

ANZEIGE

#PRIMETIMEMACHINE

**ceramil® matik**

Digital Native Automation für ein neues Zeitalter in der Inhouse-Fertigung.

AMANNGIRRBACH.COM

## Spahn: „Mit dem neuen Digitalisierungsgesetz in die Zukunft“

Kabinetts beschließt Gesetzentwurf zur digitalen Modernisierung von Versorgung und Pflege (DVPMG).



Digitale Helfer für die Pflege, mehr Telemedizin und eine moderne Vernetzung im Gesundheitswesen – das sind Ziele des Gesetzes zur digitalen Modernisierung von Versor-

gung und Pflege (DVPMG). Das Bundeskabinett hat Ende Januar den Entwurf beschlossen. Das Gesetz soll Mitte des Jahres in Kraft treten.

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn: „Wir erleichtern den Zugang zur Videosprechstunde, entwickeln die elektronische Patientenakte und das E-Rezept weiter. Und die TI bekommt ein nutzerfreundliches Update. Die Pandemie hat gezeigt, wie sehr digitale Lösungen die Versorgung verbessern. Mit dem neuen Digitalisierungsgesetz machen wir unser Gesundheitswesen zukunftsfester.“

### Ausschnitt der neuen Regelungen

- Telemedizin wird ausgebaut und attraktiver: Die Vermittlung von Vor-Ort-Arztterminen wird um die Vermittlung telemedizinischer Leistungen ergänzt, sodass Versicherte ein Angebot aus einer Hand erhalten.
- Telematikinfrastruktur bekommt ein Update: Die gematik erhält den Auftrag, einen sicheren, wirtschaftlichen, skalierbaren und

an die unterschiedlichen Bedürfnisse der Nutzer angepassten Zugang zur Telematikinfrastruktur als Zukunftskonnektor(-dienst) zu entwickeln. Zudem werden die sicheren Übermittlungsverfahren zwischen Versicherten, Leistungserbringern und Kostenträgern erweitert. Die künftig auch bei Leistungserbringern kontaktlos einlesbare elektronische Gesundheitskarte dient in Zukunft als Versicherungsnachweis der Versicherten und nicht mehr als Datenspeicher.

- E-Rezept und elektronische Patientenakte werden weiterentwickelt: Für den Bereich der häuslichen Krankenpflege, außerklinischen Intensivpflege, der Sozialtherapie, der Heil- und Hilfsmittel, der Betäubungsmittel und weiterer verschreibungspflichtiger Arzneimittel werden elektronische Verordnungen eingeführt. Um hierbei eine flächendeckende Nutzbarkeit der jeweiligen elektronischen Verordnungen sicherzustellen, werden die entsprechenden Erbringer der verordneten Leistungen (z.B. Pflegedienste oder auch die Heil- und Hilfsmittel-erbringer) zum sukzessiven Anschluss an die Telematikinfrastruktur verpflichtet. Die ihnen dadurch entstehenden Kosten werden ihnen erstattet.
- Digitale Vernetzung wird ganzheitlich gefördert.
- Digitale Gesundheitskompetenz wird weiter gestärkt.
- Leistungserbringer werden durch gesetzliche Datenschutz-Folgenabschätzung entlastet.

Quelle: BMG

## KKH: Menschen meiden Zahnvorsorge

Rückgang aufgrund der Corona-Pandemie um 19 Prozent.

Versobene Vorsorgeuntersuchungen aus Angst vor dem Coronavirus: Seit der Krise trauen sich viele Menschen nicht mehr zum Zahnarzt. Aktuelle Daten der KKH Kaufmännische Krankenkasse anlässlich des Tages der Zahnschmerzen am 9. Februar 2021 zeigen, dass die Bereitschaft zur Zahnvorsorge in der Pandemie so stark zurückgegangen ist wie seit Jahren nicht: Bundesweit sank die Zahl der KKH-Versicherten mit Zahnvorsorge im ersten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11 Prozent. Im zweiten Quartal, also von April bis Juni, nahmen sogar 19 Prozent weniger Versicherte einen Kontrolltermin beim Zahnarzt war. In den Jahren vor der Pandemie war die Bereitschaft zur Zahnvorsorge hingegen immer stagniert bezie-

ANZEIGE

www.shop.dentona.de

hungsweise nur minimal gesunken. 2019 und 2018 suchten 58 beziehungsweise 57 Prozent der KKH-Versicherten mindestens einmal den Zahnarzt zur Kontrolle auf, 2014 waren es 60 Prozent.

Quelle: KKH Kaufmännische Krankenkasse

### ZT Kurz notiert

#### Gesundes Gemüse

Resultate einer Studie aus Spanien deuten darauf hin, dass das bioaktive Molekül Nitrat im Gemüse orale und kardiovaskuläre Gesundheit stimuliert.

#### Steuernachzahlung

Wer Kurzarbeitergeld erhält oder erhalten hat, muss erstens eine Steuererklärung abgeben und hat zweitens mit Steuernachzahlungen zu rechnen.

### Zuverlässige Friktionsreparatur

### Quick-tec plus von Si-tec

Das Quick-tec plus ist ein rundes Friktionselement, in zahnfarbener und transparenter Ausführung erhältlich. Die grazile Bauweise ermöglicht auch den Einbau in Schubverteiler und RSS-Konstruktionen.

Die verschleißarmen und rückstellfähigen Materialien sorgen für langanhaltende Friktionskraft und sind im Bedarfsfall schnell und einfach austauschbar.



www.si-tec.de

Si-tec

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

Klaus Köhler  
Geschäftsführer  
joDENTAL Management GmbH



## EU-Richtlinien: „Pandemie“

Seit März 2020 fordert die Corona-Pandemie unglaubliche Kraftanstrengungen von den dentalen Marktteilnehmern und allen Branchen. Davon unberührt sind die Umsetzungsrichtlinien der EU, die zusätzliche Energie und Kapital abverlangen.

Unbeeindruckt geben sich die Behörden, die EU-Richtlinien mit aller Macht durchzusetzen. Vor ein paar Jahren ist es die DSGVO, viel mehr Sinn ergibt nun die MDR, Medizinprodukte-Durchführungsrichtlinie. Allerdings, die MDR ist kompliziert formuliert, dadurch schwer zu lesen und zu verstehen.

### Kostensteigerung

Im *Medizinprodukte Journal 4/2020* wird beschrieben, dass mit Geltungsbeginn auf einen Importeur (Inverkehrbringer) auslegungsbedürftige und weitreichende Aufgaben und Pflichten zukommen. Details sollen hier nicht beschrieben werden. Die Folge ist ein ungeheurer Verwaltung- und Dokumentierungsaufwand, der bezogen auf die betroffenen Produkte Milliarden Kosten bedeutet. Die Medizinproduktpreise werden zwangsläufig steigen und damit die gesetzlichen und privaten Versicherungsbeiträge, wie zum Jahreswechsel geschehen.

Auch einfache Produkte, die mit Medizinprodukten in Kontakt kommen, werden durch die MDR zu Medizinprodukten. Seit Jahren bewährte Zahnersatzreinigungsmittel, die in Tablettenform, Pulver oder als flüssige Konzentrate verdünnt zur selbsttätigen Reinigung oder in Ultraschallgeräten angewendet werden, sind plötzlich Medizinprodukte. Etiketten, Verpackungen und Beschreibungen müssen geändert und mit Gefahrstoffkennzeichnungen versehen werden. Die Herstellungsprozesse werden verändert. Das führt zu Kostensteigerung. Nutznießer sind die Benannten Stellen, die ohne tatsächliche Mehrwerte zu schaffen hohe Gebühren verlangen. Die 16-stellige UFI-Nummer (Unique Formula Identifier) muss in die ECHA Datenbank (European Chemicals Agency) und EUDAMED Datenbank (European Databank on Medical Devices) eingetragen werden. Das ist Kapital- und Margenvernichtung und die engmaschige Überwachung durch Behörden.

Ein weiteres Beispiel sind die FFP2-KN95-/MNS-Masken. Wenn im ersten Halbjahr 2020 jede importierte Maske vom Gesundheitsministe-

rium zu überhöhten Preisen genommen wurde, jagen nun Behörden mit ihren Spionen über Online-Shops und senden diesen Anhörungen, in denen sie vermutete Mängel unterstellen und Geldbußen androhen. CE-Zertifizierung, EU-Konformität und deutschsprachige Gebrauchsanweisungen mit grafischer Anwendungsdarstellung sollen nachgewiesen werden. Ansonsten wird Vertriebsverbot und Rückholung kostenpflichtig angeordnet. Etliche Anbieter sind betroffen. Nachzertifizierungen für vorhandene Bestände kosten 25 Euro und mehr bei einer Wartezeit bis zu zehn Wochen bei den Benannten Stellen TÜV und DEKRA. Konzerne sind mit ihrer Kapitalkraft und Marketingmacht dazu in der Lage.

### Ist das notwendig?

Diese kritische Betrachtung der sich „pandemisch“ verbreitenden EU-Richtlinien soll die Sinnhaftigkeit nicht infrage stellen. Medizin- und Arbeitsschutzprodukte bedürfen einer detailgenauen gewissenhaften Kontrolle, insbesondere dann, wenn diese in den menschlichen Körper eingesetzt oder implantiert werden. Es stellt sich jedoch die Frage, ob die ungeheure Aufblähung an Verwaltung, Behörden, Prüforganisationen notwendig ist, denn der Mittelstand wird mit Aufwänden, Kosten, Pflichten und Haftung konfrontiert, die zwangsläufig die tatsächlichen Medizinprodukte und die neu definierten Medizinprodukte verteuern, auch wenn die Verträglichkeit für Menschen und die Gesundheit an erster Stelle stehen.

### Kontakt

Klaus Köhler  
joDENTAL Management GmbH  
Rotehausstr. 36  
58642 Iserlohn  
Tel.: +49 2374 9357501  
techfuture@yodewo.com  
yodewo.com

## AOK NORDWEST: über 120 Millionen Euro für Zahnersatz

Frauen erhielten 2019 zudem häufiger Zahnersatz als Männer.

In Westfalen-Lippe erhielten im Jahr 2019 über 20 Prozent mehr Frauen als Männer Zahnersatz. Das geht aus einer aktuellen Auswertung der AOK NORDWEST hervor. Für Kronen, Brücken oder Prothesen zahlte allein die AOK NORDWEST für ihre Versicherten in Westfalen-Lippe über 120 Millionen Euro, acht Prozent mehr als noch ein Jahr zuvor. Insgesamt erhielten rund 234.000 AOK-Versicherte Zahn-

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

ersatzleistungen, davon über 127.600 Frauen. Für ihren gesetzlichen Eigenanteil zahlten die AOK-Versicherten in 2019 insgesamt fast 96 Millionen Euro. Der Festzuschuss der Krankenkasse kann durch eine lückenlos dokumentierte Vorsorge im Bonusheft erhöht werden.

Quelle: AOK NORDWEST

## Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie gestartet

Zahnfehlstellungen und Kieferanomalien bei Kindern zunächst im Fokus.

Der Startschuss für die größte Mundgesundheitsstudie im deutschsprachigen Raum ist gefallen – die „Sechste Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS 6) – Deutschland auf den Zahn gefühlt“, heißt es seit Januar. Dabei wird die Mundgesundheit ausgewählter Bürgerinnen und Bürger in der ganzen Bundesrepublik systematisch beurteilt. Pandemiebedingt findet die aktuelle Untersuchung unter Einhaltung strengster Hygienemaßnahmen statt. Die wissenschaftliche Studie zur repräsentativen Erforschung der Mundgesundheit verschiedener

Altersgruppen der Bevölkerung findet bereits seit 1989 etwa alle acht Jahre statt. Das Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) leitet die Deutschen Mundgesundheitsstudien.

### Kieferorthopädisches Modul

Die DMS 6 setzt sich aus mehreren Modulen zusammen, die für den Zeitraum 2021 bis 2023 geplant sind. Im diesjährigen Modul liegt der Fokus auf der Kieferorthopädie: Bei 8- und 9-jährigen Kindern sollen die Mundgesundheit sowie Zahnfehlstellungen und Kieferanomalien ermittelt werden, um daraus den

kieferorthopädischen Versorgungsbedarf abzuleiten. Dieses kieferorthopädische Modul wurde von der Deutschen Gesellschaft für Kieferorthopädie (DGKFO) in Auftrag gegeben. Finanziert wird es entsprechend auch maßgeblich von der DGKFO. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) leisten hierzu ebenfalls jeweils einen Beitrag. Die Firma Kantar organisiert den diesjährigen Studienteil und führt ihn operativ durch.

Quelle: KZBV, BZÄK und IDZ

## VDZI-Ehrenpräsident Lutz Wolf verstorben

3. Juni 1943 – 20. Januar 2021

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) trauert um Lutz Wolf, der im Alter von 77 Jahren verstorben ist. Mit Lutz Wolf verliert der VDZI einen herausragenden Vertreter des Verbandes, der sich in einer berufspolitisch schwierigen Zeit wie kein anderer an prominenter Stelle für die Interessen der zahntechnischen Meis-

terbetriebe eingesetzt hat und für faire wirtschaftliche Rahmenbedingungen mit großer Überzeugungskraft eingetreten ist. Von 1997 bis 2005 war der Osnabrücker Zahntechnikermeister Wolf Präsident des VDZI. 2005 wurde er von den Delegierten einstimmig zum Ehrenpräsidenten des Verbandes gewählt.

### Das Ziel: moderne

### Zahnersatzversorgung

Sechs für das Zahntechniker-Handwerk bedeutsame Gesetzgebungsverfahren fielen in die Amtszeit von Lutz Wolf als VDZI-Präsident. Er hat für das Zahntechniker-Handwerk inmitten dieses Reformstakkatos mit Preisabsenkungen und schwierigsten Reformexperimenten, wie die erste und später zweite Einführung des Festzuschussystems, für die Interessen der Zahntechniker mit aller Leidenschaft gekämpft. Ein gesellschaftspolitisches Ziel hat ihn dabei geleitet: die Sicherung einer modernen Zahnersatzversorgung, die allen Bevölkerungsschichten auf einem hohen und qualitätsgesicherten Niveau möglich sein soll. Die Stärkung der qualitätsorientierten Zusammenarbeit der fachlichen Experten, das heißt der Zahnärzte und der Zahntechnikermeister in einer wohnortnahen Systempartnerschaft, hat Lutz Wolf hierfür immer als zentrale Voraussetzung gesehen.

Quelle: VDZI



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

*Ztm. Martin Kuske, Ressortleiter Zahntechnik, dentona AG*



# Von der Restauration zum Implantat – Zahntechnik einmal andersherum



Infos zur Autorin

Ein Beitrag von ZTM Karoline Fischer-Brestrich.

„Full-Guided-Surgery-“ und „All-on-4/6“-Konzepte eröffnen nicht nur den implantierenden Chirurgen neue Wege, sondern geben auch uns Zahntechnikern die Möglichkeit, die optimale Implantatposition mitzubestimmen. Im folgenden Patientenfall wird durch erfolgreiches Backward Planning eine Sofortversorgung mit einer provisorischen Brücke dargelegt, die noch vor Implantation rein digital im Labor gefertigt wurde.

Jeder Zahntechniker kennt Patientenfälle, bei denen die Implantatposition und -stellung prothetisch unmöglich zu versorgen erscheint und deren Umsetzung letztlich mehr Improvisationsgeschick als lehrbuchgerechtes Vorgehen erfordert. Der Chirurg hat vorrangig die optimale Nutzung der vorhandenen Knochensubstanz im Blick, dabei rückt jedoch die prothetische Umsetzbarkeit gelegentlich in den Hintergrund.

## Fallbericht

Beispielhaft für einen derartigen Workflow möchten wir einen Fall darstellen, der nicht nur ein gelungenes Backward Planning aufzeigt, sondern auch die zeitgleiche Sofortversorgung mit einer provisorischen Brücke, welche noch vor Implantation rein digital im Labor gefertigt wurde. Der Chirurg kontaktierte uns, als Partnerlabor der Überweiserpraxis, mit dem Wunsch eines digitalen Wax-ups des gesamten Unterkiefers.

## Virtuelle Simulation und Vorpositionierung

Wir erhielten intraorale Scandaten des Unterkiefers sowie Situationsaufnahmen beider Kiefer mit der aktuellen Versorgung. Nach erfolgreichem Import in unser laborinternes 3Shape®-System (Version 2019) wurde zunächst die natürliche Restbezahnung virtuell entfernt, um den Zustand nach Extraktion zu simulieren. Anschließend konnte die geforderte digitale Aufstellung der Unterkieferzähne erfolgen.

telwerten sowie, falls vorhanden, nach individuellen Kieferwinkeln. Ebenfalls als hilfreich erweist sich das Hinzufügen weiterer Scans, wie die Situationsaufnahme der aktuellen Versorgung und die vorpositionierten Implantate. Ein durch den Chirurgen angefertigter Gesichtsscan erleichterte die ästhetische Ausrichtung der Frontzähne (Abb. 3). Bereits bei der Gestaltung der digitalen Aufstellung sollte das Hauptaugenmerk auf den späteren Anforderungen der definitiven Versorgung liegen, um ein möglichst realistisches Abbild der definitiven Restauration zu erstellen, nach welchem der Chirurg die Implantate als tragende Pfeiler optimal positionieren kann. Abschließend wurde die digitale Aufstellung des geplanten Unterkieferzahnersatzes als STL-Datei exportiert und an den Chirurgen übermittelt, damit er diese in seine Implantatplanungssoftware SMOP® implementieren konnte (Abb. 4).

Abb. 1 und 2: Ausgangsbefund des Patienten. Abb. 3: Gesichts- und Kieferscan. Abb. 4: Digitales Wax-up, exportiert aus 3Shape® in SMOP®. Abb. 5: Einprobe des gefrästen Wax-ups. Abb. 6: Konstruktion des Provisoriums.



## Aktiver Einfluss

Durch digitales Backward Planning und Vollnavigierte Chirurgie bekommen wir als Zahntechniker nun die Gelegenheit, aktiv auf die Implantatposition Einfluss zu nehmen und somit das prothetische und ästhetische Optimum für den Patienten zu erzielen. Dabei unterstützt uns die digitale Technik, die den Austausch zwischen Chirurgie und Zahntechnik stark vereinfacht.

Im Unterkiefer trug der Patient bisher eine insuffiziente, ins Weichgewebe eingelagerte Kunststoffprothese, verankert mit einer gebogenen Klammer an den Restzähnen 33/34. Der Oberkiefer war mit einer konventionellen Modellgussprothese versorgt (Abb. 1 und 2).

Ziel der Behandlung sollte nach Extraktion der Restbezahnung die Sofortversorgung mit einer okklusal verschraubten provisorischen Brücke auf sechs Implantaten sein.

Da 3Shape keine biogenerische Vorpositionierung vornimmt, bedarf dieser Schritt mitunter die längste Zeit im gesamten Prozess. Die Zahnreihe kann zunächst komplett bewegt und ausgerichtet werden, zur Feinpositionierung und Herstellung antagonistischer Kontakte wird jedoch die Einzelbearbeitung jedes Zahnes notwendig. Der in der Software inkludierte Artikulator ermöglicht die grundlegende dynamische Simulation nach Mit-

## Einprobe

Parallel dazu bat der Chirurg um eine physische Einprobe der virtuellen Aufstellung. Dazu wurde in der CAD-Software an den Zahnkranz eine Basis angefügt, ähnlich einer totalen Prothese, um sie mukosal gelagert beim Patienten einprobieren zu können. Dieses TryIn wurde anschließend aus glasklarem Schienenkunststoff (Merz Dental, M-PM®-Disc) gefräst.

Die Einprobe wies im Patientenmund ein gleichmäßiges stabiles Okklusionsmuster sowie eine harmonische Ästhetik auf. Auch bei der Kontrolle der Phonetik fühlte sich der Patient mit der Einprobe sofort wohl und konnte verständlich sprechen (Abb. 5).

## Definitive Festlegung

Da sich die virtuelle Aufstellung auch physisch im Patientenmund bewährt hatte, konnte der Chirurg anhand des importierten Datensatzes nun die Implantatpositionen in der Planungssoftware optimieren und definitiv festlegen. Es wurden Implantate des Herstellers CAMLOG® (SCREW-LINE Promote plus) sowie das COMFOUR®-System für die Suprakonstruktion gewählt.

Die Fertigung der Bohrschablone für die navigierte Implantation wurde durch den Fertigungsservice von DEDICAM® übernommen. Zusätzlich wurde ein Modellpaar mit DIM-Implantatanalogen gedruckt.

**Erstellen des Provisoriums**

Vom Chirurgen erhielten wir den Datensatz mit den festgelegten Implantatpositionen, um darauf die provisorische Brücke zu fertigen. Diese sollte im Mund mit den auf Stegaufbauten aufgeschraubten Titankappen verklebt werden.

Die Morphologie der Brücke konnte exakt von der digitalen Voraufstellung übertragen werden. Die Konstruktion wurde lediglich oral für ausreichend Stabilität verstärkt. Der immense Vorteil der digitalen Technik liegt darin, dass der Datensatz des Wax-ups zugleich genutzt werden kann, um daraus mit minimalem Aufwand das Provisorium oder das definitive Gerüst zu gestalten (Abb. 6).

Die provisorische Brücke wurde aus einem 5-schichtigen PMMA-Blank (SHERA® SMILE-CAM) gefräst und auf das gedruckte Modell aufgepasst. Zur farblichen Charakterisierung wurden die lichthärtenden Malfarben OptiGlaze™ von GC® verwendet (Abb. 7).

**Chirurgische Implantation**

Am Tag der geplanten Implantation war ich als Meisterin in der chirurgischen Praxis zugegen und durfte der Operation beiwohnen. Für mich als Handwerkerin ist es immer wieder eine tolle Erfahrung, dem Chirurgen live über die Schulter schauen zu dürfen. Zu Beginn wurden die beiden verbliebenen natürlichen Zähne extrahiert. Anschließend fixierte der Chirurg die Bohrschablone am Kiefer und implantierte vollnavigiert die sechs Implantate (Abb. 8 und 9).

Nach dem Einschrauben der Stegabutments wurden die Titankappen mithilfe eines Silikonsschlüssels aufgeschraubt. Bei der Einprobe des Provisoriums gab es geringfügige Passungsdifferenzen, welche durch minimale Nacharbeit an der Brücke jedoch schnell korrigiert waren. Auch bei der vollnavigierten Implantation ist mit Abweichungen bis 1 mm von

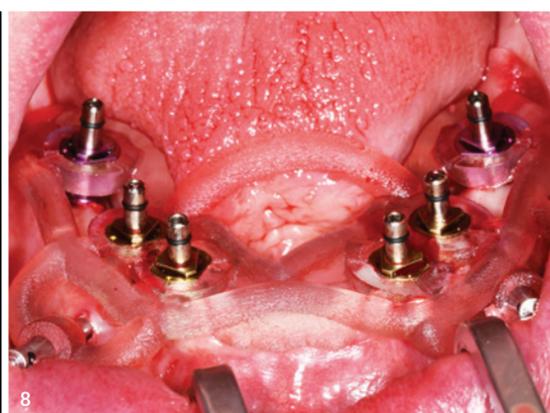
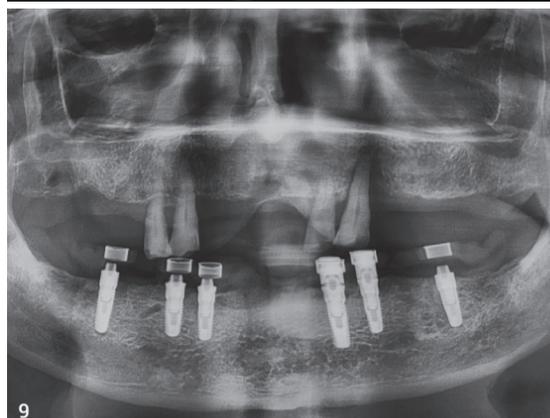
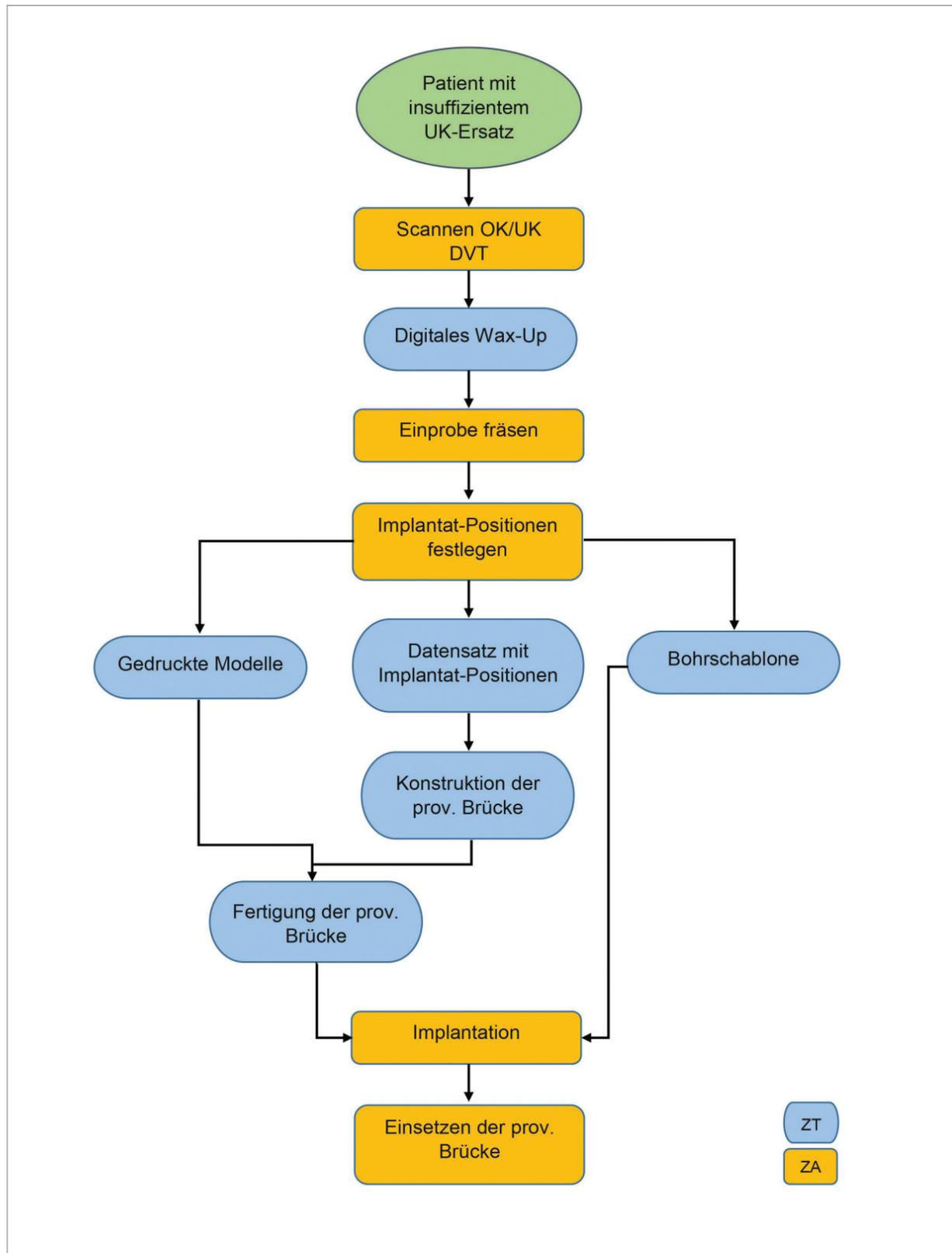
der geplanten Position zu rechnen. Nachdem die Brücke spannungsfrei in Endposition saß, wurden die Titankappen und Innenflächen der Schraubenkanäle gesäubert und im Mund verklebt. Nach dem Aushärten der Klebeverbindungen und der Entnahme der provisorischen Brücke aus dem Mund zeigten sich noch vereinzelt Fehlstellen zwischen Titankappen und Kunststoffgerüst, welche mit lichthärtendem Kunststoff (VITAVM®LC) ergänzt und versäubert wurden.

**Endkontrolle**

Bei der Endkontrolle der wieder eingeschraubten Brücke stellte sich ein ebenso idealisiertes Okklusionsmuster dar wie bei der ursprünglichen Einprobe aus Glasklarkunststoff. Der Patient gab ein leichtes Druckgefühl im gingivalen Bereich der extrahierten Zähne an, was auf die Weichgewebsschwellung zurückzuführen war, ansonsten bestätigte er ein angenehmes Tragegefühl. Auch beim Sprechen zeigten sich keine Adaptionsschwierigkeiten an den neuen Zahnersatz. Abschließend wurden die Schraubenkanäle mit Komposit verschlossen. Der Patient, welcher am Morgen zwei Zähne und eine schaukelnde Plast-Prothese im Unterkiefer trug, verließ nun die Praxis mit feststehendem vollbezahnten Kiefer (Abb. 10).

**Fazit**

Die beschriebene Kombination aus Backward Planning und Sofortversorgung von Implantatarbeiten bietet sowohl für den Chirurgen und den Patienten als auch für den Zahntechniker immense Vorteile. Navigierte Implantologie eröffnet dem Chirurgen maximale Planbarkeit und hohe Präzision bei der Implantation. Der Patient profitiert ganz klar von der sofortigen ästhetischen und funktionellen Versorgung. Und wir als Zahntechniker erhalten die



Gelegenheit, uns die bestmögliche Grundlage für die anzufertigende Prothetik zu schaffen.

**kontakt**



**ZTM Karoline Fischer-Brestrich**  
 Dental-Labor Dieter Schierz GmbH  
 Humboldtstraße 13  
 09599 Freiberg  
 Tel.: +49 3731 3965-0  
 info@dental-labor-schierz.de  
 www.dental-labor-schierz.de

**Abb. 7:** Gefräste und bemalte Brücke. **Abb. 8:** Vollnavigierte Implantation mit Guideschablone. **Abb. 9:** OPG nach Implantation. **Abb. 10:** Provisorische Brücke in situ. (Abbildungen: © Dr. Jan Spieckermann/Chemnitz, ZTM Karoline Fischer-Brestrich/Dental-Labor D. Schierz GmbH)

Kolumne  
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn  
Beratung Coaching Training



## Arten der Marktpositionierung

Frage: Welche Positionierungsarten gibt es, um mich und mein Labor für potenzielle Kunden attraktiv zu gestalten?

Als groben Anhaltspunkt kann jedes Dentallabor zwischen folgenden Positionierungen wählen:

- Qualität, im Sinne von Spitzenprodukt
- Innovation, im Sinne von erstem Anbieter auf dem Markt
- Preis, im Sinne von günstigstem Anbieter
- Emotion, im Sinne von exzellenter, individueller Kundenbindung

Darüber hinaus gibt es unzählige Kombinationen aus den aufgeführten Positionierungen. Manche von ihnen stärken die Attraktivität für Kunden und potenzielle Neukunden, andere schwächen sie. Wiederum andere schließen sich gegenseitig aus. Und das tun sie in der Regel, weil sie betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll kombinierbar sind.

Die Positionierung über die Qualität ist einem Sternerestaurant gleichzusetzen. Es werden nur allerfeinste Materialien mit viel Aufwand verarbeitet. Dem Kunden wird für sein Geld nur das allerbeste Produkt geliefert. Es versteht sich von selbst, dass Qualität und Preis sich gegenseitig ausschließen. Ähnlich verhält es sich mit der Kombination Innovation und Preis. Denn wer sich über die Innovation positioniert, benötigt hierfür Investitionsvolumen, welches sich wiederum im Preis des Produktes niederschlägt. Die Positionierung über den Preis erklärt sich von selbst. Bleibt noch die Emotion. Exzellente Kundenbindung ist die wohl stärkste und individuellste Positionierung. Nur sie ist nicht kopierbar. Allerdings kann die Emotion mit jeder anderen Art von Positionierung kombiniert werden.

Jedes Unternehmen hat eine Positionierung innerhalb dieses Quadrats, sei sie bewusst gewählt oder mit der Zeit entstanden. Wichtig ist es, diese ab und an auf den Prüfstein zu stellen. Hierbei können folgende Fragen hilfreich sein:

1. Welche Positionierung habe ich? (Im Zweifel kann man die eigene Kunden befragen.)

2. Ist das die Positionierung, die ich haben möchte?
3. Wenn ja, wie kann ich diese noch eindeutiger machen? Was sollte ich dafür tun bzw. lassen?
4. Wenn nein, welche Positionierung möchte ich stattdessen haben?
5. Welche Konsequenzen hat die neugewählte Positionierung für mein Unternehmen?
6. Möchte ich diese Konsequenzen und kann ich ihnen gerecht werden?
7. Wie kann ich sicherstellen, dass mein Umfeld (Bestands- und Zielkunden) von dieser Positionierung erfahren?

Eine konkrete Positionierung hat immer zur Konsequenz, dass man nicht für alle Zahnarztpraxen attraktiv sein kann. Positioniert man sich über Qualität, hat diese ihren Preis und ist damit unattraktiv für die Praxen, die möglichst günstig einkaufen wollen. Dies ließe sich nur ändern, wenn man das qualitative Spitzenprodukt zu einem Niedrigpreis abgeben möchte. Und damit ist auch klar, dass es zu einer professionellen Positionierung ebenfalls dazu gehört, nein sagen zu können und diese Entscheidung nicht immerzu hinterfragen zu lassen.

Finden Sie die Position, die zu Ihnen passt, leben Sie diese und wählen Sie sehr bewusst aus, welche Kunden zu Ihnen und Ihrer Positionierung passen. Dann macht Arbeiten Spaß und ist wirtschaftlich erfolgreich.

### kontakt

Claudia Huhn –  
Beratung Coaching Training  
Hohe Straße 28b  
57234 Wilnsdorf  
Tel.: +49 2739 891080  
ch@claudiahuhn.de  
www.claudiahuhn.de

Infos zur Autorin



## Der Markenname als Schlüssel zum Erfolg

Ein Beitrag von Christian Streckert.

Wer ein Unternehmen gründet, steht zunächst vor vielen Fragen. Eine der wichtigsten ist der Firmenname. Schließlich verbinden wir mit einer Marke Bilder und Emotionen. Wie soll mein Unternehmen heißen? Welche Zielgruppe möchte ich erreichen? Und, ist meine Idee überhaupt noch frei verfügbar oder bereits geschützt?



Beispiel: Der Markenname bezieht sich direkt auf die Ausrichtung des Unternehmens, nämlich den Zusammenschluss von DEntalLABOren. Foto: © DELABO.GROUP GmbH

Bei bekannten Labels wie Coca-Cola, Apple und Audi muss niemand einen Juristen beauftragen, um zu wissen, dass der Markenname geschützt ist. Sie sind weltweit bekannt und so erfolgreich, weil viele Komponenten zusammenpassen. Den Namen für die Automarke „Audi“ fand übrigens der Unternehmensgründer August Horch durch den Sohn eines Freundes. Da die Namensrechte an „Horch“ vergeben waren, übersetzte im Jahr 1910 der junge Gymnasiast Heinrich Fikentscher „Horch“ ins Lateinische. „Audi“ ist die Grundform im Singular von „audire“, was „Höre“ oder eben „Horch“ bedeutet. Eine geniale Idee, die auch heutzutage noch funktioniert.

Bleiben wir bei Beispielen aus der Automobilindustrie. Markennamen helfen beim Verkaufen – falsch gewählte Namen schaden einem Produkt oder einer Firma. Dies kann schnell passieren, wenn unterschiedliche sprachliche Bedeutungen um die Welt gehen. Ein Beispiel ist Audis Modellreihe „e-tron“. Auf Französisch heißt „étron“ übersetzt Kothaufen oder Stuhlgang. Mitsubishi kreierte ein Modell namens „Pajero“. Im süd-amerikanischen Raum rund um Chile und Argentinien bedeutet das etwas eher „Unschönes“. Welcher Kunde würde gerne einen Wagen fahren, der ähnlich eines Schimpfwortes oder Stuhlgang heißt?

Derartige Fehlgriffe sind kein Einzelfall. Die Liste misslungener

**Was macht eine gute Marke aus? Sind es die offensichtlichen Dinge wie ein klangvoller Name oder ein passendes Layout? Fakt ist, dass ein Kunde eine Marke auf vielen Ebenen (er)lebt und in Erinnerung behält.**

### Schädliche Fehlgriffe

Leider lässt sich nicht jeder Familienname oder Begriff einfach in eine andere Sprache übersetzen, um die Botschaft oder Idee hinter der Marke zu transportieren. Im Gegenteil, manchmal kann der Schuss auch nach hinten losge-

Markennamen ist lang. Vor einem Markteintritt sollte der Markenname daher zumindest Sprachprüfungen und Marktforschungstests bestehen und gegebenenfalls angepasst werden. Das ist allemal einfacher, als Produkte später wieder ganz vom Markt zu nehmen.

### Strategischer Markenaufbau in der Dentalbranche

#### Fallbeispiel

Die Essener Fachagentur dentalmedia, die sich auf das Marketing von Zahnarztpraxen und Dental-laboren spezialisiert hat, sollte für ein neues Unternehmen der Dentalbranche das Branding und Onlinemarketing übernehmen. Der Kunde, eine Gesellschaft mit Hauptsitz in Düsseldorf, übernimmt bundesweit Dentallabore, um sie zu einem großen Netzwerk zu formieren und am Markt zu positionieren.

Die Vorgaben für dentalmedia lauteten, einen Firmennamen zu konzipieren, der die Größe des Unternehmens widerspiegelt, zur Dentallaborbranche passt und markenrechtlich europaweit frei zu erwerben ist. Nach Rücksprache mit einer Kanzlei für Patent- und Markenrecht wurde schließlich der Name DELABO.GROUP kreiert und beim Patent- und Markenamt (DPMA) angemeldet.

Die Namenskreation beschreibt klar und verständlich, worum es geht, nämlich um den Zusammenschluss von DEntalLABOren. Der Zusatz „GROUP“, als englische Übersetzung von Gruppe, wurde gewählt, um auf die Unternehmensgröße hinzuweisen. Im Logo ergänzend steht „Leading dental labs“, was für „Ihre führenden Dentallabore“ steht.

#### Vielschichtige Festlegung

Der Aufbau des Markennamens ist auch in der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen wichtig. Vertrauen, Sympathie,



positive Emotionen sollen damit verknüpft werden. Kommunikation wie auch Optik sind wesentliche Faktoren. Also: Was macht eine gute Marke aus? Sind es die offensichtlichen Dinge wie ein klingvoller Name oder ein passendes Layout? Fakt ist, dass ein Kunde eine Marke auf vielen Ebenen (er)lebt und in Erinnerung behält.

Die den Kunden begleitende Frankfurter Fachkanzlei Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH rät: „Grundsätzlich ist es empfehlenswert, vor Anmeldung einer Marke eine Recherche in Bezug auf das jeweilige Zeichen durchzuführen. Dabei sollte die Auswahl der möglichen Begriffe zunächst durch eine Identitätsrecherche begrenzt und sodann durch eine Ähnlichkeitsrecherche geprüft werden. Hierdurch können mögliche Risiken, wie beispielsweise auch die Kollision mit bloß ähnlichen prioritätsälteren Marken, reduziert werden. Nach Festlegung der Bezeichnung kann diese als Marke geschützt werden. Dabei wird eine Marke nicht pauschal eingetragen, sondern beansprucht Schutz für bestimmte Klassen von Waren und/oder Dienstleistungen. Da mit dem Waren- und Dienstleistungsverzeichnis nicht nur der gegenwärtige, sondern auch der zukünftige Schutzzumfang der Marke festgelegt wird, sollten in das Verzeichnis auch solche Angaben aufgenommen werden, welche zukünftig für die Verwendung eines Zeichens von Bedeutung sein könnten.“

**Einheitliche Unternehmensidentität**

Im nächsten Schritt wurde die Corporate Identity, sprich die Unternehmensidentität, geschaffen, die die Marke auf professionelle Art und Weise präsentiert. Der Aufbau einer unverwechselbaren Markenidentität ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens. Die zentrale Frage lautet: Welche Zielgruppe möchte ich mit meinem Unternehmen erreichen? Die DELABO.GROUP richtet sich an Zahnärzte, innovative Dentallabore und Patienten. Hausschrift und Farbe bestechen im klaren und modernen Design in den Tönen Blau und Grau. Grundsätzlich sollte das gewählte Corporate Design im „Design Manual“ festgehalten werden, damit das Branding intern und extern vermittelt werden kann und einheitlich genutzt und somit die Marke gestärkt wird.

**Gelungene Online-Präsenz**

Heutzutage ist eine Website die Visitenkarte des Unternehmens. Hierbei ist der Domainname ein wichtiger Faktor. Dieser wurde bereits im ersten Schritt zur Namensgebung registriert. Neben der „.de“-Domain ist die „.com“-Domain für große Firmen kein unwichtiges Kriterium. Für das Konzept Corporate-Website und das Onlinemarketing

finden professionelle Foto- und Videoproduktionen in der Düsseldorfer Hauptzentrale sowie in den angeschlossenen Laboren der Gruppe statt. Die Geschäftsführer der DELABO.GROUP wurden zu ihren Funktionen interviewt und die Videosequenz auf der Website positioniert. Unterschiedliche Loops, die Kurzsequenzen aus den Dentallaboren zeigen, sind in die verschiedenen Kopfbereiche der Website integriert worden, um eine moderne und dynamische Firmenideologie wie auch dentale Ästhetik zu kommunizieren. Durch fachspezifischen Content und SEO-optimierte Texte ist die Website der DELABO.GROUP im Google Ranking zu den marktrelevanten Keywords gelistet.

**Fazit**

Kommunikation, Gestaltung, Begleitung und Anpassung der Marke ist ein kontinuierlicher Prozess. Werte der Marke verändern sich, die Zielgruppe ist stets im Wandel. Wie so oft verhält es sich auch hier nach dem Prinzip Heraklits: „panta rhei“ – „Alles fließt“.

**kontakt**



**Christian Streckert**  
Geschäftsführer  
Dentalmedia GmbH  
Talbogen 5  
45133 Essen-Bredeneu  
Tel.: +49 201 4765062  
info@dentalmedia.de  
www.dental-media.de



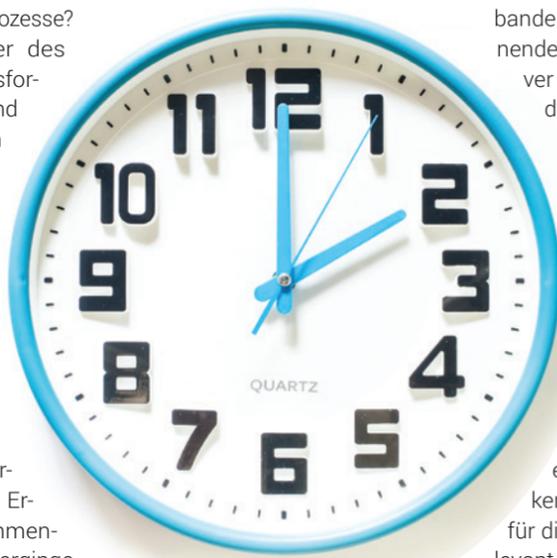
# Verbesserte Leistung dank manipulierter Zeitwahrnehmung

Studie: Beeinflussen experimentell veränderte Angaben zur zeitlichen Dauer kognitive Prozesse?

Dass kognitive Prozesse beeinflussen, wie wir die zeitliche Dauer von Ereignissen wahrnehmen, ist ein bekanntes Phänomen in der Forschung. Kaum untersucht sind hingegen Effekte in die andere Richtung: Beeinflussen experimentell veränderte Angaben zur zeitlichen Dauer ebenfalls kognitive Prozesse? Die Neurowissenschaftler des Leibniz-Instituts für Arbeitsforschung an der TU Dortmund (IfADo) sind dieser Frage in einer aktuellen Studie nachgegangen. Dabei haben sie erstmals untersucht, was im Gehirn passiert, wenn zeitliche Informationen manipuliert werden. Dazu haben sie Anzeigen zur Dauer der verstrichenen Zeit beschleunigt oder verlangsamt, ohne dass die Versuchspersonen davon wussten. Das Ergebnis: Hatten die Teilnehmenden den Eindruck, die Zeit verginge schneller, verbesserten sich ihre Leistungen.

dächtnisaufgaben lösen. Zwischen den Aufgabenblöcken wurden die Versuchspersonen nach ihrer eigenen Leistung gefragt. Auf dem PC wurde nebenbei die Uhrzeit eingeblendet. Dabei handelte es sich zu Beginn des Versuchs um die tatsächliche Uhrzeit. Im weiteren Verlauf wurde eine um 20 Prozent beschleunigte sowie eine um 20 Prozent verlangsamte Uhrzeit eingeblendet.

Es zeigte sich, dass die Versuchspersonen die Arbeitsgedächtnisaufgaben während des Blocks mit der schnelleren Uhr signifikant besser bearbeiteten. „Diese Befunde für die Versuche mit beschleunigter Zeit können damit zusammenhängen, dass die Probanden die an sich nicht so spannende Versuchsaufgabe als positiver wahrgenommen haben, weil die Zeit scheinbar schneller vorbeigegangen ist. Das wiederum führt dazu, dass sie der Aufgabe ihre volle Aufmerksamkeit zuwenden“, erklärt Studienautor Dr. Daniel Schneider vom IfADo. Die Studie zeigt, dass bereits kleine äußere Veränderungen die Leistung des Arbeitsgedächtnisses beeinflussen können. Dieses Erkenntnis könnte zum Beispiel für die Arbeitsplatzgestaltung relevant sein, etwa wenn es um die Frage geht, ob sich die bloße An- oder Abwesenheit von zeitlichen Informationen auf die Arbeitsleistung auswirken kann.



© S.Jitpitak/Shutterstock.com

**Erkenntnisse für die Arbeitsplatzgestaltung**

An der Studie haben 30 Versuchspersonen teilgenommen. Sie sollten am PC komplexe Arbeitsge-

sätzliche Uhrzeit. Im weiteren Verlauf wurde eine um 20 Prozent beschleunigte sowie eine um 20 Prozent verlangsamte Uhrzeit eingeblendet.

Quelle: IfADo – Leibniz-Institut für Arbeitsforschung an der TU Dortmund

ANZEIGE



VIDEO!  
FRÄSGERÄT  
IN ACTION

## Zirkonzahn®

### NEU! EXTRAGROSSER TELESKOPER ORBIT (Ø 125 mm)

4 BLOCKGRÖSSEN IM WECHSELORBIT DER FRÄSGERÄT-KOMFORTLINIE M2

Zirkon									
Kunststoff									
Aufbissschienen									

## Dentsply Sirona: Absage auch für IDS im September

Das Unternehmen erwarte keine entscheidenden Änderungen der Einschränkungen.



Walter Petersohn, Chief Commercial Officer Dentsply Sirona. (© Dentsply Sirona)

Nach der Verlegung der Internationalen Dental-Schau (IDS) in den September 2021 bleibt Dentsply Sirona bei seiner Entscheidung, nach Abwägung aller Fakten, von einer Teilnahme abzusehen. Dies gilt auch für die Dentsply Sirona-Marken VDW, MIS und Zhermack. Grundsätzlich stellt Dentsply Sirona die Sicherheit der Kunden und Mitarbeiter an erste Stelle bei allen Entscheidungen.

Nach Einschätzung von Dentsply Sirona zu Ende Januar werden sich die zu erwartenden Einschränkungen aufgrund der COVID-19-Pandemie bis zur kommenden IDS

nicht entscheidend ändern. Das Unternehmen geht unverändert davon aus, dass eine Beratungsnähe und -intensität, wie Dentsply Sirona und deren Kunden sie kennen und schätzen, mit großer Wahrscheinlichkeit auch im September nicht umgesetzt werden kann. Durch die bestehenden Reiseauflagen geht das Unternehmen auch weiter von weniger nationalen und vor allem internationalen Kundenbesuchen in Köln aus.

### Fehlende Planungssicherheit

Walter Petersohn, Chief Commercial Officer von Dentsply Sirona: „Diese Entscheidung ist uns sehr schwergefallen. Wir respektieren die Bemühungen der Veranstalter, durch die Verlegung der 39. IDS in den September 2021 diese Messe zu ermöglichen. Für die Vorbereitung einer derart großen Messe brauchen wir jedoch absolute Planungssicherheit, die es angesichts der COVID-19-Pandemie im Moment leider nicht gibt. Vieles, was die IDS und ihre ganz besondere Dynamik ausmacht, sehen wir zudem auch im September 2021 aufgrund der dann vermutlich noch bestehenden Corona-Auflagen leider nicht gewährleistet. Zudem steht der Gesundheitsschutz unserer Kunden und Mitarbeiter an erster

### ANZEIGE

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

Mehr unter  
**www.logo-dent.de**

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

Stelle. Wir verzichten daher schweren Herzens auf eine Teilnahme in diesem Jahr und freuen uns jetzt schon auf unsere Teilnahme an der 40. IDS.“

### kontakt

**Dentsply Sirona Deutschland GmbH**  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: +49 6251 16-0  
contact@dentsplysirona.com  
www.dentsplysirona.com



## Fehlzeiten 2020: Zuwachs psychischer Ursachen

hkk verzeichnet wachsende Zahlen durch Pandemie.

Im Corona-Jahr 2020 waren psychische Erkrankungen mit einem Anteil von 19,6 Prozent die zweithäufigste Ursache aller Fehlzeiten von Mitgliedern der hkk Krankenkasse. Dies ist ein Anstieg von 1,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2019: 18,2 Prozent). Eine häufigere Ursache waren nur sogenannte Muskel-Skelett-Erkrankungen, beispielsweise Rückenschmerzen, mit 22,2 Prozent. Platz 3 belegten Erkrankungen des Atmungssystems mit 13,4 Prozent. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Datenanalyse der hkk.

Im Jahr 2020 waren die erwerbstätigen Mitglieder der hkk im Durchschnitt 14,4 Tage arbeitsunfähig (2019: 14,1 Tage). 2,8 Tage davon standen im Zusammenhang mit psychischen Erkrankungen (2019: 2,6 Tage). „Wir haben bereits in den vergangenen Jahren eine Zunahme bei den Fehlzeiten durch psychische Erkrankungen beobachtet. Diese Entwicklung wurde durch die Corona-Pandemie noch verstärkt“, sagt hkk-Gesundheits- und Präventionsexperte Dr. Wolfgang Ritter.

### Berufstätige Frauen am häufigsten betroffen

Erwerbstätige Frauen waren im vergangenen Jahr mit 3,5 Fehltagen je Arbeitnehmerin am häufigsten von psychischen Erkrankungen betroffen – 2019 waren es noch 3,2 Fehl-

tage gewesen. Doch auch bei den berufstätigen Männern sind die Fehlzeiten aufgrund von psychischen Erkrankungen mit 2,2 Fehltagen je Arbeitnehmer um 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr angestiegen (2019: 2,0 Fehltagen).

### Prävention wichtiger denn je

Studien belegen, dass die Corona-bedingten Lockdown-Maßnahmen Nebenwirkungen haben, die ihrerseits die Gesundheit empfindlich beeinträchtigen können – etwa eine mögliche Doppelbelastung durch Homeoffice und Homeschooling oder familiäre Krisensituationen. „Zudem fallen viele Faktoren weg, auf denen unser psychisches Wohlbefinden fußt. So fehlen beispielsweise strukturierte Tagesabläufe, wie sie durch die Arbeit vorgegeben werden, ganz oder teilweise. Ebenso fehlt der vielfältige menschliche Austausch, den jeder täglich braucht. Um daraus entstehenden Erkrankungen vorzubeugen oder sich in einer akuten Situation zu entlasten, gilt es derzeit umso mehr, etwas für sich und seine Gesundheit zu tun“, so Ritter. Neben ggf. therapeutischer Unterstützung seien hierfür beispielsweise Online-Präventionskurse zu den Themen Bewegung, Entspannung und Ernährung eine gute Möglichkeit.

Quelle: hkk Krankenkasse

## Studie: Azubis können Digitalisierungstreiber sein

Eigenverantwortliche Projekte steigern digitale Kompetenz aller Beteiligten.



Das Projekt „Digiscouts – Auszubildende als Digitalisierungsscouts“ des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. Kompetenzzentrums (RKW) ermöglicht kleinen Teams von Azubis, in ihrem Betrieb ein Digitalisierungsprojekt zu entwickeln und eigenverantwortlich innerhalb von sechs Monaten umzusetzen. In einer Studie hat das RKW Kompetenzzentrum jetzt untersucht, wie

diese Projekte auf den Kompetenzerwerb der Auszubildenden und auf den digitalen Fortschritt der beteiligten Unternehmen wirken.

### Starke Kompetenzergebnisse

Die Auszubildenden haben – unabhängig von ihrem Ausbildungsberuf und Lehrjahr – über enorme Zuwächse bei den personalen und sozialen Kompetenzen wie Selbstorganisation, Problemlösefähig-

keiten, Verantwortungsbewusstsein und Kommunikationsfähigkeit berichtet. Die Hälfte der Befragten sah zudem einen Zuwachs bei Kompetenzen mit direktem IT-Bezug, wie beispielsweise dem Umgang mit Anwendungsprogrammen oder Datensicherheit. Beides sind basale Kompetenzen für die alltägliche Nutzung von digitaler Technik. Außerdem wuchs das Verständnis der Azubis für die betrieblichen Zusammenhänge und Wertschöpfungsketten.

Erworben haben sie diese Kompetenzen in erste Linie mit der Arbeit an ihrem Projekt, denn schon für das Identifizieren von Digitalisierungspotenzial mussten sie sich mit der Wertschöpfungskette des gesamten Unternehmens auseinandersetzen und entsprechende Informationen einholen. Zwei Drittel der Befragten konnten eine Projektidee umsetzen, die sie selbst entwickelt haben und ein weiteres Viertel griffen schon bestehende Ideen auf, die sie konkretisierten. Nur bei neun Prozent der Befragten kam die Projektidee von den Auszubildenden. Interessanterweise waren die Kom-

petenzergebnisse größer, wenn die Azubis ihr Projekt selbst als weniger erfolgreich einschätzten. Vermutlich haben gerade Schwierigkeiten in der Umsetzung das arbeitsplatznahe Lernen befördert.

### Zuwachs an digitaler Reife

Neben dem Kompetenzerwerb der Auszubildenden zielt das Projekt Digiscouts darauf ab, die digitale Reife in den mittelständischen Unternehmen zu befördern. Gefragt wurden die Unternehmen nach ihrer Einschätzung der

1. digitalen Durchdringung der unternehmensinternen Prozesse,
2. der Nutzung digitaler Geräte und Services sowie
3. dem Einfluss der Digitalisierung auf den Geschäftserfolg

jeweils zu Beginn und zum Ende der sechsmonatigen Projektlaufzeit. Im Schnitt gewannen sie acht Prozent hinzu, unabhängig von Branche und Größe. Die Erfolge bei den kleinen Unternehmen mit bis zu 49 Mitarbeitenden fielen dabei etwas größer aus als bei den mittleren und großen Firmen, wohl aufgrund des größeren „relativen Ge-

wichts“ der Projekte in den kleinen Unternehmen.

Alles in allem zeigt die Untersuchung, dass das Digiscouts-Projekt seine Ziele erreicht: Die kleinen und mittleren Unternehmen gewinnen an digitaler Reife und profitieren vom Kompetenzzuwachs ihrer Auszubildenden. Letztere können dank der Erfahrungen aus dem Projekt häufig in eine Expertenrolle wachsen und die Unternehmen wiederum steigern so ihre Attraktivität als Ausbildungsbetrieb.

Quelle: RKW Kompetenzzentrum

### ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentscheidgut**

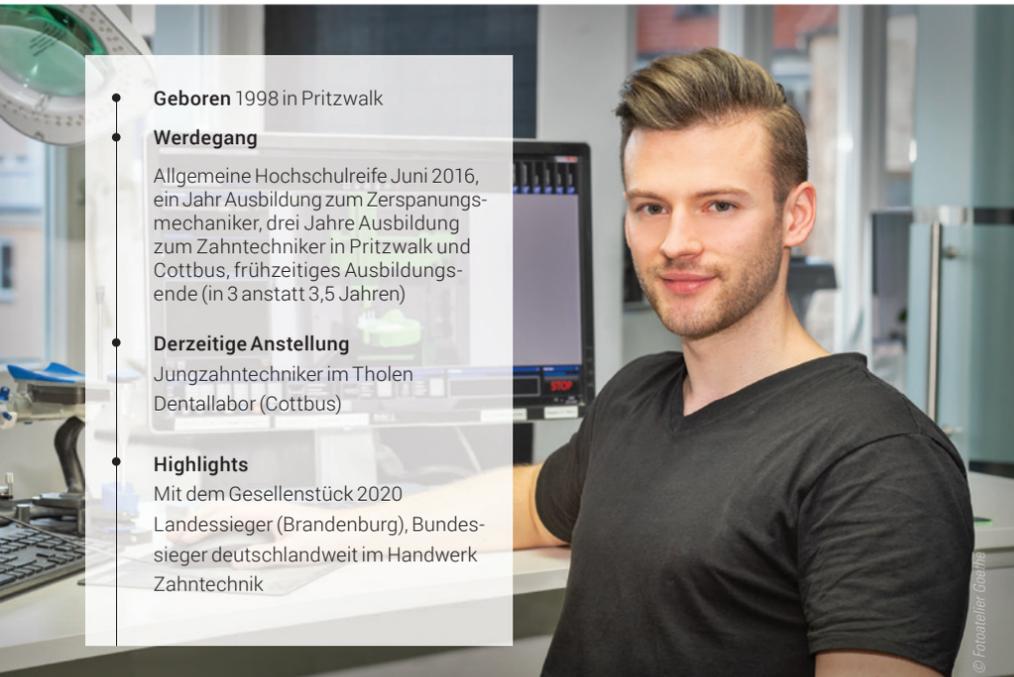
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

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

## Rising Star der Zahntechnik: Jung, ambitioniert und aus Pritzwalk

Im Bundeswettbewerb der besten Zahntechniker deutschlandweit setzte sich 2020 Brandon-Lee Ternes durch. Im Kurzinterview mit Marlene Hartinger, OEMUS MEDIA AG, verrät der junge und ambitionierte Zahntechniker, was ihn an seiner Disziplin so fasziniert und antreibt.



**Geboren** 1998 in Pritzwalk

### Werdegang

Allgemeine Hochschulreife Juni 2016, ein Jahr Ausbildung zum Zerspanungsmechaniker, drei Jahre Ausbildung zum Zahntechniker in Pritzwalk und Cottbus, frühzeitiges Ausbildungsende (in 3 anstatt 3,5 Jahren)

### Derzeitige Anstellung

Jungzahntechniker im Tholen Dentallabor (Cottbus)

### Highlights

Mit dem Gesellenstück 2020 Landessieger (Brandenburg), Bundesieger deutschlandweit im Handwerk Zahntechnik

**Herr Ternes, Sie haben sich im Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks im vergangenen Jahr durchgesetzt und sind, mit nur 22 Jahren, Deutschlands bester Zahntechniker. Wie sind Sie zur Zahntechnik gekommen und was reizt Sie an diesem Beruf?**

Mir wurde die Zahntechnik gewissermaßen mit in die Wiege gelegt, denn mein Vater ist Zahntechnikermeister und besitzt ein eigenes Labor in Berlin, wodurch ich bereits früh und auf ganz natürliche Weise mit der Zahntechnik in Kontakt gekommen bin. Über die Jahre habe ich dann eine wirkliche Leidenschaft für den Beruf entwickelt, vor allem fasziniert mich das breit gefächerte Arbeitsfeld. Man arbeitet mit unterschiedlichsten Werkstoffen, wie Metall, Keramik oder Kunststoff. Langeweile kommt so nie auf!

**Manuelle Zahntechnik versus Digitale Zahntechnik: Welche Fähigkeiten sind jeweils gefragt und was bevorzugen Sie?**

Präzises, feinfühliges Arbeiten, eine ruhige Hand, viel Geduld sowie handwerkliches Geschick sind notwendig, um in der manuellen Zahntechnik zu punkten. Auch Durchhaltevermögen ist gefragt, gerade dann, wenn mal etwas nicht gelingt. Ähnliche Fähigkeiten wie auch dreidimensionales Denken sind im digitalen Bereich gefordert. Für mich ist eine Verknüpfung aus manuell und digital, wie zum Beispiel in der Kombitechnik, optimal, weil es viele Möglichkeiten bietet, sich auch als junger Techniker zu bewähren.

**Was sind Ihre Pläne für die nächsten Berufsjahre?**

Ich versuche, in den kommenden Jahren so viel Erfahrung wie möglich zu sammeln und wie ein Schwamm alles aufzusaugen. Danach wartet die Meisterschule auf mich, wo ich meine Fähigkeiten wieder unter Beweis stellen möchte.

Vielen Dank für das kurze Gespräch.

## Kurzarbeit: Achtung vor Steuernachzahlung

Der Lohnsteuerhilfeverein Vereinigte Lohnsteuerhilfe e.V. (VLH) gibt Tipps, wie sich große Summen abmildern lassen.

Wer Kurzarbeitergeld erhält, muss erstens eine Steuererklärung abgeben und hat zweitens mit Steuernachzahlungen zu rechnen. Seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie im Frühjahr 2020 bekommen Arbeitnehmer schneller, leichter und auch etwas mehr Kurzarbeitergeld, und zwar zunächst befristet bis 31. Dezember 2021. Doch Vorsicht: Das Kurzarbeitergeld gehört zu den sogenannten Lohnersatzleistungen, die zwar grundsätzlich steuerfrei sind, aber für Kurzarbeitergeld gilt nach wie vor Folgendes:

1. Wer in einem Jahr Kurzarbeitergeld von mehr als 410 Euro erhält, der ist zur Abgabe einer Steuererklärung verpflichtet.
2. Der Bezug von Kurzarbeitergeld unterliegt dem Progressionsvorbehalt. Das bedeutet: Erhält ein Arbeitnehmer Kurzarbeitergeld, wird dieses Geld am Ende des Jahres zur Ermittlung des Steuersatzes auf sein Einkommen hinzugerechnet. Das ursprünglich steuerfreie Kurzarbeitergeld erhöht also den persönlichen Steuersatz, mit dem das restliche Einkommen versteuert wird. Obwohl das Kurzarbeitergeld steuerfrei ist, werden doch mehr Steuern fällig.

### Rechenbeispiel

Ein Arbeitnehmer ist kinderlos und verdient netto normalerweise 1.332 Euro. Sein Arbeitgeber beantragt für einen Monat Kurzarbeit und streicht die Hälfte der Arbeitszeit auf 20 Stunden pro Woche. Der Nettolohn des Arbeitnehmers sinkt damit auf beispielsweise 777 Euro, also 555 Euro weni-

ger. Die Bundesagentur übernimmt 60 Prozent des entgangenen Nettolohns, also 333 Euro. Zusammen kommt der Arbeitnehmer auf 1.110 Euro. Somit verdient er 222 Euro weniger. Ohne Kurzarbeitergeld würde er 555 Euro weniger verdienen. Die 333 Euro Kurzarbeitergeld aus dem Rechenbeispiel sind für den Arbeitnehmer steuerfrei. Aber der persönliche Steuersatz, mit dem das restliche Einkommen versteuert werden muss, erhöht sich. Das bedeutet: Bekommt ein Arbeitnehmer Kurzarbeitergeld, wird dieses auf sein zu versteuerndes Einkommen zur Ermittlung des (höheren) Steuersatzes hinzugerechnet. Am Ende zahlt er dann mehr Steuern, obwohl das Kurzarbeitergeld selbst steuerfrei ist.

**VLH-Tipp:** Abmildern kann diese Auswirkung nur, wer Kosten wie beispielsweise Dienst- und Handwerkerleistungen, Vorsorgeaufwendungen oder Spenden hatte – und diese Kosten in seiner Steuererklärung angibt. Ebenfalls zur Abmilderung beitragen können hohe Werbungskosten, dazu gehören zum Beispiel die Fahrtkosten und andere Ausgaben rund um den Beruf.

### Getrennte Veranlagung

Für Ehepaare und eingetragene Lebenspartner kann es in einigen Fällen sinnvoll sein, von der steuerlichen Zusammenveranlagung zur getrennten Veranlagung zu wechseln. Ob sich das lohnt, sollte ein Einkommensteuerexperte im Einzelfall durchrechnen.

Quelle: Vereinigte Lohnsteuerhilfe e.V. (VLH)

# ZAHNTECHNIKER LIEBEN ONLINE.

Und wir lieben euch auch!



**ZWP ONLINE**

www.zwp-online.info

OEMUS MEDIA AG

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

ANZEIGE

© master1305 - stock.adobe.com

# Grünes Licht für die MDR mit neuer Softwarelösung für das Dentallabor

Zahn-Techniker Philipp Lange gründete gemeinsam mit IT-Spezialist Leopold Junkers das Start-up-Unternehmen Datentalent. Mit ihrer innovativen und praxisorientierten Software „Datentalent“ möchten die Entwickler Laboren ein Mittel an die Hand reichen, dass bürokratische Probleme zugeschnitten auf die Anforderungen der neuen MDR für Anwender löst. Im Interview stellen sie nun ihre Software und deren Vorteile vor.



„Eine Software, die endlich zeitgerecht ist! Danke an Datentalent für eine enorme Erleichterung für die MDR. Der Support ist einfach klasse, hier werden zahntechnische wie auch technische Fragen zu 100 Prozent beantwortet. Die Idee und die Umsetzung sind komplett auf den zahntechnischen Alltag zugeschnitten. Die Anpassung der Software für mein Labor konnte von uns schnell umgesetzt werden. Selbst die älteren Techniker kommen hiermit wunderbar zurecht. Wir sind begeistert und freuen uns schon auf weitere Features für die Zukunft.“

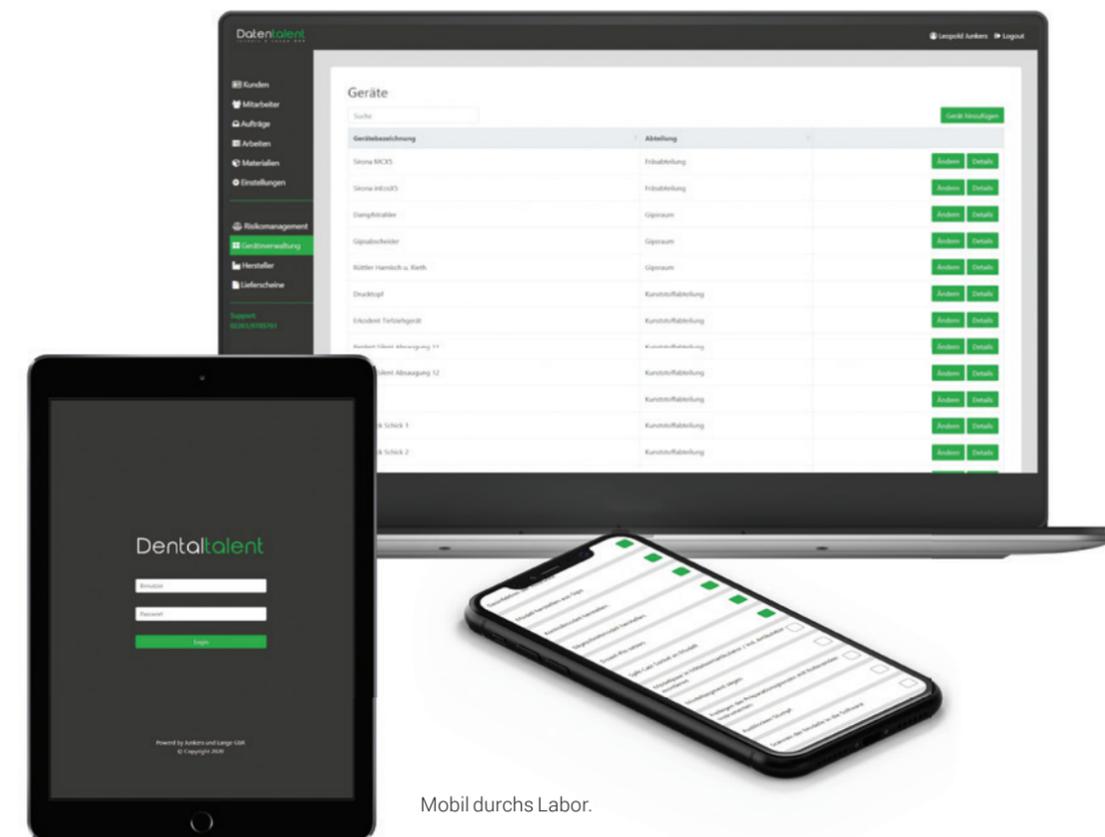
Ladislaus Papp  
Dentallabor Thomas Steuer GmbH

Sie haben „Datentalent“ als Start-up-Unternehmen gegründet, dem ja der Definition nach ein innovatives Produkt zugrundeliegt. Was ist das Ihre?

Stichwort ist hier die kommende EU-Medizinprodukteverordnung (MDR). Wir haben hierzu eine innovative Softwarelösung, die dafür sorgen soll, dass der bürokratische Aufwand in Zeiten der Digitalisierung einfacher, effektiver und effizienter wird. Unser Motto war von Anfang an „Alles anders“. Kurzum, mit Datentalent möchten wir eine Lösung anbieten, von der alle Labore und Praxislabore profitieren können, insbesondere durch eine höhere Effizienz im zahntechnisch bürokratischen Arbeitsalltag und mittels Transparenz von Preis und Software.

Wie haben Sie als IT-Spezialist und Zahn-Techniker zusammengefunden?

Wir müssen schmunzeln, wenn wir die Frage lesen. Bei einem guten Freund auf der Baustelle haben wir uns getroffen und ein bisschen geplaudert. Nachdem Leo erfahren hat, dass in der Zahntechnik viele Prozesse digital ablaufen und gute Software für die Herstellung von Zahnersatz benötigt wird, wurde sein Interesse geweckt. Er sah in bestehenden Softwarelösungen durch sein Know-how als Softwareentwickler teils erhebliches Verbesserungspotenzial. Sein Ziel ist es, Software effektiv und effizient mit einer einfachen



Mobil durchs Labor.

und intuitiven Bedienung zu entwickeln. Dabei orientiert er sich an den neusten und modernsten Konzepten der Nutzeroberflächenentwicklung. Nachdem Philipp ihm von der kommenden MDR erzählte, wuchs die Motivation auf beiden Seiten, eine Lösung zu entwickeln, welche realistisch in den Arbeitsalltag von Zahn-Technikern passt. Das war der Startschuss für „Datentalent“ und unsere Dentalsoftware „Datentalent“.

Welche Überlegungen gingen Ihrer Software konkret voraus?

Unser Hauptziel war von vornherein, ein Softwaresystem zu entwickeln, mit dessen Hilfe man sich auf

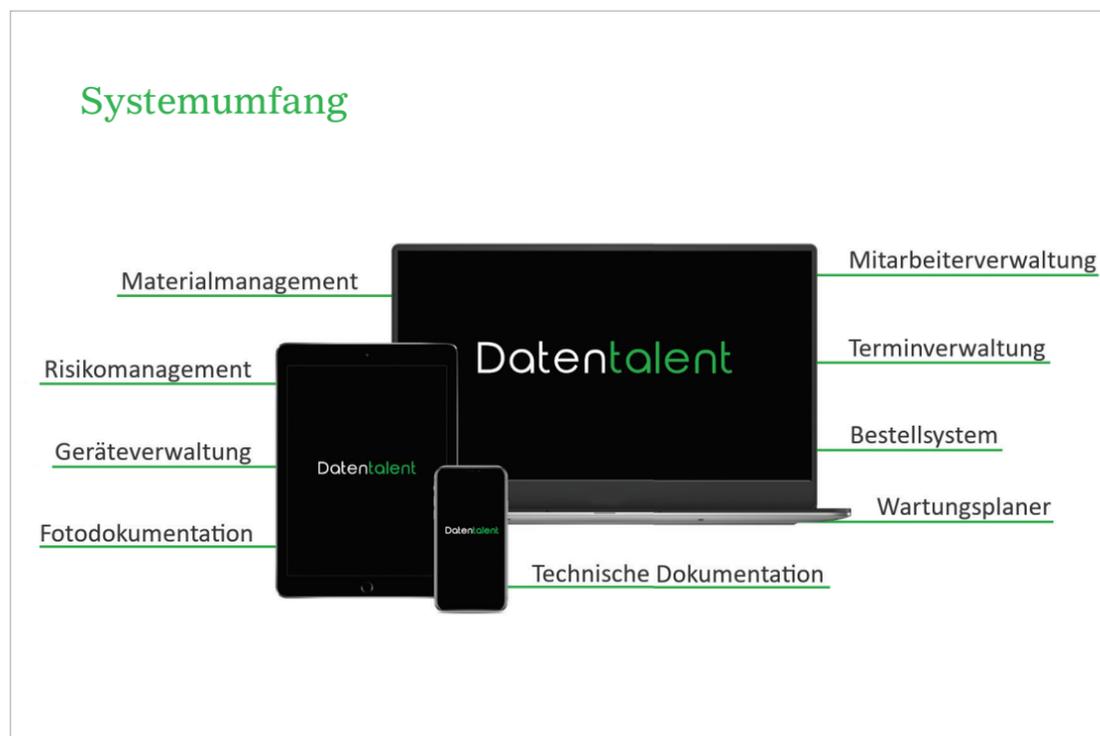
das Wesentliche, nämlich die zahntechnische Praktik, konzentrieren kann, gerade im Hinblick auf die MDR. Außerdem wollten wir eine direkte (mobile) Dokumentation, welche schnell und effizient vom Arbeitsplatz aus möglich ist, etablieren. Eine webbasierte Lösung, das Betriebssystem-unabhängig ist und ohne zusätzliche Hardware auskommt, war uns dafür sehr wichtig. Bei uns spielt es deshalb keine Rolle, ob ein Labor mit Apple oder Windows arbeitet. Die Datentalent-Software passt sich dem Labor an und nicht andersrum. Unsere Software sollte digital nicht vor neue Herausforderungen stellen, sondern einfach in der Handhabung sein, mit übersichtlichen Oberflächen – dies ist uns mit Datentalent auch gelungen. Unsere Software kann administrative Prozesse nicht nur optimieren, sondern auch übersichtlicher und sicherer gestalten.

Unser Motto war von Anfang an „Alles anders“.



„Seit geraumer Zeit arbeite ich mit der MDR Software der Firma Datentalent Junkers & Lange GbR. Es ist eine erhebliche Arbeitsersparnis und man merkt, dass ein Zahn-Technikermeister bei der Entwicklung mitgearbeitet hat. Es sind viele Features von Anfang an in der Software integriert, die man jederzeit schnell und einfach nach seinen Wünschen erweitern kann. Für mich und meine Techniker eine erhebliche Arbeitserleichterung im alltäglichen Geschäft. Ich möchte diese Software nicht mehr missen. Auch den Preis finde ich gut für das, was die Software bietet. So soll es sein!“

Simone Lau  
Dentalstudio Simone Lau



Was macht Ihre Softwarelösung so besonders?

Die Entwicklung der Dokumentations- und Verwaltungssoftware fand direkt im Laboralltag statt. So wurde auch gewährleistet, dass die Prozesse den Technikern angepasst werden und die Bedienung so einfach wie möglich bleibt. Intelligente übergreifende Schnittstellen integriert in die Software machen diese einzigartig. Durch die

Entwicklung im hauseigenen Labor sowie Ideen von Mitarbeitern und Kollegen konnten wir auf direktem Wege neue Features und Entwicklungsprozesse in die Software integrieren (Go-live neuer Features). So entstand eine Software mit einem Systemumfang, mehr als nur die MDR.

Die MDR betont im hohen Maß eine lückenlose Rückverfolgbarkeit, die mit unserer Software „Dentalalent“ vollumfänglich und darüber hinaus

**Welche Vorteile haben Zahntechniker\*innen durch die Installation, welchen Support können sie erwarten?**

Installation ist für uns ein Fremdwort, denn bei uns wird „freigeschaltet“. Die Testversion, die natürlich unverbindlich und kostenfrei ist, wird innerhalb von 24 Stunden freigeschaltet. Um den Laboren den Einstieg in die Software so einfach wie nur möglich zu gestalten, wird die Software mit rund 430 inte-

ein Ende haben. Für uns steht die enge Zusammenarbeit mit den Laboren und Zahntechnikern ganz weit oben auf der Prioritätenliste. Die Ideen und das Feedback, das wir von ihnen erhalten, haben einen direkten Einfluss auf die weitere Produktentwicklung.

**Herr Junkers, Herr Lange – vielen Dank für das Gespräch!**



Zahntechniker Philipp Lange (links) und IT-Spezialist Leopold Junkers, Gründer der Datentalent Junkers & Lange GbR.

„Wir haben es geschafft! Nach langem Zögern und gefühlten 150 Anläufen bin ich auf die Facebook- und Instagram-Werbung von Datentalent aufmerksam geworden. Datentalent hat eine Software entwickelt, die in meinem Labor die Umsetzung der Medical Device Regulation sehr stark vereinfacht hat. Alle wichtigen Kriterien sind vorinstalliert und lassen sich selbst während eines normalen Laboralltags auf die eigenen individuellen Unternehmensbedürfnisse ändern. In Nullkommanix war unsere Zahnmanufaktur MDR-fähig.“



Das Allerbeste:

1. Jeder Mitarbeiter bearbeitet die Software entweder durch das Labor-Tablet oder durch sein eigenes Smartphone.
2. Einfach zu bedienen, so wird es tatsächlich gelebt.
3. Support ist klasse.
4. Ich musste keine hohe Investition leisten, weil diese Software monatlich für ganz kleines Geld zu haben ist.
5. Danke Philipp, danke Leo für dieses tolle Instrument, welches mir den Rücken freihält!

ZTM Michael Reese  
Zahnmanufaktur Michael Reese

**kontakt**

**Leopold Junkers**  
IT-Spezialist, Programmier-Allrounder und Architekt für moderne Softwarelösungen

**Philipp Lange**  
Zahntechniker  
Dentallaborinhaber seit 2013

**Datentalent**

**Datentalent Junkers & Lange GbR**  
Frübergstraße 4  
51702 Bergneustadt  
Tel.: +49 2261 9785700  
info@datentalent.de  
www.datentalent.de

**Unsere Software sollte digital nicht vor neue Herausforderungen stellen, sondern einfach in der Handhabung sein, mit übersichtlichen Oberflächen – dies ist uns mit Dentalalent auch gelungen.**

im zahntechnischen Alltag effizient und einfach umzusetzen ist. Alle zahntechnischen Informationen sind bei uns zentral erfasst.

Die Software verlangt keinen zusätzlichen Platz im Labor durch etwaige neue Hardware. Hardware-Probleme werden dadurch minimiert und ein störungsfreies Arbeiten ist möglich. Es sind keine Installationen vor Ort nötig und es gibt keine Ausfallzeiten. Dokumente, Fotos etc. können zudem auf direktem Wege in Echtzeit aus der Praxis hinzugefügt werden, sodass der Techniker im Labor direkt auf die Daten zugreifen kann.

grierten Arbeitsschritten ausgeliefert. Das Labor kann also direkt mit der „MDR“ loslegen. Die Erfahrungen mit unseren Kunden zeigen, dass ihnen auch sehr wichtig ist, Ausfallzeiten wie bei Installationen zu vermeiden. Updates werden bei uns automatisch eingespielt, daher gibt es keine Systemunterbrechungen.

Wenn wir über Support sprechen, haben wir nur positive Resonanz erhalten. Dadurch, dass (zahn)technische Probleme und Fragen bzgl. der MDR vollumfänglich sofort von uns beantwortet werden können, stehen wir im Support weit oben.

**Was können wir in Zukunft noch erwarten?**

Unsere Entwicklungen laufen auf Hochtouren, wie z. B. unser Bestellsystem mit einer integrierten Schnittstelle zum Hersteller oder dem Dentaldepot. Es gibt viele Verwaltungsprozesse im Labor, bei denen wir erhebliches Verbesserungspotenzial sehen. In Zukunft werden wir noch einige komplexe und zeitintensive Themen in Angriff nehmen, der analoge Wahnsinn muss

**Vorteile von Dentalalent**

- keine Lizenzgebühren
- keine teuren Hardware-Anschaffungen
- keine Serviceverträge
- keine Update-Kosten
- kein zusätzliches IT-Personal
- keine Support-Kosten
- keine Schulungen
- keine Datensicherungskosten

**Der Verwaltungsalltag wird in Zukunft mit uns einfacher und effizienter.**

ANZEIGE

# FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU

## 9.-13. März 2021

**ONLINE UND LIVE!**



**THOMAS RIEHL**  
3Shape



**MICHAEL FROHNAPFEL**  
imes-icore®



**DAVID FIGGE**  
prிடidenta®



**HEINRICH ARENDT**  
METOXIT



**RENÉ OPPELT**  
FLUSSFISCH



**FREDERIC FLUSSFISCH**  
FLUSSFISCH

Eine Auswahl unserer Experten auf der FDS

- Digitales come together
- Live Chats mit Experten
- Workshops
- Gemeinsam Zukunft gestalten

**JETZT TERMINE SICHERN: [www.fds.dental](http://www.fds.dental)**

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

FLUSSFISCH

since 1911

# Modernes Zirkonoxid mit verfeinerten Eigenschaften

Seit einigen Monaten etabliert sich das durchdachte Zirkonoxid-Konzept der dentona AG immer mehr unter Zahntechnikern. Rund um das feinjustierte Zirkonoxid optimill 3D PRO Zir wurde eine durchdachte Systematik für monolithische Restaurationen etabliert.



optimill 3D PRO Zir im Überblick:

- Festigkeitsgradient, hohe Biegefestigkeit im zervikalen Bereich (1.050 MPa)
- natürlicher Verlauf von Farbe und Transluzenz
- hohe Dichte und hochglatte Oberflächen
- hohe Transluzenz (57 Prozent) im inzisalen Bereich ohne Graustich
- Symbiose aus Wirtschaftlichkeit, Ästhetik und Sicherheit

luzenz im Bereich des Zahnschmelzes (57 Prozent) und ein gewünscht opaker Effekt am Zahnhals (43 Prozent).

## Praktisches Mal-Schicht-Konzept

Für die Individualisierung der Restaurationen bietet dentona mit dem Mal-Schicht-Konzept Biomic Stain/Glaze keramisch basierte 2D- und 3D-Pasten an. Damit wird der ästhetische Effekt von Vollkeramikrestaurationen einfach maximiert. Dank der klugen Systematik überzeugt Biomic Stain/Glaze mit erstaunlicher Vielfalt. Die 2D-Pasten haben eine moderate Viskosität und dienen dem Nachahmen farblicher Charakteristika. Die 3D-Pasten-Kombinationen sorgen für Textureffekte. Dank des hohen Grades an Plastizität können im Mal-Schicht-Verfahren (Mikroschichtung) Feinheiten in Form und Morphologie angepasst werden. Alle Pasten haben eine optimale Lichtdurchlässigkeit und Fluoreszenz.

## Natürliche Farbeffekte mit Anmischplatte

Für das Anmischen der Pasten von Biomic Stain/Glaze bietet dentona

**Abb. 1:** optimill 3D PRO Zir – der Allrounder unter den Zirkonoxiden – ist optimal geeignet für die monolithische Fertigung (in Blank- und Blockform). **Abb. 2:** Monolithische Frontzahnrestauration aus optimill 3D PRO Zir, individualisiert mit dem Mal-Schicht-Konzept Shade/Glaze. **Abb. 3:** Mit Biomic Stain/Glaze wird die monolithische Restauration in wenigen Schritten zum Leben erweckt; 2D-Pasten für farbliche Charakterisierungen und 3D-Pasten für filigrane Texturen und feine Formadaptionen.

Bei der Entscheidung für einen metallfreien Zahnersatz stehen Zahntechniker vor einer breiten Palette an Materialien. Allein bei den Zirkonoxid-Materialien gibt es zahlreiche Anbieter und Produkte. Viele Materialien kommen von einem Hersteller und werden international unter verschiedenen Markennamen vertrieben. Auch

thischen Restauration angeboten. Pfiffige Hilfsmittel für Zahntechniker sind zudem der optimill 3D Shade Matcher (Farbindikator aus Zirkonoxid) und die optimill 3D Colour Plate (Anmischplatte aus Zirkonoxid).

## Allrounder unter den Zirkonoxiden

Mit einem Materialkonzept eine breite Indikationsvielfalt abdecken – so der Wunsch vieler Zahntechniker. optimill 3D PRO Zir ist die Antwort darauf. Das Material beeindruckt mit einer Transluzenz von 57 Prozent und der zugleich hohen Festigkeit (circa 1.050 MPa im zervikalen Bereich). Besonderheit ist, dass dieses Zirkonoxid nicht aus einzelnen Schichten innerhalb eines Blanks besteht, sondern mit seinem Verlauf ein äußerst homogenes Ergebnis erzielt.

## Ohne aufwendige Schichtung zum Ziel

Die keramische Schichtung ist mit optimill 3D PRO Zir in den meisten Indikationen überflüssig. Ob Seitenzahnbereich oder Frontzahngebiet – die monolithische Umsetzung genehmigt in fast allen Fällen ästhetisch adäquate Ergebnisse. Novum ist zusätzlich zum optimierten Verlauf der Festigkeit das ästhetische Konzept. optimill 3D PRO Zir steht in 16 Farbabstufungen zur Verfügung. Der schichtlose Übergang sorgt für die Imitation eines echten Farbverlaufs. Hinzu kommt ein abnehmender Transluzenzgradient. Ergebnis ist eine natürlich wirkende Trans-

### 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

Aidite aus China ist ein bekannter Hersteller von Zirkonoxiden. Der global tätige Anbieter von Dentalmaterialien ist mit seiner mehr als 25-jährigen Erfahrung in der Forschung, Entwicklung und Herstellung von Zirkonoxid einer der führenden Produzenten weltweit. In Zusammenarbeit mit Aidite hat dentona das Zirkonoxid-System optimill aufgesetzt. Das Konzept basiert auf einem innovativen Zirkonoxid-Material, einer ausgeklügelten Systematik und smarten Hilfsmitteln. Im Zentrum steht das feinjustierte Zirkonoxid optimill 3D PRO Zir. Passend dazu werden mit dem Mal-Schicht-Konzept Biomic Stain/Glaze Pasten für Charakterisierungen der monoli-





Abb. 4: Mit dem 3D Shade Matcher (Referenz-Farbstäbchen aus dem Zirkonoxid 3D PRO Zir) wird der Übertragungserfolg der Zahnfarbe von der Praxis in das Labor maximiert. Abb. 5: Malfarbe auf einer weißen Platte und im Vergleich dazu auf einer 3D-Colour-Plate. Auf „zahnfarbenem“ Untergrund wirkt die Farbe deutlich realistischer.

eine clevere Alternative zu weißen Keramikplatten. Zusammen mit Aidite wurde eine drehbare Mischplatte aus optimill 3D PRO Zir entworfen: die 3D Colour Plates. Die Anmischplatten bestehen aus demselben Material, aus dem die Restauration hergestellt wird. Aus verschiedenen Farben gefertigt (hell, mittel, dunkel), wählen Zahntechniker die passende Platte und mischen die Mal-Schicht-Pasten entsprechend. So kann direkt auf der

Platte beurteilt werden, wie die Farbe auf der Restauration aussehen wird.

**Farbindikator (Farbskala)**

Ergänzt wird die Systematik durch eine Farbreferenz aus Zirkonoxid. Für die zuverlässige Farbbestimmung im Mund des Patienten steht der optimill 3D Shade Matcher zur Verfügung. Dieser Farbindikator besteht aus echten 3D PRO Zir-Zähnen. Das Material der Referenzzähne

ist also identisch mit dem Material für die Restauration. Abweichungen zwischen der am Patienten ermittelten Zahnfarbe und der Restauration werden dank der gleichen Lichtwirkung effektiv vermieden. Mit optimill 3D PRO Zir (Hersteller Aidite) bietet die dentona AG ein wirtschaftliches Konzept zum Herstellen monolithischer Zirkonoxidrestorationen – eine neue Evolutionsstufe im Bereich monolithischer Restaurationen.

**kontakt**

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

ANZEIGE

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

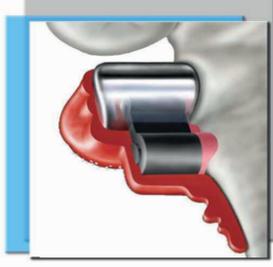
## TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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



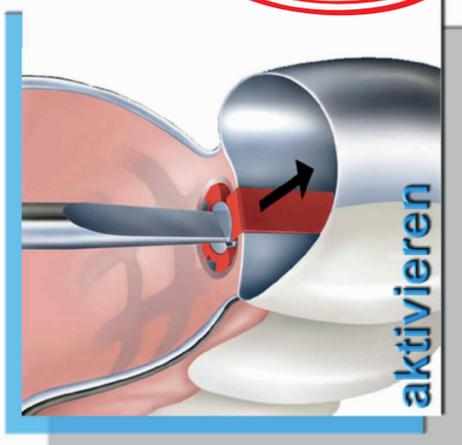
**platzieren**



**modellieren**



Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



**aktivieren**

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

Compatible with **exocad**

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:





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.

Stempel

per Fax an 02331 / 8081 - 18

**Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880**

## Exklusive Einblicke, individuelle Gespräche – auf der FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU

Abwechslungsreich und komplett digital findet der Branchentreff Mitte März statt.

Wenn die Großen passen müssen, zeigen sich die Vorteile der Kleinen: flexibel, kundennah und individuell. Statt auf eine große internationale Messe können sich jetzt alle auf den kleinen, aber feinen Branchentreff im März freuen – die FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU. Das abwechslungsreiche, komplett digitale Programm steht inzwischen weitgehend. Es bietet interessante Einblicke in die Produktion und die Betriebsstätten namhafter Dentalunternehmen, zeigt neue Trends und Produktentwicklungen und bietet an den ursprünglich angesetzten fünf Messtagen vom 9. bis zum 13. März 2021 reichlich Gelegenheit für individuelle Gespräche mit Experten – online und sicher.

### Laser-Sinter-Produktion aus nächster Nähe

So nimmt zum Beispiel der Gastgeber, die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH, die Besucher mit auf einen virtuellen Rundgang durch die Laser-Sinter-Produktion, bei der das Unternehmen seit zwölf Jahren in Deutschland Vorreiter ist und ein einzigartiges technologisches Know-how und vielfältige praktische Erfahrungen besitzt. Gezeigt werden sowohl die Maschinen im Produktionsprozess als auch herausragende Ergebnisse von Einzelkappen über großspannige Brückenkonstruktionen bis zu Klammermodellgüssen, ergänzt durch Live-Demonstrationen der FLUSSFISCH-Experten zum Konstruktionsdesign

und zur optimalen Weiterbearbeitung im Labor. Einen kleinen Vorschmack bietet ein kurzes Appetizer-Video, das jetzt schon abrufbar ist (siehe QR-Code).

### Jeder Tag ein spezieller Fokus

Die Friends, die FLUSSFISCH auf der FDS versammelt hat, repräsentieren alle wesentlichen Bereiche der Dentaltechnik, wie Scanner (3Shape, smart optics), Frässys-

teme und -werkzeuge (imes-icore, DATRON), Zirkon-Blanks (pritidenta, Metoxit), 3D-Drucker (envisionTEC) und Brennöfen (DEKEMA). So wird zum Beispiel in eindrucksvollen Videos die technologisch sehr aufwendige Pressung von Zirkon-Blanks mit hochpräzisen Produktionsrobotern und gigantischen Sinteröfen gezeigt. „Jeder Tag der FDS wird einen besonderen Fokus auf ein spezielles Thema haben“,

kündigt Gastgeber Tim-Frederic Flussfisch an. „Zwischen 10 und 16 Uhr bieten wir an den fünf Tagen die Möglichkeit, Webinare, Interviews, Videos und die Firma FLUSSFISCH live zu erleben.“

### Persönlicher Austausch

Aber was wäre eine Messe ohne das Gespräch am Messestand? „Auch für den persönlichen Austausch mit Experten für die jeweiligen Be-

reiche ist wie bei einer physischen Messe gesorgt!“, verspricht Tim-Frederic Flussfisch. „Ich lade alle Besucherinnen und Besucher der FDS ein, direkt mit uns und unseren Friends zu sprechen und alle ihre Fragen loszuwerden. Mit wenigen Klicks können Sie Ihr ganz individuelles Gespräch jetzt schon buchen.“ So funktioniert es: FDS-Internetseite [www.fds.dental](http://www.fds.dental) aufrufen, Termin kalender anklicken, gewünschten Friend oder Experten auswählen, passendes Zeitfenster wählen – fertig! Die Interessenten bekommen dann einen Zoom-Zugangslink zugeschickt, mit dem sie sich zur vereinbarten Zeit mit dem ausgewählten Experten verbinden können.

Alle aktuellen Informationen über das Programm und die Termine liefert der FDS-Newsletter, der auf der Website [www.fds.dental](http://www.fds.dental) abonniert werden kann.

### kontakt

**MICHAEL FLUSSFISCH GmbH**  
Friesenweg 7  
22763 Hamburg  
Tel.: +49 40 860766  
[info@flussfisch-dental.de](mailto:info@flussfisch-dental.de)  
[www.flussfisch.de](http://www.flussfisch.de)  
[www.fds.dental](http://www.fds.dental)

## DDT Düsseldorf im Juni 2021

Corona-bedingte Veränderung: Digitale Dentale Technologien jetzt am 25. und 26. Juni 2021 in Düsseldorf.

Nach dem zunächst erfolgten Umzug von Hagen nach Düsseldorf wird nun auch der ursprünglich für April geplante Termin Corona-bedingt auf Juni verschoben. Die Veranstalter versprechen sich für alle Beteiligten so mehr Planungssicherheit.

Am 25. und 26. Juni 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 neben der Termin- auch eine Standortverschiebung. Als neue Location wurde zunächst 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. Für die Wahl des alternativen Veranstaltungsortes wurde jetzt u. a. analysiert, woher die Teilnehmerinnen 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 Veranstaltung 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. Es werden neue Programmpunkte in Form eines teilweise separaten zahnärztlichen Podiums aufgenommen, um verstärkt auch diese Zielgruppe ins Boot zu holen.

Das Programm ist aktuell in Vorbereitung und kann bereits jetzt per E-Mail an [event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) angefordert werden.

*Hinweis: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!*



Online-Anmeldung



### kontakt

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-308  
Fax: +49 341 48474-290  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de)  
[www.oemus.com](http://www.oemus.com)  
[www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)



## Das digitale Labor auf der AG.Live CON

Amann Girschbach präsentiert bei virtuellem Kongress im April Wege in die Zukunft.

Digitalisierung ist für die Dentalbranche das zentrale Zukunftsthema. Sie erfordert Veränderungen, bietet aber lukrative Chancen. Wie diese einfach zu erschließen sind, zeigt Amann Girschbach vom 20. bis 24. April im innovativen virtuellen Kongress AG.Live CON. Renommierte Zahntechniker\*innen und Behandler\*innen treffen mit führenden Köpfen der Forschung zusammen, um attraktive Wege in die fortgeschrittene Digitalisierung kennenzulernen. An der auf September verschobenen Internationalen Dental-Schau IDS in Köln beteiligt sich Amann Girschbach 2021 nicht in gewohntem Umfang.

### Direktversorgungen bei einfachen Restaurationen

Schon seit vielen Jahren begleitet Amann Girschbach mit seiner Innovationskraft Zahntechniker\*innen bei der Digitalisierung ihrer Workflows. Aus dieser Vorreiterrolle heraus unterstützt das österreichische Unternehmen die Labore und Praxen auch beim nächsten Schritt in Richtung digitale Transformation. Der Trend ist eindeutig: Die Nachfrage nach Direkt-



versorgungen bei einfachen Restaurationen wird immer größer. Dadurch drohen etablierte Strukturen und klassische Grenzen zwischen Labor und Praxis aufzubrechen. Doch die Digitalisierung eignet sich optimal, um mit neuen Formen der Zusammenarbeit die Win-win-Situation von

Zahntechnik und Zahnmedizin auszubauen. Das Wohl der Patient\*innen bleibt dabei stets im Mittelpunkt.

### Effizientes Infrastrukturmanagement

Für die optimale Vernetzung beider Seiten hat Amann Girschbach die

Plattform AG.Live entwickelt, die nun im Rahmen des virtuellen Kongresses und Expo vorgestellt wird. AG.Live bietet ein Infrastruktur- und Patientenfallmanagement in einer bisher nicht realisierbaren Durchgängigkeit und Effizienz. Dadurch wird es z.B. möglich, hochqualita-

tive Direktversorgungen in Zusammenarbeit mit dem Labor anzubieten. Die Expertise der Zahntechniker\*innen ist für Zahnärzte\*innen stets abrufbereit. Selbst bei einfachen Restaurationen kann sehr schnell gemeinsam entschieden werden, ob eine direkte Umsetzung möglich ist, oder die Spezialisten\*innen im Labor gefragt sind.

Weitere Informationen und Registrierung zum virtuellen Kongress mit Expo unter [show.aglivecon.digital](http://show.aglivecon.digital)

### kontakt

#### Amann Girschbach AG

Herrschaftswiesen 1  
6842 Koblach  
Österreich  
Tel.: +49 7231 957-100  
germany@amanngirschbach.com  
www.amanngirschbach.com

ANZEIGE

## BESTELLSERVICE

### Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2020

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Fax an

**+49 341 48474-290**

Hiermit möchte ich folgende Jahrbücher bestellen  
(Bitte entsprechende Anzahl eintragen!):

_____	Digitale Dentale Technologien 2020	49,- Euro*
_____	Endodontie 2021	49,- Euro*
_____	Implantologie 2020	69,- Euro*
_____	Prophylaxe 2020	49,- Euro*

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
Telefon/E-Mail

\_\_\_\_\_  
Unterschrift



Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch folgende Themen:

Grundlagenartikel

Fallbeispiele

Marktübersichten

Produktinformationen

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

Stempel

ZT 2/21

## Konzept „3/0“: ADT 2021 findet statt

Mit drei Strategien und null Risiko findet die ADT 2021 vom 3. bis zum 5. Juni in Nürtingen statt. Ob als Hybrid-Kongress oder reine Online-Veranstaltung – das Programm von 2020 konnte fast vollständig auf dieses Jahr übertragen werden.



**Abb. 1:** Prof. Dr. Daniel Edelhoff und ZTM Wolfgang Weisser freuen sich auf die Jahrestagung 2021. **Abb. 2:** Die jungen Referentinnen und Referenten vom FORUM 25 – die Nachwuchsförderung der ADT findet auch 2021 statt. **Abb. 3:** Die K3N-Stadthalle im schönen Nürtingen ist Veranstaltungs- und Austragungsort der ADT-Jahrestagung 2021.

(Fotos: © ADT e.V.)

ADT 2021  
3. – 5. Juni

Die ADT hält an der K3N-Stadthalle in Nürtingen fest und würde von dort aus auch die Online-Veranstaltung vom 3. bis zum 5. Juni ausstrahlen, um so viel Normalität, Stabilität und Atmosphäre wie möglich zu erhalten. „Die ADT-Jahrestagung 2021 findet definitiv statt – im ‚unglücklichsten Fall‘ (und damit ist ein widerwartiges hohes Infektionsgeschehen gemeint) als reine Online-Veranstaltung“, so Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Präsident der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT). Geplant werden drei Strategien: viele Präsenzteilnehmende, eine beschränkte Anzahl an Präsenzteilnehmenden (z. B. 200 Personen) oder die reine Online-Veranstaltung. Die Präsenzveranstaltung wird in jedem Fall live gestreamt, sodass zum einen bei einer Beschränkung auch diejenigen teilnehmen können, die keinen Präsenzplatz ergattert haben. Zum anderen ist damit auch an diejenigen Teilnehmenden gedacht, die terminlich oder aus Vorsicht nicht in Nürtingen sein können. Präsenzplätze werden nach dem Motto „first come first serve“ vergeben.



### „Null finanzielles Risiko“

Der Konzeptbaustein „Null finanzielles Risiko“ gilt für Teilnehmende und Ausstellende gleichermaßen und besagt, dass erst dann eine Rechnung erstellt wird, wenn Klarheit herrscht, welche Strategie definitiv gefahren wird. Dies soll zur frühzeitigen Anmeldung motivieren.

Die Tagungsgebühren sind für die beiden Veranstaltungsvarianten (Präsenz/Live-Streaming) dieselben und schließen einen zeitlich begrenzten „On-Demand“-Zugriff ein.

### Interessante Inhalte in jeder Form

Das Programm von 2020 konnte fast vollständig auf 2021 übertragen werden, sodass den Teilnehmenden interessante Inhalte von 30 Referenten und Referentinnen geboten werden. Das

„FORUM 25“ wird ebenfalls gestreamt. Die Abendveranstaltungen werden nach dem dann herrschenden Infektionsgeschehen durchgeführt. „Wir planen alle Varianten und reagieren dann auf die aktuelle Situation“, so Prof. Edelhoff weiter. Damit den Online-Teilnehmenden die Neuigkeiten der Dentalindustrie nicht verborgen bleiben, werden aktuell vor Ort Interviews und Demonstrationen aufgezeichnet und in den Pausen abgespielt. Streaming-Teilnehmende erhalten selbstverständlich auch Fortbildungspunkte entsprechend ihrer Buchung.

Die Workshops werden vom Anbieter individuell (je nach Inhalten und Struktur) auch online angeboten. Für die Workshops gilt eine

Mindest- und Maximum-Teilnehmerzahl, die der Anbieter vorgibt. Workshops können nur von Tagungsteilnehmenden gebucht werden und sind dann kostenfrei. „Mit unserem Konzept 3/0 haben wir alle Möglichkeiten ausgeschöpft und für jeden Teilnehmenden ein Angebot“, resümiert ZTM Wolfgang Weisser, Vizepräsident der ADT.

### Mach mit im FORUM 25 auf der ADT!

Parallel zum Vortragsprogramm präsentieren seit Jahren Nachwuchsreferierende aus Zahntechnik und Zahnmedizin, was sie für ihren Beruf brennen lässt. Bewerbungen sind nur noch bis 15. März möglich.

Mit dem FORUM 25 sind speziell Jungreferierende aus Praxis und Labor mit Interesse am Beruf und der eigenen beruflichen Entwicklung angesprochen. Wer den rasend schnellen Wandel im dentalen Umfeld nicht passiv erdulden, sondern aktiv und kreativ mitgestalten möchte, erhält in diesem Forum die Chance, die Leidenschaft für den eigenen Beruf auszudrücken. Es winken ein Honorar, Sachpreise und Kontakte für die Zukunft!

Das ausführliche Konzept 3/0, das Programm, Details zum FORUM 25 sowie die Anmeldemöglichkeit zur Jahrestagung finden Sie auf der Website [www.adt-jahrestagung.de](http://www.adt-jahrestagung.de)



### kontakt

**Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologien e.V.**  
Geschäftsstelle Marion Becht  
Weinstraße Süd 4  
67281 Kirchheim  
Tel.: +49 6359 308787  
[becht@ag-dentale-technologie.de](mailto:becht@ag-dentale-technologie.de)  
[www.adt-jahrestagung.de](http://www.adt-jahrestagung.de)

Nachbericht und Bildergalerie ADT 2019



## 3D-Druck von Abdrucklöffeln und Bohrschablonen

ARGEN Digital erweitert 3D-Print in Düsseldorf.



© ARGEN Dental

Individuelle Abdrucklöffel und Bohrschablonen werden jetzt auch in Düsseldorf gedruckt. Zahntechniker\*innen senden ihren selbst konstruierten STL-Datensatz an ARGEN

Digital. Der digitale Fräs- und Druckdienstleister stellt die individuellen Löffel und Bohrschablonen aus CE-zertifiziertem und biokompatiblen Material im 3D-Druckverfahren her

und liefert innerhalb von 48 Stunden an Dentallabore. Die farbigen Abdrucklöffel zeichnen sich durch eine sehr ansprechende, homogene Oberfläche und exakte Dimensionierung aus. Die durchgängige Fläche ohne Löffelgriffansatzstellen bietet Anwendern den Vorteil der geringen Bruchgefahr. Gefertigt werden die 3D-Printerzeugnisse auf dem High-End-3D-Drucker von der Firma Carbon®, bekannt für deren patentiertes 3D-Druckverfahren.

Auch Bohrschablonen gehören jetzt zu dem 3D-Print-Portfolio neben Arbeitsmodellen, Stümp-

fen und Gingivamasken. Verarbeitet werden alle von Zahn Technikern konstruierten STL-Datensätze in Bohrschablonen ohne Bohrhülsen. Lediglich eine aktuelle Bibliothek ist Voraussetzung für die CAD-Konstruktion. Verfügbar ist diese für alle gängigen Programme (exocad, 3Shape, Dental Wings). Die Bohrschablonen bzw. Surgical Guides werden als Halbfertigteile in das Dentallabor geliefert und dort von den Zahn Technikern komplettiert.

Die Lieferung erfolgt, wie alle ARGEN Digital-Produkte, zuverlässig innerhalb von 48 Stunden bei On-

line-Auftragseingang bis 12.00 Uhr (Montag bis Freitag).



Infos zum Unternehmen

### kontakt

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

## Ein Lächeln für Gaumenspalatkinder

Spendenaktion von Amann Girrbach zugunsten der Cleft Kinderhilfe verbucht großen Erfolg.

Amann Girrbach unterstützt seit 2018 mit zahlreichen Aktionen die Deutsche und Austrian Cleft Kinderhilfe. Gaumenspalatkinder erhalten dank dieser Organisationen in zwölf Projektländern, mit mehr als 250 einheimischen Ärzten und Therapeuten, höchst professionell und seriös medizinische Versorgung vor Ort. „Was wir mit einer Charity Olympiade zum Vertriebsmeeting 2018 begonnen haben, ist inzwischen mit vielfältigen Projekten zu einer gemeinsamen Erfolgsstory geworden. Trotz Corona, Wirtschaftskrise und politischer Unsicherheit kann Amann Girrbach aus der Aktion ein großartiges Resümee ziehen: Die Spendenbereitschaft der Dentalbranche ist beispiellos – und zwar weltweit!“, sagt Stephanie Günther, Marketing/Charity Amann Girrbach.



Unter anderem können Besucher von Messen am Stand von Amann Girrbach für Spaltkinder spenden. (© Amann Girrbach)

### 50.000 Euro Spenden

Mit der Gründung der Austrian Cleft Kinderhilfe unweit des Headquarters von Amann Girrbach in Koblach (Österreich) wurde die Nachhaltigkeit der Zusammenarbeit in

diesem Jahr bestätigt. „Besonders 2020 haben wir gelernt, dass die Bereitschaft zur Hilfe keine Grenze kennt – weder auf privater noch geschäftlicher Ebene. Demnach durften wir nach und nach die unglaubliche Summe von 50.000 Euro

stellvertretend für alle Beteiligten überweisen!“, sagt Kai Kietz, Vertrieb international Amann Girrbach, und meint weiter: „Auch die Ceramill-Händler tragen bis heute zu dieser Spende in Form von Verzicht auf Einkaufsrabatte bei. So sind bis

dato an der bereits 2019 begonnenen Initiative weltweit 32 Händler beteiligt. Zusammen mit unserem indischen Handelspartner Denspro sind wir dabei, ein neues großartiges Projekt zu starten, in dem wir Schienen für preoperative Thera-

pien (rapid NAM – Nasoalveolar Molding) mit 3D-Druck herstellen werden. So können wir gratis Schienen-Sets an betroffene Kleinkinder verteilen, die helfen, den Eingriff zum Teil drastisch zu reduzieren.“

### Unterstützung willkommen!

Wenn Sie Interesse an dem Projekt haben oder eine gute Idee, wie den Spaltkindern weltweit noch geholfen werden könnte, kontaktieren Sie unter [charity@amanngirrbach.com](mailto:charity@amanngirrbach.com) das Projektteam von Amann Girrbach. Direkte Spendenmöglichkeit und Details finden Sie unter [www.spaltkinder.org](http://www.spaltkinder.org)

### kontakt

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

## Dental-Factoring: schafft Spielraum auch in Krisenzeiten

Planbarer Zahlungseingang mit LVG – jetzt unverbindlich testen.

„In Krisenzeiten ist Sicherung der Liquidität das Gebot der Stunde. Dental-Factoring bringt Liquidität und schafft den notwendigen finanziellen Spielraum“, sagt Werner Hörmann, Geschäftsführer von LVG – mit über 30 Jahren Kompetenzvorsprung in Finanzdienstleistungen.

Durch LVG Dental-Factoring erhalten Sie innerhalb von 24 Stunden Ihr Geld, darüber hinaus sind Sie vor Forderungsausfällen geschützt. Sie machen sich unabhängig vom Zahlungsverhalten Ihrer Kunden. Gerade in schwierigen Zeiten ist ein planbarer Zahlungseingang besonders wichtig.

### Stärkung von Liquidität und Partnerschaft

Durch die zwischenmonatlich abruhbaren Zahlungen sind Sie permanent zahlungsfähig, können so Ihre Einkaufskonditionen verbessern und Skonti Ihrer Kunden nutzen. Sie können ohne Liquiditätseinschränkungen Ihren Kunden Zahlungsziele einräumen, die diese brauchen, wenn sie beim Ausgleich der Rechnungen nicht in finanzielle Vorlage treten wollen, da sie bekanntermaßen ihre Gelder von KZV und Patienten auch mit Verzögerung erhalten. Sie stärken damit die Liquidität Ihrer Kunden auch somit auch die Partnerschaft.

Zudem bewirken Sie mit LVG Dental-Factoring eine Verbesserung Ihrer Bilanzdaten. Mit dem Verkauf der Forderungen scheiden diese aus der Bilanz aus und verringern die Bilanzsumme mit der Folge, dass die Eigenkapitalquote steigt, was wiederum zu einem verbesserten Rating führt.

Es versteht sich, dass Sie selbstverständlich weiterhin „Herr des Geschehens“ bleiben, d.h. evtl. notwendige Mahnungen erfolgen nur nach Rücksprache. Die Wahrung des Vertrauensverhältnisses zwischen Ihnen und Ihre Kunden muss weiterhin gesichert bleiben.

Probieren geht über Studieren. Dieser Grundsatz gilt weiterhin. Testen Sie unverbindlich sechs Monate lang LVG Dental-Factoring.

### kontakt

**LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft mbH**  
Rotbühlplatz 5  
70178 Stuttgart  
Tel.: +49 711 666710  
kontakt@lvg.de  
www.lvg.de



# Neue Fräsgerät-Komfortlinie M2 mit extragroßem Teleskoper Orbit $\varnothing$ 125 mm

Die Fräsgeräte von Zirkozahn stehen für modernen Bedienkomfort und Flexibilität – entwickelt und gefertigt in Südtirol.

Video: Double Milling mit Teleskoper Orbit



Integrierter PC mit Touchscreen für die direkte Ansteuerung (Laden von Werkzeugen, Steuern von Fräs- und Kalibriervorgängen)

3-D-Software für direkte Steuerung und vereinfachten Support

Optische Werkzeu-erkennung für sichere Auswahl geeigneter Fräswerkzeuge

Automatische Selbstreinigungs- und Trocknungsfunktion

Cleaning Kit für die manuelle Reinigung

Video: CAD/CAM-Experte erklärt Features der M2 Dual Teleskoper



Perfekte Werkzeugorganisation  
Werkzeugmagazin zur Aufbewahrung und Organisation von bis zu 3 x 21 Werkzeugen mit automatischer Werkzeugwechselfunktion



Teleskoper Orbit\* für Blanks mit  $\varnothing$  95, 98, 106 und 125 mm sowie Glaskeramikhohlinge oder Titanabutments; hochpräzise Repositionierung der Blanks im  $\mu$ m-Bereich

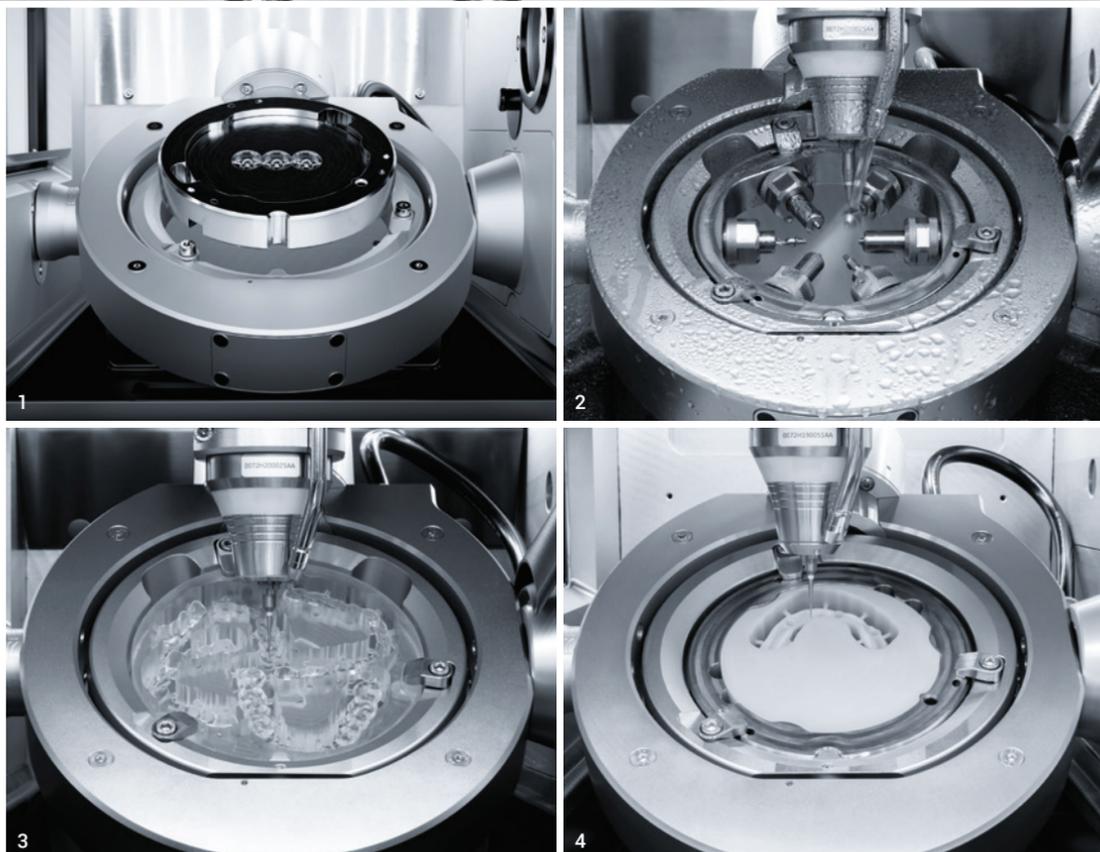
Video: Friktionseinstellung bei Teleskoparbeiten



\* M2 Teleskoper, M2 Dual Teleskoper sowie M2 Dual Double Teleskoper sind standardmäßig mit dem extragroßen Teleskoper Orbit (125 mm) ausgestattet. In M2 Wet Heavy Metal und M2 Dual Wet Heavy Metal ist der 95er Orbit verbaut. Der Teleskoper Orbit kann hier durch ein Upgrade Kit nachgerüstet werden.



Abb. 1: Teleskoper Orbit für Blanks mit  $\varnothing$  95, 98, 106 und 125 mm Abb. 2: Raw-Abutment®-Halte für bis zu 6 Werkstücke. Abb. 3: 125 mm Blank für bis zu 4 Aufbisschienen Abb. 4: Double Milling Funktion.



Die Zirkozahn-Produkte bieten eine Komplettlösung für die Herstellung von Qualitätszahnrestaurationen. Alle notwendigen Komponenten – von Hardware über Software, Materialien und Bearbeitungswerkzeugen – werden in Südtirol, dem Hauptsitz von Zirkozahn, entwickelt und gefertigt. Nur so kann jeder einzelne Fertigungsschritt optimal aufeinander abgestimmt und kontrolliert werden.

## Fräsgerät-Komfortlinie M2: extragroßer Teleskoper Orbit

Die neue Fräsgerät-Komfortlinie M2 steht für modernen Bedienkomfort und Flexibilität. Die Linie umfasst mit der M2 Wet Heavy Metal, M2 Teleskoper, M2 Dual Wet Heavy Metal, M2 Dual Teleskoper sowie der M2 Dual Double Teleskoper fünf Fräsmaschinen mit vollautomatischer 5+1 Achsen-Simultanfräs-technologie. Das Highlight im Hinblick auf die Flexibilität ist der extragroße Teleskoper Orbit ( $\varnothing$  125 mm). In Kombination mit speziellen Haltern können damit alle gängigen weichen und harten Dentalmaterial-blanks mit einem Durchmesser von 95 mm, 98 mm, 106 mm und sogar 125 mm bearbeitet werden. Die Blanks lassen sich aus dem Orbit entnehmen und später hochpräzise, im  $\mu$ m-Bereich, an gleicher Stelle wieder in den Orbit einsetzen. Dies ist insbesondere bei der Friktionseinstellung von teleskopierenden Strukturen oder der zweistufi-

gen Anfertigung von Sofortprovisorien bei implantatgestützten Versorgung (Double Milling) hilfreich.

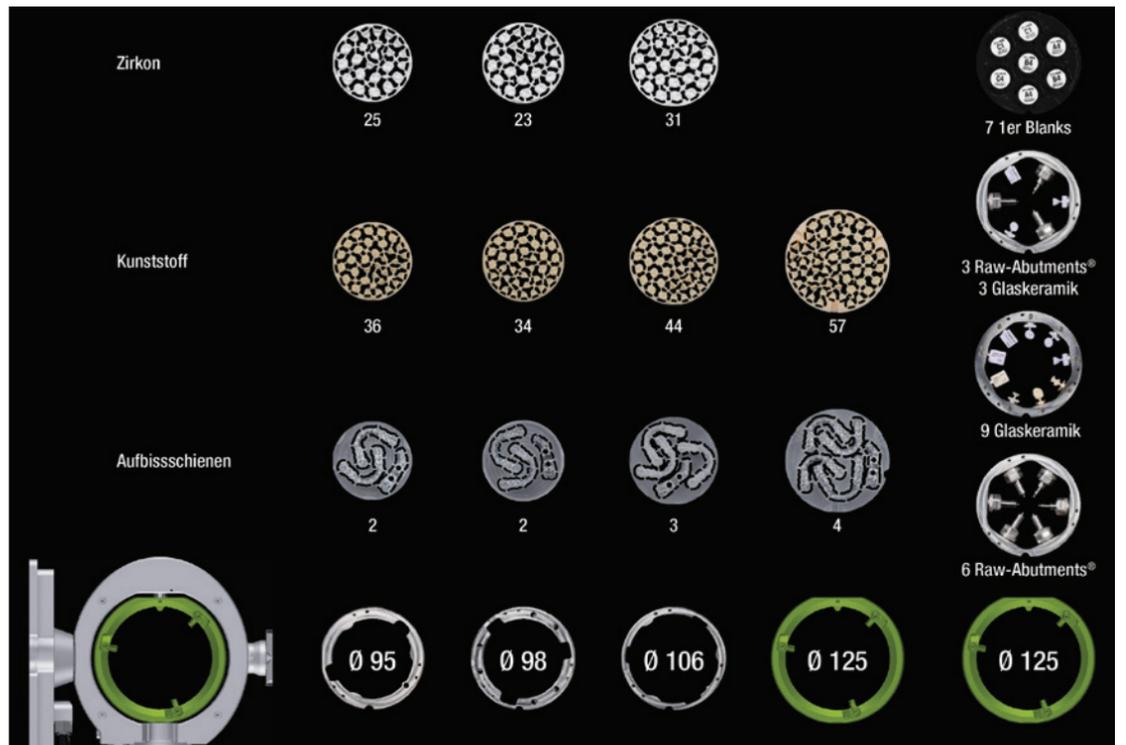
Alle M2-Fräsergeräte sind Stand-alone-Lösungen: über den integrierten PC mit Touchscreen lassen sich Kalibrier- und Fräsvorgänge bequem direkt am Fräsergerät starten und Bearbeitungswerkzeuge laden. Die automatische Selbstreinigungsfunktion, das integrierte Cleaning Kit zur einfachen Reinigung der Fräskammern 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- und 6er-Raw-Abutment®-Halter oder dem Multi Blank Holder (zur seriellen Bearbeiten von bis zu sieben verschiedenen Zirkonblanks der Größe 1), erweitert werden. Durch das M2/M2 Dual Upgrade Kit lassen sich die Fräsergeräte M2 Wet Heavy Metal und M2 Dual Wet Heavy Metal nachträglich zu Teleskoper-Varianten aufrüsten.

**Fräsergerät M2 Dual Teleskoper mit zwei separaten Fräskammern**

Das Fräsergerät M2 Dual Teleskoper ist ein Zwei-Kammern-Fräsergerät mit einem Teleskoper Orbit mit

125mm Durchmesser in der linken Fräskammer sowie einem Orbit mit 95mm Durchmesser in der rechten Fräskammer. Mit dem Teleskoper Orbit lassen sich Materialronden mit einem Durchmesser von 95mm, 98mm, 106mm sowie 125mm bearbeiten. Dadurch können übergroße Zirkonbrücken, die in Blanks in Standardgröße (Ø 95mm, Ø 98mm) keinen Platz finden würden, problemlos positioniert und herausgefräst werden. Aus einem Materialblank mit einem Durchmesser von 125mm können außerdem bis zu vier Schienen herausgefräst werden. Die beiden separaten Fräskammern sind großzügig konzipiert und optimal ausgeleuchtet, sodass sie gut einsehbar und zugänglich sind. Sie ermöglichen die sequenzielle Nass- und Trockenbearbeitung der Werkstoffe, ohne eine manuelle Zwischenreinigung vornehmen zu müssen. Mit der Nassbearbeitungsfunktion lassen sich alle gängigen Dentalmaterialien (Zirkon, Kunststoff, Wachs, Sintermetall, Chrom-Cobalt, Titan sowie vorgefertigte Raw-Abutment®-Rohlinge, Glaskeramik und Komposit) bearbeiten. Die CAD/CAM-Fräser 6mm und der Orbit mit gegengelagerten Drehachsen sorgen für einen stabilen Bearbeitungsprozess. Die Bearbeitungsdauer hängt von den unterschiedlichen Oberflächenqualitäten ab.



Von den Fräskammern abgetrennt und vor Verunreinigung geschützt, befindet sich eine Werkzeugkammer mit Raum für insgesamt drei Werkzeugmagazine mit jeweils 21 Werkzeugsteckplätzen. So ergibt sich eine 63-fache Werkzeugwechselfunktion. Eine optische Werkzeuerkennung mittels QR-Kamera ermöglicht zudem eine sichere Auswahl der verschiedenen Fräswerkzeuge und gewähr-

leistet somit mehr Sicherheit beim Fräsen.

**kontakt**

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

ANZEIGE

**DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN**

25./26. Juni 2021  
Hilton Hotel Düsseldorf

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de

Faxantwort an  
**+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zum Kongress DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN zu.

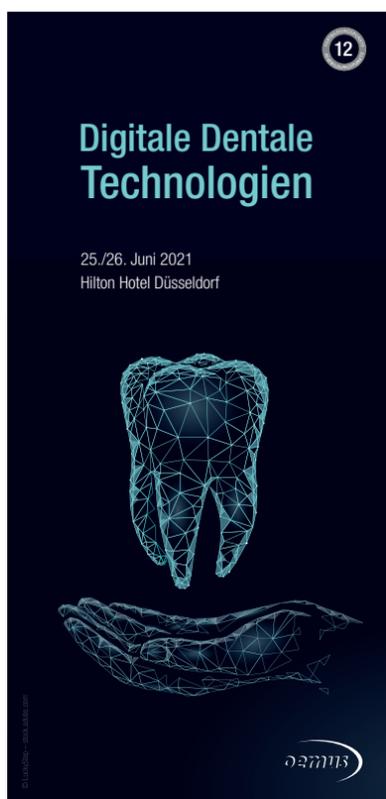
\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse  
(Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel



Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland  
Tel.: + 49 341 48474-308 · event@oemus-media.de



**Thema:**

Digitale Dentale Technologien

**Wissenschaftliche Leitung:**

ZTM Jürgen Sieger/Herdecke

**Veranstalter:**

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

## KunstZahnWerk Wettbewerb 2021

CANDULOR ruft auch in diesem Jahr zur Teilnahme am internationalen Wettbewerb auf.

Es ist nicht der klassisch hochglanzpolierte Fall. Es ist nicht die schnelle Aufstellung für zwischendurch. Es ist nicht der KunstZahnWerk, wie du ihn kennst. Werde Held deiner Berufung, deiner eigenen Arbeit!



Als Zahntechniker\*in weißt du: Es ist nicht alles Gold, was glänzt. Du lernst die Standards und diese zeigen dir Wege auf. Kein Patient gleicht dem anderen und keiner ist standardisiert. Das Basiswissen und die Erfahrung helfen dir jedoch, die Versorgung zu kreieren – von der idealen Analyse bis zum passenden Zahnersatz.

Die Juroren des KunstZahnWerk Wettbewerbs 2021.



### Die Aufgabe

Herstellung einer oberen und unteren Totalprothese auf Grundlage einer ausführlichen Modellanalyse sowie einer aussagekräftigen Dokumentation. Ein dynamisches Okklusionskonzept nach der Condylar-Theorie von Prof. Dr. A. Gerber.

### Die Vorgehensweise

Nach der verbindlichen Anmeldung schickt CANDULOR die detaillierten Angaben zum kompletten Patientenfall, der die Lösung der Aufgabe erleichtert, sowie die passenden OK- und UK-Gipsmodelle, den physio-

gnomischen Bisschlüssel, den Bewertungsbogen und die Prothesenzähne. Die fertigen Prothesen sind ausschließlich im CANDULOR-Artikulator oder Condylator abzugeben.

### Die Zusatzchance

Du kannst fotografieren, filmen oder/und schreiben. Die KZW-Dokumentationen sind ein wichtiges Herzstück des Wettbewerbs und werden ebenfalls prämiert. Die Arbeit zusätzlich zu dokumentieren, lohnt sich also. Die besten Dokumentationen werden in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht.

### Die Preisverleihung

Wir werden die Preisverleihung online durchführen. Der genaue Termin wird noch bekanntgegeben. Die besten Arbeiten werden auf unserer Website online präsentiert. Weitere Informationen dazu erhältst du zu einem späteren Zeitpunkt.

### Die Preise

1. Preis: Barscheck im Wert von 1.500 Euro
2. Preis: Barscheck im Wert von 1.000 Euro
3. Preis: Barscheck im Wert von 500 Euro

4. ... sowie Sachpreise, gesponsert durch die Fachpresse.

### Die Anmeldung

Für die Teilnahme melde dich bitte bis spätestens 30. April 2021 an. Diese erfolgt über die Website [www.candulor.com](http://www.candulor.com) oder telefonisch unter +41 44 8059036.

## kontakt

### CANDULOR AG

Boulevard Lilienthal 8  
8152 Glattpark (Opfikon)  
Schweiz  
Tel. +41 44 8059000  
[info@candulor.de](mailto:info@candulor.de)  
[www.candulor.com](http://www.candulor.com)

## Maßgeschneiderte Friktionsreparatur

Mit TK-Soft und Quick-tec Plus der Si-tec GmbH.

Ist die Haltekraft einer vorhandenen Zahnprothese aufgrund der Abnutzung friktiver Flächen an Doppelkronen oder RSS-Fräsung nicht mehr ausreichend, bietet die Si-tec GmbH für die jeweilige Mundsituation maßgeschneiderte Lösungen zur Wiederherstellung der Friktion an. Bei der Auswahl eines Lösungsansatzes ist auch immer das Budget des Patienten zu berücksichtigen.

Das **TK-Soft System** der Si-tec GmbH besticht durch die feinjustierbare Friktionseinstellung der spannungsfrei gefertigten Doppelkronen- oder Stegarbeit. Auch bei im Mund noch vorhandenen Primärkronen und Neuanfertigung der Sekundärkonstruktion überzeugt dieses System durch den laborseitig friktionslosen und spannungsfreien Sitz der Prothese und die

feinjustierte Einstellung der Haltekraft der Prothese im Mund des Patienten durch Aktivierung der **TK-Soft Friktionselemente**.

### Kostensparende Alternative

Allerdings sperren sich einige Patienten einer solchen Neuanfertigung der Prothese aufgrund der befürchteten Kosten. Ist die Prothese im vorhandenen Zustand erhaltungs-

würdig, dann bietet die Si-tec GmbH mit den **Quick-tec** und **Quick-tec Plus Systemen** Reparaturlösungen an, die vom Materialaufwand sehr günstig sind und den Patienten in kürzester Zeit mit einer wiederhaftenden Zahnprothese versorgen.

Das **Quick-tec System** ist ein Friktionselement, welches in eine vorbereitete Kavität der Sekundärkrone eingeklebt wird und dort die Friktion zwischen Primär- und Sekundärkrone um 0,4 bis 0,5 mm verstärkt.

Das **Quick-tec Plus System** ist mit einem Durchmesser von 1,5 mm etwas graziler gestaltet. Aufgrund dieser geringen Bauteilgröße eignet sich das **Quick-tec Plus** auch für die Friktionsreparatur an RS- und RSS-Fräsungen. Die Friktionskraft wird durch den nur 0,4 mm vorstehenden Kugelkopf erhöht. Das **Quick-tec Plus Friktionselement** wird im Gegensatz zum **Quick-tec System** nicht verklebt, sondern erzielt seinen Halt in der Sekundärkonstruktion durch das Autoventilprinzip einer Nut-und-Feder-Passung. Das **Quick-tec Plus** ist in opaque-zahnfarbener oder transparenter Ausführung erhältlich.

### Vorgehensweise

Die Außenkrone wird an einer vorhandenen geeigneten parallelgefrästen Friktionsfläche mithilfe der im Systemset enthaltenen HM-Spi-

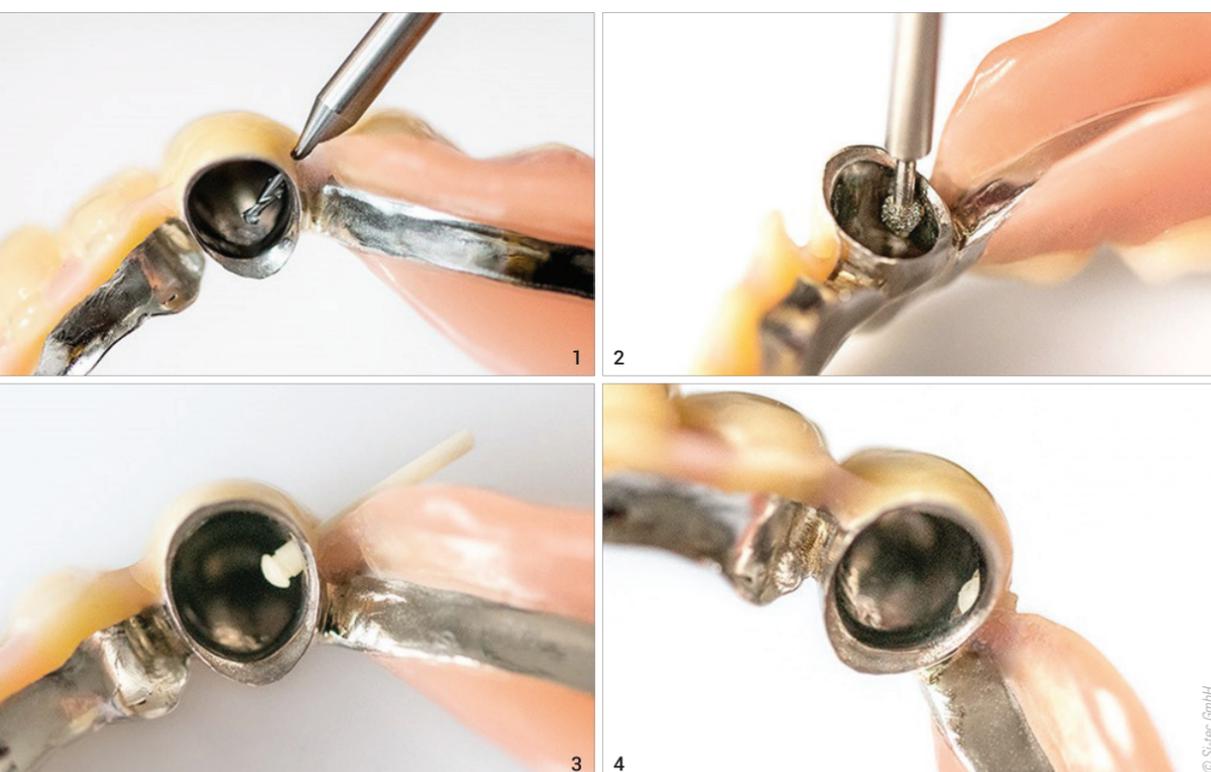
ralbohrer durchbohrt (Abb. 1). Innen-seitig wird an der Bohrung mit dem Versenkschleifer eine kleine Mulde geschaffen, in die sich der Kugelkopf des Friktionselements einlagern kann (Abb. 2). Das Friktionselement erfordert eine Wandstärke im Bereich der Bohrung von nur 0,5 bis 0,6 mm. Sollte die Kronenwandstärke dieses Maß überschreiten, so muss mit dem Versenkschleifer auch die Kronenwandstärke von außen auf das vorgegebene Maß von 0,5 bis 0,6 mm ausgedünnt werden. In diese vorbereitete Wandstärke rastet nun das Friktionselement ein und hält zuverlässig ohne Verklebung. Hierzu wird das Friktionselement von innen durch die Sekundärkrone gezogen und schnappt dann in fixierter Position ein (Abb. 3). Der außen überstehende Appendix wird nun gekürzt und kann bei Bedarf mit Kunststoff überdeckt werden (Abb. 4).

## kontakt

### Si-tec GmbH

#### Dental-Spezialartikel

Leharweg 2  
58313 Herdecke  
Tel.: +49 2330 80694-0  
[info@si-tec.de](mailto:info@si-tec.de)  
[www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)



# ABO-SERVICE

## Zahntechnische Medien

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

**ZAHNTECHNIK  
ZEITUNG**

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

www.zt-aktuell.de

**CADdent®**

ANZEIGE

www.cad-dent.de

LASERBLENDUNG FRAGEN  
3D-DRUCK SERVICE

---

**#PRIMETIMEMACHINE**

**ceramill® matik**

Digital Native Automation für ein neues Zeitalter in der Inhouse-Fertigung.

AMANGIRRBACH.COM

**AMANGIRRBACH**

**Spahn: „Mit dem neuen Digitalisierungsgesetz in die Zukunft“**

Kabinettschließt Gesetzentwurf zur digitalen Modernisierung von Versorgung und Pflege (DVPfMG).

Digitale Helfer für die Pflege, mehr Telemedizin und eine moderne Vernetzung im Gesundheitswesen – das sind Ziele des Gesetzes zur digitalen Modernisierung von Versorgung und Pflege (DVPfMG). Das Bundeskabinett hat Ende Januar den Entwurf beschlossen. Das Gesetz soll Mitte des Jahres in Kraft treten.

Bundesgesundheitsminister Jens Spahn: „Wir erleichtern den Zugang zur Videosprechstunde, entwickeln die elektronische Patientenakte und das E-Rezept weiter. Und die TI bekommt ein nutzerfreundliches Update. Die Pandemie hat gezeigt, wie sehr digitale Lösungen die Versorgung verbessern. Mit dem neuen Digitalisierungsgesetz machen wir unser Gesundheitswesen zukunftsfester.“

**Ausschnitt der neuen Regelungen**

- Telemedizin wird ausgebaut und attraktiver: Die Vermittlung von Vor-Ort-Arztterminen wird um die Vermittlung telemedizinischer Leistungen ergänzt, sodass Versicherte ein Angebot aus einer Hand erhalten.
- Telematikinfrastruktur bekommt ein Update: Die gematik erhält den Auftrag, einen sicheren, wirtschaftlichen, skalierbaren und an die unterschiedlichen Bedürfnisse der Nutzer angepassten Zugang zur Telematikinfrastruktur als Zukunftskonnektor(dienst) zu entwickeln. Zudem werden die sicheren Übermittlungsverfahren zwischen Versicherten, Leistungserbringern und Kostenträgern erweitert. Die künftig auch bei Leistungserbringern kontaktlos einlesbare elektronische Gesundheitskarte dient in Zukunft als Versicherungsnachweis der Versicherten und nicht mehr als Datenspeicher.
- E-Rezept und elektronische Patientenakte werden weiterentwickelt: Für den Bereich der häuslichen Krankenpflege, außerklinischen Intensivpflege, der Sozialtherapie, der Heil- und Hilfsmittel, der Betäubungsmittel und weiterer verschreibungspflichtiger Arzneimittel werden elektronische Verordnungen eingeführt. Um hierbei eine flächendeckende Nutzbarkeit der jeweiligen elektronischen Verordnungen sicherzustellen, werden die entsprechenden Erbringer der verordneten Leistungen (z. B. Pflegedienste oder auch die Heil- und Hilfsmittel-erbringer) zum sukzessiven Anschluss an die Telematikinfrastruktur verpflichtet. Die ihnen dadurch entstehenden Kosten werden ihnen erstattet.
- Digitale Vernetzung wird ganzheitlich gefördert.
- Digitale Gesundheitskompetenz wird weiter gestärkt.
- Leistungserbringer werden durch gesetzliche Datenschutz-Folgenabschätzung entlastet.

Quelle: BMG

**KKH: Menschen meiden Zahnvorsorge**

Rückgang aufgrund der Corona-Pandemie um 19 Prozent

Verschiedene Vorsorgeuntersuchungen aus Angst vor dem Coronavirus: Seit der Krise trauen sich viele Menschen nicht mehr zum Zahnarzt. Aktuelle Daten der KKH Kaufmännische Krankenkasse anlässlich des Tages der Zahnschmerzen am 9. Februar 2021 zeigen, dass die Bereitschaft zur Zahnvorsorge in der Pandemie so stark zurückgegangen ist wie seit Jahren nicht: Bundesweit sank die Zahl der KKH-Versicherten mit Zahnvorsorge im ersten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11 Prozent. Im zweiten Quartal, also von April bis Juni, nahmen sogar 19 Prozent weniger Versicherte einen Kontrolltermin beim Zahnarzt wahr. In den Jahren vor der Pandemie war die Bereitschaft zur Zahnvorsorge hingegen immer stagniert beziehungsweise nur minimal gesunken. 2019 und 2018 suchten durchschnittlich 57 Prozent der KKH-Versicherten mindestens einen Zahnarzt zur Kontrolle auf. 2020 waren es 60 Prozent.

Quelle: KKH Kaufmännische Krankenkasse

**Zuverlässige Friktionsreparatur**

**Quick-tec plus von Si-tec**

Das Quick-tec plus ist ein rundes Friktionssystem mit zahnfarbener und transparenter Ausführung. Die graze Bauweise ermöglicht auch den Einbau in Schraubvertellern und RSS-Konstruktionen.

Die verschleißarmen und rückstellfähigen Materialien für langanhaltende Friktionskraft sind im Betrieb schnell und einfach austauschbar.

**Si-tec** 02330 8069 www.si-tec.de

**ZAHNTECHNIK  
WIRTSCHAFT LABOR**

ISSN 1617-5085 · F 47376 · www.oemus.com · Preis: 5,- EUR | CHF 8,- zzgl. MwSt. · 23. Jahrgang · Dezember 2020

6/20

**Funktion**

AB SEITE 16

Centric Guide® – digitale Bissnahme

**WIRTSCHAFT /// SEITE 06**  
Neue MDR: Zahntechnische Sonderanfertigungen

**TECHNIK /// SEITE 25**  
Schmerzfreies Training: Mit Beszeten durch Schienentherapie

**LABOR /// SEITE 38**  
Das ganzheitliche Studium der Zahntechnik in der DDR

## Fax an +49 341 48474-290

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro\*
- ZT Zahntechnik Zeitung 11 x jährlich 55,- Euro\*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

\* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZT 2/21

**ZT Termine****Tizian CAD/CAM:  
Preview in Rosbach**

Referenten: Schütz-Team  
Schütz Dental  
Tel.: +49 6003 814-0  
info@schuetz-dental.de

26.02.2021 → Rosbach

**BEGO 3Shape –  
Modellgussdesigner**

Referenten: ZTM Andreas  
Röthig, ZTM Guido Braun  
BEGO, Tel.: +49 421 2028-372  
fortbildung@bego.com

03.03.2021 → Onlinekurs

**Implantat-Frontzahn-  
ästhetik mit Konzept**

Referent: ZTM Andreas Kunz  
GC Germany  
Tel.: +49 6172 99596-11  
support.germany@gc.dental

05./06.03.2021 →  
Klein-Winternheim

**TiF® -Totalprothetik in  
Funktion**

Referentin: ZTM Steffi Knopp  
Institut Zahntechnikerhandwerk  
Niedersachsen & Bremen  
Tel.: +49 5131 4773-57/-58  
www.izn-nord.de

08./09.03.2021 → Garbsen

**FMD|MO2 CAD-CAM Basic**

Referent: ZT Jörg Mannherz  
Amann Girrbach  
Tel.: +49 7231 957-221  
trainings@amanngirrbach.com

09. – 11.03.2021 → Düsseldorf

**inLab CAD Basistraining**

Referenten: Dentsply-Team  
Dentsply Sirona  
Tel.: +49 6251 16-3681  
kurse@dentsplysirona.com

11.03.2021 → Bensheim  
26.03.2021 → Lippstadt

**zeiser® Modellsystem**

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

26.03.2021 → Garbsen

**VITA Verblendmaterialien:  
Grundlagen und Fertigkeiten**

Referent: Axel Appel  
VITA, Frau Schmidt  
Tel.: +49 7761 562-235  
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

12./13.04.2021 → Bad Säckingen

## Optimal abgestimmter Service für Dentallabore

Schnelle Fertigung und risikolose Absicherung durch CADdent.



Dank kontinuierlicher Forschung, weiterentwickelten Materialien, modernster Technik und der ständigen Weiterbildung von Personal können Firmen ihre Leistungsfähigkeit steigern. Hightech-Zirkone, 3D-gedruckte Kunststoffe und additive Fertigungstechniken gehören nicht mehr der Zukunft an, sondern haben ihren Platz in der Zahntechnik gefunden. Aber auch hier gibt es Schattenseiten.

Im Zuge des demografischen Wandels kämpft die Branche mit einem ansteigenden Fachkräftemangel. Geburtenstarke Jahrgänge wie aus den 50er- und 60er-Jahren verabschieden sich in den wohlverdienten Ruhestand und eine neue, junge Generation an Zahntechnikern bleibt zunehmend aus. Hinzu kommt, dass die Margen fertiger Prothetik sinken, da das Lohnniveau und die Inflation nicht immer

im Verhältnis zum Verkaufspreis stehen.

**Termindruck vermeiden**

Um diese Themen sowie den ständigen Termindruck nachhaltig zu optimieren bzw. reduzieren, hat sich das Augsburger Unternehmen CADdent das Ziel gesetzt, Abhilfe zu schaffen. Durch optimal aufeinander abgestimmte Serviceleistungen wird das Dentallabor genau in den Bereichen unterstützt, bei denen Engpässe auftauchen. Wenn der Termindruck wieder einmal das Vorstellbare übersteigt, kann der Kunde die Option „OneDay“ in Kombination mit dem „OverNight Express“ wählen und erhält sein Produkt in weniger als 24 Stunden wieder. Diese Option ist sowohl für Metall als auch für ausgewähltes Zirkon verfügbar. Für den Zahntechniker ein guter Grund, durchzuatmen und die gewonnene Zeit zu genießen. Alternativ besteht die Möglichkeit, Arbeiten auszulagern und den „Scan- und Konstruktionservice“ des Unternehmens in Anspruch zu nehmen. Hierbei können Spitzen abgedeckt und die dadurch freigegebenen Ressourcen optimal eingesetzt werden.

**Rundum-sorglos-Paket**

In der heutigen Zeit nimmt das Thema Sicherheit für uns Menschen einen immer höher werdenden Stellenwert ein. Bei CADdent

steht dem Kunden ein Rundum-sorglos-Paket zur Verfügung, wobei Arbeiten gegen Abformfehler, Beschädigungen oder eventuelle Mängel in der Konstruktion versichert werden können. Entspannter und unkomplizierter geht es kaum.

Es wird schnell klar: Wenn die Prozessketten vom Kunden mit der Unterstützung durch CADdent optimiert werden, kann das Dentallabor enorm profitieren. Auf der einen Seite durch die Schnelligkeit und damit verbundene Termintreue, auf der anderen Seite die Absicherung und das risikolose Arbeiten. In einem vereinen sich aber alle Vorteile der Serviceleistungen von CADdent – dem betriebswirtschaftlichen Profit im Labor durch die zielgerichteten Maßnahmen und Tools, die zur Verfügung stehen. Genau hier spiegelt sich eine der Philosophien des Unternehmens wider: Mehr Profit im Labor – mit CADdent.

### kontakt

**CADdent® GmbH**

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

## Neue Luftreiniger: gezielte Reduzierung von Stäuben und infektiöser Aerosole

Air.X-Serie von RIETH. mit verschleißfreiem, kollektorlosem Lüftermotor.

Die neuen Raumluftreiniger der Air.X-Serie von RIETH. reinigen die Luft gezielt von infektiösen Aerosolen, Viren, Bakterien, Keimen und Allergenen. Damit eignen sie sich ideal für alle Praxen und Laborräume sowie Wart- und Besprechungszimmer. Die Reiniger sind dank modernem Touchscreen-Display, enorm laufruhigem, kollektorlosem Lüftermotor und einer langen Lebensdauer besonders anwenderfreundlich. Sie saugen die kontaminierte Luft an und geben sie nach einer gründlichen Reinigung wieder in den Raum ab. Diese erfolgt mittels hochwirksamem UVC-LED-Licht, das Bakterien und Viren abtötet, sowie Aktivkohle- und HEPA-Filtern gegen Feinstaubpartikel und Gerüche. Der in der Air.X-Serie angewandte HEPA13-Filter kann Bakterien und Viren mit Größen von weniger als 1 µm zurückhalten. Die Serie umfasst das Standmodell Air.X70 für eine Raumgröße zwischen 40 bis ca. 70 m³ sowie das handliche Tischmodell Air.X25 für Räume bis ca. 25 m³. Der Touch-

screen des Air.X wartet mit zahlreichen relevanten Informationen und Features auf. Er zeigt Feuchtigkeit, Luftqualität, Temperaturen und steuert die Timerfunktion sowie den Nacht- und Speedmodus.

Nähere Informationen zu den Air.X- Raumlüftern finden Sie unter [www.a-rieth.de](http://www.a-rieth.de)

### kontakt

**RIETH. Dentalprodukte**

Im Rank 26/1  
73655 Plüderhausen  
Tel.: +49 7181 257-600  
info@a-rieth.de  
www.a-rieth.de



# Versteckte Edelmetallschätze erkennen

Goldgrube Haushalt.

Wer sich in der eigenen Wohnung auf die Suche nach Edelmetallen macht, findet mit Sicherheit etwas im Keller, auf dem Dachboden oder in ungenutzten Schubladen. Dort befindliche Schätze erfüllen nur selten einen wirklichen Zweck und bleiben oftmals über lange Zeiträume vergessen. „Selbst kleinste Mengen Gold, geringe Mengen Silber und auch Zinn bringen beim Wiederverkauf oft guten Gewinn“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Meistens

## Wert erkennen

Um etwa den genauen Materialwert von Münzen zu ermitteln, spielt neben dem Gewicht auch deren Edelmetallgehalt eine Rolle, der sich je nach Münze manchmal auch direkt auf dem Prägebild befindet. Bei reinen Feingoldmünzen steht beispielsweise 999.9 auf der Münze. Wichtig: Für bankfähige Gold-, Silber-, Platin- oder Palladiummünzen erhalten Verkäufer einen besseren Preis als für Schmuck, da diese nach Prüfung direkt wieder weiterverkauft werden können. Aber auch Buntmetalle wie Zinnbecher und -figuren lassen sich dank hoher Metallpreise gewinnbringend weiterverkaufen. Wer beim Suchen nach Verwertbarem also auf Zinnbecher oder -figuren stößt, sollte diese auf ihre Echtheit überprüfen. „Der



© ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Laie erkennt Zinn meist an dessen Schimmer, der sich im Gegensatz zu Blei grau-silber und nicht grau-blau darstellt“, erklärt Dominik Lochmann. Viele Menschen tragen Gold außerdem täglich in Form von Goldkronen oder -brücken im Mund herum. Bei der Erneuerung des Zahnersatzes lässt sich also nach dem Arztbesuch das herausgenommene Zahngold

weiterverkaufen. Oftmals teilt die Praxis dazu bereits vorgefertigte Verpackungen aus, um den Postversand zu erleichtern. Im besten Fall handelt es sich hierbei um den Versand an eine Edelmetallschmelze. Denn hier werden durch die genauen Analysemöglichkeiten alle Bestandteile des Zahnersatzes ermittelt und dementsprechend vergütet.

## kontakt

**ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**  
 Gewerbering 29b  
 78287 Rheinstetten  
 Tel.: +49 7242 95351-11  
 shop@edelmetall-handel.de  
 www.edelmetall-handel.de

ANZEIGE

**Acry Lux V**  
 Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

handelt es sich um alte Erbstücke wie das Silbergeschirr der Großtante, erhaltene Preise in Form von Pokalen oder Medaillen sowie um gekauften oder geschenkten Schmuck.

# Optimierte Fräsmaschinen für flexiblen Workflow

imes-icore® launcht neue Versionen von CORiTEC one und one+.

Die imes-icore® GmbH stellt seit über 18 Jahren dentale Fräsmaschinen her und überzeugt seither mit professionellen und hochwertigen CAD/CAM-Systemen. Mit den Systemen CORiTEC one und one+ bietet imes-icore® Fräsmaschinen an, die sich optimal für den Chairside-Bereich sowie kleinere Labore und Kliniken eignen. Beide Systeme überzeugen mit neuen Features und einer großen Anwendungsvielfalt.

## Offenes System

Beide Maschinen lassen sich dank integriertem Windows-Computersystem der eigen entwickelten Software „CORiTEC SmartControl“ mühelos bedienen. Grafische Elemente und eine gut strukturierte Menüführung helfen dem Anwender dabei, schnell zum gewünschten Ergebnis zu gelangen. Die integrierte Temperaturkompensation in beiden Systemen sorgt dafür, dass alle

Restaurationen mit gleichbleibend hoher Präzision gefertigt werden – dabei spielen Temperaturschwankungen in der Umgebung oder in der Maschine keine Rolle mehr. Die CORiTEC one und one+ bieten einen offenen Workflow, wodurch sie sich problemlos mit den gängigsten dentalen Softwares und Applikationen wie Intraoralscannern kombinieren lassen. Der optimierte CAD/CAM-Workflow mit der Soft-

ware „exocad“ erleichtert die tägliche Arbeit zusätzlich.

## kontakt

**imes-icore® GmbH**  
 Im Leibolzgraben 16  
 36132 Eiterfeld  
 Tel.: +49 6672 898-228  
 info@imes-icore.de  
 www.imes-icore.de

## Autarker Betrieb

Die CORiTEC one bietet dank eines neuartigen Mono-Block-Gusskörpers maximale Stabilität und Präzision. Ein autarker Betrieb ohne externe Druckluft sowie extrem kurze Schleif- und Fräszeiten ermöglichen ein flexibles Arbeiten. Die CORiTEC one verfügt über vier Achsen und sechs Werkzeugplätze und ist in der Lage, alle gängigen Materialien mühelos zu verarbeiten. So ist das Schleifen und Fräsen von PMMA, PEEK, Wachs, Komposit und Glaskeramiken in Blockform möglich. Zusätzlich ermöglicht die CORiTEC one die Bearbeitung von PreMilled-Abutments in hoher Präzision.



## 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  
 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 (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: Einzelheft: 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 Autorennichtlinien. 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

# „VORAUSSCHAUEND durch die Corona-Krise.“

Mit dem feinen Gespür für sensible Kundenbeziehungen und dem Know-how von über 35 Jahren haben wir den Weitblick für kompetente Finanzierungsdienstleistungen – und bieten Ihnen zuverlässig Schutz vor Forderungsausfällen und Liquiditätsengpässen, auch und besonders in schwierigen Zeiten.

Schaffen Sie sich und Ihren Kunden mit der LVG finanzielle Freiräume. Und setzen Sie hierfür auf unsere Kompetenz, der bereits viele Labore vertrauen.

**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](http://www.lvg.de)