



ANZEIGE

„Patientensicherheit muss Vorrang haben“

BZÄK und KZBV zu gewerblichen Aligner-Anbietern.

BZÄK und KZBV sprechen sich für den Vorrang der Patientensicherheit bei ausnahmslos allen Behandlungen aus, also auch dann, wenn Behandlungen durch gewerbliche Anbieter (d. h. juristische Personen) angeboten werden. Dafür müssen gesetzliche Regelungen geschaffen werden. Zahnmedizinische Behandlungen sind zum Schutz von Patienten und zur Garantie einer hohen Qualität ausschließlich Zahnärzten vorbehalten. Dies ist im Zahnheilkundengesetz (ZHG) und den Berufsordnungen festgehalten. Gerade bei der sensiblen Behandlung von Zahnfehlstellungen mittels sogenannter Alignern muss die Verantwortung und engmaschige Begleitung durch Zahnärzte oder Kieferorthopäden bei jedem Behandlungsschritt sichergestellt sein.



ANZEIGE

In den vergangenen Jahren sind verstärkt gewerbliche Anbieter aufgetreten, bei denen eine Aligner-Behandlung ausschließlich per Fernbehandlung oder nur mit eingeschränktem Zahnarzt-Patientenkontakt erfolgt.

Quellen: BZÄK, KZBV

Dominik Kruchen als VDZI-Präsident wiedergewählt

Wahlen im Rahmen der 65. Jahresmitgliederversammlung.



Von links: Lutz Bigl (stellv. OM der Mitteldeutschen ZTI), Heinrich Wenzel (stellv. OM der ZTI Niedersachsen-Bremen), VDZI-Präsident Dominik Kruchen (OM der ZTI Düsseldorf), Vizepräsident des VDZI Klaus Bartsch (OM ZTI Köln) und Thomas Breitenbach (OM ZTI Nord). © VDZI

Am 28. und 29. Mai fand die 65. Mitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-In-

nungen (VDZI) in Leipzig statt. Die Delegierten aus den VDZI-Mitgliedsinnungen wählten am zweiten Tag der Versammlung den neuen VDZI-Vorstand für die nächste Wahlperiode. Zahn technikermeister Dominik Kruchen, Obermeister der Zahn techniker-Innung Düsseldorf, wurde mit einer eindrucksvollen großen Mehrheit als Präsident des VDZI wiedergewählt.

Das Wahlergebnis bedeutet für ihn und seine wiedergewählten Vorstandskollegen eine Bestätigung der bisherigen Arbeit und großes Vertrauen in die vorherige Amtszeit.

Kruchen kündigte die Fortsetzung des Dialogs an: „Wir haben gemeinsam mit den Mitgliedsinnungen vieles angepackt, was die Meisterbetriebe stärkt und für die Zukunft rüsten hilft. Wir werden weiter an guten Lösungen auch für die schwierigen Herausforderungen arbeiten. Hierfür bauen wir weiter auf die Gespräche mit unseren Partnern, insbesondere der Zahn-

ärzteschaft. Aus der Pandemie-Krise können wir eines auch für den Berufsstand und unsere Partner lernen: Gemeinsam geht mehr. Das wollen wir. Neue Veranstaltungen wie der Branchentreff Zahn techniek plus im nächsten Jahr werden den Zusammenhalt stärken und wichtig sein, um mit der Digitalisierung erfolgreich zu sein und qualifizierte Fachkräfte aus- und fortzubilden.“

An seiner Seite wird erneut Vizepräsident Klaus Bartsch, Obermeister der ZTI Köln, stehen. In den Vorstand wiedergewählt wurden zudem Thomas Breitenbach, Obermeister der ZTI Nord, und Heinrich Wenzel, stellv. OM der ZTI Niedersachsen-Bremen. Neu begrüßt der Vorstand Lutz Bigl, stellvertretender Obermeister der Mitteldeutschen ZTI, in seinen Reihen. Der Vorstand ist für drei Jahre gewählt.

Quelle: VDZI

ZT Kurz notiert

Ausschreibung

Der Einsendeschluss der Meisterarbeiten für den Klaus Kanter Förderpreis 2021 ist am 30. Juni 2021.

Terminaussichten

Kassenpatienten in England müssen laut Healthwatch-Bericht bis zu drei Jahre auf einen Zahnarzttermin warten. Für Privatpatienten hingegen sind Termine innerhalb einer Woche frei.

GRAZIL-KLAMMERN



Zur kostengünstigen, höherwertigen Herstellung von Klammerprothesen!

- » Einfache Standardlösung für den Patienten
- » Universell einsetzbar
- » Aus kieferorthopädischem Stahl hergestellt
- » Schnelle und unkomplizierte Verarbeitung



Mehr zu den Produkten:
www.si-tec.de



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



Mark Stephen Pace
Vorstandsvorsitzender des
VDDI

Raus zu Innovation und Investition

Rein in die Zukunft der Zahnheilkunde.

Es geht bergauf: Die 7-Tages-Inzidenzen für die Infektionen mit dem SARS-CoV-2-Virus sinken. Für Messen ab dem Sommer hat die Landesregierung von Nordrhein-Westfalen inzwischen grünes Licht gegeben. Bei den Mitgliedsunternehmen unseres Verbands der Deutschen Dental-Industrie, VDDI, spüre ich große Zuversicht. Gleichzeitig wünschen sich immer mehr Zahntechniker, rauszukommen, Gleichgesinnte zu treffen und Innovationen zu begutachten. Natürlich auf der Internationalen Dental-Schau vom 22. bis zum 25. September in Köln!

Kluge Entscheidungen treffen

VDZI-Präsident Dominik Kruchen hat am 20. Mai anlässlich unseres Europäischen Pressegesprächs im Vorfeld der IDS das herausfordernde Marktumfeld prägnant umrissen. Unter anderem betonte Herr Kruchen: „Zahntechniker zeigen sich ausgesprochen aufgeschlossen für neue und gerade für digitale Technologien. Sie stehen dabei aber auch im Wettbewerb, zum Beispiel mit eigenständigen Fräszentren.“ In dieser Situation gilt es, kluge Investitionsentscheidungen auf einer fundierten Informationsbasis zu treffen. Genau dies geschieht auf der IDS 2021.

Durchdachtes Hygienekonzept

Selbstverständlich findet die diesjährige Internationale Dental-Schau unter den besonderen Voraussetzungen der Coronapandemie statt. So erleben die Besucher der IDS den Stand der Technik inklusive aktueller Innovationen im Schutz des durchdachten Hygienekonzepts der Koelnmesse. Es heißt #B-SAFE-4business und wurde nach den Vorgaben der Coronaschutzverordnung des Landes Nordrhein-Westfalen und in enger Abstimmung mit den Behörden in Köln entwickelt. Da heißt es: „SHOW SAFE, MEET SAFE, STAY SAFE und VISIT SAFE“. Dieses Konzept schafft die Voraussetzungen dafür, dass Zahntechni-

ker auf der IDS unterschiedlichste Werkstoffe, CAD/CAM-Systeme, 3D-Drucker und vieles mehr vergleichen können.

„Lernende Elektronik“

Auf all diesen Gebieten ist vieles in Bewegung. Speziell im Bereich der digitalen Technologien ist ein Auge auf die „künstliche Intelligenz“ zu werfen. Zahntechniker kennen und nutzen schon als Vorreiter einzelne Systeme aus diesem Bereich, wie etwa zur Farbestimmung. Das wesentliche Charakteristikum stellt die „lernende Elektronik“ dar. Sie besitzt die Fähigkeit, Expertenwissen von Zahn Technikern zu integrieren. Über die Farbe hinaus betrifft dies auch Zahnformen – kurz: alles, was sich bildlich darstellen oder haptisch erfassen lässt. Haptik, Kinästhesie und persönliche Kommunikation machen die IDS zu einem einzigartigen Dental-Event. An die Präsenzmesse schließt sich diesmal nahtlos eine Hybridmesse an. Sie umfasst das Livestreaming aus den Hallen, umfangreiche Informationsangebote der Ausstellerfirmen zu bewährten und innovativen Produkten und den virtuellen Austausch untereinander.

Natürlich lässt sich die persönliche Begegnung auf der IDS durch nichts toppen. Zahntechniker wollen raus, die Mitarbeiter der Dentalindustrie auch – einschließlich meiner selbst.

In diesem Sinne freue ich mich auf eine spannende Internationale Dental-Schau 2021!

kontakt

Mark Stephen Pace
Vorstandsvorsitzender VDDI
Verband der Deutschen
Dental-Industrie e.V.
Aachener Straße 1053-1055
50858 Köln
Tel.: +49 221 5006870
info@vddi.de
www.vddi.de

Nachruf

Will Daniels – Zahntechnikermeister, Lehrer, Mentor.

Am 8. Mai dieses Jahres verstarb im fünfundachtzigsten Lebensjahr Will Daniels – ehemals anwendungstechnischer Berater der Degussa Verkaufsniederlassung Düsseldorf. Mit seiner hohen fachlichen Kompetenz sowie Leidenschaft für seinen Beruf war Will Daniels ein bei Zahn Technikern und Zahnärzten geschätzter und geachteter Fachmann – gleich, ob es um prothetische Designvorschläge, Fertigungs- und Werkstofffragen oder seiner Wissensvermittlung in Kursen und Vorträgen ging. In der Umsetzung der von ihm vermittelten zahntechnisch-zahn-

medizinisch prothetischen Zusammenhänge war er ein meisterlicher Praktiker.



An Will Daniels werden sich viele dankbar erinnern: Zahn Techniker in rheinisch-westfälischen Laboren, denen er ein kluger und humorvoller Ratgeber war oder die er in Düsseldorf, Köln und Münster auf ihrem Weg zur Meisterprüfung begleitete, wie auch Zahnärzte, die ihn in Werkstoffkundevorlesungen ihres Studiums gehört haben. Und ganz besonders sind es seine ehemaligen zahntechnischen Degussa-Kolleginnen und Kollegen, die immer auf seine Unterstützung zählen konnten und denen er auch Mentor war.

Autor: Jürgen Pohling

„Sommer der Berufsausbildung“

Partner der Allianz für Aus- und Weiterbildung werben von Juni bis Oktober.

Die duale Ausbildung ist ein attraktives Erfolgsmodell mit Zukunft. Es ist aufgrund der Coronapandemie gerade nicht leicht, Angebot und Nachfrage auf dem Ausbildungsmarkt zusammenzubringen. Im „Sommer der Berufsausbildung“ (#AusbildungSTARTEN) wollen die Partner der Allianz für Aus- und Weiterbildung von Juni bis Oktober 2021 deshalb bei jungen Menschen und Betrieben für dieses Erfolgsmodell werben. Mit Themenaktionstagen und einer breiten Auswahl an Veranstaltungen auf Bundes-, Landes- und regionaler Ebene sollen die viel-

fältigen Unterstützungsangebote bekannter gemacht werden. Das gemeinsame Ziel ist, dass möglichst viele junge Menschen im Jahr 2021 ihre Berufsausbildung im Betrieb beginnen können.

„Im ‚Sommer der Berufsausbildung‘ stehen Bund, Länder und Sozialpartner zusammen, um junge Menschen auf die passende Ausbildungsstelle zu bringen. Die Coronapandemie hat es ihnen auch in diesem Jahr sehr viel schwieriger gemacht, einen konkreten Eindruck von Berufen und Betrieben zu gewinnen. Das holen wir jetzt nach:

Wir zeigen leistungsfähige Ausbildungszentren und nutzen innovative Formate der Berufsorientierung. Damit werden wir junge Talente überzeugen, den Start ins Ausbildungsjahr 2021 zu wagen. Ich bin von der Leistungsfähigkeit des dualen Systems überzeugt. Es ist für viele Jugendliche eine konkrete und zukunftsweisende Alternative zur Hochschule.“

Bundesbildungsministerin
Anja Karliczek

Quelle: BMAS

Volker Beckmann feiert Goldenes Meisterjubiläum

Der ZTM aus Gütersloh verzeichnet eine erfolgreiche Laufbahn im Familienbetrieb.



Zahn Technikermeister Volker Beckmann (76) beging im Mai sein Goldenes Meisterjubiläum. Obermeister Volker Rosenberger von der Zahn Techniker-Innung OWL gratulierte dem Jubilar im Familienbetrieb in Gütersloh.

„So eine Erfolgsgeschichte schreibt sich nicht von allein, da steht immer ein guter Unternehmer dahinter“,

betonte Rosenberger mit Blick auf das Labor Beckmann. Noch von Volker Beckmanns Vater Gottfried gegründet, baute der Jubilar das Labor zu einem der größten im ganzen Kreis Gütersloh aus. 1973, zwei Jahre nach seiner Meisterprüfung in Dortmund, war er zunächst als Geschäftsführer und Gesellschafter in den väterlichen Betrieb einge-

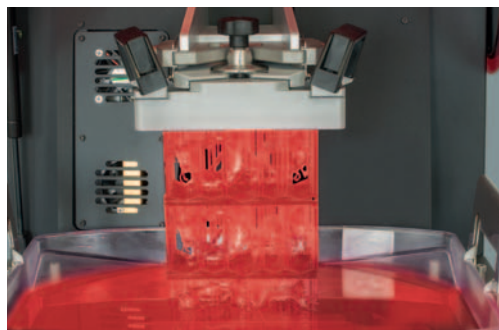
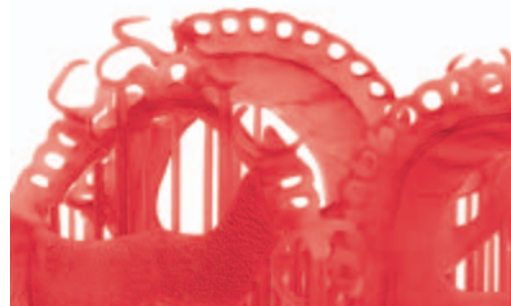
stiegen. 1985 übernahm er ihn dann komplett. Auch seine Lehre hatte er mit 18 Jahren im elterlichen Betrieb mit Erfolg abgeschlossen. Heute führt Volker Beckmanns Sohn Claus-Hinrich den Betrieb weiterhin erfolgreich. 20 Mitarbeiter hat das Labor mittlerweile in Gütersloh, sechs weitere arbeiten in der Zweigstelle in Beckum.

Volker Beckmann hat aber nicht nur in seinem eigenen Labor großen Einsatz gezeigt. Auch in der Zahn Techniker-Innung OWL engagierte er sich stark. Von 2000 bis 2003 war er etwa stellvertretender Obermeister. Bereits von 1978 bis 2006 hatte er das Amt des Lehrlingswarts inne und begleitete so viele angehende Gesellen auf dem Weg ins Berufsleben. Mitglied war er auch im Berufsbildungsausschuss und im Gesellenprüfungsausschuss sowie im Ausschuss für Lehrlingsstreitigkeiten.

Quelle:
Kreishandwerkerschaft Bielefeld



Die nächste
Generation



optiprint[®] zero

Germany's favorite 3D Resin

Das erste 3D-Harz mit 0 % Polymerisationsschrumpf

- > Modellguss
- > Kronen
- > Brücken



0 % Schrumpf*
=
100 % Präzision

* nach 60 Minuten

Hier jetzt mehr erfahren:
www.optiprint.net



Vertragshändler für:

ASIGA

envisionTEC

ACKURETTA

Neue Erkenntnisse: Design von wurzelstiftverankerten Hybridprothesen



Ein Beitrag von Dr. med. dent. Anja Stalder.

Die Ergebnisse einer retrospektiven Studie an den Zahnmedizinischen Kliniken der Universität Bern zeigen mehrere neue Richtungen für die Planung einer Wurzelstiftkappen-getragenen Hybridprothese auf.

In den letzten 50 Jahren hat der Anteil Personen ab 65 Jahren an der Schweizer Bevölkerung kontinuierlich zugenommen (1970: 11,5 Prozent, 2019: 18,7 Prozent; Bundesamt für Statistik, 2002). Zusätzlich hat die Verbesserung der Mundgesundheit in den Industrieländern in den letzten Jahrzehnten zu einem Rückgang von Zahnverlust und Zahnlosigkeit geführt. Als Folge haben wir einerseits immer mehr ältere Patienten und andererseits

auch immer mehr Senioren, die bis ins hohe Alter eigene Zähne haben. Oft sieht man teilbezahnte Patienten, die mit abnehmbarem Zahnersatz rehabilitiert werden. Die Schweizer Gesundheitsbefragung aus dem Jahre 2012 bestätigte, dass fast die Hälfte (43 Prozent) der 75- bis 84-Jährigen mit einem herausnehmbaren Zahnersatz versorgt sind. Diese Rate steigt auf 60 Prozent bei Personen, die 85 Jahre oder älter sind (Schneider et al., 2017).

Allerdings sind die verbliebenen Zähne bei alten Patienten oft mehrfach konservierend restauriert, endodontisch behandelt und/oder weisen reduziertes parodontales Attachment auf. In diesen Fällen sind Hybridprothesen, oder auch Deckprothesen, die mit Wurzelstiftkappen (WSK) auf natürlichen Wurzeln verankert werden, neben den konventionellen klammer- oder teleskopverankerten Modellgussprothesen eine valide

Behandlungsoption (Mercouriadis-Howald et al., 2018).

Hohe Zufriedenheit

In Bezug auf den Komfort und den Halt wurden bei einer früheren Untersuchung an der Universität Bern aus dem Jahre 2006 bei den meisten Patienten mit WSK-Prothesen eine hohe Zufriedenheit gezeigt. Zwar wird in der Publikation von niedrigeren Werten für Sprechfähigkeit, Tragekomfort und Prothesenstabilität im Vergleich zu implantatgetragenen Stegprothesen berichtet, die Kosten für Hybridprothesen mit Wurzelkappenverankerung waren allerdings deutlich niedriger (Hug et al., 2006). Da die Kosten für Zahnbehandlungen in der Schweiz in den allermeisten Fällen nicht von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung übernommen werden, spielt dies bei der Entscheidungsfindung für eine prothetische Versorgung häufig eine wichtigere Rolle.

Insbesondere wenn man bedenkt, dass eine Untersuchung des Bundesamtes für Statistik zeigte, dass 2,3 Prozent der Personen ab 65 Jahren aus finanziellen Gründen auf notwendige Gesundheitsleistungen verzichten und es sich dabei mehrheitlich um den Verzicht auf Zahnarztbehandlungen handelt (BFS, 2014).

Wann sind Hybridprothesen indiziert?

Wurzelgestützte Hybridprothesen sind besonders indiziert, wenn nur noch wenige und ungünstig verteilte Zähne vorhanden sind, wenn die Pfeilerzähne wenig Restzahnsubstanz aufweisen, wenn das Kronen-Wurzel-Verhältnis ungünstig für das langfristige Überleben der Pfeilerzähne ist, die Kosten oder Risiken für eine Implantation zu hoch sind oder wenn der Patient aus ästhetischen Gründen keine klammergetragene Prothese toleriert (Tada et al., 2015; Budtz-Jørgensen, 1999; Zitzmann et al., 2009).

Herstellung

Für die Herstellung einer WSK-verankerten Hybridprothese erfolgt die Verankerung in der Wurzel durch einen retentiven Stift im Wurzelkanal. Die exponierte Wurzeloberfläche wird durch die Goldkappe abgedeckt, auf die ein konfektioniertes Retentionselement gelötet ist. Die gängigsten Retentionselemente

Abb. 1 bis 3: Offenes, halboffenes und geschlossenes Prothesendesign. Schon die halboffene Gestaltung führt zu einer signifikanten Erhöhung der Pfeilerüberlebensrate.



„Die Verbesserung der Mundgesundheit in den Industrieländern hat in den letzten Jahrzehnten zu einem Rückgang von Zahnverlust und Zahnlosigkeit geführt.“



NOT JUST A
MULTI...



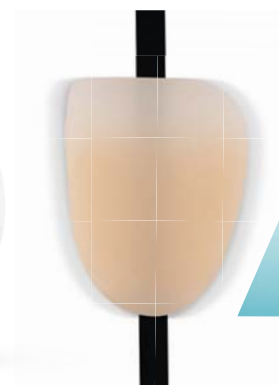
10%
Online-Rabatt-Code*
zirconianow

* auf die erste Bestellung

...IT'S

NexxZr® T Multi

Multifunctional esthetics.
Multiple indications.



630 MPa
49% Transluzenz

1170 MPa
42% Transluzenz

Bestellen Sie Ihre Disc hier:

Online-Shop:
www.sagemax.com/shop
Email:
order@sagemax.com

Ihr persönlicher Ansprechpartner:
ZT Marcus Krage
M: +49 172 730 07 98
E: marcus.krage@sagemax.com

NexxZr T Multi



Abb. 4: Zylindrokonischer Stift angegossen an Wurzelstiftkappe mit Kugelkopfanter.



bestehen aus kugelförmigen Patronen mit retentiven Matrizen (z. B. Dalbo®-Plus), zylindrischen Ankern (z. B. Gerber RZ®) oder magnetischen Elementen verschiedener Geometrien (Basker et al., 1983; Yang et al., 2014).

An der Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin und Gerodontologie der Universität Bern gibt es seit vielen Jahren ein Standardprotokoll für Wurzelstiftkappen. Es wird ein zylindrokonischer Edelmetallstift ver-

einer Vollprothese gestaltet werden (Abb. 3) oder als parodontal offene Hybridprothese (Abb. 1 und 2).

Das geschlossene Design wird bevorzugt in Fällen, in denen drei oder weniger Zähne zum Halten der Hybridprothese zur Verfügung stehen, da diese leichter in Totalprothesen umgewandelt werden können (Budtz-Jørgensen, 1995). Wenn mehr als drei Zähne vorhanden sind, wird eine parodontal offene Gestaltung der Prothesenbasis empfohlen. Dadurch kann die Biofilmbildung reduziert und eine Überkonturierung im Bereich der natürlichen Zähne vermieden werden (Geering, Kundert, 1992).

Verlustrate

Eine Literaturanalyse aus dem Jahre 2018 schätzt den jährlichen Verlust auf 1,76 Zähne pro 100, was somit einen Verlust von 8,8 Prozent der Pfeilerzähne nach fünf Jahren bzw. 17,6 Prozent der Pfeilerzähne nach zehn Jahren vorhersagen würde. Karies und Parodontitis waren die häufigsten Ursachen für einen Pfeilerzahnverlust (Mercuriadis-Howald et al., 2018). Die Untersuchung, die an der Universität Bern durchgeführt wurde, sollte mehr Klarheit bringen, welche Faktoren zum Langzeitüberleben der Pfeilerzähne beitragen sowie welche Faktoren die Anzahl und Häufigkeit von Komplikationen beeinflussen.

Studie: Material und Methoden

In der Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin und Gerodontologie der Universität Bern konnten durch die elektronisch abgerechnete Tarifposition alle Patienten identifiziert werden, bei denen im Zeitraum von 2002 bis 2016 mindestens eine Wurzelstiftkappe inseriert worden war. Als Einschlusskriterien wurden eine Beobachtungszeit von mindestens sechs Monaten und das schriftliche Einverständnis der Patienten definiert. Das Protokoll dieser retrospektiven Untersuchung wurde durch die Ethikkommission Bern (KEK-BE 268/15) genehmigt. Relevante Daten zu Komplikationen oder Verlusten während der Beobachtungszeit wurden durch einen Patientenfragebogen oder, falls vorhanden, den Patientenakten entnommen. Neben Patientenfrage-

bögen wurden im Rahmen einer kostenlosen klinischen Nachuntersuchung zwischen Oktober 2016 und 2017 der Zahnstatus sowie parodontale und rekonstruktive Befunde erhoben. Zur radiologischen und endodontischen Befundung diente eine Panoramaschichtaufnahme. Die erfassten Parameter wurden danach statistisch ausgewertet.

Resultate

Patienten

Insgesamt konnten 114 Patienten (48 Frauen und 66 Männer) mit 128 Hybridprothesen und 280 Pfeilerzähnen mit inserierten Wurzelstiftkappen in die Analyse einbezogen werden. Das durchschnittliche Alter dieser Patientengruppe lag bei 70 Jahren (min/max: 42,9 bis 88,4 Jahre), die durchschnittliche Beobachtungszeit betrug 7,9 Jahre (min/max: 0,5 bis 14,8 Jahre) und die kumulative Gesamtexpositionszeit der Wurzelstiftkappen betrug 2.035,4 Jahre. Von den 128 eingeschlossenen Hybridprothesen waren 73 (57 Prozent) im Oberkiefer und 55 (43 Prozent) im Unterkiefer lokalisiert.

Pfeilerzahnverluste

27 Pfeilerzähne (9,6 Prozent) gingen nach einer mittleren Beobachtungszeit von 7,9 ± 3,4 Jahren verloren. Signifikante Faktoren, die mit dem Verlust der Pfeiler assoziiert waren, waren ein geschlossenes – verglichen mit einem offenen – Hybridprothesen-Design, und das unabhängig von der Anzahl der Pfeiler pro Prothese.

Komplikationen

Bei 68,8 Prozent der Hybridprothesen traten technische Schwierigkeiten auf, wobei die Matrizenlockerung die häufigste Komplikation war (50,1 Prozent), gefolgt von Prothesenbasisfrakturen (19,5 Prozent), Dezementierung der Wurzelstiftkappen (14,1 Prozent), Verlust des Matrizen-Gehäuses (13,3 Prozent) und Wurzelstiftfrakturen (3,1 Prozent).

Biologische Komplikationen traten bei 53,9 Prozent der Hybridprothesen auf, wobei das Vorhandensein von Prothesenstomatitis die häufigste biologische Komplikation war (Tab. 3). Das Auftreten von Prothesenstomatitis war im Oberkiefer signifikant häufiger als im

Unterkiefer ($p = 0,029$). Ebenso trat eine Stomatitis häufiger bei Patienten auf, die ihre Prothesen weniger als zweimal täglich reinigten ($p < 0,001$), sowie bei Patienten, die regelmäßig CHX-haltige Produkte ($p = 0,036$) verwendeten, und bei Probanden mit einem Plaque-Index $> 40\%$ ($p < 0,001$). Patienten mit einem hohen Plaque-Index zeigten ebenfalls mehr Karies an den Pfeilerzähnen. Pfeilerzahnkaries war die dritthäufigste biologische Komplikation gefolgt von Pfeilerzahnfrakturen (7,8 Prozent) und apikalen Läsionen (3,9 Prozent).

Klinische Relevanz

Hinsichtlich der Faktoren, die die Überlebensraten beeinflussen, legen die Ergebnisse der aktuellen Studie mehrere neue Richtungen für die Planung einer Wurzelstiftkappengestützten Hybridprothese vor: Ein parodontal offenes Design scheint für das Überleben der Abutments vorteilhaft zu sein, unabhängig von der Anzahl der Pfeilerzähne. Dies gilt auch für Hybridprothesen mit nur bis zu drei Pfeilerzähnen. Die Etablierung einer guten Mundhygiene ist ein entscheidender Faktor zur Vermeidung von Komplikationen, CHX-haltige Produkte sollten aber nicht für den routinemäßigen häuslichen Gebrauch empfohlen werden.

kontakt



Dr. med. dent. Anja Stalder
Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin und Gerodontologie
Freiburgstr. 7
3010 Bern, Schweiz
Tel.: +41 31 6322586
anja.stalder@zmk.unibe.ch

„Hinsichtlich der Faktoren, die die Überlebensraten beeinflussen, legen die Ergebnisse der aktuellen Studie mehrere neue Richtungen für die Planung einer Wurzelstiftkappengestützten Hybridprothese vor.“

wendet (konischer Teil 4,25 bis 6,25 mm Länge, 6-Grad-Konuswinkel). Die kaltverformte, nicht oxidierende, kupferfreie Legierung des Stiftes (Ceramicor®, Cendres+Métaux) eignet sich zum Angießen mit Edelmetalllegierungen (Abb. 4).

Abhängig von der Restzahnschubstanz und der Anatomie des Wurzelkanals kann zwischen sechs Durchmesser- und Längenkombinationen der passende Wurzelstift ermittelt werden. Die Aufbereitung des Wurzelkanals für die Retention des Stiftes zielt darauf ab, zwei Drittel der verbleibenden Länge der Wurzel zu erreichen, was immer mit einer periapikalen Röntgenaufnahme verifiziert wird.

Der suprakrestale Teil der Präparation umfasst ein Ferrule-Design von einem Millimeter zur Erhöhung der Frakturresistenz. Die Goldkappen mit den angegossenen Wurzelstiften werden in der Regel mit einem Glasionomerzement (3M™ Ketac™ Cem, 3M Deutschland) befestigt. Wenn die Länge des Stiftes oder eine unzureichende Aufbereitung des Wurzelkanals zu einer geringen mechanischen Retention führt, wird die Goldkappe mit Kunststoffzement fixiert (PANAVIA™ F, Kuraray Europe).

Prothesendesign

Für das Prothesendesign gibt es zwei Möglichkeiten: Die Prothese kann als Deckprothese analog zu



*initial*TM
IQ ONE SQIN

Malbares Farb- und Micro-Layering-Keramiksysteem



Mit freundlicher Genehmigung von ZTM Stefan M. Roizen (Österreich)



Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Germany GmbH
info.germany@gc.dental
<https://europe.gc.dental/de-DE>



Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training

Erfolgsfaktoren im Vertrieb

Frage: Gibt es sie wirklich, die eindeutigen Faktoren für Vertriebs Erfolg?

Die Antwort lautet kurz: Ja! Es gibt eindeutige Erfolgsfaktoren. Allerdings nicht im Sinne von Sätzen, die immer und überall funktionieren, sondern vielmehr Faktoren, die individuell ausgestaltet zu dem einzelnen Vertriebler passen müssen. Das heißt: Meine vertriebliche Vorgehensweise auf Basis dieses Faktors mag ganz anders klingen als Ihre. Wichtig ist, das Prinzip dahinter zu verstehen.

1. Klarheit und Entschiedenheit

Um effektiv und effizient vertriebllich aktiv sein zu können, braucht es zu Beginn ein hohes Maß an Klarheit und während des Tuns immer wieder Entschiedenheit. Klarheit im Hinblick auf Ihre Vertriebsziele, aber auch im Hinblick auf Ihr Zielkundenbild. Wie soll Ihr Zielkunde sein, was ist zwingende Voraussetzung, damit Sie sich eine Zusammenarbeit vorstellen können, und an welchen Stellen ist sie diskutierbar? Nur so stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Zeit nicht vergeuden, sondern maximal sinnvoll einsetzen.

Entschiedenheit ist immer dann gefragt, wenn es um die Bewertung der Erfolgsaussichten in einer Akquisituation geht. Messen Sie Ihre Kontakte ganz konsequent an Ihren Zielbildern. Wer nicht passt, sollte nicht passend gemacht werden. Insbesondere sollten Sie sich nicht passend machen, um jeden Kunden zu gewinnen.

2. Vertriebschancen erkennen und erarbeiten

In jedem Akquiseprozess ist es wichtig, die Vertriebschancen, die sich bieten, auch erkennen zu können. Erkennen Sie diese nicht, verstreichen sie ungenutzt. Um ausreichend Chancen zu haben, sollten Sie darüber hinaus die Fähigkeit besitzen, sich Vertriebschancen erarbeiten zu können, d.h. ganz konkret Gespräche so zu führen, Situationen so zu beeinflussen, dass die Vertriebschance eine logische Konsequenz Ihres Redens bzw. Tuns ist. Das Erkennen und Erarbeiten von Vertriebschancen kann man lernen.

3. Chancen souverän verwandeln

Der letzte Erfolgsfaktor gleicht der Fähigkeit, ein guter Elfmeterschütze zu sein. Wenn der Ball auf dem Elfmeterpunkt liegt, dann gilt es, diesen zu versenken. Und darum geht es beim dritten Erfolgsfaktor. Eine Vertriebschance zu nutzen bedeutet, diese nach dem Erkennen souverän in einen erfolgreichen Abschluss zu verwandeln. Hierfür braucht es wieder Entschiedenheit, Klarheit und Mut. Entschiedenheit, die Chance jetzt zu nutzen, Klarheit in der Kommunikation, dem Gegenüber die Wahl zwischen JA und NEIN zu lassen, und den Mut, diese Entscheidung auch einzufordern. Erinnern Sie sich an die Phase des Werbens um einen Partner. Dort waren Sie am Ende des ersten Dates sicherlich auch sehr konkret, als es um das Verabreden des nächsten Dates ging. Und das hat Ihr Gegenüber nicht nur erwartet, sondern Ihre Klarheit auch verdient. Schließlich mögen wir es doch alle, wenn wir wissen woran wir sind.

Ja, es gibt sie, die Erfolgsfaktoren, die Umsatz gewinnen. Die individuelle Ausgestaltung ist bei jedem Menschen jedoch anders. Wichtig ist, das Wirkprinzip hinter dem Faktor verstehen zu können. Das Gute ist: Diese Faktoren lassen sich erlernen. Die Regel heißt: kopieren – kapiieren – individualisieren.

Kontakt

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

Infos zur Autorin



Fokus Kundenbegeisterung: Warum Mitarbeiter dafür Zeit und Aufmerksamkeit brauchen

Ein Beitrag von Maja Schneider.

Eine glückliche Kundschaft und Beschäftigte, die ihren Job lieben, sind eine ideale Kombination und Erfolgsgarant für alle Unternehmen, die sich serviceorientiertes Handeln auf die Fahne geschrieben haben. Was viele dabei allerdings nicht bedenken, ist, dass beide Zeit und Aufmerksamkeit brauchen – Beschäftigte wie Kundschaft. Denn nur, wenn Erstere zufrieden und motiviert sind, gelingt es, Letztere zu begeistern.



Schlechter Tag? Den können sich Anbietende nicht leisten. Stellen Sie sich vor, Ihr(e) Zahnmediziner*in hat ausgerechnet bei Ihnen eine schlechte Stunde und zieht verse-

Erfolg ausmachen. Und Personen sind immer wieder überrascht, wenn jemand tatsächlich wissen will, was sie zu sagen haben. Mangelhaftes Ambiente oder mangelnde Qualität, störende Prozesse oder

jedem HR-Profil. Doch wie viel davon wird tatsächlich im Alltag gelebt? Wie viele dieser Versprechen kommen in der Realität an? Ein toller Spruch: „Service ist nicht alles, aber ohne Service ist alles nichts.“ Aber haben wir nicht alle auf Kundenseite schon einmal erlebt, dass die beste Absicht nichts nützt, wenn wir nicht ins Handeln kommen? Dass der schönste Slogan nicht mit Leben gefüllt wird, wenn nicht Menschen etwas dazu beitragen? Dreh- und Angelpunkt sind also die Mitarbeitenden.

Eine Sache der Persönlichkeit

Viele Unternehmen versuchen, den Service zu verbessern, um erfolgreicher zu werden. Abläufe werden optimiert, Prozesse perfektioniert – und ein Give-away hat ja noch nie geschadet. Was Unternehmen dabei oft vergessen: Strukturen sind das eine, durchdachte Servicestrategien sind sicher nicht verkehrt. Allerdings beachten Sie dabei einen anderen Aspekt nicht: Begeisterung ist – vor allem und in erster Linie – eine Sache der Persönlichkeit!

Spüren Personen, dass Mitarbeitende das, was sie tun, aus tiefster Überzeugung und Herzlichkeit machen, dann ist dieses Verhalten ansteckend. Den wahren Wert ergibt also nicht zwingend eine Dienstleistung oder ein Produkt als solches, sondern vielmehr die Emotion, die die Kundschaft damit verbindet. Nur positive und persönliche Beziehungen machen aus Personen

Begeisterung ist – vor allem und in erster Linie – eine Sache der Persönlichkeit!

hentlich den falschen Zahn. Würden Sie hier einen schlechten Tag oder eine schlechte Stunde tolerieren? Sicherlich nicht. Wir erwarten, dass sich um uns als Kunde oder Gast gekümmert wird. Dass wir die bestmögliche Leistung bekommen – nicht nur hinsichtlich des Produkts, sondern auch, was den persönlichen Service angeht. Schließlich bezahlen wir dafür.

Differenzierte Erwartungen

Die Wünsche und Erwartungen der Kunden und Belegschaft können sehr unterschiedlich sein. Genau darin liegt die tägliche Herausforderung im Umgang miteinander. Ob eine Person in die Bankfiliale, das Optikergeschäft oder ins Hotel kommt – am Ende erwartet sie überall „nur“ das eine: Sie möchte wahrgenommen werden. Am einfachsten gelingt dies durch Fragen. Oder noch besser, wenn wir genau zuhören, was er uns zu sagen hat. Oft sind es Kleinigkeiten, die den

unfähige Mitarbeitende – werden solche Probleme nicht erkannt und aus der Welt geschaffen, machen sie schnell die Runde. Social Media ist hier gnadenlos, und immer mehr Leute sind dazu bereit, vor allem schlechte Erfahrungen umfassend zu teilen. Die emotionale Komponente dabei ist hoch, meist sogar höher als die von glücklicher Kundschaft. Beides kommt vor, mit beidem müssen Anbietende rechnen. Sie können es aber positiv beeinflussen, indem sie dem Servicegedanken ausreichend Platz einräumen, eine Kultur der Begeisterung schaffen und vor allem in Zeit und Aufmerksamkeit investieren.

Ohne Mitarbeiterbegeisterung keine Kundenbegeisterung

Für viele Unternehmen ist Kundenzufriedenheit ein schönes Wort auf der eigenen Homepage. Und dass die Mitarbeitenden wertgeschätzt und gefördert werden, steht in

glückliche Kunden. Nur glückliche Kunden werden zu Stammkunden. Und nur Stammkunden werden zu aktiven Empfehlenden. Und genau das sollte das Ziel jedes Unternehmens sein.

Worauf kommt es im Service an?

Kunden stehen im Mittelpunkt. Wer es als Unternehmen nicht schafft, immer wieder aufs Neue die Kundenbrille aufzusetzen, wird schnell feststellen, dass Standards nur die halbe Wahrheit sind. Von den Mitarbeitenden runtergerattert sind diese zwar gut gemeint, aber in keiner Weise zielführend. Fest steht, das WIE ist wichtiger als das WAS. Wie fühlen Sie sich, wenn Sie einer unfreundlichen, inkompetenten Servicekraft gegenüberstehen? Kaufen Sie das ursprünglich angedachte Produkt trotzdem? Oder verlassen Sie den Laden und schauen sich noch woanders um? Wir alle haben es bereits erlebt: Auch der beste Preis macht nur kurzfristig glücklich, wenn der Service zu wünschen übrig gelassen hat.

Wie aus Begeisterung Qualität wird

Kunden spüren Stimmungen sehr schnell. Wirkt das Verkaufsteam gestresst und gereizt oder verhält sich untereinander unfreundlich, überträgt sich das sehr schnell auf das Umfeld im Geschäft oder Unternehmen – und letztendlich auch auf die Kunden.

Jeder Kontakt bietet also nicht nur unheimlich viele Chancen, sondern auch Risiken. Um diese gekonnt zu meistern, sind folgende Punkte entscheidend:

- offene Körperhaltung und ansprechende Kleidung,
- der erste „Augen-Blick“ (auch hinter einer Mund-Nasen-Bedeckung ist die offene und freundliche Haltung insbesondere in den Augen erkennbar),
- freundliche Begrüßung,
- richtige Fragen stellen, Wünsche aufdecken,
- zuhören/ehrliches Interesse am Kunden,
- Bedürfnisse befriedigen/individuelle Antworten bieten,
- verbindliche Verabschiedung.

Beziehungsebene und Begegnungsqualität

Entscheidend ist also, dass jeder Mitarbeitende die Verantwortung für die Begeisterung in seinem Umfeld übernehmen und von sich aus das Beste geben will. In der Führung erfordert das manchmal auch, Mitarbeitern genau zu erklären, wieso sie so und nicht anders handeln sollen.

Kundenbindung funktioniert nur durch Emotionen, wie auch die Abgrenzung zum Wettbewerb oft nur eine Art „Bauchgefühl“ ist. Ob also kleiner Dienstleister oder mittelständischer produzierender Betrieb – die Belegschaft ist das Kapital und verdient die beste Unterstützung und Anerkennung.

Erfolg hat nur, wer seine Kundschaft begeistert, und begeisterte Mitarbeitende sind die Basis dafür. Die Beziehungsebene schlägt immer die Sachebene. Und da ist Begegnungsqualität gefragt.

kontakt

Maja Schneider
Smiling Customer –
Beratung für gästeorientiertes Handeln
Berliner Straße 123
14467 Potsdam
Tel.: +49 331 2900617
schneider@smiling-customer.de
www.smilingcustomer.de

FRÜHJAHRSAKTION

1 KAUFEN + 1 GRATIS*

17.05.–17.06.2021



GQ QUATTRO DISC MED ST – NEUESTE GENERATION!

- supertransluzent (43%)
- hohe Biegefestigkeit (1.100 MPa)
- perfekte Ästhetik
- optimale Fräsbarkeit und einfach zu bearbeiten
- komplexe Arbeiten sind problemlos möglich
- in weiß und voreingefärbt in 16 Farben (VITA classical A1–D4® Farbskala)



Jetzt kaufen

Bild: Freepik

* Die Gratisdisc hat die gleiche Stärke und Farbe wie die gekaufte. Preisangabe netto je erhaltener Disc. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten oder Aktionen.

GQ ZR ERASER: EINZIGARTIGE GUMMIERER FÜR UNGESINTERTES ZIRKON

- speziell zum Ausarbeiten von Fräsarbeiten oder zum Entfernen von Frässtegen
- für kleine Korrekturen bis zum Hochglanz
- hohe Standzeit



IMMER ONLINE DENTAL · TECHNIK · PARTNER

formlabs kuraray Noritake panther Smile Line



MIT UNS HABEN SIE GUT LACHEN!
GOLDQUADRAT

T 0511 449897-0 · info@goldquadrat.de · www.goldquadrat.de

Trotz Mietpreisbremse: Mieten enorm gestiegen

immowelt-Analyse zeigt einen Anstieg bis zu 50 Prozent.

Vor sechs Jahren ist in Deutschland die Mietpreisbremse in Kraft getreten. Mit dem Gesetz sollten angespannte Wohnungsmärkte entlastet werden. Doch die Angebotsmieten sind seitdem unbeeinträchtigt weiter gestiegen, wie eine immowelt-Analyse zeigt. In allen untersuchten Städten sind die Mieten seit der Einführung deutlich teurer geworden – überall mit zweistelligen prozentualen Anstiegen. 29 Großstädte weisen sogar ein Plus von 20 Prozent und mehr auf. Damit haben sich die Mieten in allen Städten stärker verteuert als die Inflation von acht Prozent im gleichen Zeitraum. Für die Analyse wurden die Angebotsmieten von Wohnungen (40 bis 120 Quadratmeter) in Großstädten mit Mietpreisbremse jeweils von Januar bis April in den Jahren 2015 und 2021 untersucht.

Stärkster Anstieg in Berlin

Den stärksten Anstieg weist Berlin auf: In den letzten sechs Jahren kletterten die Angebotsmieten um 51 Prozent nach oben. Im Jahr 2015 wurden für den Quadratmeter noch im Median 8,50 Euro verlangt, aktuell liegt der Preis bei 12,80 Euro. Auf den großen Anstieg hat der Berliner Senat zuletzt mit einem weiteren Instrument, dem Mietendeckel, reagiert. Dieser wurde aber nach einem Jahr vom Verfassungsgericht gekippt. Eine immowelt-Prognose rechnet in der Folge der Entscheidung mit einem Plus von elf Prozent bis Jahresende für Wohnungen, die vom Mietendeckel betroffen sind.

Teure Städte ohne Entlastung

Auch in den teuersten deutschen Städten hat die Mietpreisbremse zu keiner Entlastung geführt. In München haben sich die Mieten seit der Gesetzes-einführung von 14,50 auf 19,20 Euro pro Quadratmeter verteuert – ein Plus von 32 Prozent. Damit konnte sich München preislich noch weiter von Frankfurt am Main (+19 Prozent; 14,40 Euro) und Stuttgart (+28 Prozent; 13,90 Euro) absetzen. Gleiches gilt für Hamburg (+18 Prozent; 12,50 Euro) und Köln (+21 Prozent; 12,00 Euro).

Neben den großen Ballungsgebieten sind besonders kleinere Städte mit starker Wirtschaft und Infrastruktur von steigenden Mieten betroffen. Die hohe Nachfrage nach Wohnraum und das geringe Angebot an freien Wohnungen bestimmen den Markt. Die Mietpreisbremse kann ihre Wirkung nicht entfalten. So verzeichnet Heilbronn den zweitstärksten Anstieg aller untersuchten Städte. Seit 2015 klettern die Angebotsmieten um 40 Prozent auf aktuell 10,90 Euro pro Quadratmeter. In Augsburg müssen Wohnungsmieter nach einem Anstieg von 38 Prozent mit 11,20 Euro pro Quadratmeter rechnen. Noch teurer ist Wohnen in Studentenstädten wie Freiburg im Breisgau (+25 Prozent; 13,00 Euro) und Heidelberg (+22 Prozent, 12,20 Euro).

50%



Quelle: immowelt

Umfrage: Zahnersatz ist wichtigste Zusatzleistung bei GKV

Versicherte könnten außerdem mit GKV-Wechsel jährlich mehrere hundert Euro sparen.

Welche Zusatzleistungen (über die gesetzlich garantierte Versorgung hinaus) sind Ihnen bei Ihrer gesetzlichen Krankenversicherung besonders wichtig?



Quelle: YouGov. Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH im Auftrag von CHECK24, an der 2.072 Personen zwischen dem 30.4. und 3.5.2021 teilnahmen. Die Ergebnisse wurden gewichtet und sind repräsentativ für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren.

CHECK24

Rund jede vierte Person (27 Prozent) gibt an, dass ihr bei der gesetzlichen Krankenversicherung die professionelle Zahnreinigung als Zusatzleistung besonders wichtig ist. Das ergab eine repräsentative Umfrage von YouGov im Auftrag von CHECK24. Demnach erfüllen 67 von 76 allgemein zugänglichen gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) Verbraucher*innen diesen Wunsch und übernehmen die Kosten für die professionelle Zahnreinigung ganz oder teilweise – im Höchstfall bis zu 100 Euro im Jahr bei einer bundesweit geöffneten Kasse. Bei einer regional geöffneten Kasse sind sogar 500 Euro Zuschuss möglich. Ebenfalls besonders wichtig sind Verbraucher*innen bei ihrer gesetzlichen Krankenversicherung Zusatzleistungen, wie z. B. vergünstigter Zahnersatz (29 Prozent), erweiterte Krebsvorsorge (25 Prozent) oder die Übernahme der Kos-

ten bei der Gripeschutzimpfung (21 Prozent).

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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

Alle zwölf Monate wechselbar

Durch den Vergleich unterschiedlicher Zusatzleistungen finden Versicherte die gesetzliche Krankenkasse, die am besten zu ihren individuellen Bedürfnissen passt. Gleichzeitig sind einige Hundert Euro Ersparnis beim Beitrag drin: Gesetzlich Krankenversicherte mit einem Bruttoeinkommen von 58.050 Euro

im Jahr (Beitragsbemessungsgrenze 2021) zahlen jährlich 438 Euro weniger, wenn sie von der teuersten in die günstigste bundesweit geöffnete GKV wechseln. Seit 2021 können Verbraucher*innen alle zwölf Monate ihre gesetzliche Krankenkasse wechseln. Somit können Versicherte regelmäßig zu der Kasse wechseln, die am besten zu ihrer aktuellen Lebenssituation passt. „Wenn sich die Lebensumstände von Versicherten ändern, beispielsweise im Rahmen der Familienplanung, kann sich ein genauer Vergleich der freiwillig übernommenen Zusatzleistungen der Krankenkassen lohnen“, sagt Dr. Daniel Güssow, Managing Director GKV bei CHECK24. „Durch einen Wechsel der Krankenkasse können Versicherte dann Zuschüsse zu Zusatzleistungen erhalten, die sie bei ihrer bisherigen Kasse möglicherweise nicht bekommen hätten.“

Quelle: CHECK24

Drei junge Frauen über ihre Ausbildung zur Zahntechnikerin

Ihr Ziel: Ein gesundes Lächeln und Selbstvertrauen schenken.



Von links: Sarina Habich (20), Zahntechnikermeister Matthias Gürtler (46), Eileen Prey (19) und Saskia Katzschke (19). Fotos: © Veit Rösler

Sarina Habich, Eileen Prey und Saskia Katzschke haben vor allem eines gemeinsam: Sie erlernen den Beruf der Zahntechnikerin und möchten damit anderen Menschen wieder zu einem strahlenden Lächeln und mehr Selbstvertrauen verhelfen. Die drei jungen Frauen werden im Dentallabor Matthias Gürtler in Schwarzheide ausgebildet, das auf komplexe Prothetik spezialisiert ist.

Handwerk

„Ausschlaggebend für die Berufswahl war, dass ich handwerklich begabt bin, ich male und nähe viel. Außerdem helfe ich gern anderen Menschen, und durch das Anfertigen von Prothesen kann ich das. An meinem Ausbildungsbetrieb begeistere mich, dass wir viele Mitarbeiter haben, dadurch lernt man mehr. Gleichzeitig haben wir einen hohen tech-

nischen Standard“, begründet Sarina Habich die Wahl ihres Ausbildungsberufes.

Details

Für Eileen Prey sollte es ebenfalls ein Beruf sein, in dem sie anderen Menschen helfen kann, und so führte sie ihre Recherche und ein Praktikum zur Zahntechnik. „Ich bin geduldig, eine kleine Perfektionistin und ins Detail verliebt. An meinem Beruf überzeugt mich, dass ich am Ende sehe, was ich geschafft habe. Zudem gibt es zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten. In diesem Beruf ist kein Tag wie der andere, es gibt immer wieder neue Herausforderungen“, so Eileen Prey.

Ambition

Saskia Katzschke ist im Internet auf das Dentallabor von ZTM Matthias Gürtler aufmerksam geworden. „Die Stellenausschreibung sowie die Vorstellung des Teams und des Labors haben mir gefallen, sodass ich mich beworben habe“, berichtet die junge Frau. „Aufgrund meiner Fähigkeiten sollte es etwas Handwerkliches und keine Bürotätigkeit sein. Mein vordergründiges Ziel ist es, einen guten Gesellenabschluss zu machen und danach vielleicht die Weiterbildung zur Abteilungsleiterin anzugehen.“

Fortbildungen

Zahntechnikermeister Matthias Gürtler: „Die drei Frauen haben mich im Praktikum überzeugt. Ich wollte die Chance nicht vergeben, Bewerberinnen mit diesen guten Noten und der Einstellung zum Beruf auszubilden. Mit unserer Spezialisierung auf komplexe



Eileen Prey



Saskia Katzschke

Prothetik haben wir eine gute Auftragslage. Fortbildungen nutzen wir selbst, um intern fit zu sein, aber bieten sie auch unseren Kunden, damit die Versorgung der Patienten sicher abläuft.“

Quelle: HWK Cottbus



Sarina Habich

Vom Meister zum Ausbilder: „Man muss es einfach lieben“

Ein Interview von Rebecca Ludwig.

Robert Huber ist seit 17 Jahren Lehrer an den Meisterschulen am Ostbahnhof. Als Bereichsleiter für den berufs- und arbeitspädagogischen Teil 4 der Meisterausbildung kommt er täglich mit Lernenden auch aus dem zahntechnischen Handwerk zusammen. Im Interview erklärt er, was die Lernenden zu guten Lehrenden machen wird und warum es so ratsam ist, ein Ausbildungsbetrieb zu werden.

Herr Huber, direkt zu Beginn: Was macht einen guten Auszubildenden aus?
Man kennt ja die Handlungskompetenzen: Selbst-, Fach- und Sozialkompetenz etc. Auszubildende brauchen diese Eigenschaften auf einem hohen Level. Was aber das Ganze zusammenhält, ist der bloße Fakt, dass man den Menschen lieben muss. Die Arbeit und Herausforderung eines Lehrers und

Auszubildenden übertragen. Die Begeisterung für das Fach vorleben, das ist die Aufgabe des Auszubildenden.

Zum anderen öffnen Auszubildende aber die Türen auch hin zur Arbeitswelt. Diese ist ganz anders als den Azubis bisher bekannte schulische Umgebung. Doch gerade im Handwerk können Auszubildende als Neulinge direkt sehen und anfassen, was sie erreicht haben, und

Generation weitgehend vorhanden.

Mir wird nur bang, wenn die Leute nicht ins Handwerk bzw. in einen Beruf finden, in dem sie sich wohlfühlen. Arbeiten ist so viel mehr als Broterwerb. Der Abstand von Arbeitswelt und Lebenswirklichkeit vieler junger Leute ist heute groß. Es gibt kaum Gewerbemischgebiete, wir schieben die Lebenswelten weit auseinander. Viele Eltern erzählen ihren Kindern nicht, was sie arbeiten. Die Begleitung in die Arbeitswelt hinein ist heutzutage nicht gewährleistet. Hier sehe ich die Eltern, aber auch die Ausbilder in der Verantwortung. Wieder hin zum gemeinsamen Anpacken.



kontakt

Robert Huber
Bereichsleiter Teil 4
Meisterschulen am
Ostbahnhof München
www.meisterschulen-mchn.de

„Es ist eigentlich sehr einfach: Ausbilder müssen es lieben. Sie müssen die gesellschaftliche Verantwortung spüren und wahrnehmen, Begeisterung geben und viel in Bildern sprechen. Mit Bildern meine ich hier zum einen, verständlich das Material aufzubereiten, zum anderen aber auch, Perspektiven aufzuzeigen, wo die Ausbildung hinführen könnte, also Weiterbildung etc.“

„Die Begeisterung für das Fach vorleben, das ist die Aufgabe des Auszubildenden.“

damit auch eines Ausbilders ist es, etwas zum zehnten Mal zu erzählen und dabei die Begeisterung an der Sache nicht zu verlieren. Denn sowohl der Mensch gegenüber als auch das Handwerk sind diese Begeisterung und Mühe wert. Hermann Hesse hat gesagt: „Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne“ – und da ist etwas sehr Wahres dran. Ein neuer Azubi in meist jungem Alter kommt in einen wohlstrukturierten Betrieb und findet sich hier in einer völlig anderen Lebenswirklichkeit wieder. Lehrende und Auszubildende heutzutage müssen das Gespür besitzen, dass die junge Generation nicht mehr wie früher nahe an der Arbeitswelt der älteren Generation ist, sondern einen enorm großen Abstand dazu hegt. Und diesen riesigen Sprung in die Arbeitswelt hinein DARF man begleiten. „Muss“ ist an dieser Stelle unpassend. Es muss insgesamt um mehr gehen als finanzielle Aspekte. Wenn ein Ausbilder das vorlebt, startet die nächste Generation schon in den besten Positionen.

das erleichtert den Einstieg in das Berufsleben ungemein.

Warum sollte ein Betrieb ausbilden?

Diese Frage klären wir auch im Teil 4 der Meisterausbildung. Ein auszubildender Betrieb hilft nicht nur den Auszubildenden, sondern ebenso dem Bestandsteam. Die Azubis lernen in der Ausbildung, sich selbst zu hinterfragen und sich in ihren Tätigkeiten selbst wahrzunehmen. Das führt dazu, dass sie kritische Fragen stellen. Und das führt dann im Gegenüber, beim Bestandsteam, wiederum dazu, sich zu hinterfragen. Und so kommen wir alle immer weiter, so können wir alle voneinander profitieren.

Gleichzeitig bringen die Auszubildenden auch Energie mit in den Betrieb. Wenn man selbst schon etwas abgespannt ist, erinnert der Nachwuchs oft ganz nebenbei daran, warum wir selbst den Beruf machen. Die Bestandsmitarbeiter „entschlafen“ also nicht, sie bleiben hungrig und wach.

Welche Stellung haben Auszubildende also inne?

Man ist eine Art „Türöffner“: Zum einen eben hin zum Handwerk, und hier ist die große Liebe dazu so entscheidend. Gerade in der Zahntechnik sitzt man in Deutschland ja quasi an der Quelle: es gibt so viele verschiedene Werkstoffe, so viele technische Möglichkeiten. Der Auszubildende muss lieben, dass sich das Handwerk in der Zukunft ändert, also gespannt und neugierig sein. Diese Neugierde und den Spaß kann und soll er dann auf die

Wie wird sich die kommende Generation an Auszubildenden Ihrer Einschätzung nach machen?

Viele sind pessimistisch. Ich persönlich aber nicht, ganz im Gegenteil. Ich habe vielmehr das Gefühl, dass die Generationskonflikte, die es früher gegeben hat, heute nicht mehr so prägend sind. Wir unterscheiden uns nicht mehr so stark voneinander. Die „Alten“ sind weit weniger festgefahren, das lebenslange Lernen ist einfach normal geworden. Und auch das Wertschätzen junger Leute ist in der älteren

Herr Huber, vielen Dank für das Gespräch!

ANZEIGE

VIDEO

1,5
STUNDEN SINTERZEIT

120
ZIRKONELEMENTE

-81%
ZEITAUFWAND

-73%
STROMBEDARF

NEU! ZIRKONOFEN TURBO

GESCHWINDIGKEIT JENSEITS JEDER ERWARTUNG

- Runde Brennkammer mit Platz für bis zu 120 Zirkonelemente oder 3 zirkuläre Brücken
- Ultraspeed Sintern in nur 1,5 Stunden – Zirkonrestorationen können in 2 Stunden und 40 Minuten gefräst, gesintert und verblendet werden
- Eigenständige Temperaturkalibrierung
- Automatisiertes Abkühlen durch vollautomatische Sinterplattform
- Baking Recovery Funktion bei Stromausfall
- Vielzahl an voreingestellten Sinterprogrammen für jedes Zirkonzahn-Zirkon
- Update via LAN oder WIFI
- Individuell programmierbare Sinterprogramme über die Software direkt am Bildschirm
- 7" Touchscreen in Farbe und Statusanzeige über LED-Beleuchtung

Next Level 3D-Druck: Komplette Lösung für zahntechnische Anwendungen

Infos zum Unternehmen



M-PRINT 3D-Druck Kunststoffe mit innovativen Materialeigenschaften sind das Kernstück des neu aufgebauten Geschäftsbereiches Digital Dentistry von Merz Dental. Komplettiert wird das Angebot durch abgestimmte Hard- und Software für die Herstellung 3D-gedruckter Objekte. Merz Dental bietet damit eine Erweiterung seines Digital-Portfolios, das einen Einstieg in den digitalen Workflow an jeder Stelle flexibel ermöglicht.

Als Eigenentwicklung mit viel Verständnis für die Anforderungen an dentale Kunststoffe am Standort Lütjenburg, Schleswig-Holstein, produziert, überzeugen die M-PRINT 3D-Druck Liquids aus dem Hause Merz Dental mit idealen Eigenschaften auf einem neuen Level. Neben Bestwerten in Bezug auf Präzision, Passgenauigkeit und Stabilität entfällt durch die neuartige Rezeptur der Liquids das zeitaufwendige Aufschütteln der Behälter vor Gebrauch. Die M-PRINT Flüssigarze auf Acrylatbasis sind äußerst sedimentationsstabil und lagern sich nicht in den Behältern sowie während der Fertigung ab. Das führt zum effizienten „Ready 2 Print“-Drucken von Modellen, Abformlöffeln, Bohr-

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

schablonen sowie Okklusions- und Aufbisschienen.

Merz Dental hat bei der Entwicklung der 3D-Druck Liquids außerdem auf den Zusatz von Füll- und Schwebstoffen verzichtet, sodass 3D-Druckerzeugnisse präzise und passgenau gedruckt werden können.

Des Weiteren sorgt die homogene Formulierung der MMA-freien Liquids für höchste Stabilität. Alle für die Herstellung von Medizinprodukten der Klasse I oder II geeigneten Materialien sind vollständig biokompatibel.

Für individuelle Lösungen im 3D-Druck

Modellherstellung: M-PRINT Model

- Viskosität von 900 ± 200 mPa-s
- hohe Passung der Modellstümpfe mit einer sehr hohen Dimensionsstabilität

Gussobjekte: M-PRINT Cast

- rückstandslose Verbrennung (< 0,1 %)

- selbst große und filigrane Volumenteile zeigen optimale Zeichnungsgenauigkeit sowie Form- und Kantenstabilität auf

Individuell: M-PRINT Tray

- für individuelle Funktions- und Abdrucklöffel, Bissnahmen und Bissregistrare
- zertifiziert für die Medizinprodukte-Klasse I
- biokompatibel, geruchs- und geschmacksneutral
- optimiert für hohe Druckgeschwindigkeiten

Bohrschablonen:

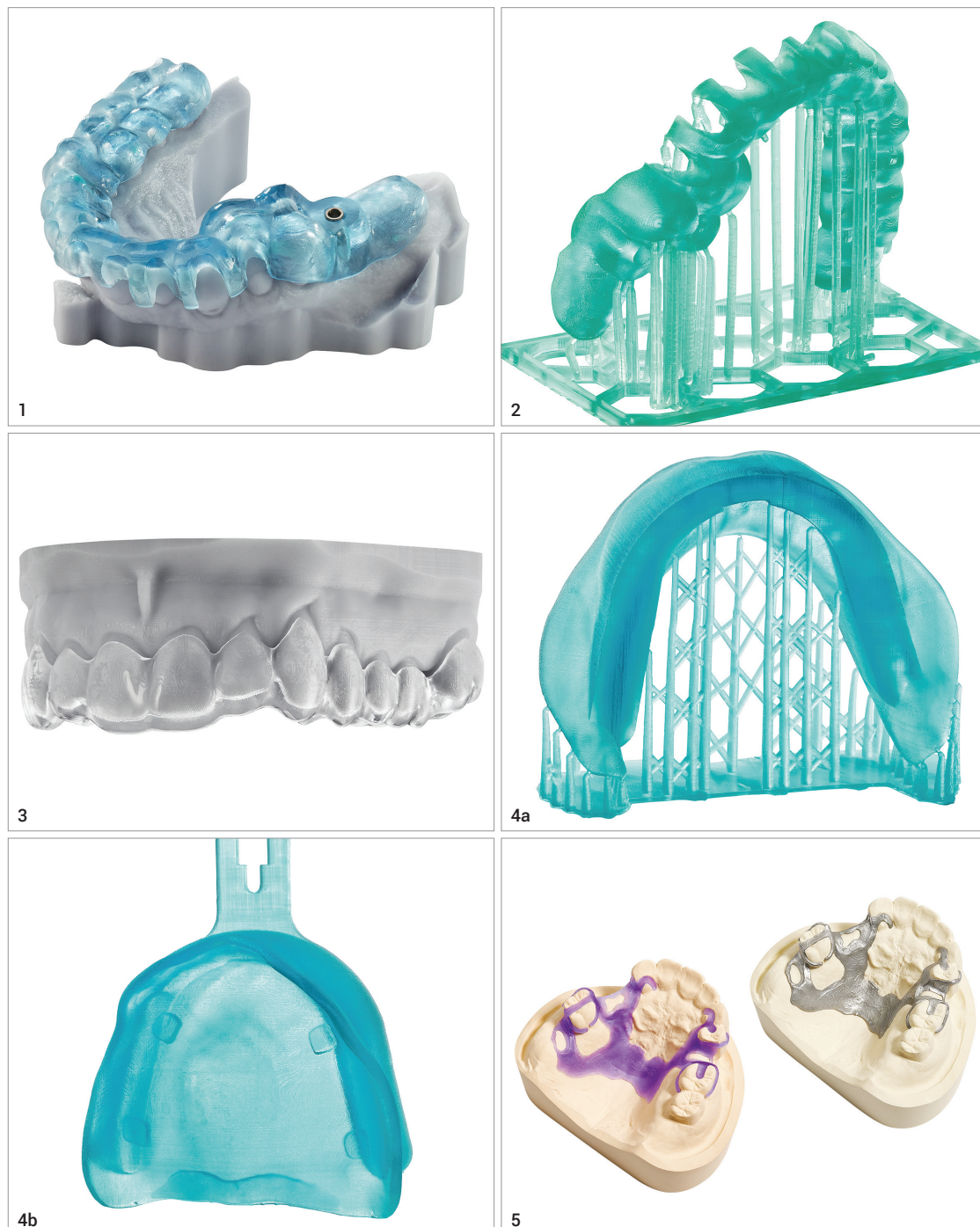
M-PRINT Surgical Guide

- Medizinprodukte-Klasse I
- biokompatibel, geruchs- und geschmacksneutral, verwindungssteif, für das chirurgisch präzise und sichere Einsetzen von Zahnimplantaten
- auch als sterilisierbare Version erhältlich

Okklusions- und Aufbisschienen:

- **M-PRINT Splint**
- Medizinprodukte-Klasse IIa, zeitlich unbegrenzte Tragedauer
- biokompatibel, geruchs- und geschmacksneutral, dauerhaft klar

Abb. 1: Eine Bohrschablone aus M-PRINT Surgical Guide auf einem mit M-PRINT Model gedruckten Modell. **Abb. 2:** Eine 3D-gedruckte Bohrschablone aus dem dampfsterilisierbaren Material M-PRINT Surgical Guide HT vor der Nachbearbeitung. Zu sehen sind die noch vorhandenen Supportstrukturen und die Wabenstruktur, die einen stabilen Druck ermöglichen. **Abb. 3:** Eine Aufbisschiene aus M-PRINT Splint auf einem mit M-PRINT Model gedruckten Modell. **Abb. 4a und b:** Abformlöffel aus dem Material M-PRINT Tray. **Abb. 5:** Gussobjekt aus dem Material M-PRINT Cast, welches sich rückstandslos verbrennen lässt.



(© Merz Dental)

Für weitere Anwendungsgebiete im Rapid Prototyping bietet Merz Dental das lichthärtende Premiumharz **M-PRINT Proto** an.

Zahntechnische Anwender profitieren von der Ergänzung bewährter Arbeitsabläufe um neue Technologien sowie innovative Materialentwicklungen mit einer gesteigerten Prozesssicherheit, mehr Effizienz und präziseren Ergebnissen.

Mit der breit gefächerten M-PRINT Linie verfolgt der Innovationsführer konsequent das Ziel, ein wachstumsstarkes Digitalportfolio für die Inhouse-Fertigung im zahntechnischen Labor aufzubauen und die Zukunft im Dentalmarkt weiter mitzugestalten. Schon bald werden weitere innovative Lösungen verfügbar sein.

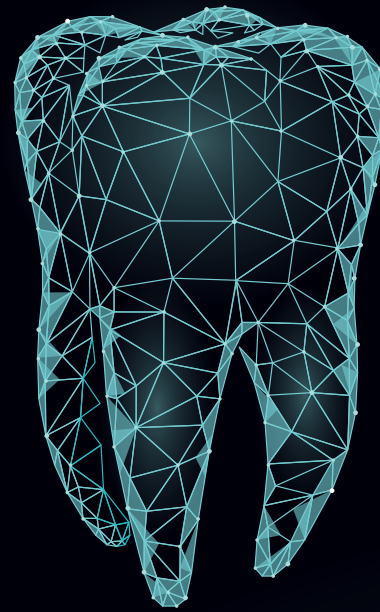
kontakt

Merz Dental GmbH
Kieferweg 1
24321 Lütjenburg
Tel.: +49 4381 403-0
info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Digitale Dentale Technologien

25./26. Juni 2021
Hilton Hotel Düsseldorf

Digitale Umsetzung von Zahnersatz
im Team Praxis und Labor



ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



Digitale Dentale Technologien

25./26. Juni 2021
Hilton Hotel Düsseldorf

Digitale Umsetzung von Zahnersatz
im Team Praxis und Labor



© LubyStep - stock.adobe.com

WORKSHOPS

Freitag, 25. Juni 2021

1. STAFFEL 14.30 – 16.00 Uhr

WS 1.1 Dentsply Sirona

ZTM Hans-Ulrich Meier/Oberhausen

Die Digitalisierung von Zahnmedizin und Zahntechnik –
Nun kommt zusammen, was zusammen gehört!

WS 1.2 dentona

Sebastian Bötzel/Schwelm

Jan Hollmann/Dortmund

Das echte Teleskop! Digital gedacht, digital gemacht!

WS 1.3 Patent

Dr. Wolfgang Winges/Bad Hersfeld

Digitale Konstruktion eines individualisierten
(customized) Zirkonimplantates

WS 1.4 AMANNGIRRBACH

Thomas Jungnitz/Pforzheim

Zebri – der digitale Gesichtsbogen

2. STAFFEL 16.30 – 18.00 Uhr

WS 2.1 Dentsply Sirona

ZTM Hans-Ulrich Meier/Oberhausen

Die Digitalisierung von Zahnmedizin und Zahntechnik –
Nun kommt zusammen, was zusammen gehört!

(Wiederholung WS 1.1)

WS 2.2 camlog

ZTM Rüdiger Meyer/Gärtringen

Modulare Konzepte im digitalen Workflow

WS 2.3 bicon

ZTM Martin Kirstein/Bochum

Eckhard Maedel/Düsseldorf

CAD/CAM-basierte metallfreie Versorgungen auf Short Implants

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können (also an insgesamt zwei), und notieren Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

VERANSTALTUNGSORT

Hilton Hotel Düsseldorf

Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf
www.hiltonhotels.de



VERANSTALTER/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-328
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH

Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812
Fax: +49 2331 6246866
www.d-f-h.com



WISSENSCHAFTLICHE LEITER:

ZTM Jürgen Sieger, Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk

HAUPTKONGRESS

Samstag, 26. Juni 2021

09.00 – 10.40 Uhr **Teilnahmemöglichkeit:**
PODIUM 1 ZAHNÄRZTE oder
PODIUM 2 ZAHNTECHNIKER

Bitte kreuzen Sie das von Ihnen gewünschte Podium auf dem Anmeldeformular an.

PODIUM 1 ZAHNÄRZTE

Vorsitz/Moderation: Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten

09.00 – 09.10 Uhr Begrüßung

09.10 – 09.40 Uhr **ZTM Bastian Wagner/München**
High Performance – Durch digitale
Kommunikation zum perfekten Ergebnis

09.40 – 10.10 Uhr **Dr. Wolfgang Winges/Bad Hersfeld**
Ein individualisierbares Zircon Implantat
System mit hervorragenden Langzeitdaten

10.10 – 10.40 Uhr **Martina Wiesemann/Herten**
Digitale Innovationen in der Zahnmedizin!
Innovative Abrechnung?

10.40 – 11.10 Uhr Pause/Besuch der Industrierausstellung

PODIUM 2 ZAHNTECHNIKER

Vorsitz/Moderation: ZTM Jürgen Sieger/Herdecke

09.00 – 09.10 Uhr Begrüßung

09.10 – 09.40 Uhr **ZTM Martin Kirstein/Bochum**
Digitales Bicon in Verbindung mit dem
metallfreien Material Trinia

09.40 – 10.10 Uhr **ZT Anthimos Tolomenis/Düsseldorf**
CONTRASTE auf 11,5 mm

10.10 – 10.40 Uhr **Dipl.-ZT Olaf van Iperen/Wachtberg**
Augmentative Zahntechnik

10.40 – 11.10 Uhr Pause/Besuch der Industrierausstellung

GEMEINSAMES PODIUM ZAHNÄRZTE UND ZAHNTECHNIKER

Vorsitz/Moderation: ZTM Jürgen Sieger/Herdecke
Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten

11.10 – 11.20 Uhr Begrüßung

11.20 – 11.50 Uhr **Urban Christen/Hunzenschwil (CH)**
Totalprothetik 2.0

11.50 – 12.20 Uhr **Prof. Dr. Peter Pospiech/Estenfeld**
Alles digital oder was? Digitale Möglichkeiten im
prothetischen Workflow

12.20 – 12.50 Uhr **ZTM Vincent Fehmer/Genf (CH)**
Referent angefragt
Funktion in analoger Fertigung

12.50 – 13.50 Uhr Pause/Besuch der Industrierausstellung

13.50 – 14.35 Uhr **Dr. Ingo Baresel/Cadolzburg**
Was können Intraoralscanner? – ein
aktueller Überblick

14.35 – 15.20 Uhr **Prof. Dr. Karsten Kamm/Bühl**
Die digitale intraorale Abformung und der Gesichts-
scan im Workflow der digitalen Zahnersatzfertigung

15.20 – 16.00 Uhr **EXPERTENTALK**
Referenten: Dr. Ingo Baresel/Cadolzburg, Prof. Dr.
Peter Pospiech/Estenfeld, Prof. Dr. Karsten Kamm/Bühl,
ZTM Vincent Fehmer/Genf (CH) Referent angefragt
Moderation: ZTM Jürgen Sieger/Herdecke,
Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten

KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 25. Juni 2021

Workshopgebühr 39,- € zzgl. MwSt.

Samstag, 26. Juni 2021

Kongressgebühr 270,- € zzgl. MwSt.

Teampreis ZA + ZT 420,- € zzgl. MwSt.

Bei einer Teilnahme an beiden Tagen reduziert sich die Kongressgebühr um 39,- Euro netto.

Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

Digitale Dentale Technologien 2021

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für **Digitale Dentale Technologien** am 25. und 26. Juni 2021 in Düsseldorf melde ich folgende Personen verbindlich an:
(Bitte Zutreffendes ankreuzen bzw. Nummer eintragen.)

Online-Anmeldung: www.ddt-info.de

Freitag Samstag
Podium: 1 oder 2

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Kongressteilnahme

Workshops
1. Staffel:
2. Staffel:

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit

Kongressteilnahme

Workshops
1. Staffel:
2. Staffel:

Ich möchte den monatlich erscheinenden Event-Newsletter mit aktuellen Kongress- und Seminarinformationen erhalten.

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2021
(abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

49. Jahrestagung der ADT 2021: Das Team als Dreh- und Angelpunkt

Ein Nachbericht von Rebecca Ludwig.

Eine Präsenzveranstaltung für Besuchende war auch 2021 nicht möglich, jedoch präsentierte sich die Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. vom 3. bis zum 5. Juni live aus der K3N-Stadthalle in Nürtingen. Mit dabei: renommierte Referentinnen und Referenten sowie talentierter Nachwuchs.

Es wurde ja bereits im Vorfeld angekündigt: Die 49. Jahrestagung der ADT 2021 werde stattfinden, ob als Präsenz-, Hybrid- oder Online-Veranstaltung. Es ist am Ende die Online-Tagung geworden – trotz des leicht verschrienen Formats aber

am Donnerstag die 49. Jahrestagung mit dem Schwerpunktthema „Patientenorientierte Diagnostik und Therapie im Team – von analoger Kompetenz bis künstliche Intelligenz“. In diesem Sinne sprachen Dr. Joachim Hoffmann und ZTM Sebastian Schuldes, M.Sc., ge-

dentofazialen Relationen“ durch. Weitere Themen am Donnerstag behandelten u. a. Dr. Uta Steubensand, M.Sc., mit „Digitaler Gesichtsbogen – analoger Artikulator passé?“ und ZT Rüdiger Neugebauer mit „Modern ceramics today“.

schluss ihre „Erfahrungen mit digital hergestellten Schienen“ teilte. Am Freitag präsentierte ZT Dipl.-Ök. Jürgen Dettinger, M.A., interessante „Einblicke in den Markt für festsitzende Restaurationen“ und damit Studienergebnisse der AG Keramik. Er stellte u. a. fest, dass

Abb. 1: Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Präsident der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V., begrüßte alle Teilnehmenden zur 49. Jahrestagung 2021. **Abb. 2:** ZT Iman Esmail, „Forum 25“-Gewinnerin 2019, referierte über ihre „Erfahrungen mit digital hergestellten Schienen“. **Abb. 3:** Dr. Bernd Reiss präsentierte Studienergebnisse der AG Keramik: „Ceramic Success Analysis: Erfolg versus Misserfolg vollkeramischer Restaurationen in deutschen ZA-Praxen“.



dennoch eine erfolgreiche. Denn die Live-Übertragung der durchdachten Vorträge aus der K3N-Stadthalle in Nürtingen ließ eine gewohnte Atmosphäre aufkommen, über 700 Online-Teilnehmende konnten so eine kleine Brise 2019 schnuppern. Allein das beliebte „Forum 25“ wurde auf die Präsenzveranstaltung 2022 verschoben. Der Grund ist nachvollziehbar: Das ADT-Team möchte dem Nachwuchs nicht die verdiente Bühne verwehren, sondern vor einer vollen Halle Anerkennung gebühren.

Noch bis zum 30. Juni werden den Teilnehmenden die Vorträge online zur Verfügung gestellt.

Anschlussgeometrie und 3D-kephalometrische Analyse

Prof. Edelhoff und Vizepräsident ZTM Wolfgang Weisser eröffneten

ANZEIGE



meinsam über „Die Wahl der ‚richtigen‘ Anschlussgeometrie“ und stellten dabei die Frage, ob man sich denn überhaupt entscheiden müsse. Speziell behandelten sie die Langzeitstabilität von implantatgetragenen Frontzahnrestorationen unter Berücksichtigung der Positionierung der Anschlussgeometrie. Ihr Fazit: Für die „richtige“ Wahl eines Abutments spielt sowohl die Anschlussgeometrie als auch die Modellation des Austrittsprofils, die Wahl der Werkstoffe und die Positionierung der Approximalkontakte die entscheidende Rolle.

Ebenfalls im Team führten Dipl.-Ing. Dipl.-Inform. Frank Hornung und ZTM Meik Hornung eine „3D-Kephalometrische Analyse zur Bestimmung der kranialen Symmetrie und eine Einschätzung der

Atlantik-Überquerung und der „festsitzende“ Restorationsmarkt

Der Freitag startete ebenfalls mit einem Team-Vortrag: Dr. Peter Gehrke und ZT Carsten Fischer erläuterten ganz konkret die Erfolgsfaktoren für eine dentale Teamarbeit und kristallisierten moderne Technologien als Unterstützung für den analogen Erfolg heraus. Im spannenden Festvortrag am Vormittag sprach York Hovest, Dokumentar-, Werbe- und Modofotograf sowie Buchautor, über seine „Atlantik-Überquerung – Motivation und Durchhaltevermögen“. Am Mittag wurde nachgeholt, was 2020 nicht möglich war: die Ehrung des besten Vortrags 2019 sowie der ADT-Gewinnerin des „Forum 25“ 2019 Iman Esmail, die im An-

Ergebnisse einer Befragung unter Praxisinhabenden 2019 zeigt, dass Zirkonoxid einen immer größeren Anteil der gesamten Werkstoffbasis einnimmt. Seit 2015 verzeichne auch überraschenderweise die Metallkeramik einen kontinuierlichen und deutlichen Zuwachs.

Am Samstag zeigte ZT Christian Born auf, wie sich die „KFO-Technik im Wandel der Zeit“ machte. Denkbar seien in Zukunft hier die direkt am Computer designten und gedruckten Therapiegeräte sowie auch Geräte, die das Wachstum direkt einberechnen können.

Prof. Edelhoff ehrte in einer emotionalen Laudatio Prof. Dr. Alexander Gutowski mit dem „ADT-Lebenswerk“.

Prof. Gutowski ist als Koryphäe auf dem Gebiet der Parodontologie sowie der Prothetik bekannt.

Das Datum für die 50. ADT steht bereits fest: Die Jubiläums-Veranstaltung findet vom 16. bis zum 18. Juni 2022 – und dann wieder in gewohnter Atmosphäre und vor Ort in Nürtingen.

Teamkurs für die Veneertechnik

Neues Fortbildungsformat bei Bösing Dental im November 2021.



Der Teamkurs „Der Pfad zum Erfolg in der Veneerrestauration“ ist der Startschuss in das zweite Halbjahr 2021 mit einem neuen Fortbildungsformat im Binger Dental-labor Bösing Dental. Grundlage des neuen Fortbildungsangebotes ist die Basis der intensiven Kommunikation von Zahnarzt und Zahntechniker und mit ihr die Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker als Kompetenzteam auszubilden. Das Referententeam besteht aus ZTM Achim Ludwig (Majestic-Centrum, Bonn),

Zahnarzt Dr. Frank-Michael Maier (Tübingen) sowie Zahntechnikerin und Majesthetikerin Olga Urbach (Bösing Dental).

Fehlerquellen eliminieren

Vorbereitet hat das Team eine Fortbildung, die die Teilnehmenden ermutigt, tiefer in die minimalinvasive Veneertechnik einzusteigen. Sie basiert auf einer erfolgsfördernden Form der Zusammenarbeit, die auf fünf Schritten beruht. Der Schwerpunkt liegt auf einer einfachen Eliminierung bekannter

Fehlerquellen, die die klassische Veneertechnik im Hinblick auf Ästhetik, Funktion und sicheren Befestigungstechniken in sich birgt. Im Fokus der Teamfortbildung steht die anschauliche und leicht nachvollziehbare Kommunikation im Dialog mit dem Patienten, damit Veneers wunschgemäß hergestellt werden.

„Ich bin stolz auf das neue Fortbildungsformat in Zusammenarbeit mit dem Majestic-Centrum Deutschland. Achim Ludwig ist bei uns als Referent für unsere Zahn-

techniker und Kunden angesehen mit seiner Lehre der Ästhetik“, erklärt Christoph Bösing, Geschäftsführer und Inhaber des 43-köpfigen Labors in Bingen.

Die Fortbildung findet am **19. und 20. November 2021** im Schulungszentrum von Bösing Dental statt. Mit einer maximalen Teilnehmerzahl von zehn Zahnmedizinern/Zahntechnikern ist der Kurs mit neun Fortbildungspunkten gemäß BZÄK/DGZMK ausgeschrieben. Anmeldungen per Mail.

Infos zum Unternehmen



Kontakt

Bösing Dental GmbH & Co. KG

Franz-Kirsten-Straße 1
55411 Bingen am Rhein
Tel.: +49 6721 4009960
info@boesing-dental.de
www.boesing-dental.de

ANZEIGE

BESTELLSERVICE

Jahrbuchreihe

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 2021 49,- Euro*

_____ Implantologie 2020 69,- Euro*

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel





Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen und die Leipziger Messe rufen für 2022 erstmalig einen Branchentreff ins Leben, der als Kommunikationsplattform rund um die Zahntechnik angedacht ist. Mit Vertretern aus allen Dentalbranchen werden an zwei Tagen Themen angerührt, die die Zahntechnik heute und morgen antreiben.

Eine besondere Veranstaltung verbindet künftig Zahntechnik, Politik, Markt und Technologie: Die Zahntechnik plus feiert am 25. und 26. März 2022 ihre Premiere. In der KONGRESSHALLE am Zoo Leipzig sind Teilnehmer

dazu eingeladen, die neuesten Entwicklungsszenarien der Zahntechnikbranche kennenzulernen, sich fortzubilden und auszutauschen. Veranstaltet wird die Zahntechnik plus von der Leipziger Messe. Der Verband Deutscher Zahntechni-

ker-Innungen (VDZI) ist ideeller und fachlicher Träger. Bereits am 24. März 2022 finden die VDZI-Delegiertentagung und andere politische Veranstaltungen statt.

Demografie und Technologie

„Die Zahntechnik plus bietet künftig die einzigartige Kombination von Gremienveranstaltungen, Fachkongress mit kombinierten Workshops und themenbezogener Ausstellung. Impulsgeber des neuen Formates sind die technologischen und demografischen Entwicklungen unserer Branche und der damit einhergehende Strukturwandel sowie der Fachkräftemangel. Das verlangt einen 360-Grad-Blick, und den wollen wir bieten“, sagt VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Im Mittelpunkt der Premiere im März 2022 stehen die Leitthemen „Innovative Technologien“, „Evidenz in der Praxis“ und „Zukunft Unter-

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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

Zahnärzte, Kieferorthopäden und Sachverständige. Mit Themen der Aus- und Weiterbildung werden Berufs- und Meisterschulen sowie Handwerkskammern, Auszubildende, Meisterschüler und Studenten angesprochen. Das Kongressprogramm umfasst Vorträge, Gesprächsrunden, Workshops und Seminare, die unabhängig, lösungsorientiert und mit einem Fokus auf den Erfahrungsaustausch und Diskussionen konzipiert sind.

„Impulsgeber des neuen Formates sind die technologischen und demografischen Entwicklungen unserer Branche.“

nehmensnachfolge“. Das schließt Fragen nach den Auswirkungen der Digitalisierung auf Arbeitsprozesse im Labor sowie nach der Rolle des 3D-Drucks für die Zukunft des Handwerks ein. In der berufspolitischen Diskussion wird es dementsprechend darum gehen, wie eine zeitgemäße Ausbildung und strukturierte Fortbildung in der Zahntechnik diesen neuen Herausforderungen gerecht werden kann.

Zertifizierte Fortbildung und Vorstellung neuer Technologien

Die Zahntechnik plus findet nach der Premiere 2022 im Zwei-Jahres-Rhythmus in Leipzig statt und ist eine VDZI-zertifizierte Fortbildungsveranstaltung mit Kooperationspartnern. Sie richtet sich an die Inhabenden und das Management von Dentallaboren, Zahntechniker,

Parallel zum Kongressprogramm präsentieren Aussteller in der Industrieausstellung neue Technologien, Produkte und Services. Die Ausstellung versammelt Hersteller, Händler sowie Dienstleister für Geräte, Instrumente, Werkzeuge und Software, Materialien und Werkstoffe, Ausrüstung und Ausstattung sowie Services.

kontakt

VDZI
Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen
Mohrenstraße 20/21
10117 Berlin
Tel.: +49 30 8471087-0
info@vdzi.de
www.vdzi.de

ANZEIGE



Geben Sie Implantaten Persönlichkeit!

Atlantis® Abutments mit Atlantis Crown aus Cercon® xt ML



Die zeitgleiche Konstruktion und Fertigung des patientenindividuellen Abutments und der Krone gewährleisten optimale Ergebnisse.

Die Atlantis Crown aus Cercon xt ML bietet von inzisal bis zervikal einen idealen Farbverlauf und natürliche Transluzenz. Mit seinem natürlichen Dentin-Schneidverlauf bietet Cercon xt ML lebensechte Ästhetik und Farbsicherheit – ganz nach dem Vorbild der Natur.

Mehr unter dentsplysirona.com/atlantis

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

**Dentsply
Sirona**

Factoring: Ein Partner mehr ist eine Sorge weniger

Die LVG bietet zuverlässig Schutz und Hilfe für finanzielle Flexibilität.

Gerade in unsicheren Zeiten ist es wichtig, sich finanzielle Freiräume zu schaffen. Ein starker Partner, spezialisiert auf Forderungsfinanzierung für Dentallabore, kann eben dies tun. Wie die LVG in Stuttgart, die ihren Partnern zuverlässig Schutz vor Forderungsausfällen und Hilfe beim Abbau von Verbindlichkeiten bietet. Und so deren Liquidität, finanzielle Flexibilität und damit die Unabhängigkeit von Banken sichert.

„Factoring ist heute wichtiger denn je“, meint Werner Hörmann, Geschäftsführer der LVG. Er muss es wissen, denn er hat vor fast 40 Jahren das Factoring für Dentallabore eingeführt. Als älteste Verrechnungsgesellschaft für Dentallabore gehört LVG in dieser Branche zu den führenden Finanzpartnern. Dabei übernimmt die LVG Forderungen im Rahmen eines Factoringvertrags und zahlt sofort die Rechnungswerte bis zu 100 Prozent aus. Unabhängig vom tatsächlichen



Zahlungseingang erhält das Labor den Ausgleich seiner Außenstände innerhalb von 24 Stunden. So können finanzielle Engpässe vermieden, Verbindlichkeiten abgebaut und Freiräume für nötige Investitionen geschaffen werden. Auch übernimmt die LVG das Ausfallrisiko und schützt somit die Dentallabore vor Zahlungsverluste.

Factoring hat viele Vorteile und ist unkompliziert – davon können sich Dentallabore jetzt bei der LVG sechs Monate unverbindlich überzeugen.

kontakt

LVG
Labor-Verrechnungs-
Gesellschaft mbH
 Rotebühlplatz 5
 70178 Stuttgart
 Tel.: +49 711 66671-0
 kontakt@lvg.de
 www.lvg.de

Eigenschaften eines modernen Multilayer

High-End Multilayer Zirkon BioStar Ultra von picodent.

Wir von picodent® haben das Bestreben, für unsere Kunden immer einen Schritt voraus zu sein. Sowohl in der analogen als auch in der digitalen Zahntechnik. Angefangen im Verbrauchsmaterialiensegment sind wir heute neben unseren Fräsmaschinen und 3D-Druckern Komplettanbieter für die digitale Zahntechnik. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft stetig zu wachsen, um immer am Zahn der Zeit zu sein.

von 45 Prozent und erreicht eine Endhärte von über 1.250 MPa (3-Punkt-Test). Dadurch ist der Ultra Multilayer ein echter Allrounder und deckt jegliches Indikationsspektrum ab. Von der Einzelkrone über Teleskopkronen bis hin zur 14-gliedrigen Brücke. Die neu entwickelte Kristallstruktur, die eine sehr bedeutsame Zusammensetzung der Zirkon-Rohlinge ist, besteht zu 30 Prozent aus kubischen Kristallgefügen, welche die Transparenz erhöhen, und zu 70 Prozent aus tetragonalen Kristallgefügen, um die maximale Stabilität zu erreichen und dem Rohling somit ein echtes Finish zu verleihen.

Damit gewährleistet unser Zirkon BioStar Ultra Multilayer einen sicheren und optimalen Zahnersatz im dentalen Fräsprozess, der zu jeder Patientensituation passt – und dennoch individuell ist.



Im Fokus steht heute unser Zirkon BioStar Ultra der Kategorie Multilayer mit vier Übergangsschichten und einer Inzisalschicht, die perfekt aufeinander abgestimmt sind und zugleich für einen natürlichen Look sorgen. Den größten Fortschritt verzeichnen wir in Sachen Transparenz und Zugfestigkeit. Unser Zirkon BioStar Ultra Multilayer kommt auf einen Transparenzwert

kontakt

picodent®
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
 Lüdenscheider Straße 24–26
 51688 Wipperfürth
 Tel.: +49 2267 6580-0
 picodent@picodent.de
 www.picodent.de

Neues von den Abformprofis: Digitale Abformung auf neuem Level

Nächste Generation Intraoralscanner auf dem Markt: der cara i700 jetzt bei Kulzer.

Mit durchdachten Funktionen ermöglicht der neue cara i700 den bequemen Einstieg in die digitale Abdrucknahme und erreicht gleichzeitig ein neues Level der zahnmedizinischen Digitalisierung. Hochmoderne Hardware und innovative Software entfalten das volle klinische Potenzial und helfen, den Workflow zu verbessern.

So profitieren Anwender von noch schnelleren Ergebnissen (bis zu 70 Bilder pro Sekunde) bei höchster Präzision (11 µm bei einer Ganzkieferabformung) und komfortabler Anwendung. Dank des geringen Gewichts (245 g) liegt der cara i700 angenehm in der Hand und erleichtert damit das Scannen von Ober- und Unterkiefer. Auch lässt sich die Scanspitze um 180° drehen und ein um 45° angewinkelter Spiegel vereinfacht den dis-

talen Scan an Molaren. Für die rundum sterile Anwendung des cara i700 sorgt eine integrierte UV-C-LED zur Entkeimung der Lüftungsluft.

Übrigens lässt sich die durchdachte Software des cara i700 mit dem Handstück per Fernsteuerungsmodus komfortabel bedienen. Ein abnehmbares Kabel mit direkter Verbindung zum PC verbessert das Handling sowie die Konnektivität. Die neuen hilfreichen Apps, die im Zuge des Softwareupdates ent-

Der neue cara i700 ist ab sofort bei Kulzer erhältlich.



kontakt

Kulzer GmbH
 Leipziger Straße 2
 63450 Hanau
 Tel.: 0800 43723368
 info.dent@kulzer-dental.com
 www.kulzer.de

wickelt wurden, unterstützen dabei die Patientenkommunikation, Auftragsplanung und -kontrolle.

Bei Fragen rund um das intraorale Scannen stehen die Abformspezialisten von Kulzer mit ihren Erfahrungen zum digitalen Workflow gern zur Verfügung. Ebenso bietet das Unternehmen persönliche Beratung, Demotermine, Scantage, Webinare und Schulungen gemäß geltender Hygienebestimmungen an.

ANZEIGE

Acry Lux V
 Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

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

Infos zum Unternehmen

Zahntechnik-Tipp

ZTM Henrik Erichsen
Head of Sales und Leiter Technische
Beratung bei Gold Quadrat



Goldfräsen, die wirtschaftliche Alternative

Gelernt hat es fast jeder Zahntechniker. Freude bei der Verarbeitung und Fertigstellung vereinen sich bei diesem erstklassigen Werkstoff: Die Rede ist von hochgoldhaltigen Dentallegierungen. Leider befindet sich dieses Material auf dem Rückzug. Doch es sollte weiterhin einen festen Platz in der Zahntechnik haben, denn seine erstklassigen Qualitäten und hervorragenden biokompatiblen Eigenschaften sprechen für sich.

Problematik: Vorfinanzierung

Es gibt dennoch einige kleine Nachteile, die eine Rolle spielen. Themen wie die Vorfinanzierungskosten der Gusslegierung oder die Möglichkeit des Zweitvergusses sind hier anzusprechen. Gerade auf die in Kraft getretene MDR ist hier besondere Aufmerksamkeit zu legen. Denn wir Zahntechniker kennen das: Große Arbeiten in hochgoldhaltiger Dentallegierung stehen an, und die Legierung muss meist in der doppelten Menge bestellt, gelagert und ggf. ein zweites Mal vergossen werden. Nun muss das Material vorfinanziert und auf

fertig konstruierte und CAM-gefertigte Primär- und Sekundärkrone aus hochgoldhaltiger Legierung zur Weiterverarbeitung, und das ganz ohne Lagerhaltung und lange Vorfinanzierungskosten. Auch unsere gewohnten Goldrabatte können erhalten bleiben oder gar mit der Konstruktionsdienstleistung verrechnet werden. Also auch hier ein wirtschaftliches Plus.

Mit ihrer Tätigkeit haben sich Dienstleister für das Goldfräsen einen festen Platz in der Zahntechnik gesichert. Und mit einem sorgsam ausgewählten Maschinenpark, präzisen Frässtrategien und einem optimalen Recyclingsystem tragen sie außerdem zur Nach-

„Mit ihrer Tätigkeit haben sich Dienstleister für das Goldfräsen einen festen Platz in der Zahntechnik gesichert.“

die Materialreinheit geachtet werden. Sicherlich erhalten wir Zahntechniker beim Kauf einer Edelmetalllegierung einen Rabatt, welcher uns bei großen Bestellungen gut zu Gesicht steht. Allerdings drängen sich mir Fragen auf: Geht es nicht auch zeitgemäßer volldigital? Ist dieser Weg wirtschaftlicher, weil er Personal, Zeit und Material spart? Die Antwort ist ganz klar: JA. Kronen und Brücken sind bereits seit Langem kein Problem mehr. Es lassen sich auch teleskopierende Arbeiten mit Primär- und Sekundärkonstruktion in zwei oder sogar nur einem Schritt digital fertigen.

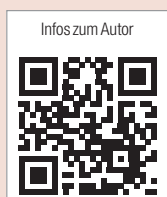
Lösung: Konstruktion fertigen lassen

Wenn man in diesem Bereich noch etwas unsicher ist, gibt es Anbieter, welche die gesamte Konstruktion übernehmen. Dabei wird die Passung ebenso als Dienstleistung angeboten wie das reine Fräsen. So erhalten wir Zahntechniker eine

haltigkeit bei diesem wertvollen Werkstoff bei. Also warum nicht mal Gold fräsen lassen? Fragen Sie Ihren Lieferanten, der sich seit Jahren mit dem Thema Edelmetall beschäftigt.

kontakt

ZTM Henrik Erichsen
Head of Sales |
Leiter Technische Beratung
Gold Quadrat GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: +49 511 449897-31
henrik.erichsen@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de



Goldgeschenke im Otto-Stil

Liebevolle und witzige Ottifanten schmücken Goldbarren.

Vor einigen Jahren kam Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG, bei einer Otto-Kunstaussstellung mit Otto Waalkes in Kontakt. Der Komiker, Schauspieler und Musiker malt für sein Leben gerne, und so designte er zwei Motive für die ESG. Da die ESG neben Investmentbarren und Münzen auch ein breites Sortiment an Goldbarren in über 100 verschiedenen Geschenkverpackungen zu unterschiedlichen Anlässen wie Hochzeiten, Geburtstagen oder Feiertagen anbietet, entstand die Idee, eine Motivserie mit den beliebten Ottifanten ins Programm zu nehmen.

Der erste Geschenkbarren zeigt Ottos bekanntes Motiv der sich küssenden Ottifanten, welches auch in der Emdener Innenstadt als Bronzeskulptur schon lange zum Stadtbild gehört. Auf den Rüsseln balancieren die zwei verliebten Ottifanten hier einen kleinen 1-Gramm-Goldbarren. Dieser Geschenkbarren eignet sich bestens für alle Verliebten – zum Beispiel als Hochzeitsgeschenk.

Das zweite Motiv enthält einen lustigen Witz: Einem Ottifanten fällt ein Goldbarren auf den Kopf, und der



© ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Ottifant sagt mit schmerzverzerrtem Gesicht „Au!“. Im Periodensystem steht Au für Aurum, der chemischen Elementbezeichnung für Gold. Im Inneren der Kapsel lässt sich ein 1-Gramm-Feingoldbarren entdecken.

Ob verschenken oder als Wertanlage selbst behalten – die Geschenkbarren mit Sammelcharakter beweisen ihren Wert durch liebevolle Details wie Schriftzüge, die durch eine Goldfolienprägung veredelt sind, sowie ein Edelmetall-Zertifikat. Diese wertvollen Barren mit

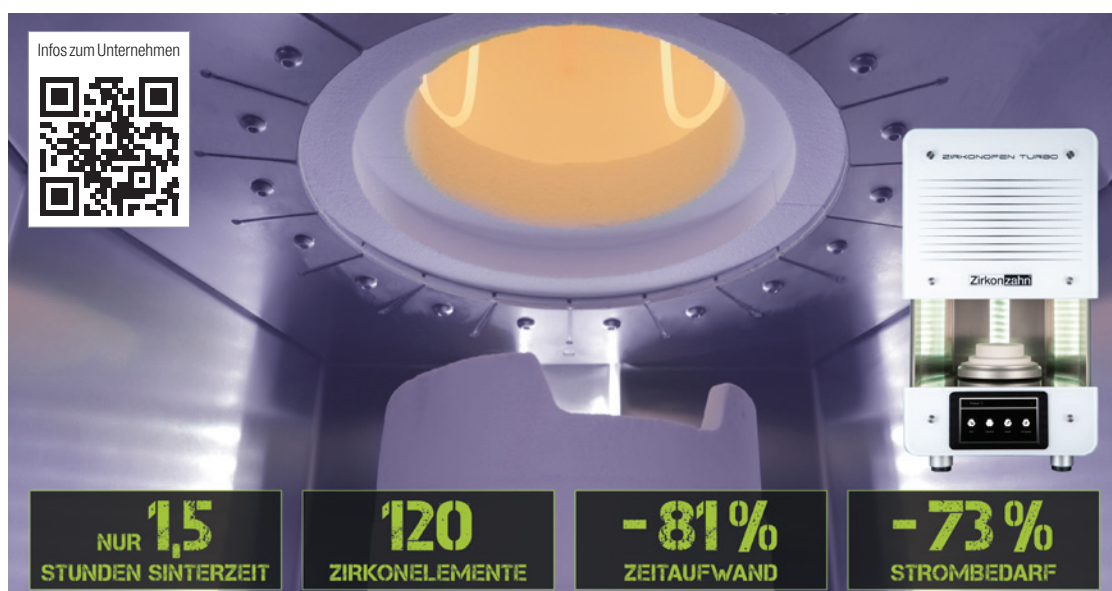
lustigen Bildern sind ideal für alle, die etwas Besonderes verschenken möchten, das nicht so schnell in Vergessenheit gerät.

kontakt

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

Zirkonofen Turbo: Schnellsinterfunktion

Zirkonarbeiten können damit in rund 2,5 Stunden gesintert und verblendet werden.



Mit dem neuen Zirkonofen Turbo und den zusätzlich vorprogrammierten Schnellsinterprogrammen, welche optimal auf das jeweilige Zirkonzahn-Zirkon abgestimmt sind, ist es nun möglich, kleinere Zirkonstruktoren in 1,5 Stunden zu sintern. Daraus ergibt sich eine Zeitersparnis von 81 Prozent und eine Senkung des Stromverbrauchs um 73 Prozent. Dadurch können Zirkonarbeiten in 2 Stunden und 40 Minuten gefräst, gesintert und verblendet werden. Die Brennkammer garantiert durch ihre runde Form eine optimale Wärmeverteilung und somit ein gleichmäßiges Sinterergebnis aller Zirkonelemente. Mit einem Volumen von

0,9l bietet sie Platz für drei übereinandergestapelte Chargenbehälter, sodass bis zu 120 Zirkonelemente zeitgleich gesintert werden können. Für Brücken mit Sinterfuß muss die Keramikplatte verwendet werden, die Platz für bis zu drei zirkuläre Brücken bietet. Die inhouse entwickelte Software wurde speziell für den Zirkonofen Turbo neu konzipiert. Bei bestehender Internetverbindung können Updates nun direkt am Ofen vom Benutzer selbst heruntergeladen und installiert werden, um stets die neuesten Funktionen und Sinterprogramme zu erhalten. Der Benutzer hat nun auch die Möglichkeit, zusätzlich zu den bereits bestehenden Sinterpro-

grammen individuelle Sinterprogramme zu erstellen und eine eigenständige Temperaturkalibrierung durchzuführen. Für Stromausfälle wurde die Baking Recovery Funktion entwickelt, sodass negative Sinterergebnisse ausbleiben.

kontakt

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr
39030 Gais, Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066 680
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Implantataufbauteile

dematec bietet 19 verschiedene Serien sowie umfangreichen Support.

Seit Beginn der Serienproduktion und der Zertifizierung im Jahr 2015 baute dematec die Produktpalette der Implantataufbauteile und dem passenden Zubehör Jahr für Jahr aus. Daraus entstand ein immer breiteres Spektrum von Kompatibilitäten zu den Implantatsystemen der Original-Hersteller.

19 verschiedene Serien

Bereits Ende 2020 wurden drei neue Serien von der Benannten Stelle (mdc) freigegeben und konnten daraufhin auf den Markt gebracht werden. Derzeit bietet dematec somit 19 verschiedene Serien an. Jede Serie umfasst jeweils Titanbasis, Abutmentschraube, Scanbody, Laboranalog für Gips- und digitale Modelle, PreMill/PreFab und Adapter für PreMill/PreFab. Auf der dematec-Website finden Sie eine komplette Übersicht aller von dematec hergestellten Serien. Jedem Kunden werden die Implantat-Bibliotheken für 3Shape- und exocad-Systeme kostenfrei zur Verfügung gestellt.

Offizieller Partner von Medit und exocad

dematec ist offizieller Medit- und exocad-Vertriebs- und Servicepart-

ner. Im Bereich des 3D-Scannens ist hierbei insbesondere die neue Generation der Modell- und Abdruckscanner von Medit, der Medit T310, der Medit T510 und der Medit T710 zu nennen. Für CAD-Konstruktionen hat dematec exocad DentalCAD und diverse Zusatzmodule von exocad im Angebot. Wenn im Labor- und Praxisalltag einmal technische Probleme auftreten sollten, hilft dematec mit umfassendem Support.

Wir wünschen allen Kunden und Geschäftspartnern einen arbeitsreichen, aber dennoch entspannten Sommer. Die Coronakrise scheint fast überwunden, somit wird auch die Dentalbranche ganz sicher wieder neu durchstarten. Passen Sie trotzdem auf sich auf und bleiben Sie gesund!

kontakt

dematec medical technology GmbH

Holzhauser Straße 158 B
13509 Berlin
Tel.: +49 30 33604170
info@dematec.dental
www.dematec.dental

Partner: NT-Dental und INFINIDENT Solutions

Yes: Gemeinsam bieten sie das DIM-Analog für gedruckte Modelle.

INFINIDENT Solutions, der zentrale industrie- und laborunabhängige CAD/CAM-Dienstleistungspartner für Praxis- und Dentallabore in Europa, und NT-Dental, ein global agierendes Unternehmen im Bereich der Implantat-Technologie, geben eine umfassende Vertriebspartnerschaft bekannt. INFINIDENT Solutions arbeitet zukünftig gemeinsam mit NT-Dental daran, Dental- und Praxislaboren in Europa das DIM*-Analog® (* Digital Implant Model) für gedruckte Modelle schnell und unkompliziert zur Verfügung zu stellen.

Direkt im Webshop erwerben

Für Kunden von INFINIDENT Solutions eröffnet die Partnerschaft mit NT-Dental zukünftig die Möglichkeit, das passende

DIM-Analog® für den eigenen Modelldruck direkt im INFINIDENT-Webshop oder in Kombination mit den hochwertigen Modellen von INFINIDENT als DIM-Analog® Model zu erwerben. Alle DIM-Analog® Modelle bestehen aus dem gedruckten Modell, dem DIM-Analog® und einer oder mehreren flexiblen Zahnfleischmasken.

Die Bereitstellung der Modelldaten erfolgt als STL-Datei aus der Modellsoftware von z. B. exocad, 3Shape, inLab oder Dental Wings. Für exocad und 3Shape bietet NT-Dental offene und kostenlose Bibliotheken für die Verwendung des DIM-Analog® für gedruckte Modelle zum Download an.



kontakt

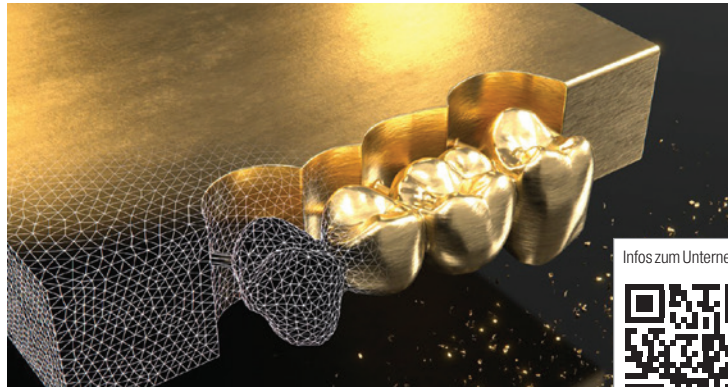
INFINIDENT Solutions GmbH

Fabrikstraße 31
Röntgenstraße 88
64291 Darmstadt
Tel.: +49 6151 3961818
service@infinidentsolutions.com
www.infinidentsolutions.com



Digitales Verarbeitungsverfahren für Edelmetall-Legierungen

Dentsply Sirona erweitert Fräservice „Golden Surfer“ um zusätzliche Indikationen.



Der neue Edelmetall-Fräservice von Dentsply Sirona ist eine clevere Lösung für Labore, die aufgrund abnehmender Nachfrage bei Edelmetall-Restaurationen ihre Lagerhaltungskosten minimieren wollen oder in ihrem Labor durchgängig digitale Prozesse für alle festsitzenden Zahnrestaurationen inklusive Edelmetallversorgung nutzen möchten. Für das Fräsen steht eine Auswahl klinisch erprobter Edelmetall-Legierungen zur Verfügung, die mit den bewährten Kiss Verblendkeramiksyste-men harmonisieren: die hochgoldhaltige, multiindikative Edelmetall-Legierung Degunorm, die goldreduzierte Eco-Legierung Econolloy Au und die hochgoldhaltige, konventionelle Legierung Degudent U. Dentsply Sirona bietet das Edelmetallfräsen für vollanatomische oder verblend-

bare Kronen und Brücken bis zu acht Glieder – und jetzt zusätzlich für Inlays, Onlays und Primärteleskope sowie zukünftig auch Sekundärteleskope und Stege an.

Vorteile für das zahntechnische Labor

Liquidität: Labore, die ihre Kunden bisher mit gegossenem Zahnersatz aus Edelmetall-Legierungen beliefern, können Lagerhaltungskosten einsparen, indem sie die Fertigung an den Fräservice von Dentsply Sirona auslagern. Hohe Qualität: Moderne Frästechnologie, kombiniert mit hochwertigen Edelmetall-Legierungen, sorgen für ein präzises, konstruktiv einwandfreies und exzellentes Ergebnis. Beim Fräsen aus industriell gefertigten Edelmetall-Blöcken

gibt es weder Lunken noch Porositäten.

Hohe Produktivität: Als ein führender Anbieter in der digitalen Zahnmedizin stellt Dentsply Sirona sicher, dass der Outsourcing-Prozess einfach und effizient abläuft. Das spart Zeit und setzt Ressourcen frei, um die Kapazität oder Produktivität an anderer Stelle im Labor steigern zu können.

Die Abwicklung erfolgt ganz einfach online, Anwender profitieren von kurzen Produktionszeiten bis zu 48 Stunden. Der digitale Service hilft Laboren, durch geringe Servicegebühren, faire Zahlungsbedingungen sowie attraktive Material- und Mengenrabatte ihren Ertrag zu steigern. Die in Deutschland gültige DeguProtect 3-fach-Garantie schützt optional Labor, Zahnarzt und Patient fünf Jahre lang vor den Kosten einer Reparatur oder Neuanfertigung.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH

Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: +49 6251 16-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com/
goldensurfer

ANZEIGE

CADdent®

LASERMELTING

FRÄSEN

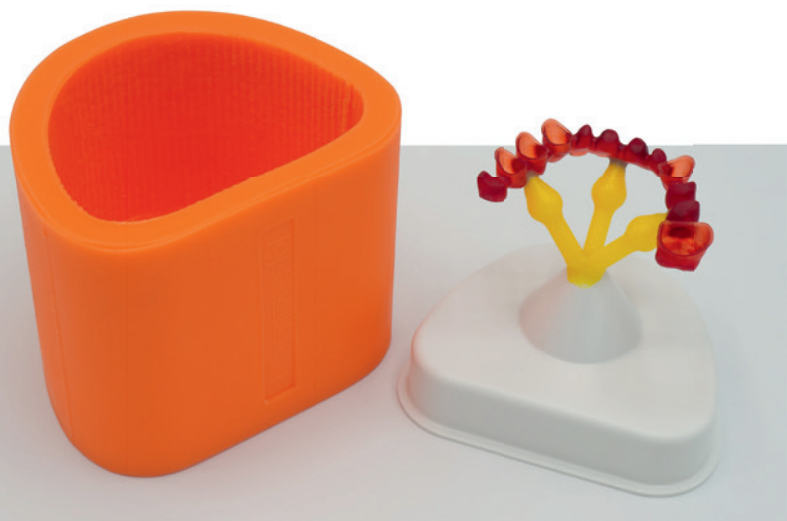
3D-DRUCK

SERVICE

WWW.CADDENT.EU

3D-Druck: Gussobjekte optimal gegossen

SILADENT optimiert Einbettmassenrezeptur von Presto Vest II.



Gedruckte Objekte im zahntechnischen Feinguss herzustellen, stellt hohe Anforderungen an die Einbettmassen und bedarf deshalb entsprechender Optimierungen der Einbettmassenrezepturen. Das Gießen von gedruckten Kronen und Brücken ist eine der Techniken, die sich wachsender Beliebtheit in den zahntechnischen Laboratorien erfreut, da es die Indikationen zur Nutzung eines 3D-Druckers erweitert und die zunehmende Digitalisierung der Fertigung unterstützt.

Problematik

Das Beherrschen des Ausbrennprozesses der gedruckten Objekte stellt die Labore und die Hersteller von den-

talenen Einbettmassen vor ganz neue Herausforderungen. Die im dentalen Feinguss bewährten Massen scheitern häufig beim Ausbrennen komplexer Strukturen aus gedrucktem Kunststoff, speziell in der Kronen- und Brückentechnik. Die Ursachen hierfür sind vielfältig. Ein weiteres Problem liegt in der Oberflächenqualität der gegossenen Objekte. Beim Ausbrennen von Druckkunststoffen kann es zu Grenzflächenreaktionen an der objektseitigen Einbettmassenoberfläche kommen. Die Passung ist eine weitere Herausforderung. Die Kombination aus Einbettmasse und Workflow ist wesentlich für eine erfolgreiche Umsetzung gedruckter Objekte im Gussverfahren.

Rezepturoptimierung

Die ultrafeine Körnung der Einbettmasse Presto Vest II aus dem Hause SILADENT sorgt durch ihre hohe Vernetzung in der molekularen Struktur für die erforderliche Festigkeit, um den entstehenden Drücken des aufquellenden Kunststoffes stand zu halten. Ein optimiertes Bindersystem unterstützt diesen Effekt. In Kombination mit der ringlosen Einbettung lässt sich die Expansion wunschgemäß steuern. So wird den beim Ausbrennen entstehenden Drücken in der Muffel Raum und Flexibilität gegeben, um Rissen entgegenzuwirken. Weiterer positiver Effekt der Feinkörnigkeit der Presto Vest II sind fein gezeichnete Oberflächen.

Eine Rezepturoptimierung, die den Status der SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH als erfahrenen Einbettmassenhersteller auszeichnet und Kunden einmal mehr deutlich macht: Qualität ist durch nichts zu ersetzen.

kontakt

SILADENT
Dr. Böhme & Schöps GmbH
Im Klei 26
38644 Goslar
Tel.: +49 5321 3779-0
info@siladent.de
www.siladent.de

Intelligente Luftreinigung auch für kleine Räume

Mit dem neuen AirDog X3 Energie und Kosten sparen.

Der neue AirDog X3 komplettiert die Serie der AirDog Luftreiniger und ist besonders für kleinere Räume bis 22 Quadratmeter die ideale Lösung für eine ressourcenschonende und zertifizierte Filterung und Reinigung der Raumluft. Die Luftreiniger von AirDog haben sich gerade in Pandemiezeiten als starke Kämpfer gegen das Coronavirus (COVID-19) und alle luftübertragenen Bioaerosole erwiesen. Die neue Ergänzung im Sortiment beruht, wie alle Modelle der Serie, auf der patentierten AirDog-Technologie, einer aktiven Filtertechnik, und benötigt dadurch keine kostintensiven und bakterienanfälligen HEPA-Filter. Zudem ist der konsequente Umluftbetrieb energiesparend und die Betriebslautstärke des fünf Kilogramm leichten Geräts ausgesprochen gering.

Interessenten steht bei Kauf eines AirDog X3 ein Sonderrabatt, eine sogenannte Abwrackprämie, für Luftreiniger mit HEPA-Filtern zur Verfügung. Wenden Sie sich einfach direkt an DENTDEAL, den deutschlandweiten Vertriebspartner der AirDog Luftreiniger.



kontakt

DENTDEAL
Produkt & Service GmbH
Alte Straße 68
94034 Passau
Tel.: +49 851 88697-0
info@dentdeal.com
www.dentdeal-shop.de
www.airdog-deutschland.de

Multilayer-Zirkoniumoxid der neuen Generation

Fließender Farb- und Transluzenzverlauf mit dem NexxZr T Multi.

NexxZr T Multi von Sagemax ist ein Multilayer-Zirkoniumoxid der neuen Generation: 3Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal. Es zeichnet sich durch eine sehr hohe Biegefestigkeit (1.170 MPa zervikal, 630 MPa inzisal) und einen fließenden Farb- und Transluzenzverlauf aus. Diese Kombination bietet optimale Voraussetzungen zur Herstellung monolithischer oder anatomisch reduzierter Einzelzahn- und Brückenversorgungen. Das speziell entwickelte Verlaufs-konzept ändert die mechanischen sowie lichtoptischen Eigenschaften

des Materials fließend von zervikal zu inzisal. Der hochqualitative Herstellungsprozess sorgt selbst bei weitspannigen Restaurationen für ein spannungsfreies Sintern und hohe Passgenauigkeit.

Die wichtigsten Highlights

- Fließender Farb- und Transluzenzverlauf für multifunktionale Ästhetik
- Hohe Festigkeit für breite Indikationsvielfalt (von der Einzelzahnrestauration bis zur mehrgliedrigen Brücke)

• Hochqualitativer Herstellungsprozess für spannungsfreies Sintern ohne Verzug und hohe Passgenauigkeit



Infos zum Produkt

kontakt

Sagemax®
Ludwig-Kick-Straße 2
88131 Lindau
info@sagemax.com
www.sagemax.com

Neu: Desinfektion 3D-gedruckter Objekte

Anwendungsfertiges optiprint preventive wirkt und ist gut verträglich.



Die Hygieneanforderungen in Zahnarztpraxen sind seit jeher hoch. In den vergangenen Monaten ist die Sensibilität für das Thema zusätzlich gestiegen. Auch zahntechnische Werkstücke sollten erst weitergegeben werden, wenn sie nach einem geeigneten Verfahren gereinigt und desinfiziert worden sind. Für die einfache, gründliche und zugleich schonende Desinfektion von 3D-gedruckten Objekten (z. B. Ab-

formlöffel, provisorische Restaurationen, Bohrschablonen etc.) gibt es nun optiprint preventive, das anwendungsfertige Reinigungs- und Desinfektionsbad.

Vorteile

optiprint preventive hat in ausführlichen Testungen seine hohe Wirksamkeit bewiesen. Zudem sind eine verträgliche Anwendung (frei von Allergenen) und ein komfortables

Handling (Tauchdesinfektion) gewährleistet. Die Eigenschaften im Überblick:

- alkohol-, aldehyd- und phenolfrei
- bakterizide, fungizide und viruzide Wirksamkeit
- angenehme Geruchseigenschaften
- gute Verträglichkeit (frei von Allergenen)
- hautschonende Anwendung (Auto-Rückfettungs-Effekt, dermatologisch getestet)
- schnelles, komfortables Handling (z. B. Ultraschallbad)

Die anwendungsfertige Tauchdesinfektion (Medizinprodukt IIa) ist das erste Desinfektionsmittel speziell für 3D-gedruckte Objekte. optiprint preventive beugt Keimen bzw. Krankheitserregern effektiv vor und schont zugleich Mensch und Umwelt.

kontakt

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

Neue virtuelle Plattform schafft neue Partnerschaften

AG.Live ermöglicht Freiräume, effizientere Prozesse und mehr Kundennähe im digitalen Workflow.

Bei Amann Girrbach dreht sich alles darum, Labore in der Organisation digitaler dentaler Workflows zu unterstützen. Mit der digitalen Plattform AG.Live erreicht dieses Vorhaben eine neue Dimension. AG.Live hilft Zahnärztinnen und Zahnärzten, alle digitalen Tätigkeiten lokal zu verwalten und mit einem immer größer werdenden globalen Netzwerk digital arbeitender Dentalfachleute zu vernetzen.

Im Zentrum der Plattform, die das bisherige C3-Kundenportal ablöst, steht das Patientenfall-Management – hier wird der Patientenfall digital angelegt, verwaltet und bearbeitet. Patientenfälle können mit Partnerlaboren zur Weiterbearbeitung geteilt und in absehbarer Zukunft zwischen Praxis und Labor ausgetauscht werden.

Vernetzung auf allen Ebenen

Doch nicht nur Labore und Behandelnde sollen vernetzt werden, sondern auch Maschinen und Materialien – so werden beispielsweise Materialverfügbarkeiten oder zukünftig auch Betriebsmodi von Fräs-

ceramill
customer center

AG.LIVE
PORTAL

- DIGITALES FALLMANAGEMENT
- VERNETZUNG
- INFRASTRUKTUR- UND MATERIALMANAGEMENT
- SUPPORT UND WISSENSDATENBANK

maschinen sowie viele andere relevante Faktoren eines dentalen Herstellungsprozesses abrufbar sein. Somit können mit AG.Live sämtliche digitale Aktivitäten im Blick behalten werden – an einem Ort, von überall

her und jederzeit. Amann Girrbach möchte damit ein Netzwerk optimieren als auch neuer Partnerschaften entstehen lassen. Die Netzwerkteilnehmenden werden effizienter zusammenarbeiten, sich auf ihre Stär-

ken konzentrieren und sich somit besser am Markt positionieren können. Das in diesem Umfang am Markt einzigartige Management-Portal bricht die Linearität dentaler Restaurationsprozesse auf. Quer-

einstiege in Patientenfälle werden nun einfach und unkompliziert möglich, indem Patientendaten zentral abruf- und bearbeitbar gemacht werden. Die Verbindung von bisher getrennten Datenquellen schafft Synergieeffekte von denen AG.Live-Nutzende nachhaltig profitieren und sich einen spürbaren Wettbewerbsvorteil erarbeiten können. In einem weiteren Schritt wird Amann Girrbach den Zugang zum firmeneigenen Trainingsportal „AG Academy“ mit zahlreichen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie einem umfangreichen Archiv von Webinaren und Tutorials realisieren.

kontakt

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

ANZEIGE

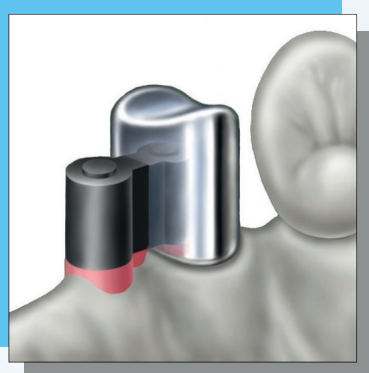


...mehr Ideen - weniger Aufwand

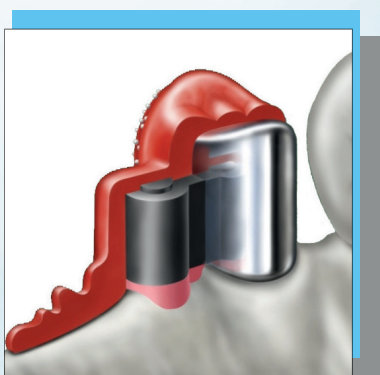
microtec ✂ Inh. M. Nolte ✂ Rohrstr. 14 ✂ 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 ✂ Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de ✂ www.microtec-dental.de

TK1 – einstellbare Friktion für Teleskopkronen kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben – 100.000fach verarbeitet

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



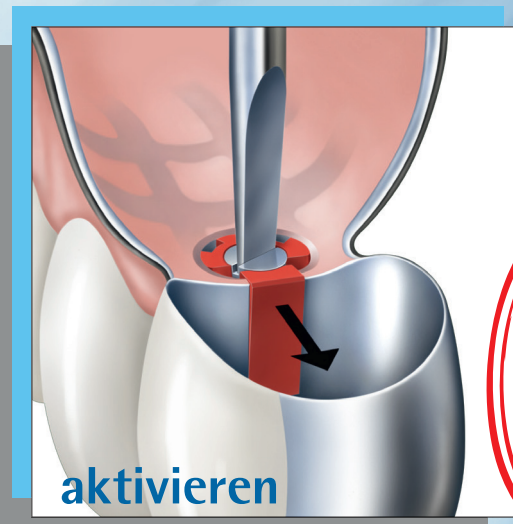
platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

- Bitte senden Sie mir ein kostenloses TK1 Funktionsmuster
- Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156€* bestehend aus:
 - 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge

* Nur einmal pro Labor/Praxis zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei. Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

per Fax an +49 (0)2331 8081-18

ZT Termine

Seitenzähne von A-Z

Referent: ZTM Gunther Seubert
Ivoclar Vivadent
Tel.: +49 7961 889-0
info@ivoclarvivadent.de

18./19.06.2021 ➔ Ellwangen

Alles Vollkeramik: „LiSi ganz EaSy“

Referent: ZTM Ralf Dahl
GC, Tel.: +49 6172 99596-66
support.germany@gc.dental

19.06.2021 ➔ Backnang

FMD|M02 CAD/CAM Basic

Referenten: Amann Girsch-Team
Amann Girsch
Tel.: +49 7321 957-221
trainings@amanngirsch.com

21.-23.06.2021 ➔ Pforzheim

Zahntechnik 4.0: Ganzheitliche Lösungen

Referenten: Schütz Dental-Team
Schütz Dental
Tel.: +49 6003 814 906
info@schuetz-dental.de

23.06.2021 ➔ Rosbach

Lasersicherheitsschulung mit praktischen Übungen

Referent: Uwe Weissmann
Dentaurum
Tel.: +49 7231 803-0
www.dentaurum.de/kurse

25.06.2021 ➔ Ispringen

inLab Intensivtraining: Wax-up, Teleskope, Geschlebe, Stege

Referenten: Zertifizierte
inLab Trainer, Dentsply Sirona
Tel.: +49 6251 16-3681
kurse@dentsplysirona.com

01./02.07.2021 ➔ Bensheim

IZN Meistertreffen 2021

Referenten: ZTM Jens Diedrich
und IZN-Team, IZN
Tel.: +49 5131 4773-57
www.izn-nord.de

02.07.2021 ➔ Garbsen

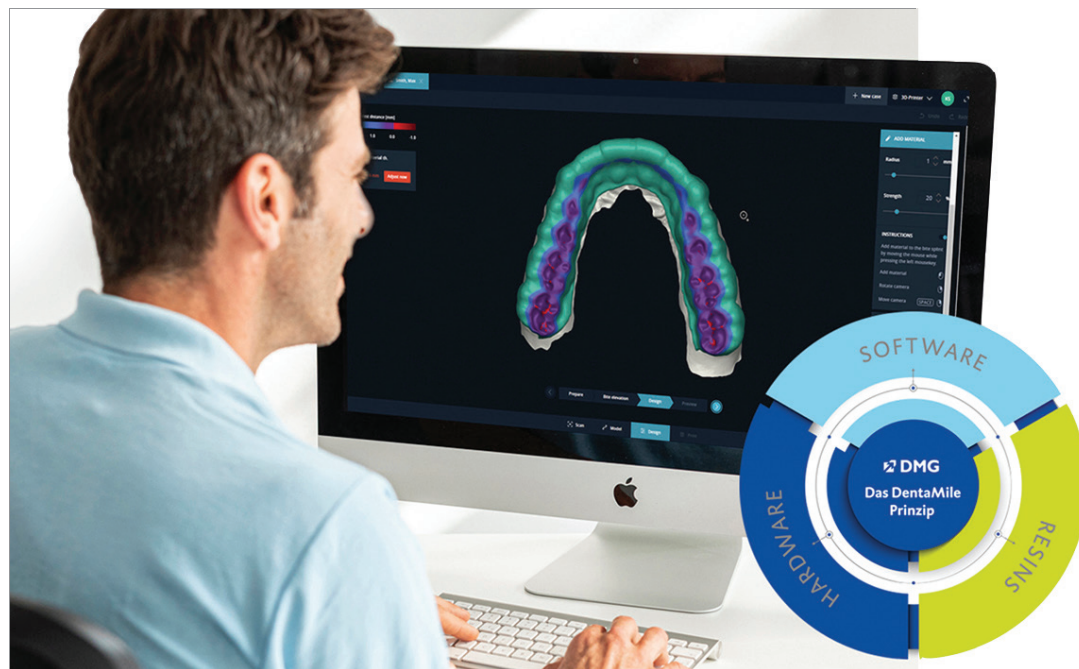
VITA LUMEX AC: Schichten und live am Patienten arbeiten

Referenten: ZT Renato Carretti,
Dr. Nico Chatzis
VITA, Frau Schmidt
Tel.: +49 7761 5622-35
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com

02./03.07.2021 ➔ Langen

Neuartiges flexibles Lizenzmodell für den 3D-Druck

DMG erleichtert mit DentaMile connect den digitalen Workflow.



Den digitalen Workflow so einfach wie möglich machen, die Zusammenarbeit von Zahnarztpraxis und Dentallabor flexibel gestalten: Das möchte DMG mit seinem DentaMile Portfolio, das Software, Hardware und Materialien umfasst. Die vor Kurzem eingeführte Software DentaMile connect wurde bereits mit dem German Innovation Award ausgezeichnet. Ein neues flexibles

Lizenzmodell mit verschiedenen bedarfsorientierten Optionen soll die Nutzung digitaler Technologien weiter erleichtern.

Vier Optionen für jeden Bedarf

Selbst 3D drucken? Mit einer Zahnarztpraxis oder einem Partnerlabor vernetzen? Nur scannen oder auch digital gestalten? Mit DentaMile connect können Sie am digitalen

Workflow teilhaben – auch ohne selbst einen 3D-Drucker zu besitzen. Die preisgekrönte Software bietet hierfür vier Lizenzoptionen mit unterschiedlichen Leistungsumfängen. Sie entscheiden, was Sie tun möch-

Infos zum Unternehmen



ten und welches Paket das richtige für Ihren Bedarf ist.

Cloudbasiert vernetzen

Alle Optionen erlauben es, vernetzt mit Partnern zusammenzuarbeiten, ob mit Zahnarztpraxen oder Laboren. Der gemeinsame digitale Workflow kann dabei denkbar flexibel und einfach gestaltet werden. Die DentaMile connect-Software ist cloudbasiert und braucht keine speziellen Systemvoraussetzungen. Nutzende können so direkt in den 3D-Druck einsteigen. Ein handelsüblicher Computer und eine Internetverbindung reichen aus.

Eine Detailübersicht über die Lizenzoptionen und ihre Leistungsumfänge finden Sie auf www.dentamile.com

kontakt

DMG
Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Tel.: 0800 3644262
service@dmg-dental.com
www.dentamile.com
www.facebook.com/dmgdental

Grazilkammern für lagestabile Befestigung

Das Halteelement von Si-tec ist zeitsparend, funktionell und kostengünstig.

Zahntechnische Prothetik bedingt immer, den angefertigten Zahnersatz in der Mundhöhle lagestabil zu befestigen. Eine permanente Befestigung erfolgt in der zahnärztlichen Praxis durch Zementierung/Verklebung auf natürlicher Zahnschubstanz oder auf Implantaten. Bei einer Totalprothese ohne Verankerung durch zum Beispiel Implantate muss die Basis der Prothese derart gestaltet werden, dass die Schleimhautauflage exakt nachvollzogen wird und die Wangenmuskulatur und der Zungenraum zur Unterstützung der Prothesenlage mit herangezogen werden kann.

In der kombinierten Prothetik mit festsitzenden und herausnehmbaren Zahnersatzanteilen werden für den (bedingt) herausnehmbaren Zahnersatz Doppelkronen, Verschraubungen, Riegel, Anker, Ge-

schiebe und Friktionselemente eingearbeitet. Diese fixieren die Zahnprothese sicher und langlebig im Mund. Sie sind bei Bedarf aktivierbar und austauschbar.

Täglich nachgefragte Halteelemente in der dentalen Prothetik sind weiterhin die gegossene und die gebogene Klammer, mit deren Hilfe eine Prothese am vorhandenen Restgebiss befestigt wird. Für Interimsversorgungen oder Reparaturen, die eine einfache Standardlösung bezüglich des Halteelementes erfordern, verwenden viele Zahntechniker zur Anfertigung der gebogenen Klammer runden Klammerdraht mit einem Durchmesser von ca. 0,9 mm, meistens in eine Spule gewickelt. Als Rohling verfügbare Klammerkreuze sind im Biegevorgang oft schwierig an die Zahnform anzupassen; die j- oder y-Klammerprofile sind aufgrund des Federarmes im Gingivabereich als „Spinatfänger“ berüchtigt.

Die Si-tec GmbH bietet hier mit der Grazilkammer eine höherwertige und zugleich kostengünstige und zeitsparende Alternative.

Kieferorthopädischer Stahl

Der Vorteil der Si-tec Grazilkammer besteht in der Materialqualität aus kieferorthopädischem Stahl, der die Prothese auch aufgrund des Klammerprofils kraftvoll und lage-



sicher halten kann. Die Klammer ist konfektioniert der Zahnwölbung vorgeformt und liegt dem Zahnkörper abgeflacht an. Der Appendix ist für die Fixierung im Kunststoffsaattel individuell anzubiegen. Eine Fixierung des Appendix am Modellguss durch Lasern unter Schutzgas ist auch möglich.

Mit der Grazilkammer ist dem Zahntechniker ein zeitsparendes, funktionelles und kostengünstiges Halteelement verfügbar. Je nach Lage der geplanten Klammer kann zwischen zwei Ausführungen gewählt werden: „rechts“ für 1. und 3. Quadrant, „links“ für 2.

und 4. Quadrant (bei Klammerlage bukkal mit nach distal laufendem Appendix).

kontakt

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

ESG Edelmetall-Service GmbH
Tel.: +41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch



FLUSSFISCH präsentiert Multitalent-Disc

Neu im Angebot: priti®multidisc ZrO₂ multi Translucent.

Auf der FLUSSFISCH DENTAL-SCHAU im März wurde sie erstmals der dentalen Welt vorgestellt – ab sofort ist sie bei FLUSSFISCH im Angebot: die hochtransluzente und gleichzeitig hochstabile priti®multidisc ZrO₂ multi Translucent. Passend zum fünfjährigen Jubiläum der Partnerschaft von FLUSSFISCH und pridenta präsentieren die Hamburger jetzt das Multitalent aus dem Süden, das Ästhetik mit Langlebigkeit auf optimale Weise vereint.

„Das passiert wirklich nicht alle Tage, dass man so viele Materialvorzüge in einer einzigen Disc bekommt“, staunt Geschäftsführerin Michaela Flussfisch. „Wir waren ganz begeistert von der priti®multidisc ZrO₂ multi Translucent, als wir diesen Allrounder zum ersten Mal getestet haben.“

Stabil und ästhetisch

In dieser Disc verbindet sich optimale Ästhetik aufgrund des natürlichen Farb- und Transluzenzverlaufs mit einer enormen Vielseitigkeit. Diese umfasst, dank der enormen Stabilität des verwendeten Zirkons, alle Indikationen von der Einzelzahnkrone bis hin zur 14-gliedrigen Brücke. Die Biegefestigkeit beträgt als typischer Mittelwert



über 1.100 MPa. Auch Inlays, Onlays, Veneers und Abutments sowie alle Verarbeitungstechniken sind möglich.

Aufgrund des außergewöhnlichen Transluzenzverlaufs eignet sich priti®multidisc ZrO₂ multi Translucent insbesondere auch im Frontzahnbereich und erlaubt dort Wandstärken von 0,4 mm. Das Material überzeugt einerseits durch den graduellen Übergang ins Dentin, andererseits durch die zunehmende Transluzenz bei der Über-

leitung in den Schneidebereich. Der Hersteller pridenta garantiert außerdem eine homogene Einfärbung, chargenübergreifende Farbtreue und stets reproduzierbare Farben.

FLUSSFISCH macht darüber hinaus auf eine besondere Neuheit aufmerksam: CORiTEC Approved. Dieses Prädikat besagt, dass die Materialien von pridenta optimal auf die Frässysteme von imes-core abgestimmt sind. Die Ronden mit einem Durchmesser von 98,5 mm

sind in den beiden Höhen 16 mm und 20 mm und in allen Farben verfügbar.

kontakt

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

Poliermaschinen mit Ergebnissen wie von Hand poliert

CADtools Partner GPAINNOVA bietet Entlastung und Effizienz.

Das Verschleifen und Polieren von zahntechnischen Gerüsten ist eine zeitintensive, monotone und unbequeme Aufgabe.

Da CADdent aus einem Dentallabor heraus entstanden ist, kennt das Augsburger Unternehmen selbst diese Herausforderungen nur allzu gut und hat sich intensiv mit der Entwicklung einer Lösung beschäftigt. Seit einigen Jahren testet CADdent die Poliermaschinen des spanischen Technologieinnovators GPAINNOVA und ist damit an der Weiterentwicklung der Maschinen beteiligt. Die Ergebnisse haben deren Kunden ebenso überzeugt wie das Unternehmen selbst. Anfang dieses Jahres ist man (mit der Eigenmarke CADtools) deshalb eine Kooperation mit GPAINNOVA eingegangen.

Mit dem Einsatz von GPAINNOVA Poliermaschinen können Sie Ihre Mitarbeiter*innen körperlich entlasten. Zudem bieten Ihnen die Poliermaschinen – durch eine Zeiterparnis von bis zu 60 Prozent – den Freiraum, sich zukünftig auf die Aufgaben zu konzentrieren, welche die Wertschöpfung in Ihrem Labor steigern. Durch einen automatisierten Prozess ist die Bedienung denkbar einfach: Die Anlagen müssen

dabei nicht überwacht werden. Sie können zahntechnische Gerüste einspannen, den Poliervorgang starten und anschließend (beispielsweise) in den Feierabend gehen. Am nächsten Morgen arbeiten Sie mit Ihren fertig polierten Gerüsten weiter.

Dentale Arbeiten mit DLyte-Geräten

Sie können mithilfe von GPAINNOVA DLyte-Geräten Oberflächen von festsitzendem, Implantat- und herausnehmbarem Zahnersatz aus Kobalt-Chrom (CoCr) und Titan nachbearbeiten.



Das DLyte-System übernimmt für Sie dabei drei Schritte:

- Entfernen von Mikrorauheiten durch Polieren
- Elektrolytisches Bad – Reinigung und Erzeugung von Metallglanz
- Abschließendes Glanzpolieren – für ein glänzendes Finish

Die DLyte-Geräte sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich. Die Maschinen gibt es in der Basisversion, die ausschließlich Kobalt-Chrom-Gerüste zulässt – Versionen, die nur für Titan ausgelegt sind, und Ausführungen, die beide Materialien zulassen. Sie haben also die Möglichkeit, Ihre Poliermaschine ganz nach Ihren Anforderungen zu konfigurieren, je nach Größe und Materialangebot Ihres Labors.

kontakt

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

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 Ludwig
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 Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

www.zt-aktuell.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Nur die
Größten
behalten
**ALLES IM
BLICK.**“

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