheraglamour im 20-Gramm-Töpfchen. Daraus lässt sich die Paste direkt mit dem Polieraufsatz entnehmen. Sie haftet besonders gut an der Polierbürste, sodass sie sich sparsam verwenden lässt. Reste des Poliermaterials lassen sich am Ende rückstandsfrei abdampfen, sodass die Arbeit einfach zu reinigen ist.

kontakt

SHERA Werkstoff-Technologie
GmbH & Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 05443 9933-0
info@shera.de
www.shera.de

Neue vollautomatische Fräsgerät-Komfortlinie

M2 von Zirkonzahn steht für modernen Bedienkomfort und Flexibilität.



Die offene Fräsgerät-Linie M2 von Zirkonzahn umfasst mit der M2 Wet Heavy Metal, der M2 Teleskoper, M2 Dual Wet Heavy Metal, M2 Dual Teleskoper sowie der M2 Double Teleskoper fünf Fräsmaschinen mit vollautomatischer 5+1-Achsen-Simultanfrästechnologie. Das Highlight im Hinblick auf die Flexibilität ist der extragroße Teleskoper Orbit. In Kombination mit speziellen Haltern können damit alle gängigen weichen und harten Dentalmaterialblanks mit einem Ø von 95mm, 98mm, 106mm und sogar 125mm bearbeitet werden. Die Blanks lassen sich aus dem Orbit entnehmen und später hochpräzise im µm-Bereich an exakt gleicher Stelle wieder im Orbit einsetzen. Dies ist insbesondere bei

der Friktionseinstellung von teleskopierenden Strukturen oder der zweistufigen Anfertigung von Sofortprovisoren bei implantatgestützten Versorgung (Double Milling) hilfreich. Alle M2-Fräsgeräte sind Stand-alone-Lösungen: Über den integrierten PC mit Touchscreen lassen sich Kalibrier- und Fräsvorgänge bequem direkt am Fräsgerät starten und Bearbeitungswerkzeuge laden. Die optische Werkzeugerkennung sorgt für mehr Sicherheit beim Fräsen. Die zwei getrennten großen Fräskammern sind zwar das Markenzeichen der M2 Dual-Fräsgeräte, allerdings verfügen auch M2 und M2 Teleskoper über großzügig gestaltete, optimal ausgeleuchtete und leicht zugängliche Fräskammern

sowie eine abgetrennte, vor Verunreinigung geschützte Werkzeugkammer mit automatischem 21-fach Werkzeugwechsler (optional bis zu 3x21 bei M2 Dual-Geräten). Zusätzliche Werkzeugmagazine für 21 weitere Fräser sind optional erhältlich. Je nach Maschinentyp können damit bis zu 63 (M2 Dual) oder 84 Fräser (M2) ideal organisiert werden. Die automatische Selbstreinigungsfunktion, das integrierte Cleaning Kit zur einfachen Reinigung der Fräskammern und der Ioniser (optional) sorgen für besonders einfache Reinigung und einen sauberen Bearbeitungsprozess. Das Leistungsspektrum der Geräte kann durch die Integration verschiedener Zubehörteile, wie

z. B. dem 9er-Glaskeramik-/6er-Raw-Abutment®-Halter und JawPositioner-Support, erweitert werden. Durch das M2/M2 Dual Upgrade Kit lassen sich die Fräsgeräte M2 Wet Heavy Metal und M2 Dual Wet Heavy Metal nachträglich zur Teleskoper-Variante aufrüsten.

kontakt

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol
Italien
Tel.: +39 0474 066680
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Rotierende Titanbasis für eingliedriges Verfahren

NT Dental bietet CAD/CAM-basierte Abutments und Schutzhalter in bewährter Qualität.

Die NT Titanbasis NX (NoHex) stellt als weitere CAD/CAM-basierte Multi-Plattform-Anwendung für implantatgetragene Konstruktionen im Produktportfolio von NT Dental eine wirtschaftliche und sichere Alternative

zu mehrteiligen zementierten Versorgung dar. Die rotierende Titanbasis ohne Verdrehung schützt ergänzt die prothetischen Möglichkeiten um eine okklusale verschraubte Variante. Die Klebebasis aus korrosionsbeständigem Titanium Grade 5 ELI ermöglicht die Herstellung individueller Brücken- und Stegkonstruktionen

Abb. 1: Die NT Titanbasis NX (NoHex) erweitert das Produktportfolio von NT um eine weitere CAD/CAM-basierte Multi-Plattform-Anwendung für implantatgetragene Konstruktionen. **Abb. 2:** Der mehrteilige NT X-tra holder bietet bei der Individualisierung bzw. Politur von Abutments Schutz des Implantat-Interfaces vor Beschädigungen.



Infos zum Unternehmen



nen auf mehreren Implantaten. Dabei können mehrgliedrige Versorgung aus keramischen Werk- oder Kunststoffen mithilfe von NX nun im eingliedriges Verfahren produziert werden – mit optimaler Sicherheit und Ästhetik. Zeitgleich sorgen unterschiedliche Gingivahöhen und ein optimiertes Emergenzprofil für eine ideale Adaption an vorhandene Zahnfleischverhältnisse. Die indexfreie Klebefläche hat eine Gesamthöhe von 5 mm und ist individuell auf 3 mm kürzbar, sodass auch unterschiedliche okklusale Platzverhältnisse berücksichtigt werden können. Die entsprechenden CAD-Bibliothekdaten stehen selbstverständlich zum freien Download auf der NT-Website zur Verfügung.

Schutz und Komfort bei Bearbeitung

Der mehrteilige Abutmenthalter NT X-tra holder, gefertigt aus massivem Edelstahl, bietet bei der Individualisierung bzw. Politur von Abutments einen optimalen Schutz des

Implantat-Interfaces vor Beschädigungen. Die optimale Wärmeableitung erleichtert während der Bearbeitung das Handling für den Anwender. Mittels verschiedener Einsätze zur Aufnahme von NT-Analogen können Abutments für alle im NT-Portfolio verfügbaren Implantatsysteme und Plattformen befestigt sowie komfortabel und sicher nachbearbeitet und individualisiert werden. Die mitgelieferte Box sorgt für Schutz und Ordnung der Werkzeuge. Sie beinhaltet den Halter, die Einsätze und Schraubendreher sowie auch Aussparungen für die Analoge des vom Kunden favorisierten Systems.

kontakt

nt-trading GmbH & Co. KG
G.-Braun-Straße 18
76187 Karlsruhe
Tel.: 0721 915471-60
info@nt.dental
www.nt.dental

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



Weil Ihre Arbeit viel zu wertvoll ist -
um sie zweimal herstellen zu müssen...



Mit den Bissanalysesystemen Centric Guide® und therafaceline® können nachhaltig bissbedingte Nacharbeiten vermieden werden! Das bedeutet mehr Sicherheit für Ihre Arbeit, mehr Freude an Ihrer Arbeit, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Zufriedenheit. Überzeugen Sie sich selbst.

Jetzt einfach unter +49 (0)371 26 79 12 20 einen Termin für Ihre Zahnarztpraxis oder Ihr Dentallabor vereinbaren und die digitale Bissnahme live erleben.

