

ANZEIGE

Kostenausgleich für erhöhte Schutz- und Hygienemaßnahmen

VDZI fordert Nachbesserung des GPVG hinsichtlich der Zahntechnik.



Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) befürwortet eine Neuregelung im Gesetz zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung und Pflege (GPVG), wonach nun auch die Hilfsmittelbringer

mit den gesetzlichen Krankenkassen einen Ausgleich der Kosten für erhöhte Hygienemaßnahmen infolge der COVID-19-Pandemie vereinbaren können. Für das als gefahrengefährdet eingestufte Zahntechniker-Handwerk hatte der VDZI ebenfalls eine Ausgleichsregelung gefordert. Diese ist notwendig, denn auch Zahntechniker stehen täglich in engem Austausch mit dem zahnärztlichen Praxispersonal und müssen seit vielen Monaten im Labor in einen deutlich höheren Arbeitsschutz und zudem in Hygienemaßnahmen für eine sichere Liefer- und Transportkette zwischen zahntechnischem Labor und den Zahnärzten investieren. Der VDZI fordert daher für die Zahntechniker weiterhin eine vergleichbare Ausgleichsregelung wie für die Hilfsmittelbringer.

für sind vor allem der stark erhöhte Verbrauch von Desinfektionsmitteln und Schutzkleidung wie Einmalhandschuhe und Mundschutz in den Laboren ebenso wie in der gesamten Logistikkette. Aber auch die Ausgaben für Investitionen in sichere Abtrennungen von Arbeitsplätzen, Raum- und Maschinenzugängen sind hier relevant. Die häufig inhabergeführten klein- und mittelständischen Zahnlabore tragen diese Kosten selbst. Der VDZI wiederholt seine Forderung nach einer vergleichbaren Ausgleichsregelung für die Pandemiebedingten Sonderausgaben für Schutz- und Hygienemaßnahmen in einem weiteren laufenden Stellungsverfahren gegenüber dem Bundesministerium für Gesundheit.

Quelle: VDZI

Pandemie-bedingte Mehrbelastungen

In einer vom VDZI durchgeführten Laborbefragung ergibt sich durchschnittlich je Versorgungsauftrag eine zusätzliche Pandemie-bedingte Mehrbelastung von durchschnittlich über fünf Euro. Ursächlich hier-



ZT Kurz notiert

Frühzeitiges Kauen

Wissenschaftler konnten die Kaubewegung eines frühen Säugetiers rekonstruieren, das vor knapp 150 Millionen Jahren gelebt hat.

Happy New Year

Das Team der ZT Zahntechnik Zeitung wünscht allen Leserinnen und Lesern ein gesundes, erfolgreiches und glückliches neues Jahr!

ePA-Testphase begonnen

KZV Hessen: Einführung stärkt Patientensouveränität.

ANZEIGE

Am 1. Januar 2021 ist die elektronische Patientenakte (ePA) in eine Testphase gestartet. Im Sommer sollen bundesweit alle gesetzlich Versicherten die ePA nutzen können. „Wir begrüßen die elektronische Patientenakte als ein zukunftsweisendes Projekt, das einen Beitrag für eine moderne medizinische Versorgung leistet und außerdem die Patientensouveränität stärkt. Wichtig dabei ist, dass Patienten erkennen, welchen Mehrwert sie erwarten können. Eine transparente Aufklärung über mögliche Funktionen der ePA kann bestehende Informationslücken schließen“, sagt Stephan Allroggen, Vorsitzender des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hessen.

ANZEIGE

sich dort auch das zahnärztliche Bonusheft, der Impfausweis, der Mutterpass und das „Gelbe Heft“ für die Kinderuntersuchungen speichern. Die Datenhoheit liegt in der Hand der Patienten: Sie entscheiden darüber, welche medizinischen Inhalte aufgenommen werden und wer – ggf. temporär – Zugriff auf die ePA erhält.

Datenhoheit

Zunächst kann die ePA mit Befunden, Diagnosen und Arztbriefen befüllt werden. Ab 2022 lassen

Quelle: KZV Hessen

ANZEIGE

Natürlich, digital, kompakt! **GO DIGITAL!**

TK-Soft Ceram & Mini

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 finden Sie kostenlos unter www.si-tec.de.

www.si-tec.de

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

ZTM Dörte Thie
Vorstandsmitglied
Mitteldeutsche
Zahntechnik-Innung



Warum Mitglied der Innung sein?

Betrachtet man andere Handwerksberufe, ist es fast immer eine Selbstverständlichkeit, sich in einer Innung zu organisieren. Warum ist es in der Zahntechnik nicht so? Gibt es doch gerade in unserem Berufsstand viele gute Gründe dafür.

Die Mitgliedschaft in einer Handwerksinnung heute ist, im Gegensatz zu den Zünften im Mittelalter, freiwillig. Die Tradition der Berufsvertretung wurde aber beibehalten, und so vertritt die Innung auch heute die Interessen seiner Mitglieder. Die Zahntechnik-Innung und der VDZI vertreten ihre Mitglieder als standespolitische Organisationen unter anderem gegenüber der Politik, den Zahnärztekammern, den Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und der Industrie und sind Verhandlungspartner der Krankenkassenverbände bei den Preisverhandlungen. Wären die Zahntechniker nicht organisiert, hätten sie keinerlei Einfluss auf die Gesundheitspolitik. Der Zahntechnikerberuf ist ein Heilberuf und unterliegt somit besonderen gesetzmäßigen Bestimmungen. Der Innungsverband hat somit die Möglichkeit, diese Bestimmungen mitzugestalten und Einfluss auf die Gesundheitspolitik zu nehmen.

Dienstleister

Die Innungen verstehen sich aber auch als Dienstleister für ihre Mitglieder. So erhalten Innungsmitglieder von ihrer Geschäftsstelle jederzeit Auskünfte und Informationen zu fachlich-, rechtlich-, wirtschaftlich-, arbeits- und führungs-technischen Fragen. Es besteht ein großes Netzwerk aus Ansprechpartnern, die jederzeit Hilfestellung leisten können, um Herausforderungen zu bewältigen, die ein Dental-labor heute ereilen könnte – und das auch mitunter über die fachlichen Grenzen hinaus.

Eine enge Zusammenarbeit mit der jeweiligen HWK macht es möglich, Einfluss auf die handwerkliche Politik zu nehmen.

Die Innung ...

... organisiert das Prüfungswesen, die Zwischen- und Gesellenprüfungen und eine Vielzahl von Fortbildungen. Ganz aktuell begleitet die Innung die Umsetzung der neuen Regularien des MDR.

... bietet eine Kontaktplattform z. B. für die Einführung neuer Technologien und der rasch voranschreitenden Digitalisierung in den Dentallaboren.

... führt Preisverhandlungen mit den verschiedenen Krankenkassen zur BEL. Diese Verhandlungen werden für alle zahntechnischen Betriebe geführt. Sowohl Innungsmitglieder als auch Nichtmitglieder profitieren davon.

... macht vieles mehr, um selbstbestimmt auf nationaler und europäischer Politikebene agieren zu können.

Innungen verjüngen

Die Digitalisierung hat in der Zahntechnik wie auch der Zahnmedizin Einzug gehalten und wird unser Berufsleben enorm und in rasanter Geschwindigkeit verändern. Da müssen sich auch die Berufsverbände darauf einstellen. Es wird eine Veränderung in der Zusammenarbeit mit den Zahnärzten und der Industrie geben. In der Zeit von Instagram, XING, Facebook oder YouTube kann der Austausch von fachlichen und allgemeinen Informationen schnell und effektiv erfolgen, damit kann auch für junge Mitglieder die Innungsarbeit interessant werden. Die wichtigste Aufgabe der Innungen für die Zukunft ist es, sich zu verjüngen, um interessant für junge Mitglieder zu werden. Mein Wunsch ist es, das Thema Innung bereits den Auszubildenden und besonders den Meisterschülern zu vermitteln.

Für die Gestaltung und Mitarbeit in den Innungen sind Zahntechniker mit innovativen und zeitgemäßen Gedanken immer willkommen.

Kontakt

ZTM Dörte Thie
Dental-Studio Dörte Thie
Fontanestraße 1
15827 Blankenfelde
Tel.: +49 3379 20279-0
info@dental-studio-thie.de
www.dental-studio-thie.de

Infos zur Autorin



BVD: Versorgungssicherheit verbessern

Notwendigkeit einer EU-weiten Produktion von Schutzausrüstung.

Der BVD Bundesverband Dentalhandel begrüßt die Veröffentlichung der Bundesregierung, eine nationale Gesundheitsreserve für persönliche Schutzausrüstung aufzubauen. Der Präsident des BVD,

Lutz Müller, stellte dazu fest: „Bis vor einigen Jahren war eine nationale Notreserve selbstverständlich. Dann wurde diese aus Kostengründen aufgelöst. Nun haben wir erlebt, wie wichtig eine solche Reserve für die Gesundheit der Bevölkerung und gerade auch für den Weiterbetrieb der Wirtschaft ist.“

Allerdings hält der BVD es für notwendig, dazu parallel eine nationale bzw. europäische Produktion von Schutzausrüstung aufzubauen. Alleine die Gesundheitsreserve könne in einer Pandemie nur einer kurzfristigen Überbrückung dienen. Sie sei mit hohen Kosten der Lagerlogistik verbunden, sodass auch eine Konzentration auf wenige Standorte sinnvoll sei.

Lutz Müller: „Beim Aufbau einer Produktion kann EU-weit gedacht werden.“ Auch in Pandemiezeiten könnten die innereuropäischen Lieferketten aufrechterhalten werden. Die aktuelle Entwicklung der Infektionszahlen zeige, dass uns die Pandemie noch längere Zeit beschäftigen werde. Deshalb fordert der BVD-Präsident weitere Anstrengungen von der Bundesregierung: „Wir brauchen eine nationale bzw. europäische Produktion, damit wir ein Stück weit von der chinesischen Produktion und dem Erhalt der internationalen Lieferketten unabhängig werden. Ausdrücklich weise ich aber darauf hin, dass auch für den Dentalhandel offene Märkte wichtig sind.“

Quelle: BVD

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

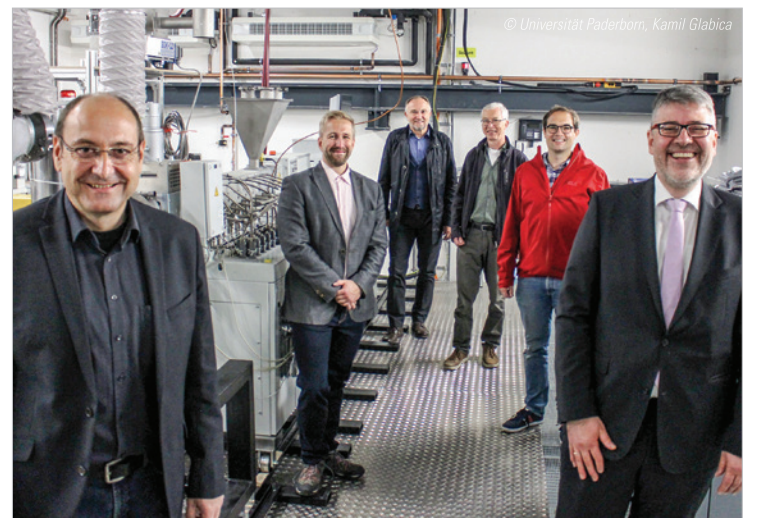
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Scheideanstalt.ch



Projekt: Neue Materialien für 3D-Druckverfahren

Hightech-Labor zur Entwicklung neuer Kunststoffe in Pulverform eröffnet.

Für 3D-Druckverfahren wie das Lasersintern stehen bislang nur wenige Materialien zur Verfügung. In einem Forschungsprojekt wollen Wissenschaftler der Universität Paderborn daher neue Verfahren zur Herstellung beliebiger Kunststoffmaterialien in Pulverform entwickeln. Der Europäische Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) fördert das auf drei Jahre angelegte Projekt mit einem Projektvolumen von rund 3,8 Millionen Euro. Unter dem Projekttitel „Industrial Manufacturing in North Rine Westphalia“ (IAMnrw-Materials) sollen künftig nicht nur neue Verfahren entstehen, sondern auch gänzlich neue Materialien für den Lasersinter-Prozess erschlossen werden. „Wenn wir neue Materialien entwickeln wollen, müssen diese komplexen Anforderungen gerecht werden. Nur dadurch können Eigenschaften wie Elastizität, Härte und Temperaturfestigkeit in den späteren Produkten entscheidend verbessert werden. Das würde eine ganze Reihe neuer Anwendungen ermöglichen“,



© Universität Paderborn, Kamil Glabica

erklärt Projektleiter Prof. Dr.-Ing. Hans-Joachim Schmid.

Die große Stärke des 3D-Druckverfahrens, das in Paderborn weiterentwickelt werden soll, zeigt sich für die Wissenschaftler besonders in seiner Individualisierung. So könnten etwa Hilfsmittel in der Orthopädie oder Zahnmedizin individuell angefertigt werden, ohne bei ihrer Herstellung auf spezielle

Werkzeuge zurückgreifen zu müssen. Auch die rund 4.500 Gesichtsschutzschilde, die das Direct Manufacturing Research Center (DMRC) der Universität zu Beginn der Corona-Pandemie angefertigt hatte, zeigten, wie schnell mit dieser Technik auf neue Herausforderungen reagiert werden kann.

Quelle: Universität Paderborn

ZINB: Wahlen für 2021 bis 2025

Bewerbungen für Ämter sind für Arbeitgebende und -nehmende möglich.

2021 werden für die nächsten fünf Jahre auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite Berufsvertreter im Vorstand, in den Bezirksvorständen und Prüfungsausschüssen gewählt. Hier hofft die Zahntechnik-Innung Niedersachsen-Bremen (ZINB) auf Unterstützung und bittet Interessierte, sich in der ZINB oder bei den Bezirksmeistern zu bewerben. Auf Arbeitgeberseite kann sich für ein Amt im Vorstand, im Innungs-

bezirk, als Meisterbeisitzer in den Gesellenprüfungsausschüssen oder für ein Amt im Ausschuss für Lehrlingsstreitigkeiten beworben werden.

Auf Arbeitnehmerseite wird um Mitarbeit als Mitglied im Gesellenausschuss oder als Gesellenbeisitzer im Gesellenprüfungsausschuss gebeten.

Die Innung bittet alle Betriebe, bei ihren Mitarbeitenden für die Mit-

wirkung in den Gesellen- und Prüfungsausschüssen zu werben. Die Wahleinladung inkl. aller Anlagen ist zum Herunterladen und zum Ausdruck bei der ZINB hinterlegt.

Die ZINB lädt auch alle Gesellinnen und Gesellen aus den Mitgliedsbetrieben herzlich zur Gesellenversammlung am 10. Februar 2021 in Hannover ein. Mehr Infos unter info@zinb.de

Quelle: ZINB

” Begeistern auch Sie Ihre Behandler und Patienten mit dem spannungsfreien Tragekomfort einer thermoelastischen Schiene. “

Ztm. Martin Kuske, Ressortleiter Zahntechnik, dentona AG



Vermeidung bissbedingter Nacharbeiten mittels intuitiver Registrierung – Teil 2

Infos zum Autor



Ein Beitrag von ZTM Christian Wagner.

Im ersten Teil wurde ein Konzept für die digitale Bissnahme vorgestellt, in welchem die Funktionsweise des Centric Guide Systems ausführlich dargestellt wurde. In diesem zweiten Teil wird nun der weitere Ablauf von der Schienentherapie bis zur prothetischen Umsetzung ausgeführt.

Das System kann in allen Indikationsbereichen im bezahnten Teil- und unbezahnten Kausystem eingesetzt werden, dementsprechend vielfältig sind die Anwendungsmöglichkeiten und die Wirtschaftlichkeit. Bei einem funktionsgestörten Patienten oder deutlichem Vertikalverlust sollte immer eine Schienentherapie das erste Mittel der Wahl sein. Das Schienendesign orientiert sich an der klassischen Gelb-Schiene

von Prof. Howard Gelb, mit einem Sublingualbügel und zwei Aufbissbereichen im Seitenzahnbereich inklusive Eckzahnführung. Die Schiene wird in zentrischer Relation und der entsprechenden eugnathen vertikalen Dimension gefertigt. Um die Muskulatur „neu zu programmieren“, sollte die Schiene als sogenannte 24-Stunden-Schiene so oft wie möglich, außer zu den Mahlzeiten, vom Patienten getragen werden (Abb. 1–3).

Funktionelles Wax-up

Eine Schienentherapie ist erst nach einer völligen Beschwerdefreiheit des Patienten erfolgreich. Ist dieser Zustand erreicht, kann mit der weiteren Therapieplanung für eine mögliche dauerhafte restaurative Therapie begonnen werden. Dazu empfiehlt sich die Herstellung eines funktionellen Wax-ups in der zentrischen Position und der festgelegten Schienenhöhe.

Mithilfe dieses Wax-ups wird für den Patienten, den Behandler und den Zahntechniker deutlich, an welchen Zähnen eine Veränderung notwendig ist und mit welchen restaurativen Mitteln diese dann umgesetzt werden kann (Abb. 4 und 5).

Backward Planning

So wird ein Backward Planning der Versorgung möglich. Diese Art der Planung kennen wir bereits aus der Implantologie. Eine derartige Vorausplanung empfiehlt sich für jede Art von Komplexversorgung. Gleichzeitig sorgt die detaillierte Vorausplanung für eine stressfreie prothetische Umsetzung. Die Herstellung der neuen Versorgung darf dann als Heimspiel bezeichnet werden. Die Bisshöhe der Schiene kann mit einem Jig gesichert werden. Nach der Präparation werden neue Registrierschablonen für eine zweite Centric Guide® Registrierung gefertigt. Die Bisshöhe für den Schablonenbau wird mittels des Biss-Jigs übertragen. Die zweite Registrierung wird so auf der definitiven Vertikalen des Patienten durchgeführt.

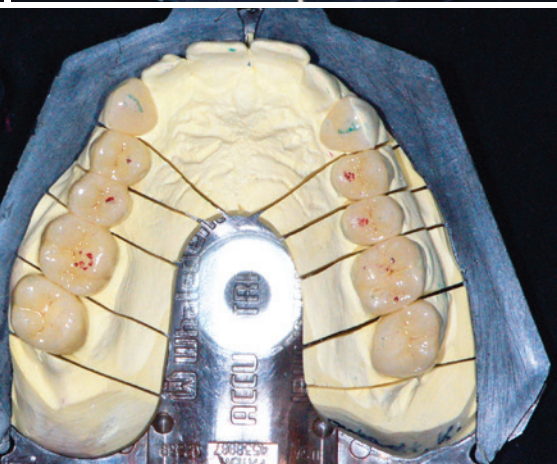
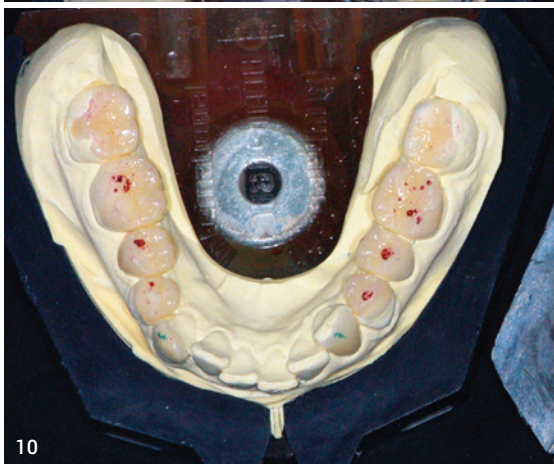
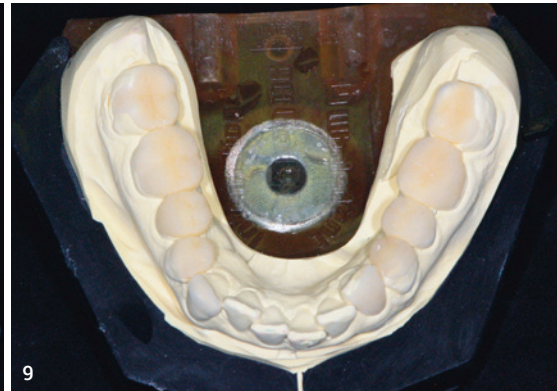
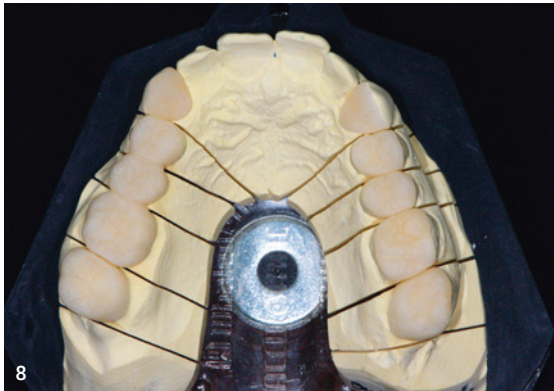
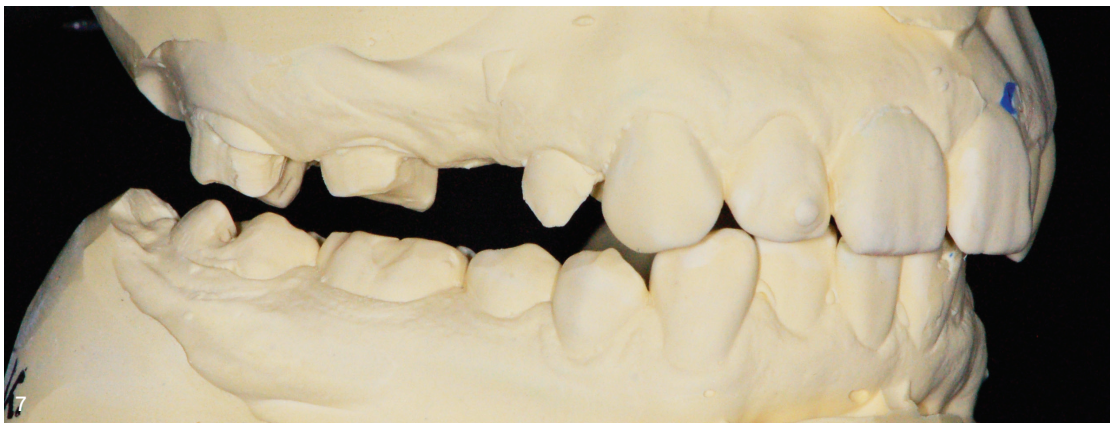
Zweite Registrierung

Die zweite Registrierung erfolgt als separate Sitzung nach der Präparation. Durch die Reproduzierbarkeit des Systems können die Zentrikregistratur direkt auf den präparierten Zahnstümpfen generiert werden. Mögliche Übertragungsfehler durch Biss-Jigs oder die Verwen-

Abb. 1: Okklusale Ansicht der Schiene. Abb. 2: Laterale Ansicht der Schiene. Abb. 3: Schiene in situ. Abb. 4: OK- und UK-Wax-up. Abb. 5: Frontale Ansicht des UK-Wax-up. Abb. 6: OK- und UK-Meistermodelle inklusive der zweiten Registrierschablonen.



„Das leidige Thema der bissbedingten Nacharbeiten kann mit diesem System und den entsprechenden Konzepten in allen Indikationsbereichen gezielt vermieden werden.“



hat man als Anwender die Sicherheit von acht Jahren klinischer Erfahrung. Das leidige Thema der bissbedingten Nacharbeiten kann mit diesem System und den entsprechenden Konzepten in allen Indikationsbereichen gezielt vermieden werden. Dies ist sowohl für das Image der Praxis als auch des Dentallabors von großem Vorteil. Hinzu kommt, dass die Frustblasen aller Beteiligten quasi leer bleiben. Es gibt keinen Grund mehr, sich über einen falschen Biss zu ärgern. Das schont das Herz, den Magen und den Geldbeutel.

Abb. 7: OK- und UK-Modelle – laterale Ansicht in ermittelter zentrischer Relation. **Abb. 8:** OK-Modell inklusive für die Rohbrandeinprobe vorbereitete Teilkronen. **Abb. 9:** UK-Modell inklusive Composite-Aufbauten. **Abb. 10:** OK- und UK-Versorgung inklusive statischer und dynamischer Zahnkontakte. **Abb. 11:** Mundsituation direkt nach der Eingliederung. (Bilder: © theratecc GmbH & Co. KG)

kontakt



ZTM Christian Wagner
theratecc GmbH & Co. KG
 Neefestraße 40
 09119 Chemnitz
 Tel.: +49 371 267912-0
 info@theratecc.de
 www.theratecc.de

derung der Schiene können gezielt vermieden werden. Mit den Zentriregistraten wird nun das UK-Meistermodell in den Artikulator eingestellt (Abb. 6). Damit stehen die Modelle schädelorientiert und in zentrischer Relation im Artikulator (Abb. 7) und der funktionellen Anfertigung der definitiven Zahnversorgung nichts mehr im Wege.

Okklusion

In diesem Fall wurden im Oberkiefer-Teilkronen aus Lithiumdisilikat im Pressverfahren gefertigt. Die Okklusionsebene wird dabei parallel zur Camperschen Ebene ausgerichtet. Für eine perfekte Gestaltung der Okklusionsebene wurden auch im Unterkiefer Aufbauten gefertigt. Hier wurden aus finanziellen Gründen Composite-Aufbauten im Low- und Non-Prep-Verfahren gefertigt. Die Okklusion wurde sowohl statisch als auch dynamisch im Vollwertartikulator

inklusive der Retrusionsbewegungen eingestellt.

Definitive Versorgung

Als nächster Behandlungsschritt erfolgte die Rohbrandeinprobe. Diese verlief aufgrund der Vorausplanung entsprechend positiv. Dank der vorangegangenen Schienentherapie hat die Patientin den „neu designten“ Biss sofort eingenommen. Die Versorgung konnte ohne Nacharbeiten so definitiv fertiggestellt und eingegliedert werden. Auch nach der Eingliederung waren keine bissbedingten Nacharbeiten notwendig (Abb. 8–11).

Fazit

Ziel dieses Artikels war es, ein Konzept aufzuzeigen, mit welchem reproduzierbare Bissnahmen einfach, schnell und sicher generiert werden können. Da dieses System bereits seit 2012 auf dem Markt ist,



ANZEIGE





ONLINE UND LIVE!

FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU
 9.-13. März 2021

www.fds.dental

Buchen Sie gleich einen Termin mit einem der Experten für Ihren persönlichen Video-Chat.





Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Den Vertrieb erfolgreich an 2021 anpassen

Zwei Erfolgsrezepte, mit deren Hilfe die Neuakquise und die Bestandsbetreuung auch in Pandemiezeiten glücken.

Das neue Jahr ist erst ein paar Tage alt und wartet bereits mit den nächsten Überraschungen, die das Tagesgeschäft im Labor abermals beeinflussen werden. Das gilt auch für die vertrieblichen Aktivitäten, die bereits in 2020 kräftig durchgeschüttelt wurden. Im Rückblick lässt sich feststellen, dass die Dentallabore am besten gefahren sind, die a) unter Berücksichtigung der geltenden Regeln ihren Vertriebsplan weiter verfolgt haben und b) flankierend auf die digitale Erweiterung ihrer Pläne gesetzt haben. Mit Blick auf 2021 ist das wohl auch die lohnenswerteste Vorgehensweise, da mit einer Normalisierung der Pandemiefolgen erst in der zweiten Jahreshälfte zu rechnen ist.

Mit zwei Anpassungen der vertrieblichen Vorgehensweise ist man auch im neuen Jahr für die Akquise von neuen und die Betreuung von Bestandspraxen vorbereitet.

1. Flexibilisierung der Vertriebspläne

Eine allzu starre Planung der vertrieblichen Themen für das neue Jahr ist kontraproduktiv. Die Themenauswahl, die zeitliche Ausdehnung in der Vermarktung und die Auswahl der Vertriebskanäle sind unter den geänderten Rahmenbedingungen neu zu beurteilen. Das heißt, dass bestimmte Aktivitäten besser zur Pandemiezeit passen, z.B. die Vermarktung einer günstigen Einstiegskrone im Vergleich zu einer reinen Privatleistung. Läuft ein Thema gut, spricht nichts gegen eine Verlängerung der Marketingmaßnahmen. Vor allem sind aber die unterschiedlichen Vertriebskanäle entsprechend zu bespielen, um zu erkennen, welche Strategie den meisten Erfolg verspricht. Das muss nicht immer der persönliche Vertrieb sein, aber immer ist der digitale Vertrieb über Facebook und Co. unter den Vorzeichen der Pandemie eine gute Wahl.

2. Instagram und Facebook

Bislang war Facebook das soziale Medium der Wahl. Seit letztem

Jahr kristallisiert sich immer mehr heraus, dass Instagram parallel zu Facebook die Zielgruppe der Zahnärzte breitbandiger und Erfolg versprechender anspricht. Es empfiehlt sich daher, beide Kanäle parallel mit Inhalten rund um die Welt der Zahntechnik zu bespielen. Das verursacht inhaltlich keine Mehraufwände, weil mit ein paar einfachen Handgriffen keine doppelten Texte, Fotos oder Videos hergestellt werden müssen, sondern dieselben Beiträge auf beiden Medien genutzt werden können. Dennoch ist die Frequenz der Posts im Auge zu behalten. Hier gilt die simple Regel: Mehr Inhalt ist besser als zu wenig. Mindestens ein wöchentlicher Post ist ratsam und Erfolg versprechend.

Die flexible Vertriebsplanung ist Chefsache, das Posten von Beiträgen auf Instagram und Facebook kann nach Herstellung eines passenden Redaktionsplans auch in die Hände eines affinen Mitarbeiters gelegt werden. Grundsätzlich gilt, dass der Plan hinter der Aktion extrem wichtig ist, damit aus der anfänglichen Euphorie nicht nach kurzer Zeit ein digitaler Vertriebsbankrott entsteht. Die gute Nachricht ist: Selbst der Redaktionsplan für Facebook und Instagram lässt sich gut vorausplanen, sodass nicht im laufenden Vertrieb Hektik und Lücken im Vertrieb entstehen.

Kontakt

Thorsten Huhn –
handlungsschärfer
Liegnitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de



Die vier Stufen des Berufslebens

Ein Beitrag von Hans J. Schmid.

Das Berufsleben schreibt wunderschöne Geschichten. Sie haben die Zahntechnik von der Pike auf gelernt, anschließend das Handwerk verfeinert und schließlich den Schritt zum Meister gewagt. Es war ein langer und anstrengender Weg, doch mit diesen Fähigkeiten und dem handwerklichen Können ist auch der Schritt in die Selbstständigkeit gefolgt. Hier angekommen, sollte doch alles so einfach sein.



Infos zum Autor



Die Kunden kommen von alleine in das Labor. Der Zahnersatz sprudelt nur so ins Unternehmen, die Aufträge pro Kunde steigen stetig. Doch oftmals ist das in der Realität nicht so einfach. Zwischen Wunsch und Wahrheit klafft eine riesige Lücke und keiner scheint helfen zu können. Hier kommen häufig die vier Stufen des Arbeitslebens ins Spiel. Je nachdem, in welcher Dekade Sie sich gerade befinden, ändern sich die Anforderungen. Die Aufgaben steigern sich konsequent. Nicht

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

jeder Mensch ist bereit, diese vier Stufen zu durchleben. Manche kommen bis zur Stufe 3, andere hören bereits nach der ersten Stufe auf und wundern sich, warum es keinen Fortschritt gibt. Die Entscheidung dazu ist aber freiwillig. Wichtig ist nur, dass man sich damit arrangieren kann. Es gibt nur Unternehmer oder Unterlasser. Beide haben ihre Berechtigung – als Selbstständiger ist Letzteres für Sie allerdings keine Option.

Stufe 1: Die Lehre

Blicken wir auf die ersten zehn Jahre des Berufslebens. Hier geht es darum, den Beruf zu erlernen. Ausbildungsberufe haben meist eine Dauer von drei Jahren. Der Lehrling bekommt in dieser Zeit einen Überblick über die meisten Facetten des Berufs. Nach der Lehre beginnt jedoch erst der Feinschliff. Der junge Mensch hat vieles erlebt und sich einige Handgriffe angeeignet. Jetzt heißt es, die Abläufe so oft zu wiederholen, dass sie sprichwörtlich in Fleisch und Blut übergehen. Zusätzlich trainiert man seine Fähigkeiten so weit, dass sie in einer anspruchsvollen Zeiteinheit zu erledigen sind. Damit hat man dann die Chance auf eine entsprechend angepasste Bezahlung.

Stufe 2: Die Spezialisierung

Die zweite Dekade dient der Spezialisierung. Will man sich im Fachlichen auf eine Sache konzentrieren, werden Fortbildungen besucht, Bücher gewälzt und viel geübt. Irgendwann erlangt man dann den Status des Spezialisten. Man wird Ansprechpartner, wenn eine Aufgabe schwierig wird. Anfänglich nur in den eigenen Reihen und später dann auch orts- oder flächenübergreifend. Geht man dann so weit, dass man Wissen weitergibt oder sogar noch veröffentlicht, ist die Spezialisierung und die Anerkennung als solches erreicht. Der Weg dahin ist lang.

Am besten kann man das mit der 10.000-Regel erklären. Ein kleines Kind braucht ca. 10.000 Versuche, bis es richtig laufen kann. Dieselbe Anzahl an Versuchen ist nötig, um Profi in einem Bereich zu werden. Wer zu früh aufhört, verschwindet in der Mittelmäßigkeit und wird nicht mehr beachtet. Hierbei sollte man dem großen, übergeordneten Ziel treu bleiben und es nie aus den Augen lassen.

Wenn Sie unternehmerisch denken, ist die Spezialisierung eine andere. Hier sollte nicht das Ziel sein, sich auf eine Fähigkeit zu beschränken, sondern sich in allen Bereichen gute oder sogar überdurchschnittliche Fähigkeiten anzueignen. So ist eine Absicherung des Unternehmens gewährleistet. Hier eignet sich die Meisterausbildung oder/und der Betriebswirt. Es geht also im Großen und Ganzen um die fachspezifische Spezialisierung. Es dauert nicht unbedingt zehn Jahre, bis das Ziel erreicht worden ist, manche sind schon früher selbstständig oder haben ihr Wissen veröffentlicht. Doch bis man sich seiner Sache sicher ist, gehen einige Jahre ins Land. Am Ende sind Sie in Ihrem gewählten Bereich Spezialist und können souverän und zielstrebig alle Herausforderungen meistern.

Stufe 3: Der Mensch

Die dritte Dekade ist die spannendste, da in dieser Phase weder Ihre fachliche Qualifikation gefragt ist noch Ihr Repertoire an zuvor angeeignetem theoretischem Wissen

hilft. Hier geht es um die Fähigkeit, mit Menschen zu arbeiten. Je schwieriger die Menschen sind, desto besser sollten Sie mit ihnen zurechtkommen. Werden Sie ein Spezialist im Bereich der Menschenkenntnis. Ihre Fähigkeit sollte es sein, jeden Menschen so, wie er ist, zu akzeptieren. Keine Situation, kein Mensch und auch kein Ereignis werfen Sie mehr aus der Bahn. Kurzes Innehalten, in aller Ruhe die Ressourcen nutzen und zeitnah einen Lösungskatalog erstellen – das sind Ihre Fähigkeiten, die Sie nicht mehr aus dem Wohlfühlbereich herausbringen. Sie erkennen jede noch so kleine Unzufriedenheit und räumen sie empathisch und zügig aus dem Weg. Das Schöne dabei ist, dass es auch noch richtig Spaß macht.

Phase 4: Die Ernte

Die letzten zehn Jahre des beruflichen Tuns sind die schönsten. Als Metapher für das ganze Berufsleben kann man ein verpacktes ferngesteuertes Modellflugzeug verwenden. Am Anfang halten Sie die unbekannte Schachtel in der Hand, dann wird das Geschenkpapier entfernt und Sie erfreuen sich an der Überraschung. Mit unbändigem Eifer wird die Schachtel geöffnet, doch beinhaltet sie kein Flugzeug, sondern nur unendlich viele Einzelteile aus unterschiedlichen Materialien. Zum Glück liegt eine Anleitung anbei. Die Vorfreude lässt einen dann sofort in die Werkstatt eilen und das Projekt beginnen. Ist alles überstanden und zusammengebaut, folgt die Belohnung. Sie bekommen den gerechten Lohn, wenn Sie alles richtig gemacht haben. Ihr Flieger ist in der Luft.

Fazit

Es gibt viele Menschen, die ein Projekt nicht bis zum Ende führen oder bei der langen Vorbereitungszeit die Lust verlieren und somit das Projekt auf der Strecke liegen lassen. Jeder Berufstätige darf selbst entscheiden, wie weit er in seinem Vier-Stufen-Plan gehen will. Doch nur diejenigen, die die ersten drei Stufen gut hinter sich gebracht haben, gelangen zu der Erntephase.

kontakt



Hans J. Schmid
Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: +49 170 6333888
service@arbeitspass.com
www.arbeitspass.com

Studie: Digitalisierung treibt Kosten nach oben

Unternehmen in Deutschland ziehen Bilanz zu bereits durchgeführten Maßnahmen.

In mehr als jedem dritten Unternehmen (38 Prozent) steigen die Kosten. Nur 25 Prozent spüren bereits Einspar-effekte, weitere 25 Prozent können noch kein Fazit zu den Auswirkungen auf die Kosten ziehen. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie Potenzialanalyse Reality Check Digitalisierung von Sopra Steria in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut.

Gründe

Eigentlich wollen Unternehmen durch Digitalisierung Kosten senken und nicht steigern. Allerdings wartet jedes dritte Unternehmen noch auf anvisierte Einsparungen. Die Gründe dafür sind unterschiedlich. Ein nicht zu unterschätzender Posten sind Personalausgaben. Viele Unternehmen haben massiv in den Aufbau von Know-how investiert und beispielsweise Data Scientists und andere Digitalispezialisten rekrutiert. Dazu kommen laufende Kosten nach der Einführung neuer IT-Lösungen, die häufig aufgrund längerer Verträge oder aus Sicherheitsgründen eine Zeit lang parallel zur bestehenden Infrastruktur betrieben werden müssen.

Kunden und Mitarbeiter honorieren Investitionen

Am häufigsten registrieren Unternehmen Digitalisierungserfolge bei weicheren Kennzahlen wie Kundenzufriedenheit und Innovationsgeschwindigkeit. Rund 60 Prozent verbuchen signifikante Verbesserungen. Für die Mehrheit der befragten Unternehmen hat es sich ausgezahlt, dass sie Kunden früh in Verbesserungen einbezogen haben. Zudem hat in jedem zweiten Unternehmen Digitalisierung einen positiven Einfluss auf die Mitarbeiterzufriedenheit. „Das zeigt, dass sich die Entlastung von Routineaufgaben tatsächlich auf die Motivation in den Teams auswirkt“, sagt Frédéric Munch, Leiter von Sopra Steria Next. Als ebenso motivierend erweisen sich neue Formen der Zusammenarbeit und neue Führungsstile in den Unternehmen. 70 Prozent der befragten Entscheider*innen berichten, dass es sich auszahlt, Teams mit gemischten Qualifikationen zu bilden.

Mehr Arbeit als vorher

Die Zufriedenheit steigt allerdings nur, wenn das Personal tatsächlich durch Digitalisierungsmaßnahmen entlastet wird. Das ist jedoch nicht immer der Fall: In 44 Prozent der befragten Unternehmen war die Arbeitslast nach Digitalisierungsprojekten größer als vorher. Dazu führen häufig technische Anlaufschwierigkeiten und fehlende Benutzerfreundlichkeit der eingesetzten digitalen Lösungen, aber auch strategische Fehlplanungen.

Quelle: Sopra Steria



ANZEIGE



MONOLITHISCHE ZIRKON-FARBSCHLÜSSEL





Gesetzliche Änderungen 2021

Sozialversicherung, Lohnsteuer
und viele weitere unternehmensrelevante Themen.

Unternehmer

- Mehr fairer Wettbewerb
Gesetz gegen Abmahnmissbrauch soll Selbstständige, kleinere und mittlere Unternehmen besser schützen.
- Aussetzung der Insolvenzantragspflicht verlängert
Im März 2020 wurde die Verpflichtung ausgesetzt; nun wurde die Aussetzung bis 31. Januar 2021 verlängert.
- KfW-Schnellkredit für Soloselbstständige und Kleinunternehmer
Sonderprogramm voraussichtlich bis 30. Juni 2021 verlängert.

Arbeitgeber/-nehmer

- Solidaritätszuschlag wird für Großteil der Steuerzahler abgeschafft
- Gesetzlicher Mindestlohn steigt
- Entfernungspauschale ab 2021

- Digitale Krankschreibung rückt näher
Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung soll digital werden.

Steuern

- Mehrwertsteuer steigt wieder auf 19 Prozent
- Entlastung für Pendler
Anhebung der Entfernungspauschale ab dem 21. Kilometer im Rahmen der Mobilitätswende.
- Höherer Grundfreibetrag
Grundfreibetrag steigt 2021 auf 9.696 Euro.
- Steuerliche Entlastung für Menschen mit Handicap
Mehr Unterstützung seit 1. Januar 2021.

Gesundheit

- Mehr Digitalisierung ab 2021
Ausbau digitaler Prozesse im Gesundheitswesen, z. B. durch elektronische Patientenakte.

Ausbildung

- Bund unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen
Corona-Hilfe soll auch den Fachkräftenachwuchs erreichen.

Kassenbeiträge

- Grundrente seit dem 1. Januar 2021

Der höchstmögliche Zuschlag liegt bei 404,86 EUR.

Familie

- Neue Elterngeld-Regeln
Elterngeld soll bedarfsgerechter werden.
- Beitragserhöhung beim Kindergeld
Seit Januar 2021 steigt das Kindergeld um 15 Euro.
- Eltern werden finanziell weiter entlastet
Kinderfreibetrag steigt an.
- Digitale-Familienleistungen-Gesetz
Familienleistungen sollen einfacher beantragt werden können.
- Entschädigung bei Verdienstaussfall
Erwerbstätige Eltern können Entschädigung für Verdienstaussfall erhalten, wenn Behörden Kitas oder Schulen wegen Corona schließen.

Umwelt

- Strom soll günstiger werden
Entlastung bei der EEG-Umlage ist vorgesehen.
- CO₂-Bepreisung
Zunächst gelten 25 Euro/Tonne CO₂.
- Einwegplastik wird verboten
Das Verbot tritt ab Juli 2021 in Kraft.

Quelle: lexoffice

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

CeramTec-Gruppe übernimmt Dentalpoint AG

Unternehmensgruppe erweitert keramische Medtech-Marktführerschaft.



Die CeramTec-Gruppe hat den nächsten Schritt in der Transformation zu einem Medtech-Unternehmen getan und den Schweizer Spezialisten für keramische Zahnimplantate, Dentalpoint AG, erworben. Damit baut der global führende Medizintechnologie-

konzern sein Angebot als Zulieferer im Bereich Hochleistungskeramik weiter aus. Die Gruppe vertreibt hochwertige biokompatible Keramikkomponenten für Gelenk- und Zahnimplantate.

Infos zu Dentalpoint AG



Mit der Übernahme der Schweizer Dentalpoint AG („Dentalpoint“) zum 4. Januar 2021 investiert CeramTec in den stark wachsenden Zukunftsmarkt für metallfreien Zahnersatz und baut damit sein Portfolio für medizintechnische Anwendungen nachhaltig aus. Als einer der führenden Anbieter im Bereich metallfreier zweiteiliger Keramikimplantate leistet Dentalpoint einen substanziellen Beitrag zur Weiterentwicklung der Implantologie und verfügt über eine etablierte und innovative Produktplattform. Durch die Transaktion entsteht ein weltweit führender Anbieter von Lösungen im Bereich keramische Dentalimplantate, die höchste Produktqualität im Hinblick auf Verträglichkeit und Ästhetik vereinen.

Quelle: CeramTec GmbH

Bundesagentur für Arbeit: Jahresrückblick 2020

Arbeitsmarkt wegen Corona-Krise stark unter Druck.

„Der Einbruch am Arbeitsmarkt vom Frühjahr wirkt noch nach. Die Folgen der Corona-Pandemie und der Maßnahmen zu ihrer Eindämmung sind weiterhin sehr deutlich sichtbar. Die stabilisierende Wirkung der Kurzarbeit hat jedoch Beschäftigung gesichert und eine höhere Arbeitslosigkeit verhindert“, sagte der Vorstandsvorsitzende der Bundesagentur für Arbeit (BA), Detlef Scheele, Anfang Januar.

Corona-bedingter Anstieg

Bereits zu Beginn des Jahres 2020 wirkte die schwächere Konjunktur einer weiteren positiven Entwicklung bei der Arbeitslosigkeit entgegen, die die Vorjahre geprägt hatte. Seit März 2020 haben als Folge der Maßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung zugenommen. Nach den Lockerungen der Maßnahmen erholte sich der Arbeitsmarkt im weiteren Jahresverlauf zwar, dennoch erhöhte sich die Arbeitslosenzahl im Jahresdurchschnitt 2020 in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr um 429.000 auf 2.695.000 Menschen. Die Unterbeschäftigung, die z. B. Personen in Maßnahmen der Arbeitsmarktpolitik und in kurzfristiger Arbeitsunfähigkeit mitzählt, stieg ebenfalls, wenn auch nicht im selben Umfang. Dies ist überwiegend darauf zurückzuführen, dass die Teilnahme an arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen Lockdownbedingt nur eingeschränkt möglich war und z. B. Arbeitsunfähigkeitsmeldungen durch die geänderten Arbeitsabläufe in den Agenturen und Jobcentern nicht im üblichen Maße erfasst werden konnten. Im Jahresdurchschnitt lag die Unterbeschäftigung bei 3.519.000, 319.000 mehr als 2019.

Historisches Hoch an Kurzarbeit

Mit dem Beginn des Lockdowns im März stieg die Kurzarbeit binnen kürzester Zeit auf ein historisches Niveau. Der bisherige Höchststand wurde im April mit knapp 6 Millionen Personen in Kurzarbeit erreicht, das entspricht 18 Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. In der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 lag der Höchststand bei 1,4 Millionen. Anders als damals beanspruchten im Frühjahr 2020 nicht nur überwiegend Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, sondern in hohem Maße auch Dienstleistungsbetriebe, z. B. das Hotel- und Gastgewerbe, konjunkturelle Kurzarbeit. In der Spitze bezogen 63 Prozent der Beschäftigten im Gastgewerbe und 27 Prozent im verarbeitenden Gewerbe konjunkturelles Kurzarbeitergeld. Im Laufe des Jahres, parallel zu den Lockerungen im Sommer, ging der Trend

**Arbeitslosenzahl im
Jahresdurchschnitt 2020:**
2.695.000

**Veränderung
gegenüber 2019:**
+ 429.000

**Arbeitslosenquote
im Jahresdurchschnitt
gegenüber Vorjahr:**
+ 0,9 Prozentpunkte auf 5,9 Prozent

wieder zurück zu den produzierenden Betrieben.

Bei einem durchschnittlichen Arbeitsausfall von etwa 38 Prozent hat der Einsatz von Kurzarbeit rechnerisch Arbeitsplätze für rund eine Million Beschäftigte gesichert und deren (vorübergehende) Arbeitslosigkeit verhindert.

Sinken der Arbeitskräftenachfrage

Dennoch ließen sich Entlassungen nicht vermeiden. Sowohl auf die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung als auch auf die geringfügige Beschäftigung wirkten sich die Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie in der Spitze jeweils in einem Minus von rund einer halben Million Beschäftigter aus. Mit den Lockerungen in Sommer und Herbst entspannte sich die Situation jedoch zusehends. Auch die Zahl der gemeldeten Stellen gab im April stark nach. Im Laufe des Sommers setzte eine leichte Erholung ein, die zum Jahresende hin abflachte.

Quelle: Bundesagentur für Arbeit



Digitale Dentale Technologien 2021 in Düsseldorf

Corona-bedingte Veränderung: DDT am 23. und 24. April in Düsseldorf statt in Hagen.

Nach der Corona-bedingten Terminverschiebung vom Februar auf den April und dem damit zunächst vorgesehenen Umzug vom Schulungszentrum der Zahntechniker-Innung in die Stadthalle Hagen ist für die Digitale Dentale Technologien jetzt ein kompletter Umzug nach Düsseldorf nötig.

Am 23. und 24. April 2021 findet zum 13. Mal die Veranstaltung Digitale Dentale Technologien statt. Corona-bedingt waren und sind die Organisatoren der OEMUS MEDIA AG zu permanenter Anpassung der Veranstaltungsplanung gezwungen. Für die DDT bedeutete das zunächst eine Terminverschiebung auf den 23. und 24. April 2021. Als neue Location wurde dann aus Platzgründen die Stadthalle Hagen gebucht. Da diese jedoch durch ihre temporäre Nutzung als Impfzentrum für Hagen und Umgebung nicht mehr zur Verfügung steht, war eine erneute Umdisponierung notwendig.

Knotenpunkt Düsseldorf

Für die Wahl des alternativen Veranstaltungsortes wurde jetzt u.a. analysiert, woher die Teilnehme-



Wissenschaftlicher Leiter der DDT: ZTM Jürgen Sieger.

rinnen und Teilnehmer in den letzten zwölf Jahren kamen. Im Ergebnis fiel dann die Entscheidung für das Hilton Hotel Düsseldorf. Hier ist ausreichend Raum und Fläche vorhanden, um die Ver-

anstaltung auch unter eventuell noch geltenden Corona-Auflagen durchführen zu können. Zudem ist das Hotel auch für überregionale Besucher verkehrstechnisch günstig gelegen und hat ausreichend

Parkmöglichkeiten. Das löst viele der bisher im Schulungszentrum der Zahntechniker-Innung in Hagen bestehenden Probleme bzw. Kritikpunkte. Gleichzeitig bietet der Standortwechsel die strategische

Möglichkeit, neue Programmpunkte in Form eines teilweise separaten zahnärztlichen Podiums aufzunehmen und so verstärkt auch diese Zielgruppe ins Boot zu holen. Düsseldorf wird dann auch in den Folgejahren Veranstaltungsort für die Digitale Dentale Technologien sein. Das Programm ist aktuell in Vorbereitung und kann bereits jetzt per E-Mail an event@oemus-media.de angefordert werden.

Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygiene-richtlinien durchgeführt!

Kontakt

OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
 Tel.: +49 341 48474-308
 Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.ddt-info.de



Infos zur Veranstaltung

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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

platzieren

modellieren

aktivieren

Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

aktivieren

exocad

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

Compatible with

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.

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Friends präsentieren Trends – auf der FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU

Ein breites Angebot erwartet Teilnehmende vom 9. bis zum 13. März 2021.

Es muss nicht immer das Mega-Event sein. Neue Entwicklungen aus allen Bereichen erfahren Dentaltechnikerinnen und -techniker ganz einfach und interaktiv auch auf der FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU, dem virtuellen Branchentreffen vom 9. bis zum 13. März 2021. Auf der FDS präsentieren die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH und ihre Friends aktuelle Trends.

Vielfältige Online-Formate

„Die Vorbereitungen sind in vollem Gange“, berichtet Geschäftsführerin Michaela Flussfisch. „Wir haben bereits viele Friends an Bord – namhafte Kooperationspartner, mit denen wir gemäß unserer Guideline ‚Das Beste aus einer Hand‘ seit Jahren eng, aber unabhängig zusammenarbeiten. So können wir auf der FDS interessierten Dentaltechnikerinnen und -technikern die neuesten Branchenentwicklungen nahebringen und aktuelles Expertenwissen aus allen dentaltechnischen Sparten bündeln.“

Die Bandbreite an Online-Formaten ist dabei groß: Workshops, Webinare, Experten-Chats, Lernvideos, Live-Übertragungen und vieles mehr, verteilt über einen Zeitraum von fünf Tagen. So kann sich jeder gezielt die Themen aus

FLUSSFISCH

FDS 2021
9.-13. MÄRZ
FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU

- DIGITALES COME-TOGETHER
- LIVE CHATS MIT EXPERTEN
- WORKSHOPS
- GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN

FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU
9.-13. März 2021

dem Programm herausuchen, die ihn interessieren, und die Zeitfenster, die für ihn passen. Viele Beiträge sind interaktiv geplant, sodass es reichlich Gelegenheit geben wird, ganz unkompliziert in den direkten Dialog mit den Experten zu treten. Ein Online-Terminkalender auf der Website www.fds.dental wird in Kürze die Möglichkeit bieten, Termine für Einzelgespräche per Video-Chat zu reservieren.

Experten aus Forschung und Industrie

Zu den FLUSSFISCH-Friends, die sich an der FDS beteiligen, zählen DATRON (Fräsmaschinen und -werkzeuge), DEKEMA (Brennöfen), envisionTEC (3D-Drucker), imes-icore (Frässysteme), Metoxit (Zirkonronden), pritidenta (Zirkonronden), smart optics (Scanner) und 3Shape (Scanner). „Unser Freundeskreis umfasst alle relevanten Bereiche der Dentaltech-

nik“, so Michaela Flussfisch. „Von dieser Bandbreite können die FDS-Besucher profitieren.“

Darüber hinaus sind voraussichtlich Experten aus Wissenschaft und Forschung sowie natürlich die hauseigenen Fachleute und Kundenberater dabei. FLUSSFISCH selbst will vor allem über das innovative Thema Lasersintern informieren, bei dem das Hamburger Traditionsunternehmen nunmehr zwölf Jahre fundierte Erfahrung

hat, ebenso aber auch über die vielfältige Eigenmarken-Produktpalette für die digitale und die analoge Fertigung sowie über das umfangreiche dentaltechnische Trainings- und Fortbildungsangebot.

Alle aktuellen Informationen über das Programm und die Termine liefert der FDS-Newsletter, der auf der Website www.fds.dental abonniert werden kann.

kontakt

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: +49 40 860766
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch.de
www.fds.dental

ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

ANZEIGE

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

23./24. April 2021

Hilton Hotel Düsseldorf

Digitale Dentale Technologien

23./24. April 2021
Hilton Hotel Düsseldorf

oemus

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de

Veranstalter:
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

DGZI präsentiert neuen Kurs „Digitaler Workflow von A-Z“

Fokus: digital-verbaler Kommunikationsfluss zwischen Zahntechniker und Zahnarzt.

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) präsentiert ab 2021 einen neuen Kurs, der innerhalb des Curriculums Implantologie als Wahlmodul buchbar ist, jedoch auch interessierten Zahnärzten und Zahntechnikern offen steht.

Zielsetzung des Kurses ist die Implementierung eines Update des Curriculums Implantologie – um einen deutlichen Mehrwert für die tägliche Arbeit in der Praxis und im Labor zu erwerben. Unter der Überschrift „Stress vermeiden – Abstimmung der Planung in gemeinsamer Diskussion unter besonderer Berücksichtigung des speziellen Falls“ wurde dieser zweitägige Kurs entwickelt. Der Schwerpunkt liegt auf einer praxisbezogenen Weiterbildung und Umsetzung der aktuell verfügbaren Möglichkeiten der Zahnärztlichen Implantologie.



Erfahrenes Referententeam

Starttermin ist am 19. und 20. Februar 2021 in Freudenberg im Schulungszentrum der al dente Zahntechnik. Das Referententeam besteht aus erfahrenen Zahntechnikern und Zahnärzten, die sich bereits aus der praktischen Arbeit kennen. Unter

der Leitung von Dr. Rolf Vollmer und Dr. Rainer Valentin gehören der DGZI-Experte Implantatprothetik

ZT Oliver Beckmann und ZT Thomas Panthe, IT-Spezialist und ebenfalls DGZI-Experte Implantatprothetik, zum Referententeam des Kurses.

Der Kurs eignet sich für Zahnärzte und Zahntechniker einzeln oder im Team. Detaillierte Information finden Sie online oder bei der DGZI Geschäftsstelle in Düsseldorf.

kontakt

DGZI Geschäftsstelle
Paulusstraße 1, 40237 Düsseldorf
Tel.: +49 211 16970-77
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

Infos zur Fachgesellschaft



Kursstart:
19. & 20. Februar
in Freudenberg

Studie: Gefrästes Prothesenmaterial schneidet besser ab

In einer aktuellen Untersuchung der Universitätsklinik Tübingen, der Charité – Universitätsmedizin Berlin sowie der Ersten Staatlichen Medizinischen Setschenow-Universität Moskau wurden sowohl eine Fräsmaschine als auch die Dental-Software der vhf camfacture AG verwendet. Das Ergebnis: Gefräste Prothesenmaterialien weisen bessere Oberflächeneigenschaften auf als vergleichbare Testobjekte aus einem 3D-Drucker oder der konventionellen Herstellung.

Das Ziel der internationalen Studie aus dem Sommer 2020 war es, subtraktiv und additiv gefertigte Proben auf ihre mechanische Polierbarkeit hin zu untersuchen. Prothesenmaterialien erhalten nach dem Polieren eine glattere Oberfläche – dies ist besonders im Hinblick auf die Plaque-Ansammlung relevant. Gängige prothetische Hilfsmittel müssen für eine erfolgreiche Rehabilitation zahnloser Patienten bestimmte qualitative Kriterien erfüllen, darunter eine möglichst gleichmäßige Oberfläche. Abrasiver Verschleiß beim Kauen oder bei der mechanischen Reinigung, schlechte Zahnpflege sowie verminderter Speichelfluss können zu einer höheren Plaque-Ansammlung und Krankheiten führen. Aus diesem Grund werden entweder mechanische oder chemische Polier- und auch Beschichtungsverfahren durchgeführt, um die mikrobielle Anhaftung der Prothesenoberfläche zu verringern.



Abb. 1: Der Innenraum einer vhf S1 bei der Bearbeitung. Mit der fünfschigen Fräsmaschine wurden die Prothesenproben für die Studie gefertigt.



Zur Info

Die im Fachmagazin Materials erschienene Studie mit dem Titel *Surface Characteristics of Milled and 3D Printed Denture Base Materials Following Polishing and Coating: An In-Vitro Study* ist als Open-Access-Ressource online einsehbar.

Materialvergleich

Dabei wurden für die Studie drei Materialgruppen hergestellt und anschließend untersucht: konventionell hergestellte Prothesenbasen, die durch Kaltpolymerisation von PMMA gefertigt werden, vhf S1 gefräste Prothesenproben und Testobjekte aus dem 3D-Drucker. Von jeder Gruppe wurden zehn Muster unbehandelt gelassen. Weitere zehn Objekte wurden vorpoliert und zehn Endproben wurden hoch-

glanzpoliert. Anschließend wurden neben anderen Kriterien die Oberflächenwerte der Muster verglichen. Zur Herstellung der gefrästen Prothesenprobe wurde ein Exemplar virtuell in einer CAD-Software entworfen und die Stereolithografie-Datei (STL) anschließend in die vhf-Software DentalCAM exportiert. Danach wurde die Datei innerhalb einer Ronde aus vorpolymerisiertem PMMA positioniert und mit der vhf S1 nassgefräst.

Ergebnis

Die gefrästen Muster zeigen in allen drei Kategorien deutlich bessere Oberflächeneigenschaften als die 3D-gedruckten und konventionell hergestellten. Außerdem weisen die hochglanzpolierten Proben zugleich die statistisch besten Oberflächenwerte auf. Die vhf camfacture AG freut sich über das Ergebnis und dass für die Studie eine Fräsmaschine des Unternehmens ver-

wendet wurde. Das subtraktive Verfahren kann sich insgesamt durchsetzen und überlegene Eigenschaften beweisen. So sind nachweislich mit der präzisen Maschine bessere Oberflächen für eine vorteilhaftere Patientenversorgung erreichbar. Die Studie belegt damit auch, dass es mit einer erschwinglichen und leicht bedienbaren Dentalfräsmaschine möglich ist, hervorragende Ergebnisse zu erzielen.

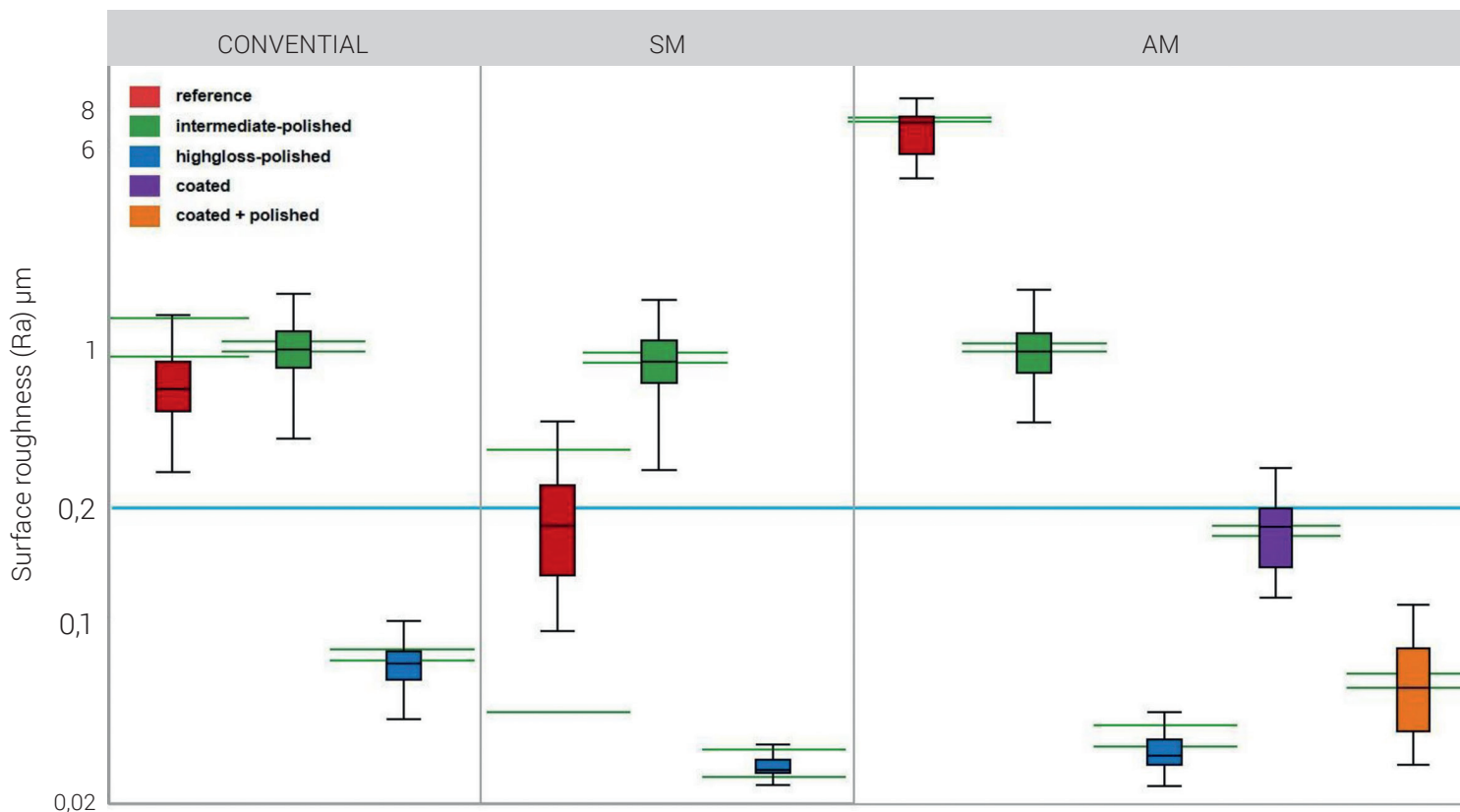


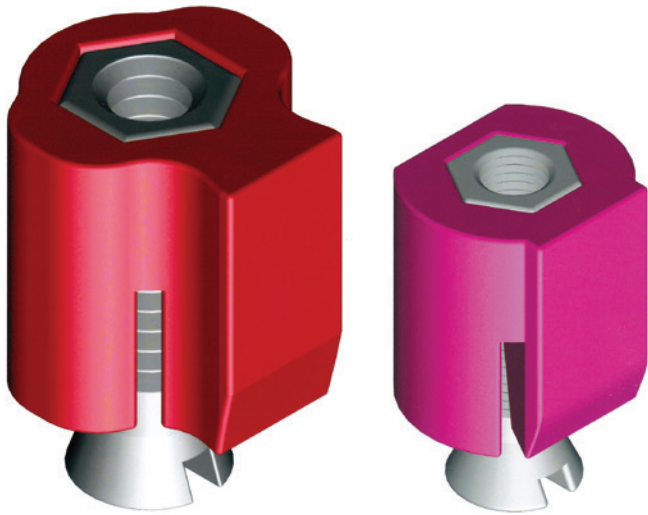
Tabelle 1: Oberflächenrauigkeit (Ra) von autopolymerisierenden (konventionellen), gefrästen (SM) und 3D-gedruckten (AM) Prothesenbasismaterialien. Die blaue Linie stellt die Schwelle der klinischen Relevanz dar, ab der die Oberflächenrauigkeit eine deutliche Auswirkung hat. Die grünen horizontalen Linien stellen die Intervalle für die einzelnen Datensätze dar. (Kraemer Fernandez, P.; Unkovskiy, A.; Benkendorff, V.; Klink, A.; Spintzyk, S. Surface Characteristics of Milled and 3D Printed Denture Base Materials Following Polishing and Coating: An In-Vitro Study. Materials 2020, 13, 3305)

kontakt

vhf camfacture AG
 Lettenstraße 10
 72119 Ammerbuch
 Tel.: +49 7032 97097-000
 Fax: +49 7032 97097-900
 info@vhf.de
 www.vhf.de

Feinjustierbares Friktionselement mit eingebauter Sicherheit

TK-Soft von Si-tec statet sicher und einfach mit individueller Haltekraft aus.



TK-Soft

TK-Soft mini

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

Anwendung findet dieses System bei parallel oder bis zu zwei Grad gefrästen Halteelementen, wie z. B. Doppelkronen und Stegverbindungen, über natürliche Zahnstümpfe wie auch auf Implantaten. Das Feingewinde der Schraube mit Kontermutter er-

möglicht eine Aktivierung der Friktion durch Extension der Anpresslamelle zum Primärteleskop von bis zu 0,45 mm.

Drei Varianten zur Auswahl

Der Behandler kann zwischen drei Varianten innerhalb des Systems wählen. Die Friktionselemente variieren hierbei in der Größe und Materialwahl.

TK-Soft

Das **TK-Soft** hat Abmessungen von 2,7 x 2,7 mm in okklusaler und approximaler Ausdehnung.

TK-Soft mini

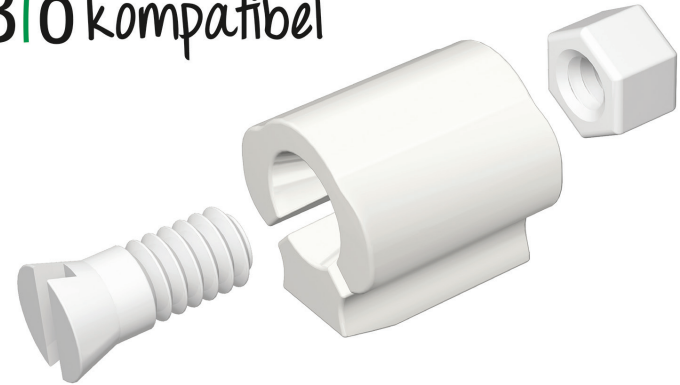
Das **TK-Soft mini** ist okklusal mit 2,6 mm minimal kürzer und erleichtert die Anwendung des Systems bei geringen Platzverhältnissen durch seinen deutlich geringeren Platzbedarf im Approximalraum von nur 2,0 mm.

TK-Soft Ceram

Als dritte Variante steht dem Behandler das **TK-Soft Ceram** zur Verfügung, welches die Maße 2,7 x 2,7 mm besitzt und sich durch die Verwendung einer Zirkon-Verschraubung für eine komplett metallfreie Ausführung einer Zahnprothese anbietet. Durch dieses Hightech-Material zur Verschraubung wird ein Entstehen metallisch-galvanischer Mundströme vermieden und Patienten mit hoher Sensivität, Allergiepazienten und MCS-Patienten können metallfrei versorgt werden.

Bei allen drei Varianten zeichnet sich das **TK-Soft System** der Si-tec GmbH durch die am Markt einzigartige Verwendung einer Feingewindeschraube in Verbin-

100% BIO kompatibel



TK-Soft Ceram

zur Verfügung. Die STL-Datei ist in exocad-Systemen in der Datenbank hinterlegt und kann auch von der Website der Si-Tec GmbH im Downloadbereich kostenlos heruntergeladen werden. Hier werden alle Verarbeitungsanleitungen und Produktinformationen für interessierte Anwender in Bild und Text übersichtlich angeboten.

Bedarf entsteht bei Verlust von Ankerzähnen oder bei Friktionsverlust durch Abrieb der Doppelkronenpassung.

Bei der Neuanfertigung einer Prothese über im Munde vorhandene Primärkronen erweist sich die absolut friktionslose Passung auf dem Meistermodell in Kombination mit den individuell einstellbaren

ANZEIGE

ABOSERVICE

Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

JETZT ONLINE BESTELLEN!



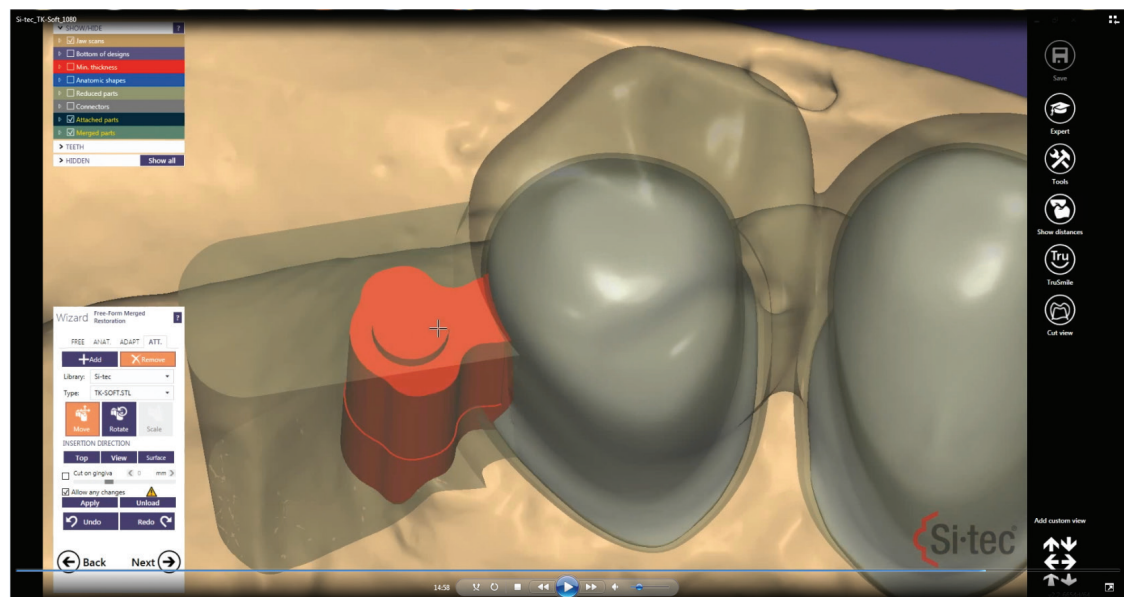
www.oemus-shop.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG
Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor
www.zt-aktuell.de Nr. 1 | Januar 2021 | 26. Jahrgang | ISSN 1610-202X | P 010 F 0020 | Ergänzungen | Einzelhefte 3,90 Euro

zolid gen-x
DESIGNED TO OUTPERFORM

Kostenausgleich für erhöhte Schutz- und Hygienemaßnahmen

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



TK-Soft: digitale Verarbeitung.

derung mit einer exakt passenden Kontermutter aus. Durch die Verwendung der Kontermutter wird das Friktionselement als Einheit sicher zusammengehalten und der Aktivierungsvorgang ist bei Bedarf in der Feineinstellung auch reversibel. Durch den geführten Schraubenkanal wird der Kunststoffkörper nicht zerstört und ermöglicht dadurch eine kontrollierte und lang anhaltende Funktion.

Händische und digitale Fertigung
Das **TK-Soft System** kann im Labor in gewohnter händischer Fertigung in der Abhebetchnik oder im Einstückguss gearbeitet werden.

Für die digitale Fertigung stehen die Friktionselemente als digitale Platzhalter im STL-Dateiformat

Mit der Verwendung des **TK-Soft** ist es dem Labor und Behandler so möglich, Doppelkronen ohne Klemmpassung anzufertigen und die Haltekraft der Prothese individuell an jedem einzelnen Friktionselement exakt auf die vorhandene Mundsituation und die individuellen Bedürfnisse des Patienten einzustellen.

Langfristige Nutzbarkeit

Eine vorausschauende Vorbereitung der Prothese zur späteren Aufnahme der **TK-Soft Friktionselemente** stellt eine langfristige Nutzbarkeit einer Prothese sicher. Vorbereitete Aufnahmen können provisorisch mit inaktiven Elementen hygienisch verschlossen und das Funktionselement erst bei Bedarf eingesetzt werden. Dieser

TK-Soft Friktionselementen als Mittel der Wahl, um eine Klemmpassung der Zahnprothese im Munde des Patienten zu vermeiden. Die Haltekraft der Prothese wird mit dem **TK-Soft** individuell auf die Mundsituation des Patienten feinjustiert und sicher angepasst.

Bilder: © Si-tec GmbH

kontakt

Si-tec GmbH
Dental-Spezialartikel
Leharweg 2
58313 Herdecke
Tel.: +49 2330 80694-0
info@si-tec.de
www.si-tec.de

Digitaler Modellguss im Labor

CADdent unterstützt Anwender durch Know-how und Erfahrung.

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

CADdent bietet den Modellguss in verschiedenen Materialien an. Die gängigste Variante ist dabei die klassische „Stahlplatte“, wobei die Legierungen ständigensprechend der Anforderungen angepasst werden. Dabei profitiert der CADdent Modellguss vom LaserMelting-Verfahren. Obwohl in diesem wie auch im Gussverfahren dasselbe Material verwendet wird, erlangt der Modellguss im LaserMelting ein absolut homogenes Materialgefüge und somit eine wesentlich längere Lebensdauer. Da Lunker und alpha-case vermieden werden, kann der Modellguss auch in Titan angeboten werden. Zudem kann der gefräste „Modellguss“ als metallfreie Alternative aus biokompatiblen Hochleistungskunststoff PEEK bestellt werden.



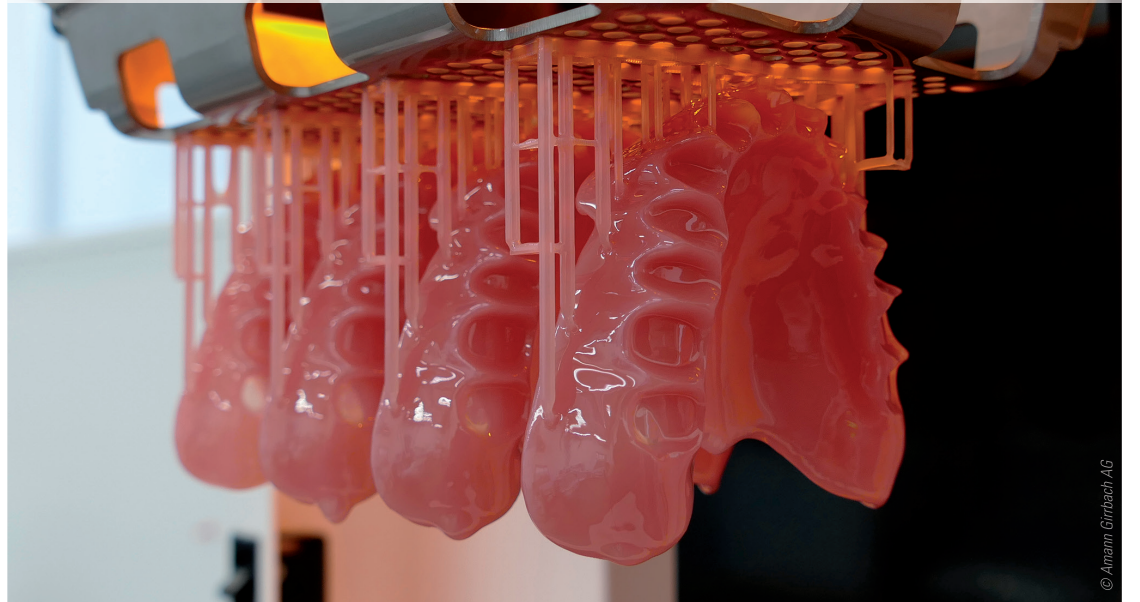
kontakt

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

CADdent® GmbH
 Max-Josef-Metzger-Straße 6
 86157 Augsburg
 Tel.: +49 821 5999965-0
 augsburg@caddent.eu
 www.caddent.eu

3D-Druck: Fertigungskapazität neu definiert

Der NextDent 5100 for Ceramill bündelt Kompetenzen der Partner Amann Girrbach und 3D Systems.



Von Anbeginn seiner Entstehungsgeschichte ist das Ceramill CAD/CAM-System von Amann Girrbach Vorreiter, wenn es um maximale Präzision bei gleichzeitiger Zeiterparnis durch lückenlose Prozesse geht. Mit der Anbindung des 3D-Druckers NextDent 5100 von 3D Systems in den Ceramill-Workflow wurde erstmals ein vollständig integrierter Workflow für die additive Herstellung von zahntechnischen Produkten und Hilfsmitteln möglich.

Der seither große Erfolg der Kooperation beruht zum einen auf dem Zusammenschluss der überlegenen System- und Prozesskompetenz von Amann Girrbach, zum anderen auf dem beispiellosen Hochgeschwindigkeits-Druckverfah-

ren und dem umfassenden Angebot an additiven Dentalwerkstoffen seitens 3D Systems.

Erweiterte Kapazität

Nun ist 3D Systems eine grundlegende Weiterentwicklung ihrer Drucktechnologie gelungen, welche die Produktionskapazität des 3D-Druckers auf 30 kieferorthopädische Modelle pro Druckvorgang erweitert. In acht Stunden kann ein Produktionsvolumen von 120 Modellen erreicht werden, während sich fünf Prothesenbasen bereits in unter einer Stunde additiv fertigen lassen. Eine sauerstoffdurchlässige Membran in der Materialwanne garantiert dabei optimale, verzugsfreie Druckergebnisse, ein materialschonendes Ablösen der Ob-

jekte einfach per Hand sowie eine lange Lebensdauer der Materialwanne.

Mit den gebündelten Kompetenzen beider Technologiepartner steht Anwendern ein exzellentes, aber für alle Laborgrößen erschwingliches Gesamtsystem für Indikationen per 3D-Druck zur Verfügung.

kontakt

Amann Girrbach AG
 Herrschaftswiesen 1
 6842 Koblach
 Österreich
 Tel.: +49 7231 957-100
 germany@amanngirrbach.com
 www.amanngirrbach.com

Neu: Vollautomatische Fräsgerät-Komfortlinie

Neue Fräsgerät-Komfortlinie M2 von Zirkozahn mit Wechselorbit Teleskoper für vier Blankgrößen.

Die neue Fräsgerät-Komfortlinie M2 steht für modernen Bedienkomfort und Flexibilität. Die Linie umfasst mit der M2 Wet Heavy Metal, der M2 Teleskoper, der M2 Dual Wet Heavy Metal, der M2 Dual Teleskoper sowie der M2 Dual Double Teleskoper fünf Fräsmaschinen

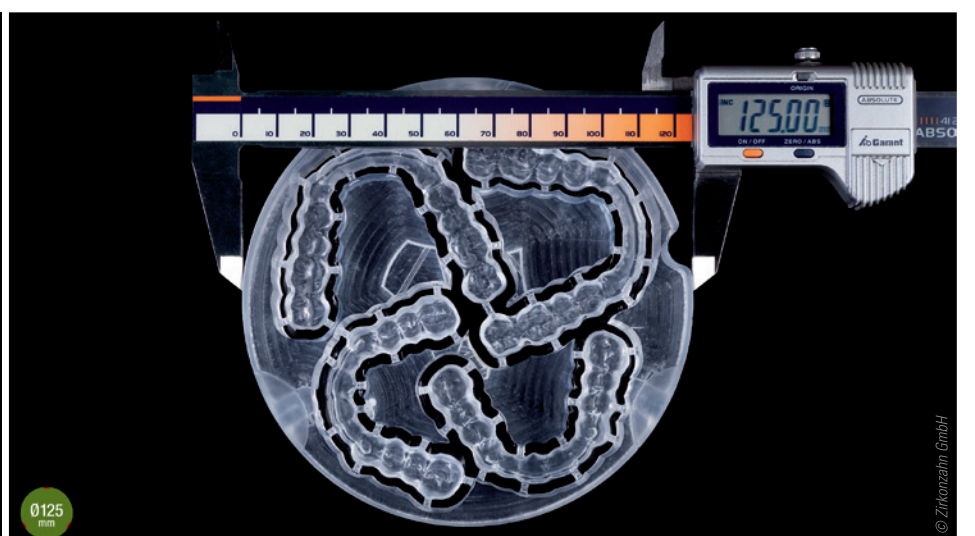
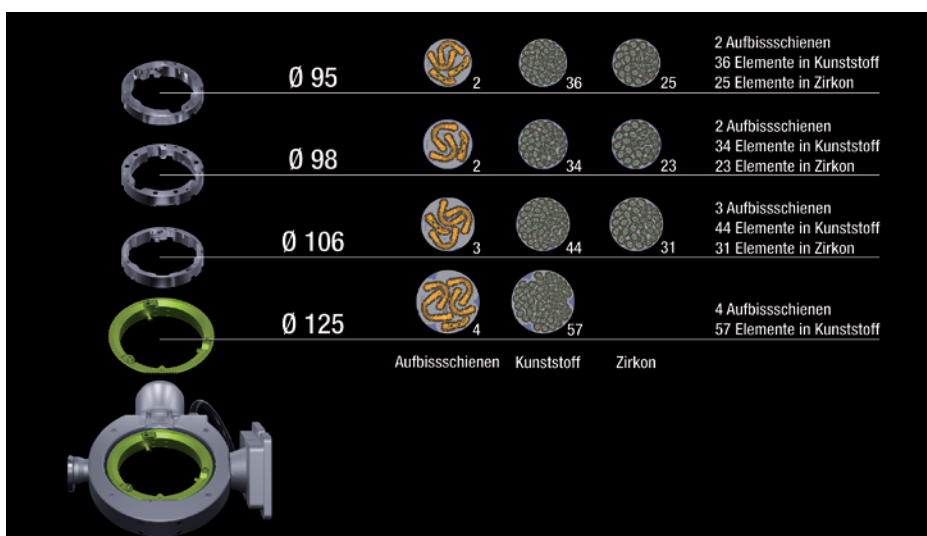
mit vollautomatischer 5+1 Achsen-Simultanfrästechnologie. Das Highlight im Hinblick auf die Flexibilität ist der extragroße Teleskoper Orbit (Ø 125 mm). In Kombination mit speziellen Haltern können damit alle gängigen weichen und harten Dentalmaterialblanks mit

einem Durchmesser von 95 mm, 98 mm, 106 mm und sogar 125 mm sowie Glaskeramik- und Raw-Abutment®-Rohlinge 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 Sofortprovisorien bei implantatgestützten Versorgungen (Double Milling) hilfreich.

kontakt

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



ZT Termine**zeiser® Modellsystem**

Referenten: Jens Glaeske,
ZTM Reinhold Haß
picodent
Tel.: +49 2267 6580-19
claudia.knopp@picodent.de

26.03.2021 ➔ Garbsen
16.06.2021 ➔ Essen

Das Modell – Die Visitenkarte des Labors

Referenten: ZTM Claudia Füssenich,
Jens Glaeske
picodent
Tel.: +49 2267 6580-19
claudia.knopp@picodent.de

04.09.2021 ➔ Remscheid
15.09.2021 ➔ Garbsen
06.10.2021 ➔ Meckenheim
05.11.2021 ➔ Schwandorf
17.11.2021 ➔ Hamburg

ALS 2, neue digitale Horizonte?

Referenten: Garlef Roth,
Torsten Neumann
GC Germany
Tel.: +49 6172 99596-11
support.germany@gc.dental
20.01.2021 ➔ Onlinekurs

QS-Dental Workshop

Zahntechniker-Innung Köln
Tel.: +49 221 503044
info@zik.de
27.01.2021 ➔ Köln

Intensivtraining: Digitale Totalprothese mit inLab CAD Software

Referenten: Zertifizierte
inLab-Trainer
Dentsply Sirona
Fax: +49 6251 16-103681
kurse@dentsplysirona.com
03.02.2021 ➔ Rochlitz

Digitale Modellherstellung mit dem model-tray® profiCAD & CAM-System

Referent: ZT Patrick Hamid
model-tray
Tel.: +49 40 3990366-0
www.model-tray.de
22.02.2021 ➔ Hamburg

Einführungskurs Noritake CZR und GQ QuattroDisc Space – Basics

Referent: ZTM Moritz Pohlig
Gold Quadrat
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de
20.03.2021 ➔ Klein-Winternheim

Thermoelastischer Kunststoff für CAD/CAM-Schienen

optimill memosplint® der dentona AG mit hoher Passgenauigkeit und enormem Tragekomfort.

Der Erfolg einer Schienentherapie hängt maßgeblich von der Mitarbeit des Patienten ab. Eine Schiene sollte daher angenehm zu tragen sein und eine spannungsfreie Passung haben. Mit dem thermoelastischen CAD/CAM-Kunststoff optimill memosplint (dentona AG) wird dieser Anspruch ideal erfüllt. Besonderheit von optimill memosplint ist der Thermo-Effekt, der sich beim Einsetzen der Schiene in den Patientenmund einstellt. Das Material wird flexibler, ohne an Reiß- und Bruchfestigkeit zu verlieren. Für den Patienten bedeutet dies einen deutlich gesteigerten Tragekomfort, denn die gefräste Schiene adaptiert sich im Mund optimal an die Zahn-situation und sitzt spannungsfrei. Der mit den Materialeigenschaften erreichte Memory-Effekt bewirkt, dass sich die Schiene nach Verformung automatisch zurückstellt. optimill memosplint ist transparent und geschmacksneutral, was die Patientenakzeptanz der Schiene

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



zusätzlich unterstützt. Aufgrund des digitalen Herstellungsprozesses lässt sich die Schiene auf wirtschaftlichem Weg im maschinellen CAD/CAM-Prozess fertigen. Für etwaige manuelle Korrekturen ist das Material kompatibel mit konventionellen Pulver-Flüssig-Systemen.

Vorteile im Überblick

- Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Anpassung durch Memory-Effekt
- Hohe Langlebigkeit durch maximale Bruchsicherheit

- Dauerhafte Klarheit für beinahe unbemerktes Tragen
- Frei von Phthalat (Weichmacher) und hohe Verträglichkeit

Hinter der Marke optimill vereint dentona eine große Familie von innovativen CAD/CAM-Fräsmaterialien für alle Bedürfnisse des modernen Dentallabors. Mit optimill memosplint steht ein thermoelastisches Material für das Fräsen von Schienen bereit, z. B. für Reflex-, Positionierungs- und Stabilisierungsschienen. Schienen aus optimill memosplint überzeugen

mit hoher Passgenauigkeit sowie wirtschaftlicher Fertigung und begeistern Zahnärzte sowie Patienten mit idealem Tragekomfort und gewünschter Bruchsicherheit.

kontakt

dentona AG
Otto-Hahn-Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: +49 231 5556-0
mailbox@dentona.de
www.dentona.de

10.000 Euro für Kinder- und Jugendhospiz

Regenbogenland Düsseldorf erhält Unterstützung durch die Spende von ARGEN Dental.

Durch die lebensverkürzenden Erkrankungen und schweren Behinderungen gehören die Bewohner im Kinder- und Jugendhospiz Regenbogenland in Düsseldorf zur höchsten Risikogruppe und benötigen mehr denn je Rücksicht und Schutz. In der aktuell besonderen Situation hat sich das Unternehmen ARGEN Dental GmbH mit Unterstützung der Familie Woolf (ARGEN Corporation USA) dazu entschlossen, dem Regenbogenland in Düsseldorf eine Summe von 10.000 Euro zu spenden. Die Spendenaktion begründet sich auf Initiative der ARGEN-Mitarbeiter. Dieses Jahr hat sich der Dentalanbieter dazu entschieden, die größte Spendensumme seit Bestehen des Unternehmens weiterzuleiten, um das Ziel des Regenbogenlandes zu unterstützen: den Familien beizustehen, ihnen Entlastung zu bieten und die Versorgung der Kinder und Jugendlichen sicherzustellen. „Für die betroffenen Familien ist es weiterhin und ganz besonders in der aktuellen Situation wichtig, dass sie sich auf das Regenbogen-

land verlassen können. Gerade in schwierigen Zeiten ist es unsere Aufgabe, an diejenigen zu denken, denen es ohne zusätzliche Unterstützung noch schwerer wird, NÄHE zu schenken und GUTES zu tun“, erklärt Uwe Heermann (Geschäftsführer ARGEN Dental GmbH). Das Regenbogenland unterstützt lebensbegrenzend erkrankte Kinder sowie deren Familien und begleitet sie auf ihrem schwierigen

Weg. Es ist ein Ort, an dem das Leben und die Lebensfreude im Mittelpunkt stehen. Vor allem Zeit, Herzlichkeit und Wärme wird den Kindern und Familien von den Mitarbeiter*innen und Ehrenamtlichen geschenkt, deren Alltag durch die Krankheit des Kindes bestimmt ist. Mit der Spende drücken die ARGEN-Mitarbeiter*innen ihre Wertschätzung für die wertvolle Arbeit des Regenbogenlandes aus.

**kontakt**

ARGEN Dental GmbH
Fritz-Vomfelde-Straße 12
40547 Düsseldorf
Tel.: +49 211 355965-0
info@argen.de
www.argen.de
www.argen-digital.de



Gold als Altersvorsorge

Papiergold oder Goldbarren? Entscheidend ist der Investitionszeitraum.

Viele Menschen haben Angst, später von Altersarmut betroffen zu sein, und setzen bei ihrer Altersvorsorge zunehmend auf Gold. Anleger können bei ihrem Goldinvestment zwischen Papiergold und physischem Gold wählen. Papiergold hat sich insbesondere für kurzfristige Investitionen bewährt, zum Beispiel in Form von Aktien, Fonds und Zertifikaten. „Bei dieser Art des Investments erhalten Anleger von ihrer Bank lediglich eine Bescheinigung darüber, Gold zu besitzen und nicht das tatsächliche Edelmetall. Langfristig stellt Papiergold zur Altersvorsorge eine unsicherere Wertanlage dar als physisches Gold, da die Wertentwicklung immer auch von der Liquidität des Emittenten abhängt“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Wer sein Geld für einen längeren Zeitraum in Edelmetallen anlegen möchte, entscheidet sich besser für physisches Gold. Dabei erhalten Käufer reale Sachwerte wie Gold-



barren oder Münzen. Die Investition lohnt sich vorrangig ab einer Halbdauer von zwölf Monaten, denn danach ist die weitere Veräußerung

des Edelmetalls steuerfrei. Auch lässt sich Anlagegold im Gegensatz zu anderen Edelmetallen ohne Mehrwertsteuer erwerben. Damit

Barren oder Münzen jedoch als Anlagegold gelten, müssen sie bestimmte Bedingungen erfüllen. Für Barren ist ein Reinheitsgrad von mindestens 995 erforderlich. Anlagemünzen benötigen mindestens einen Feingehalt von 900 Tausendstel. Sie müssen außerdem nach dem Jahr 1800 geprägt worden sein und in ihrem Ursprungsland als gesetzliches Zahlungsmittel gelten oder gegolten haben. Der Verkaufspreis darf überdies den Offenmarktwert ihres Goldgehalts nicht mehr als 80 Prozent übersteigen.

kontakt

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
 Gewerbering 29 b
 76287 Rheinstetten
 Tel.: +49 7242 95351-11
 shop@edelmetall-handel.de
 www.edelmetall-handel.de

Mit Sicherheit umfassend vermessen

Neu bei Schütz Dental: Tizian Function Pro 2.0 Software mit vier neuen Modulen.

Die neue Software Tizian Function Pro 2.0 wurde gemeinsam mit der zebris Medical GmbH für die umfassende digital basierte Kieferregistrierung entwickelt. „Die Kombination des 3D-Kieferregistrierungssystems Tizian JMA Optic by zebris mit der neuen Tizian Function Pro 2.0 Software ist der optimale Einstieg in die digitale Praxis“, betont Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental).

Neben einer frischen Optik, attraktiveren Gestaltung der grafischen Benutzeroberfläche und angenehmen Optimierungen in der Handhabung bietet Schütz Dental mit der neuen Software Tizian Function Pro 2.0 den Anwendern neue Module sowie Erweiterungen bei den bewährten Basismodulen an. Besonders die Integration von Daten aus den Intraoralscans und Face-scans ergeben einen hohen Mehrwert.

Neu ist neben vielen weiteren Entwicklungen das Modul „Digitale Okklusionsanalyse“:

- Darstellung realer Daten mit LIVE-Okklusion
- Abbildung der Kontaktfelder der Okklusion
- Veränderung der Okklusion mit den realen Bewegungen
- Analyse und Definition der therapeutischen Bisslagebeziehungen

- Ausgabe der Artikulatorwerte zur Kauanalyse
- Bericht für forensischen Schutz in der Zahnarztpraxis

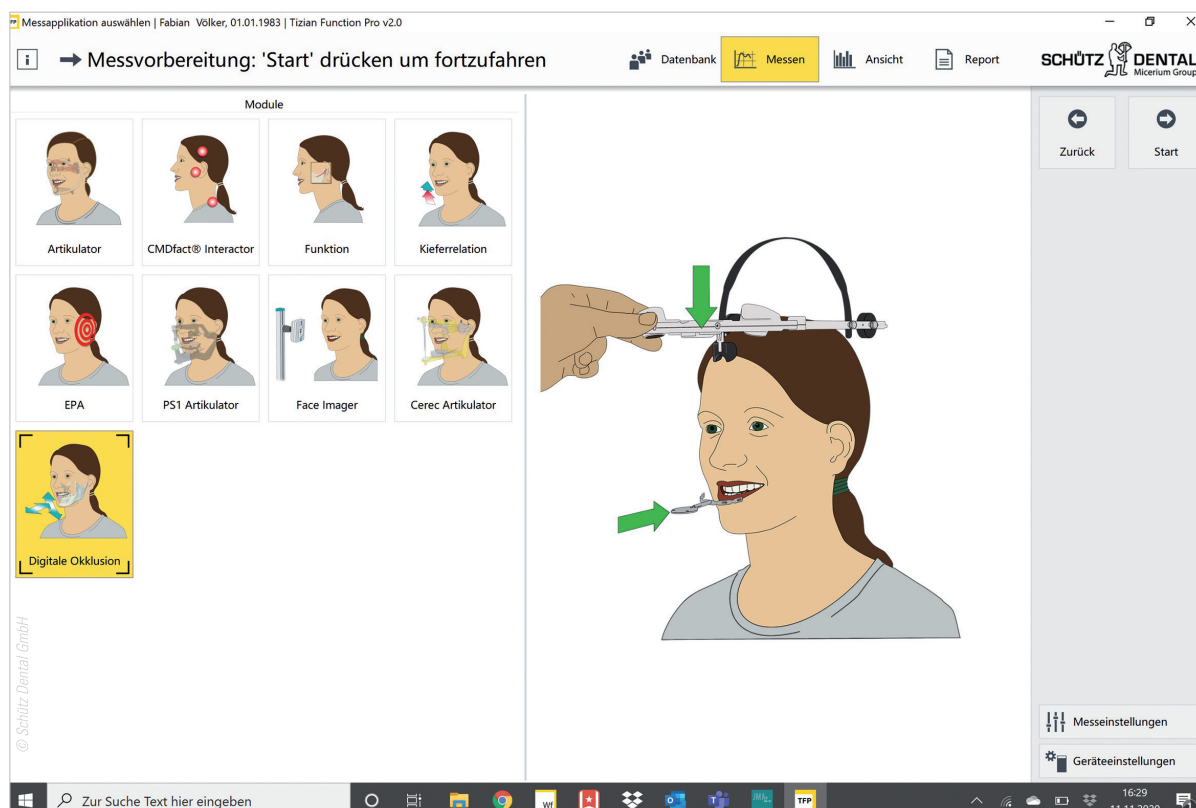
Auch das Modul „CEREC Artikulator“ als Schnittstelle für CEREC-Anwender, das Modul „Face Imager“ sowie das Modul „CMDfact Interactor“ sind neu. Die Module „Artikulator“ und „Elektronische Positionsanalyse (EPA)“ wurden zudem um zahlreiche Funktionen erweitert.

Neu ist auch der CSV-Rohdatenexport: Er gewährt den Export der Bewegungs- und Positionsinformationen als Rohdaten für die statische Auswertung und Weiterverarbeitung in einem Drittsystem durch zebris Medical. Zudem begünstigt die neue Möglichkeit der Videoerstellung den digitalen Datenaustausch zwischen Zahnarztpraxis und Labor. zebris bietet Webinare für Einsteiger und Anwender des Tizian JMA Optic by zebris an (Termine unter

www.zebris.de). Umfassende Beratungen zu dem kompletten digitalen Workflow erhalten Interessenten bei Schütz Dental.

kontakt

Schütz Dental GmbH
 Dieselstraße 5–6, 61191 Rosbach
 Tel.: +49 6003 814-0
 info@schuetz-dental.de
 www.schuetz-dental.de



ZT Impressum

Verlag
 OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig
 Tel.: +49 341 48474-0
 Fax: +49 341 48474-290
 kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung
 Georg Isbaner (gi)
 Tel.: +49 341 48474-123
 g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion
 Rebecca Michel (rm)
 Tel.: +49 341 48474-310
 r.michel@oemus-media.de

Projektleitung
 Stefan Reichardt (verantwortlich)
 Tel.: +49 341 48474-222
 reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung
 Gernot Meyer
 Tel.: +49 341 48474-520
 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition
 Marius Mezger (Anzeigendisposition/-verwaltung)
 Tel.: +49 341 48474-127
 Fax: +49 341 48474-190
 m.mezger@oemus-media.de

Abonnement
 Sylvia Schmehl (Aboverwaltung)
 Tel.: +49 341 48474-201
 s.schmehl@oemus-media.de

Art Direction
 Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
 Tel.: +49 341 48474-139
 a.jahn@oemus-media.de

Grafik
 Nora Sommer, Franziska Schmid (Layout, Satz)
 Tel.: +49 341 48474-117
 n.sommer@oemus-media.de

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

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 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





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



„Schlaue Füchse
GEWÄHREN
ihren Kunden ein
Zahlungsziel.“

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

Vertrauen Sie den Erfindern des Dental-Factorings. Über 30 Jahre erfolgreiche Finanzdienstleistung sorgen für Kompetenz-Vorsprung. Und für mehr als 30.000 zufriedene Zahnärzte.

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



www.lvg.de