

ZWL

ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR

E-Scanner der Generation Red



3shape.com

Digitale Zahntechnik

3shape 

AB SEITE 12

WIRTSCHAFT /// SEITE 6
Vom Säen und Ernten bei der
Neukundenakquise

TECHNIK /// SEITE 14
Komposite für das
CAD/CAM-Verfahren

SPEZIAL /// SEITE 26
Eine wie keine:
IDS 2021

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

Leistungsstark, präzise und komfortabel.
Darauf verlassen sich Zahntechniker weltweit.



ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfreie Laborturbine mit LED
als PRESTO AQUA II auch ohne Licht erhältlich

Spannend, herausfordernd, interdisziplinär

Die Prothetik ist ein enorm facettenreiches Fachgebiet: Schließlich vereint sie zahnmedizinische, zahntechnische, werkstoffwissenschaftliche, funktionelle, ästhetische, geriatrische und nicht selten auch ethische Aspekte in ein und demselben Patienten.



Sowohl Zahntechnik als auch Zahnmedizin haben sich hinsichtlich der Prothetik in den letzten Jahren stark verändert. Die demografische Entwicklung, eine über die Jahre stetig verbesserte zahnärztliche Prophylaxe und möglicherweise auch ein verändertes Bewusstsein der Bevölkerung zur eigenen Mundgesundheit bewirken, dass sich der Verlust von Zähnen zunehmend in das höhere Lebensalter verschiebt.

Dies bedingt, dass extendierte prothetische Restaurationen immer häufiger bei Senioren angefertigt werden müssen, was regelmäßig ganz besondere Anforderungen an den Zahnersatz

zu fertigen. Nicht umsonst arbeiten im klinischen und wissenschaftlichen Bereich unserer Poliklinik Zahnärzte und Zahntechniker Hand in Hand mit Materialwissenschaftlern, Ingenieuren, Chemikern und Maschinenbauern.

Dabei glaube ich, dass dieser gemeinsame Weg noch lange nicht zu Ende ist. Moderne Herstellungsverfahren für Zahnersatz wie etwa der 3D-Druck stehen – obwohl in vielen Aspekten schon regelmäßig Bestandteil der Therapiekette – noch in den Anfangsphasen ihrer Entwicklung. Die Deutsche Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro) bündelt schon in ihrem Namen den hochgradig interdisziplinären Charakter des Fachgebietes. Persönlich beginne ich bereits jetzt mit der Planung der Jahrestagung der DGPro für das Jahr 2024 in Leipzig – und ich bin mir ganz sicher, dass wir dort schon wieder viele neue Wege, Techniken, Werkstoffe, Verfahren und Trends in der prothetischen Zahnmedizin kennenlernen werden. Es bleibt spannend.

Moderne Herstellungsverfahren für Zahnersatz wie etwa der 3D-Druck stehen – obwohl in vielen Aspekten schon regelmäßig Bestandteil der Therapiekette – noch in den Anfangsphasen ihrer Entwicklung.

an sich und an das beteiligte Team mit sich bringt – schließlich werden hier geriatrische und ethische Aspekte tangiert und Zahnersatz muss im Rahmen der aufsuchenden Betreuung hergestellt und eingegliedert werden. Auf der anderen Seite sehen wir auch viele junge Patienten, die sehr kleine und minimalinvasive Restaurationen benötigen, die allerdings mit einem sehr hohen ästhetischen Anspruch einhergehen, zum Teil in ihrer Herstellung und zahnmedizinischen Umsetzung komplex und damit auf ganz andere Weise für das Team herausfordernd sind.

Beiden skizzierten Extremfällen ist gemein, dass sie neben dem prothetischen Team auch häufig interdisziplinär mit Vertretern anderer Disziplinen gelöst werden müssen. Dies geschieht vor dem Hintergrund einer stetig zunehmenden Materialvielfalt und -komplexität sowie vor allem auch der Digitalisierung, die im Bereich der Zahntechnik viele klassische Techniken abgelöst haben, um Zahnersatz in einer hervorragenden Qualität

In diesem Sinne,

Ihr
Sebastian Hahnel

INFORMATION ///

Prof. Dr. Sebastian Hahnel
Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik
und Werkstoffkunde
Universitätsklinikum Leipzig
Tel.: +49 341 9721-300
sebastian.hahnel@medizin.uni-leipzig.de
www.medicin.uni-leipzig.de

Infos zum Autor



WIRTSCHAFT ///

- 6 Vom Säen und Ernten bei der Neukundenakquise
- 10 Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – ein Film sogar noch mehr

TECHNIK ///

- 14 Komposite für das CAD/CAM-Verfahren
- 18 Implantatprothetik auf dem Höhepunkt
- 22 Maximale Freiheit – vielfältige Möglichkeiten

SPEZIAL ZUR IDS 2021 ///

- 26 Eine wie keine: die Internationale Dental-Schau 2021
- 28 Industrie auf der IDS

LABOR ///

- 34 Fokus

INTERVIEW

- 36 „Ich bin eine der wenigen Zahntechnikerinnen in meinem Land, die das momentan tut“

EVENT

- 40 DDT: Spannender Austausch im familiären Ambiente

SERVICE

- 42 Cobalt in Dentallegierungen

PORTFOLIO

- 44 Gold Quadrat „Lösungsanbieter digital und analog“

MATERIAL

- 46 3D-gedruckte permanente Versorgungen: Definitiv. Schnell. Schön.

WERKZEUGE

- 48 „Das bisschen macht sich doch von ...“

DIGITALE ZAHNTECHNIK

- 50 Erstes selbstverflüchtigendes, extraorales 3D-Dental-Scan-Spray

RUBRIKEN ///

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 52 Produkte



E-Scanner der Generation Red von 3Shape – optimiert für höchste Geschwindigkeit und Produktivität

ZWP ONLINE

Diese Ausgabe als E-Paper auf www.zwp-online.info/publikationen



IMPRESSUM ///

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbelcke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Reichardt

Tel. +49 341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

Tel. +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger

Tel. +49 341 48474-127
m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124
b.schliebe@oemus-media.de

Bob Schliebe

ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. +49 341 48474-201
s.schmehl@oemus-media.de

ART DIRECTION

Alexander Jahn

Tel. +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

GRAFIK

Nora Sommer

Tel. +49 341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

REDAKTIONSLEITUNG

Georg Isbaner

Tel. +49 341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

REDAKTION

Rebecca Ludwig

Tel. +49 341 48474-310
r.ludwig@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125
f.sperling@oemus-media.de

DRUCKEREI

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2021 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste vom 1.1.2021. Es gelten die AGB.

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.

Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. 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 Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 5,- Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland 36,- Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.



Dental Group

Digitale Lösungen für mehr als 40 Implantatverbindungen

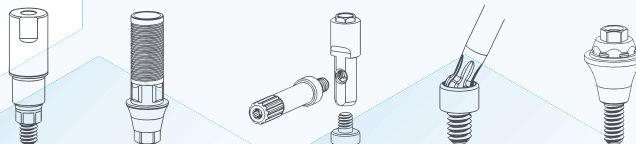
Offenes System
Flexibel
Präzise



Tel. 0800 28 300 28
Email: info@ipd2004.de
www.ipd2004.com/de



BESUCHEN SIE UNS AUF DER IDS,
HALLE 3.2 Stand C18 / D19



IPD Dental Group
Das größte Sortiment an kompatiblen Abutments

Vom Säen und Ernten bei der Neukundenakquise

Ein Beitrag von Dipl.-Kfm. Thomas Merx

AKQUISE /// Für die Gewinnung neuer Kundschaft kann es unterschiedliche Motive geben. Existenzgründende möchten sich den ersten Kundenstamm aufbauen. Das etablierte Dental-labor hat investiert und will expandieren. Andere wollen Vorsorge treffen, weil sich bestehende Praxiskundschaft bald in den Ruhestand verabschiedet. Und wer wirtschaftlich abhängig von einem kleinen Kundenkreis ist, möchte vielleicht seine Basis vergrößern. Egal, was das Motiv sein mag: Neukundenakquise ist in hohem Maße Chefsache.

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie an Neukundenakquise denken? Los geht's, packen wir's an? Oder trübt sich Ihre Stimmung schon beim Gedanken daran? Je nachdem, welche Einstellung Sie dazu haben, werden Sie diese Aufgabe als herausfordernd oder belastend empfinden. Letzteres ist meiner Erfahrung nach häufig der Fall. Es begegnen mir aber auch Laborinhabende mit einer scheinbar natürlichen Gabe, neue Kundschaft zu gewinnen. In Wirklichkeit haben sie „nur“ die Einstellung kultiviert, dass man erst säen und das Feld bearbeiten muss, bevor man mit einer Ernte belohnt wird. Deshalb investieren sie regelmäßig Zeit und Energie, um ihre Laborpräsentation zu verbessern, „Türöffner“-Ideen zu entwickeln und Praxisinhabende zu kontaktieren. Diese Laborinhabende sind „Dauerläufer“ bei Marketing und Akquise. Denn sie sehen darin eine Investition in ihre Existenz-, Erfolgs- und Arbeitsplatzsicherung. Sie begegnen diesen Herausforde-

rungen proaktiv, planen Marketing und Akquise inhaltlich und zeitlich und setzen Aktivitäten nach dem Erfolgsgesetz „Steter Tropfen höhlt den Stein“ konsequent um.

Warum neue Kundschaft nicht auf Knopfdruck kommt

Viele Praxen arbeiten mit mehreren Laboren zusammen. Wenn die Praxis-Labor-Beziehung intakt ist, werden Sie dort nicht so leicht zum Zuge kommen. Bedenken Sie auch, dass sich Menschen im Kontakt mit potenziellen neuen Geschäftspartner*innen zunächst abwartend verhalten und nicht gleich einen Auftrag erteilen. Da auch andere Labore neue Praxen akquirieren, können Praxisinhaber aus Zeitgründen nicht jeden Laborinhaber empfangen.

„Steter Tropfen höhlt den Stein“

Deshalb sind in der Regel mehrere Akquiseimpulse notwendig, um bei Praxisinhabenden das Interesse an Ihrem Labor zu wecken. Aus der Psychologie ist bekannt, dass die Wiederholung eines der stärksten Konzepte ist, um Menschen zu beeinflussen, Lern- und Erinnerungseffekte zu erzielen und Verhaltensänderungen zu bewirken. Deshalb ist das Prinzip „Steter Tropfen höhlt den Stein“ auch für Werbung und Akquise ein elementarer Erfolgsfaktor. Sobald Zahnärzt*innen mehrfach Stress mit ihren Laboren hatten, sind sie empfänglicher für ein neues Labor. Nehmen wir an, Sie haben sich in den letzten Monaten oder Jahren durch kontinuierliche Werbe- und Akquiseimpulse einen vorderen Platz im Bewusstsein der entsprechenden Zahnärzt*innen erarbeitet. Dann ist die Chance realistisch, dass sie sich an Ihr Labor erinnern und es zum persönlichen Kontakt, bestenfalls zur Zusammenarbeit, kommt.

Positives „Mindset“ aufbauen

Akquise ist eine Herausforderung. Für manche Laborinhabenden scheint sie so groß zu sein, dass sie erst gar nicht damit beginnen. Oder sie geben früh auf, weil sich der Erfolg nicht sofort einstellt. Andere wiederum haben eine sportlich-entspannte Einstellung und denken: Ich kann nichts verlieren, was ich noch gar nicht gewonnen habe. Für sie ist Neukundenakquise ein spannendes Spiel, das nie zu Ende ist. Man hat fast nichts zu verlieren, kann aber viel gewinnen.

Ein positives „Mindset“ bringt Vorteile in allen Lebensbereichen. Der Begriff „Mindset“ kann übersetzt werden als Einstellung oder Denkweise. Das Mindset prägt die Art und Weise, wie wir auf Ereignisse reagieren, Herausforderungen angehen und wie wir über uns und andere denken. Es gibt ständig Geschehnisse, die uns nicht gefallen. Doch wir können entscheiden, wie wir darauf reagieren, darüber denken und sprechen. Daher können wir unsere mentale Befindlichkeit selber beeinflussen. Das Mindset wirkt

sich auch auf die Sprache, Körperhaltung und Ausstrahlung des Menschen aus, und somit auch auf seine Außenwirkung.

Das Mindset kann dynamisch und wachstumsorientiert sein oder starr und unflexibel. Wer neue Kundschaft gewinnen will, hat mit einem positiven Mindset bessere Chancen, denn Akquise gleicht mehr einem Marathonlauf als einem Sprint. Vorbereitung, Erstkontakte, Wiederholungskontakte, immer wieder neue Ansatzpunkte und Ideen entwickeln, all das erfordert mentale Ausdauer und Stärke. Wer sie hat, kann Absagen und negative Erfahrungen besser wegstecken, ist widerstandsfähiger gegen Frust und Demotivation. Und bringt immer wieder Motivation und Energie auf, um weiterzumachen.

Wie das Mindset entsteht

Ein bestimmtes Mindset entsteht durch Erlebnisse, Erfahrungen und die Reaktionen anderer Menschen auf unsere Handlungen. Daraus können unbewusst Glaubenssätze entstehen, die sich förderlich oder hemmend auswirken. Durch negative Glaubenssätze können festzementierte mentale Blockaden entstehen, die den Akquiseerfolg von vornherein verhindern. Beispiele dafür sind Glaubenssätze wie: „Das bringt doch nichts“, „Haben wir schon vergeblich probiert“, „Verkaufen ist nicht mein Beruf“, „Akquise ist nicht mein Ding“.

Veränderung durch bewusste Entscheidung

Niemand ist gezwungen, negative Glaubenssätze und ein starres Mindset zu behalten. Nehmen wir an, Laborinhabende sind überzeugt davon, dass der Wettbewerb hart ist und alle Praxen bereits mit mehreren Laboren zusammenarbeiten. Sie wägen es also aussichtslos, neue Kundschaft gewinnen zu können. Die sich selbsterfüllende Prophezeiung ist vorprogrammiert. Zielführender wäre es hier, den Glaubenssatz umzuwandeln: „Es wird nicht leicht werden, neue Kundschaft zu gewinnen, aber ich werde daran arbeiten und es schaffen. Dafür werde ich Ideen entwickeln,

„Dauerläufer“ wissen: Das Neukundengeschäft lässt sich nicht aufdrehen wie ein Wasserhahn.

„Ihr Geist wird Ihnen genau das zurückgeben, was Sie ihm eingeben. Wenn Sie Ihrem Geist gegenüber eine längere Zeitspanne Schwierigkeiten, Probleme und Misserfolg eingeben, wird er Ihnen Schwierigkeiten, Probleme und Misserfolg zurückgeben. **Wenn Sie Ihrem Geist über lange Zeit starken Glauben und Zuversicht eingeben, wird er Ihnen entsprechende Ergebnisse zurückgeben.**“

Norman Vincent Peale (Theologe)

einen Plan aufstellen und die entsprechenden Aktivitäten umsetzen. Ich nehme mir die notwendige Zeit dafür.“ Jetzt spürt man Zuversicht, Motivation und Energie. Wer ins Handeln kommt, bekommt Chancen.

Marketing, Maßnahmen, Mindset – was Sie tun können

Gehen Sie ein paar Stunden in sich und beginnen Sie mit der Marketing-Basisarbeit. Holen Sie dazu gerne auch Mitarbeitende ins Boot. Erarbeiten Sie Stärken, herausragende Kompetenzen, Besonderheiten Ihres Dentallabors. Was sind Ihre „Markenzeichen“? Wie heben Sie sich von anderen ab? Für welche Arbeiten und Services bekommen Sie oft Anerkennung von Kundschaft oder Behandelten?

Beschäftigen Sie sich insbesondere mit der Frage: „Warum soll eine Praxis gerade mit Ihrem Labor zusammenarbeiten?“ Entwickeln Sie aus Ihren Arbeitsergebnissen Ideen, mit welchen Botschaften, Leistungen und zahntechnischen Produkten Sie Zahnärzt*innen ansprechen möchten. Halten Sie Ihre Ergebnisse schriftlich fest. Sie fließen in die Erstellung von Kommunikationsmedien wie Newsletter, Flyer, Broschüren, Mailings, PR-Beiträge, Website, Social Media ein. Diese Medien sind geeignet, um Ihre Leistungen, Kernkompetenzen und Besonderheiten nach außen zu transportieren, an



Zahnarztpraxen und in die Öffentlichkeit. Da das „Klinkenputzen“ für viele Laborinhabende keine Option ist, kann stattdessen das regelmäßige Versenden von Kommunikationsmedien an Zahnarztpraxen den Bekanntheitsgrad des Labors erhöhen sowie Lern- und Erinnerungseffekte bewirken. Ferner dienen schriftliche oder digitale Kontaktmaßnahmen als Wegbereiter für persönliche Akquiseimpulse wie Telefonate, Gespräche vor Ort und die Kontaktpflege. Da die meisten Laborinhabenden stark im Tagesgeschäft und in der Kundenbetreuung eingebunden sind, können sie aus Zeitgründen die Realisierung einiger Maßnahmen oft nicht selber leisten. Dafür können externe Marketingdienstleistungen hinzugezogen werden.

Fazit

Entscheiden Sie sich bewusst für ein starkes positives Mindset in Sachen Marketing und Akquise.

Ein erster Schritt ist die Selbstreflexion, das Hinterfragen und Analysieren Ihres bisherigen Denkens, Fühlens und Handelns in diesem Bereich. Dadurch können Sie viel über sich selbst herausfinden und Ihr mentales Segel anders setzen, wenn Sie zukünftig mehr Erfolg bei Ihrer Akquise haben möchten.

Zum Thema „Mindset“ finden Sie gute Literatur und Medien. Gespräche mit vertrauten Menschen können ebenfalls hilfreich sein. Und bedenken Sie stets, bei allem was Sie wollen und tun: Nicht das Anfangen wird belohnt, sondern einzig und allein das Durchhalten.

INFORMATION ///

Dipl.-Kfm. Thomas Merx

Marketing für Dentallabore
Heinrich-Heine-Straße 18
72184 Eutingen im Gäu
Tel.: +49 7457 91685
kontakt@dentallabor-marketing.de
www.dentallabor-marketing.de

Infos zum Autor



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„WARTEN
SIE NICHT
auf den
Weckruf.“

Schließen Sie jetzt Ihre Finanzierungslücken. Als erstes Unternehmen für Dental-Factoring am Markt, bieten wir seit 1983 unseren Partnern sicheren Schutz vor Forderungsausfällen und sorgen für sofortige Liquidität, auch wenn Sie Ihren Zahnärzten ein großzügiges Zahlungsziel gewähren.

Wann sichern Sie sich das Rundum-Sorglos-Paket für Ihr Labor, dem mehr als 30.000 zufriedene Kunden 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

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – ein Film sogar noch mehr

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

LABORMANAGEMENT /// Statistisch gesehen wechseln sechs von 100 Zahnärzten jährlich ihr Dentallabor. Wollen Sie also zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort sein, müssten Sie jede Woche dieselben dreißig ausgewählten Zahnarztpraxen ein Jahr lang besuchen, um beim Wechsel die erste Ansprechperson zu sein. Aufgeteilt auf z. B. vier Tage sind das sieben bis acht Praxen pro Tag. Je nach Lage, Strecke und Parksituation können Sie bis zu vier volle Stunden damit beschäftigt sein – kein Laborinhaber hat so viel Zeit zur Hand. Wie also Aufmerksamkeit generieren, ohne diesen Aufwand zu betreiben?



Ein mir bekanntes Dentallabor besuchte kürzlich eine Zahnarztpraxis, um für sich zu werben. Die Mitarbeiterin dort fertigte die Akquise jedoch geübt schnell ab: „Wir haben schon drei Labore, mit denen wir seit über zehn Jahren glücklich zusammenarbeiten. Das ist nun das sechste Mal diese Woche, dass ein Labor hier vorstellig wird. Falls Sie Unterlagen haben, lege ich sie dem Zahnarzt vor, und bei Interesse melden WIR uns.“

*Mitleid bekommt man geschenkt,
Anerkennung und Neid muss man
sich erarbeiten.*

Die Frage ist nun: Wollen Sie einer von 20 Bittstellern im Monat sein? Vermutlich nicht. Sie müssen sich also von der Masse abheben.

Die gute Nachricht dabei: Sie müssen nicht jeden Tag fremde Zahnärzte besuchen. Viel mehr ist nicht Aufmerksamkeit um jeden Preis gefragt, sondern es geht um Bewunderung. Diese ist nachhaltig und bleibt im Gedächtnis. Mitleid bekommt man geschenkt, Anerkennung und Neid muss man sich erarbeiten.

Optimal ist, wenn Ihr Dentallabor also bereits vor dem angedachten Wechsel in den Köpfen der Zahnärzte und Mitarbeiter ist, Sie also bekannt sind und einen guten Ruf genießen. Eine virtuelle Führung durch Ihr Unternehmen kann dabei enorm hilfreich sein.

Imagefilm

Kaum Zahnärzte suchen im Internet nach neuen Dentallaboren, wenn die „Programmierung“ schon viel eher begonnen hat. Bringen Sie also Ihr Unternehmen zum Kunden, lassen Sie ihn teilhaben an Ihrem Firmenleben und begeistern Sie im Vorfeld: Erstellen Sie einen Imagefilm. Darin geht es um die Mitarbeiter, die Räume, die Fahrzeuge und die Fertigung.

Erzählen Sie eine Geschichte. Hier ein Beispiel: In Zeitraffer und Nahaufnahme kommt eine Abformung aus dem Patientenmund. Der Patient bekommt eine Tasse Kaffee, trinkt einen Schluck und zischt: „Ist ja viel zu heiß.“ Anschließend sieht man die ZE-Box, wie sie vom Fahrer ins Auto gebracht wird, dann das Auspacken im Labor, die Kontrolle und anschließend AV analog oder digital. Jetzt geht die Schale zum Techniker und die Arbeitsschritte werden kurz gezeigt, wie z. B. Artikulation, Modellation, Guss, Verblendung oder Scan, Konstruktion, Sintern und Verblendung. Dann wird die fertige Arbeit kontrolliert, geht ins Büro zur Verpackung und wird schließlich vom Fahrer ausgeliefert. Die letzte Sequenz ist, wie der Patient wieder am Kaffee nippt und erneut zischt: „Immer noch zu heiß.“ Anschließend wird der Zahnersatz

So schlagen Sie gleich**zwei Fliegen mit einer****Klappe: Ihre Kunden**

bekommen Einsicht in Ihr Unternehmen, ohne dass Sie in ein fremdes Labor gehen müssen. Zudem ist allen Praxen in der Region Ihr Labor bekannt, sie sind somit **positiv programmiert** worden.



eingepasst und plötzlich, nachdem der Patient wieder trinkt, gelangt ein Lächeln auf sein Gesicht und er sagt: „So schmeckt ein Kaffee.“

Ein Vorteil des virtuellen Laborrundgangs ist, dass Sie selbst bestimmen, was zu sehen ist, Sie treffen also die Auswahl. Keine verkohlte Lötecke, kein enger Gang mit Gips und Material bis unter die Decke, und natürlich ist auch die Umgebung draußen nicht zu sehen, wenn Sie es nicht wollen.

Wie werden Sie mit Ihrem Film bekannt?

Ihr Imagefilm mit einer Dauer von einer bis eineinhalb Minuten ist ein Zusammenschnitt aus etwa zwei Stunden gutem Filmmaterial. Da sind lustige Momente dabei sowie spannende Szenen, die es nicht in den kurzen Film geschafft haben. Außerdem wurden auch Fotos von der Filmcrew bei der Arbeit gefertigt. Das reicht als Material für die sozialen Medien für die nächsten zwei Jahre. Einmal die Woche wird ein Post hochgeladen und für Ihre Region als Info veröffentlicht. Zusätzlich können Sie dies auch in den Berufsfachgruppen verbreiten. Am Schluss des Posts befindet sich ein Link zum Film, der auf Ihre Homepage führt. So wird zudem wertvoller Traffic erzeugt, der automatisch über die häufige Öffnung Ihrer Homepage von der Google-KI als wichtig erkannt wird. Dadurch rückt Ihre Homepage automatisch im Suchmaschinen-Ranking nach oben.

So schlagen Sie gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Ihre Kunden bekommen Einsicht in Ihr Unternehmen, ohne dass Sie in

ein fremdes Labor gehen müssen. Zudem ist allen Praxen in der Region Ihr Labor bekannt, sie sind somit positiv programmiert worden.

Es gibt außerdem wunderschöne USB-Datenträger in den ausgefallensten Formen. Sie oder Ihr Außendienst besuchen die ausgewählten Praxen und überreichen den Stick in einer schönen Verpackung. Mehr ist nicht zu tun. Nach zwei Wochen dürfen Sie Ihr Feedback persönlich abholen. Egal ob Lob oder Kritik, Sie haben gewonnen – denn jetzt sind Sie im Unterbewusstsein gespeichert. Ihr Branding beginnt zu wirken. Sie haben gesät und gegossen. Jetzt können Sie sich zurücklegen und abwarten, bis die ausgewählten Pflanzen Früchte tragen.

INFORMATION ///**Hans J. Schmid**

Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: +49 170 6333888
service@arbeitsspas.com
www.arbeitsspas.com

Infos zum Autor





TECHNIK ///



14 Komposite für das CAD/CAM-Verfahren

18 Implantatprothetik auf dem Höhepunkt

22 Maximale Freiheit – vielfältige Möglichkeiten

Komposite für das CAD/CAM-Verfahren

Ein Beitrag von Prof. Dr.-Ing. Ulrich Lohbauer

MATERIALIEN /// Kompositmaterialien für die indirekte, extraorale Verarbeitung im CAD/CAM-Verfahren zeigen heute exzellente Eigenschaften und stellen damit eine sinnvolle Erweiterung für die Einzelzahnversorgung dar. Dieser Beitrag beschreibt die wesentlichen Fortschritte auf dem Gebiet der indirekten Komposite für das CAD/CAM-Verfahren.



Einzelzahnversorgungen aus indirekten Kompositmaterialien sind der Zahntechnik und der Zahnmedizin nicht neu. Indirekte Inlays und Onlays bildeten seit jeher einen festen Bestandteil der konservierenden Zahnerhaltungslehre. Die dafür eingesetzten Materialien wurden aus direkten Kompositen hergestellt und extraoral vergütet. Seit einiger Zeit werden die Prozessabläufe jedoch mit denen des CAD/CAM-Verfahrens gekreuzt, wobei das CAD-Verfahren (Computer Aided Design) den Gestaltungs- und Konstruktionsschritt beschreibt und das CAM-Verfahren (Computer Aided Manufacturing) den automatisierten, subtraktiven Fertigungsprozess in geeigneten Fräsmaschinen abdeckt. Diese Art der Verarbeitung ist weithin bekannt und wird mittlerweile einerseits chairside direkt am Patienten oder labside in einem Dentallabor oder Fräszentrum eingesetzt. Neu ist dabei allerdings die Möglichkeit, deutlich verbesserte Komposite dafür zu nutzen. Gerade die

optimierte Polymerisation der Komposite im industriellen Umfeld erlaubt es uns heute, Materialien einzusetzen, die noch vor zehn Jahren undenkbar waren. Abbildung 1 zeigt eine Auswahl neuer Kompositmaterialien für die Chairside- bzw. Labside-Technik.

Materialeigenschaften

Aus früheren Tagen der Adhäsiv- und Kompositzahnmedizin halten sich hartnäckig die Bedenken gegenüber polymeren Materialien. Es wird im Vergleich zu keramischen Einzelzahnversorgungen immer wieder die Thematik der Verfärbung oder der verstärkten Abrasionsneigung von Kompositen angeführt. Solche Sichtweisen sind glücklicherweise längst überholt und sollten der Vergangenheit angehören – Komposite sind heute deutlich besser als ihr Ruf!



Abb. 1: Sogenannte Kompositronden dienen der automatisierten Fertigung mehrerer Restaurationen in einem Fräsgang im zahntechnischen Labor (labside) bzw. Kompositblöcke für die indirekte Fertigung (chairside) direkt am Patienten in Kombination mit einem Intraoralscanner.

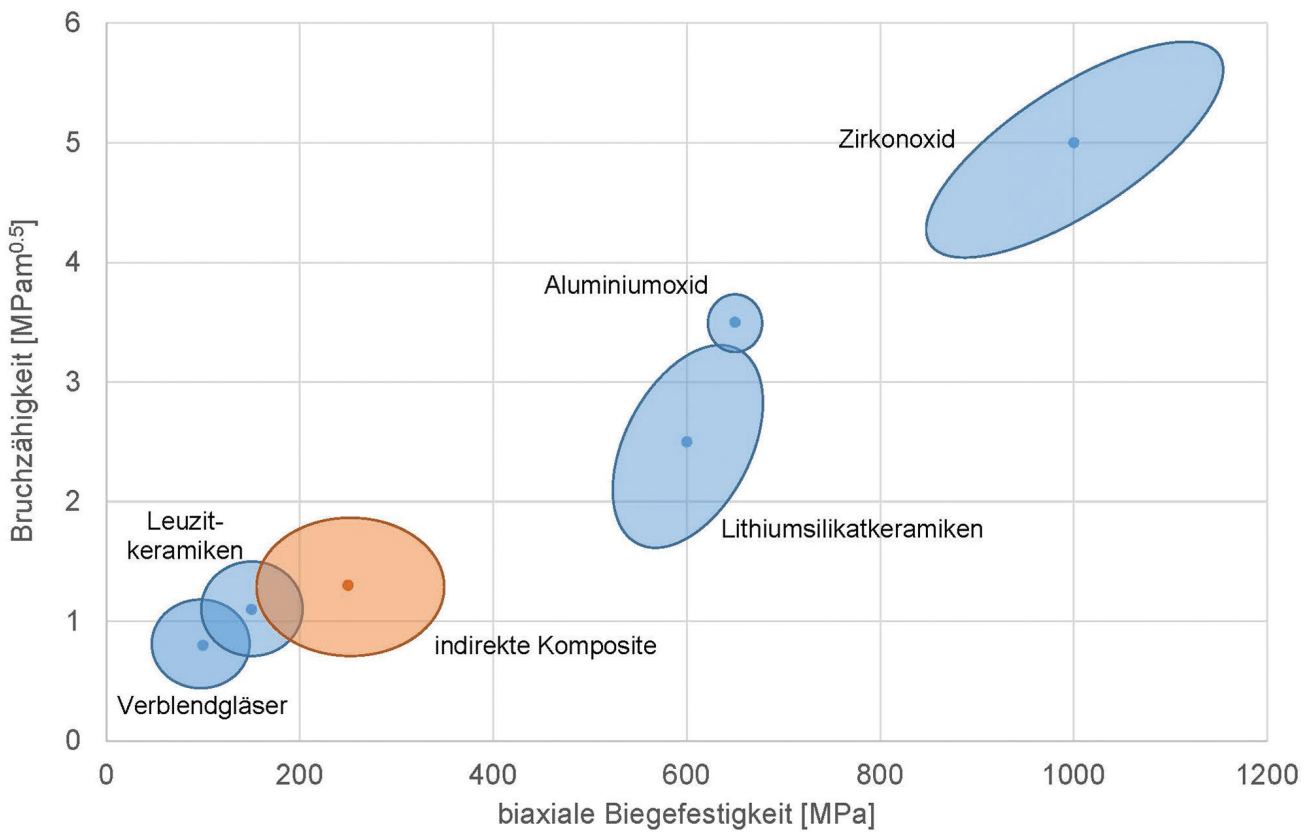


Abb. 2: Vergleichende Darstellung der mechanischen Kennwerte Festigkeit und Zähigkeit für eine relevante Reihe von prothetischen Zahnersatzmaterialien.

Die Möglichkeiten der Nanopartikel-Füllstofftechnologie wie auch moderne Ansätze in der Initiator- und Lichtpolymerisationstechnologie tragen in den letzten Jahren maßgeblich dazu bei, die Leistungsfähigkeit von direkten Kompositmaterialien signifikant zu verbessern. Darüber hinaus ist man heute in der Lage, über gezielten Einsatz von Licht, Druck und Hitze einen weiteren Quantensprung in der Komposittechnologie zu vollziehen. Die so hergestellten indirekten CAD/CAM-Komposite weisen ein erstaunliches mechanisches Verhalten auf. Abbildung 2 zeigt das Spektrum von Festigkeit (hier: biaxiale Biegefestigkeit) gegenüber der Bruchzähigkeit für verschiedene prothetische Ersatzmaterialien. Für indirekte Komposite klar zu sehen, ist der weit umspannende Bereich von Biegefestigkeit (zwischen ca. 200 und 300 MPa) bei einer Bruchzähigkeit bis hin zu knapp 2 MPam^{0.5}. Als Beispiel ist hier das Material Grandio blocs genannt. Mit einem extrem hohen Füllstoffgrad von 86 Gew.-% erzielt das Material im Labor eine Festigkeit von 350 MPa und eine Bruchzähigkeit von 1,42 MPam^{0.5}. Damit sind indirekte Komposite als konkurrenzfähig zu etablierten und klinisch erfolgreichen Verblend- und kristallin verstärkten Glaskeramiken zu betrachten. Das Niveau einer hochfesten Lithiumsilikatkeramik wird allerdings noch nicht erreicht und somit auch (bisher) keine Möglichkeit der Indikationserweiterung auf mehrgliedrige Restaurationen. Das Elastizitätsmodul von Kompositen (ca 10 bis 20 GPa) wird oft als physiologisch schonend bezeichnet und soll über seine Nachgiebigkeit eine gewisse Dämpfungswirkung zum Gegenzahn hin entwickeln. Mit höheren Füllstoffgraden können auch weiterhin verbesserte Abrasionseigenschaften erwartet werden. Eigene Laborstudien sowohl zum Zwei- wie auch Drei-Medien-Verschleiß zeigten, dass das Abrasionsverhalten z. B. von Grandio blocs oder auch

Grandio SO (als direktes Materialpendant) sehr ähnlich und sehr nahe am natürlichen Zahnschmelz angesiedelt ist.

Langzeitverhalten

Die Beurteilung von Materialeigenschaften geht jedoch weit über das beschriebene Portfolio hinaus. Tatsächlich wichtig wird ein Eigenschaftsprofil erst bei Betrachtung des Langzeitverhaltens. Einflussfaktoren wie die hydrolytische Degradation (Wasseraufnahme) oder auch die Entwicklung von Festigkeiten unter oralen Belastungen (z. B. durch zyklische Kaubelastung) lassen auf den Langzeiterfolg eines Materials schließen. Abbildung 3 zeigt das über die Zeit absorbierte Wasser in Kompositmaterialien. Zu sehen ist eine sehr unterschiedlich ausgeprägte, hydrolytische Resistenz. Der ISO-Grenzwert von 40 µg/mm³ nach sieben Tagen Wasserlagerung wird noch von allen Materialien eingehalten, jedoch bereits nach 14 Tagen vom Material Lava Ultimate überschritten. Man sieht weiterhin ein Plateau, das sich bei Sättigung nach etwa drei Wochen (je nach Dicke des Prüflings) einstellt. Im Vergleich des Materials Grandio blocs mit seinem direkten Pendant GrandioSO zeigt sich eine Parallele, die aus einer strukturell verwandten Zusammensetzung beider Materialien abgeleitet wird.

Auch im Bereich der Ermüdungsresistenz konnte ein Fortschritt erzielt werden. So wurde in einer Studie zur Thematik ein Verlust von Festigkeit zwischen 7 und 32 Prozent nach Langzeitbelastung bzw. eine Abnahme der Bruchzähigkeit im Bereich von 25 bis 37 Prozent verzeichnet. Es konnte aus den Ergebnissen dieser Studie ein Bezug zur Menge aufgenommenen Wassers (siehe Abbildung 3) abgeleitet werden. Im Vergleich der beiden

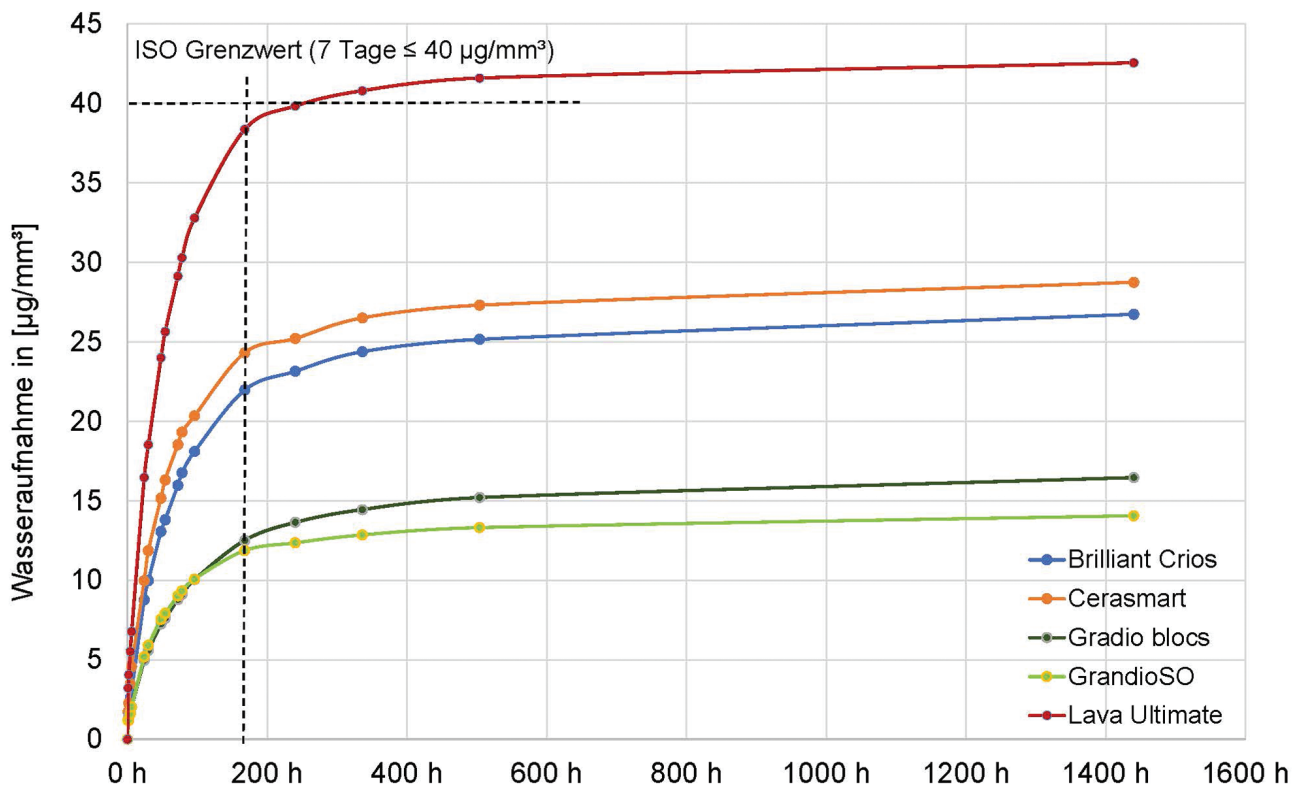


Abb. 3: Sättigungskurven von vier gängigen CAD/CAM-Kompositmaterialien im Vergleich zu einem direkten Komposit (GrandioSO). Die Prüfkörper wurden über zwei Monate in Wasser beobachtet.

indirekt-direkten Materialien konnte ein signifikant besseres Abschneiden der indirekten Variante Grandio blocs beobachtet werden.

Klinische Eignung

Letztendlich hat das im Labor gemessene Eigenschaftsprofil eines Restaurationsmaterials jedoch nur begrenzte Aussagekraft über den klinischen Langzeiterfolg. Eine Betrachtung klinischer Faktoren ist deshalb unumgänglich. Leider gibt es zu dieser neuen Materialklasse keine aussagekräftigen klinisch-prospektiven oder auch retrospektiven Studien. In den Berichten der wissenschaftlichen Literatur ist zu lesen, dass indirekte Komposite keine gute Langzeitperspektive haben sollen. Wenn man jedoch genauer hinter die Kulissen solcher Studien sieht und Gründe für eventuelle klinische Verluste sucht, dann stößt man nicht selten auf Anwendungsfehler, die sich in der Keramikverarbeitung einschleichen (z. B. eine spezifische Adhäsivprozedur oder

höhere Mindestschichtstärken). Klinisch werden z. B. frakturierte Restaurationen beobachtet, die Ursache einer solchen Fraktur jedoch nicht geklärt. Diese liegt in vielen Fällen an einer mangelnden adhäsiven Befestigung, die zu einem Debonding und dann als Folge zu einer Fraktur führt. So konnte dies in der Vergangenheit eindrücklich an implantatgetragenen Kompositkronen gezeigt werden. Eine jüngere retrospektiv angelegte Kohortenstudie verzeichnet ebenfalls eine überdurchschnittlich hohe Verlustrate für CAD/CAM-Kompositkronen. Leider fehlen auch hier detaillierte Angaben zur Ursachenfindung. Laborstudien im Kausimulator belegen jedoch die angesprochenen Verlustursachen hinsichtlich einer Debonding-Neigung über die Zeit, gerade in Kombination mit einer erhöhten Wasseraufnahme des eingesetzten Restaurationsmaterials. Die höchste Evidenz zur Beurteilung der Langzeitstabilität von CAD/CAM-Kompositen ist und bleibt die klinische Prüfung – und hier ist dringender Nachholbedarf angeraten! Somit beschränkt sich

dieser Beitrag auf Empfehlungen zum korrekten klinischen Prozedere. Klinisch werden CAD/CAM-Komposite für die Einzelzahnversorgung empfohlen, sowohl auf dem natürlichen Zahn wie auch implantatgetragen. Hersteller gehen teilweise unterschiedlich weit in ihren Indikationsempfehlungen, manche grenzen die Kronenindikation aus, andere schließen diese mit ein. Praktisch gesehen ergibt der Einsatz dieser Materialien ohne die klassische Kronenversorgung jedoch wenig Sinn. Um eine Sicherheitsreserve zu gewährleisten, werden höhere Mindestschichtstärken von > 1,5 mm okklusal und unter dem tragenden Höcker im Gegensatz zu modernen Keramiken gefordert. CAD/CAM-Komposite werden heute in den gängigen Farben des VITA-Farbschlüssels als LT-(low translucency-) bzw. HAT-(high translucency-)Varianten angeboten. Obwohl auch die ästhetische Individualisierung mit dünn fließenden Kompositmaldfarben möglich ist, bilden hier keramische Materialien doch noch den Goldstandard.

Befestigungsstrategie

Ein entscheidender Faktor für den klinischen Erfolg ist die Wahl der richtigen Befestigungsstrategie. Hier gibt es einige Unterschiede zum bekannten Umgang mit Keramik. Ganz grundsätzlich sind indirekte Komposite nur adhäsiv zu befestigen – eine konventionelle Zementierung kommt für indirekte Komposite nicht in Betracht. Die Wahl der Befestigungsmaterialien ist natürlich abhängig von individuellen Herstellerempfehlungen (siehe individuelle Gebrauchsanweisungen), aber grundsätzlich gilt:

- Befestigungsfläche sanft sandstrahlen (20–30 µm Korund bei 1–1,5 bar),
- Anwendung eines Haftvermittlers für Kompositoberflächen (Silan und MDP – idealerweise monomerversetzt – oder in Kombination mit einem Universaladhäsiv),
- dualhärtendes Befestigungskomposit,
- Schmelz-/Dentinbonding (Achtung: separate Aushärtung gerade bei größeren Schichtstärken notwendig).

Das Sandstrahlen hat dabei drei gewichtige Gründe. Zum einen wird über die Aufrauung Mikroretention geschaffen, zum anderen wird der Anteil an silikatischen Füllstoffen an der Oberfläche freigelegt. Der dritte und oft nicht gesehene Grund ist die Säuberung der Oberfläche (auf jeder Klebetube ist zu lesen: „Die Oberfläche muss sauber, staubfrei und trocken sein“). Ein Haftvermittler schafft die Anbindung an die anorganischen Füllstoffe der Kompositrestauration (MDP & Silan, oft werden hier Keramikhaftvermittler eingesetzt. Ungeeignet sind reine Silane). Ein dünnfließendes Universaladhäsiv oder auch ein bereits mit Monomeren versetzter Haftvermittler sind gut geeignet, in das Polymernetzwerk einzudringen und auch mit der polymeren Komponente zu reagieren und einen dauerhaften Verbund zu schaffen.

Das Befestigungskomposit sollte gerade bei größeren Schichtstärken dualhärtend gewählt werden (ein lighthärtendes Flowable kann bei geringen Schichtstärken alternativ eingesetzt werden). Das entsprechende Schmelz- bzw. Dentinbonding sollte dazu chemisch kompatibel gewählt werden. Wichtig ist hierbei eine separate Polymerisation des Bondings, da gerade opake Befestigungskomposite die Lichteinwirkung hin zum Stumpf stark einschränken.

Abschließend sei noch auf die erleichterte, okklusale Anpassung von Kompositen gegenüber keramischen Restaurationen verwiesen. Die Oberfläche ist leichter und schneller angepasst (Voraussetzung sind geeignete Finier- und Polierwerkzeuge). Die Oberfläche einer Kompositrestauration hat nicht die kritische Defektwirkung wie bei sprödharten Keramiken – die gleich zu spontanen Frakturen führt. Diese reduzierte Sprödig-



Abb. 4: Am Sägemodell gezeigte typische Indikationen für CAD/CAM-Komposite sind die Front- und Seitenzahnkrone und die Indikationen im Inlay-/Onlay-/Teilkronenbereich. Der Einsatz im Frontzahnbereich ist aufgrund des hohen ästhetischen Empfindens der Patienten noch eingeschränkt.

keit gepaart mit einer besseren Schleifbarkeit im CAM-Prozess bringt auch eine höhere Resistenz gegenüber kleinen Schleifdefekten z. B. am Kronenrand mit sich.

Fazit

Die hier beschriebene Materialklasse der indirekten CAD/CAM-Komposite zeigt eine signifikante Verbesserung im Bereich polymerer Restaurationen. Klinische Evidenz sollte noch weiter gesammelt werden, um die Langzeiteignung besser einordnen zu können. Zusammenfassend kann man feststellen, dass sich hier – bei Verwendung mechanisch stabiler Materialien und Wahl der richtigen Befestigungsstrategie – eine sinnvolle Erweiterung des behandlerischen Spektrums bietet.

INFORMATION ///

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Lohbauer

Dipl.-Ing. Werkstoffwissenschaften
 Universitätsklinikum Erlangen
 Zahnklinik 1 – Zahnerhaltung und Parodontologie
 Forschungslabor für dentale Biomaterialien
 Tel.: +49 9131 8543740
 ulrich.lohbauer@fau.de
 www.zahnerhaltung.uk-erlangen.de

Infos zum Autor



Implantatprothetik auf dem Höhepunkt

INTERVIEW /// Das spanische Unternehmen IPD widmet sich seit 2004 dem Design, der Herstellung und dem Vertrieb von dentalen Implantataufbauten und digitalen Workflow-Lösungen. Mittlerweile sind in über 30 Ländern Produkte für mehr als 42 anerkannte (Implantat-) Systeme verfügbar. Georg Isbaner (Redaktionsleiter der OEMUS MEDIA AG) im Gespräch mit Miguel Angel Nieves (Geschäftsführer IPD) und Dirk Möbius (Export Sales IPD).



Abb. 1: Im Gespräch (v.l.n.r.): Georg Isbaner (Redaktionsleiter OEMUS MEDIA AG), Miguel Angel Nieves (CEO IPD), Dirk Möbius (Export Sales Manager IPD) und Timo Krause (Key Account Manager OEMUS MEDIA AG). **Abb. 2:** IPD plant Marketingaktivitäten mit der OEMUS MEDIA AG rund um den Markteintritt in Deutschland. (© Katja Kupfer/OEMUS MEDIA AG).

IPD hat sich für seine hohe Präzision und Kompatibilität viel Anerkennung erworben. Herr Nieves und Herr Möbius, können Sie unseren Lesenden bitte einen kurzen Einblick in die Geschichte des Unternehmens sowie in Ihr technisches Know-how geben?

Nieves: IPD ist ein Unternehmen, das aus dem Dentalbereich hervorgegangen ist und sich auf die Herstellung und Vermarktung von prothetischen Lösungen für dentale Implantate spezialisiert hat. Es wurde gegründet, um sowohl die Bedürfnisse des klinischen als auch des prothetischen und labortechnischen Bereichs abzudecken. Seit 2004 sind wir in Spanien präsent und heute in über dreißig Ländern vertreten. Wir bieten eine enorme Auswahl an zahnmedizinischen Zubehörteilen, die mit den

wichtigsten Marken auf dem Markt kompatibel sind. Unser Ziel ist es, technologisch fortschrittliche Produkte von hoher Qualität zu liefern, die unseren Kunden optimale zahntechnische Lösungen bieten. Unsere Produktpalette liefert dafür innovative Lösungen im Bereich der Implantatprothetik und macht uns dadurch zu einem weltweit führenden Anbieter von kompatiblen Verbindungselementen.

Was bedeutet der Name IPD und was ist der Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens?

Nieves: IPD steht für Implant Protesis Dental. Unser Ansatz war von Anfang an, ein umfangreiches Testimonial-Netzwerk aufzubauen, und dieser Ansatz hat sich bewährt. Der große Vorteil dabei ist, dass



*Wir wollen den digitalen Arbeitsablauf aller Prozesse erleichtern und **positionieren uns als Benchmark in einem sehr anspruchsvollen Markt** in Bezug auf die Anforderungen der Digitalisierung.*

Fachleute aus der Praxis IPD mit ihrer technischen Expertise umfangreich unterstützen und beraten. Dadurch ist es uns möglich, Qualitätsprodukte herzustellen, die einen professionellen Hintergrund besitzen. Unsere technischen Beraterinnen und Berater unterstützen die Anwender dann aktiv bei der Auswahl des für sie geeigneten Produkts.

Wie sehen Ihre Pläne für den deutschen Markt aus, was ist das Ziel?

Nieves: Wir sind dabei, in Deutschland unser eigenes technisch-kommerzielles Netzwerk auszuweiten. Dieses zeichnet sich durch unser Angebot an professioneller technischer Beratung durch Experten der Dentalbranche aus. Damit bieten wir Anwendern einen leichteren Zugang zu

unseren innovativen Lösungen. Unsere hohe Servicequalität kombinieren wir mit schnellen Lieferzeiten – denn Fachleute benötigen eine immer zügigere Lieferung des Produkts, um im modernen Workflow mitzuhalten.

Möbius: Unser Hauptziel für den deutschen Markt ist es also, uns als Referenz für die Vermarktung von implantatprothetischen Aufbauten sowohl für den klinischen als auch für den Laborgebrauch zu positionieren und ein Produkt von optimaler Qualität zu einem angemessenen Preis anbieten zu können.

Auf welche Produkte und Dienstleistungen werden Sie sich in Deutschland konzentrieren?

Nieves: Wir werden hier unser gesamtes Portfolio vermarkten, also Lösungen bieten sowohl für den klinischen als auch den Laborbereich. Das sind in der Summe momentan über 3.000 aktive Produktreferenzen, die mit allen auf dem Markt befindlichen Implantatverbindungen kompatibel sind.

Was ist im digitalen Arbeitsablauf am wichtigsten?

Nieves: Am wichtigsten ist eine völlig offene digitale Bibliothek. Unsere Scan-Abutments zum Beispiel ermöglichen die Realisierung von geraden und abgewinkelten Implantaten sowie von kundenspezifischen Schnittstellen mit mehr als 50 Verbindungen. Die IPD-Herstellung verbindet eben diese hochmoderne Technologie mit anspruchsvollen Qualitätsstandards, die eine ständige Kontrolle aller geometrischen Merkmale und medizinischen Anforderungen der Attachments erfordert – all dies unter den strengen Parametern und Verfahren, die von unseren Ingenieuren festgelegt wurden, und in enger Zusammenarbeit mit anerkannten Dentalfachleuten und Wissenschaftlern.

Warum sollten sich Anwender für IPD-Produkte entscheiden?

Nieves: Wir engagieren uns für die Schaffung hochmoderner digitaler Lösungen für Praxen und Labore, die offene und flexible Möglichkeiten bieten. Wir wollen den digitalen Arbeitsablauf aller Prozesse erleichtern und positionieren uns als Benchmark in einem sehr anspruchsvollen Markt in

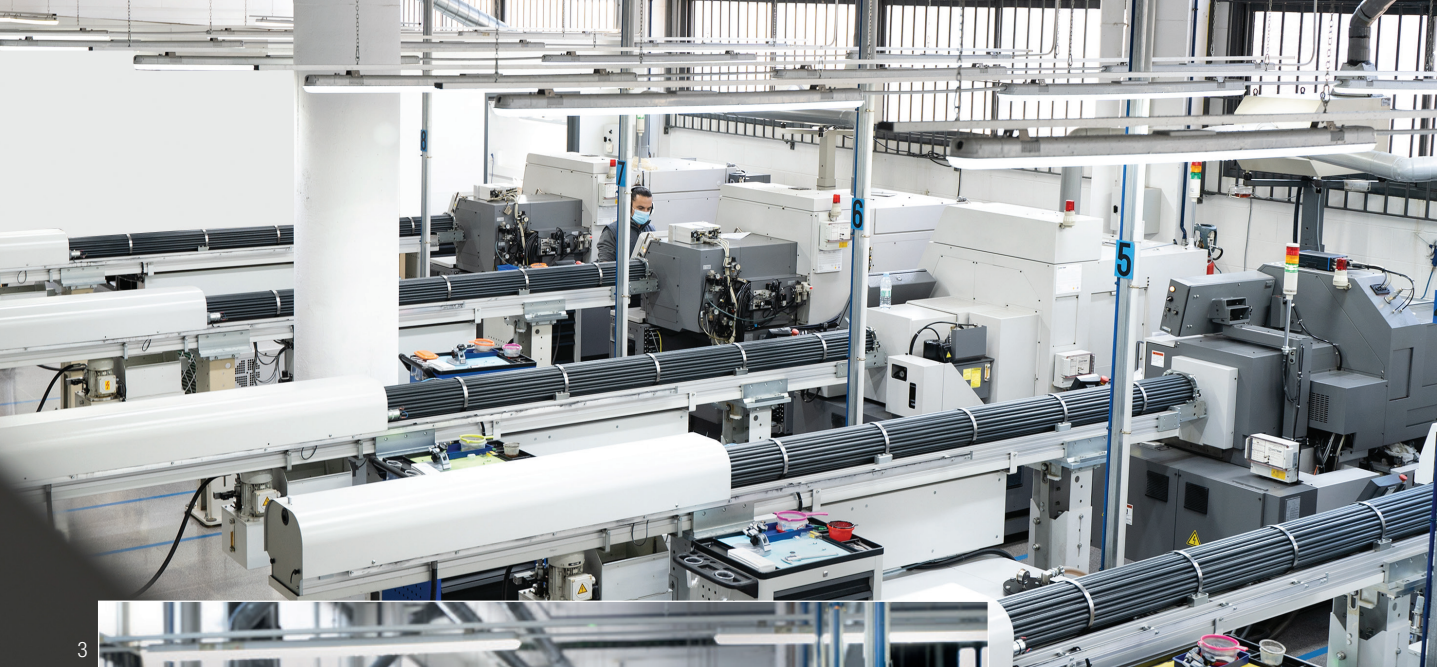


Sortimentastisch.

Alles, was mein Labor braucht: von Kunststoff- über Gips-, bis hin zur Metallbearbeitung, alles aus einer Hand.

www.kometstore.de/lovethejob





Bezug auf die Anforderungen der Digitalisierung. Unser digitales Produkt ist das Mittel der Wahl, um eine entlastete Arbeitsweise in den Workflow zu integrieren. Durch die fachliche Expertise unserer Berater von Beginn des Produktionsprozesses an profitieren allen voran unsere Kunden in ihrem Arbeitsalltag.

Wie können Interessierte mit Ihnen in Kontakt treten? Wird es die Möglichkeit geben, Sie direkt zu treffen, um mehr über Ihre Produkte zu erfahren?

Nieves: Wir sind auf dem deutschen Markt mit eigener GmbH und unserem eigenen Netzwerk vertreten. Sie können uns online und per E-Mail jederzeit kontaktieren. Unsere kostenlose telefonische Hotline mit deutschem Support steht ebenfalls zur Verfügung.

Möbius: Wir werden auch auf der nächsten IDS 2021 mit einem großen Stand vertreten sein, an dem wir alle Fachleute empfangen werden, die Informationen über unser Unternehmen und unsere Produkte anfordern möchten: Halle 3.2, Stand C018/D019.

Vielen Dank für das Gespräch!

INFORMATION ///

IPD Germany GmbH

Altrottstraße 31

69190 Walldorf

Tel. (kostenlos): 0800 2830028

info@ipd2004.de

www.ipd2004.com

Instagram und Facebook: @ipddentalgroup
 LinkedIn und YouTube: IPD Dental Group



Abb. 3 und 4: Die IPD-Herstellung verbindet hochmoderne Technologie mit anspruchsvollen Qualitätsstandards. (© Abb. 3 und 4: IPD Dental Group). **Abb. 5:** Zielgruppen des spanischen Unternehmens sind sowohl Zahntechniker*innen als auch Prothetiker*innen und Implantolog*innen. (© Katja Kupfer/OEMUS MEDIA AG).

Die neueste Generation temporärer Restaurationen



**IDS
2021**

Besuchen Sie uns in Köln!
22.-25.09.2021
Stand N10/O19 + N20/O21,
Halle 10.2



Sichern Sie sich Ihr kostenloses
Muster Structur CAD
(solange der Vorrat reicht)

GEFÜLLTES COMPOSITE STATT THERMOPLAST!

- Schnelle und effiziente CAD / CAM Herstellung passgenauer temporärer Restaurationen
- Höchste Qualität und Ästhetik für eine lange, sichere Tragedauer – besonders geeignet für Langzeit-Provisorien und semi-permanente Restaurationen
- Exzellente Kantenstabilität
- Müheloses Polieren und Individualisieren – intra- und extraoral
- Verwendung eines MMA-Primers nicht notwendig
- Als Block und als Ronde erhältlich

Structur CAD



Maximale Freiheit – vielfältige Möglichkeiten

Ein Beitrag von Krista Sauerwald und Dirk Sollmann, Wissner Maschinenbau GmbH

DIGITALE ZAHNTECHNIK III // Als inhabergeführtes Maschinenbau-Unternehmen hatte Wissner bei der Entwicklung seiner Dentalfräsmaschinen von Anfang an die Anforderungen und Wünsche der Zahntechniker im Fokus. Im dauerhaften Austausch mit Anwendern und Interessenten werden immer wieder die vier folgenden Schwerpunkte angeführt, die sowohl für die erfolgreiche All-in-one-Produktion als auch die Kaufentscheidung ausschlaggebend sind.

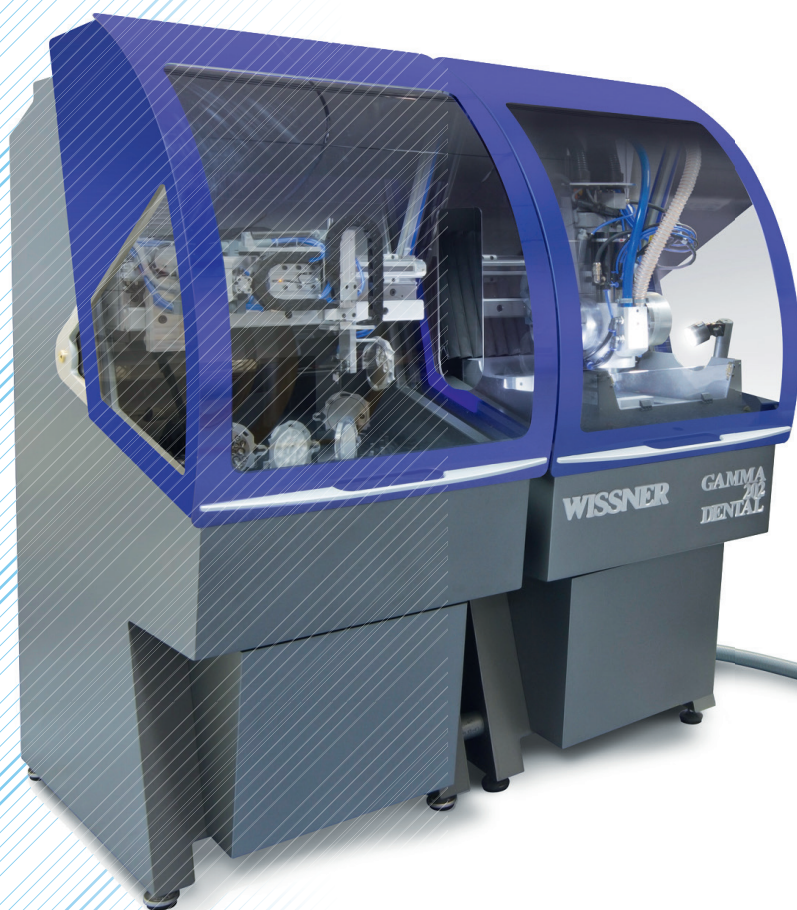


Abb. 1: GAMMA 202 5D mit 30-fach automatisiertem Loader.



Systemoffene Konzeption

Fräsmaschinen der Wissner GAMMA-Serie sind offen konzipiert. Das heißt: Der Anwender ist frei, in welchem Workflow er seine Maschine betreibt. Er entscheidet selbst, welche CAD- oder CAM-Software, Planungssoftware sowie Materialien und Werk-

zeuge er nutzt und über welche Bezugsquellen er einkauft. Er kann flexibel auf veränderte Anforderungen, Marktveränderungen, Einführung neuer Software oder Scanner etc. reagieren und die Fräsmaschine jeweils integrieren.

Vorhandene Scanner- und Software-Lösungen können meist weiter genutzt werden. Beim Bezug der Materialien bietet sich

Abb. 2: Fortbildungs- und Kompetenzzentrum Mitte/Süd (Dentallabor Göpfert, Iphofen bei Würzburg).



Einsparpotenzial und es kann das gesamte Spektrum an Materialien ausgeschöpft werden. Bereits eingeübte Arbeitsschritte können beibehalten oder integriert werden.

Ein sicherer, dauerhafter Einsatz der Fräsmaschine ist gewährleistet.

Alle maschinenspezifischen Informationen und Trainings erhält der Anwender von den Wissner-Anwendungstechnikern. Im Schulungszentrum Göttingen werden für Interessenten Maschinenvorführungen angeboten, dazu können konkrete Aufgabenstellungen gemeinsam bearbeitet und alle Funktionen der Maschine demonstriert werden. Jede Maschine wird vor Auslieferung im Fertigungscenter vorgeführt und abgenommen und im Anschluss von einem geschulten Techniker beim Kunden installiert. Die Einweisung geschieht so, dass ein reibungsloser Produktionsstart und vollständiger Funktionsumfang sichergestellt sind.

(Vereinfachter) digitaler Workflow im Dentallabor:

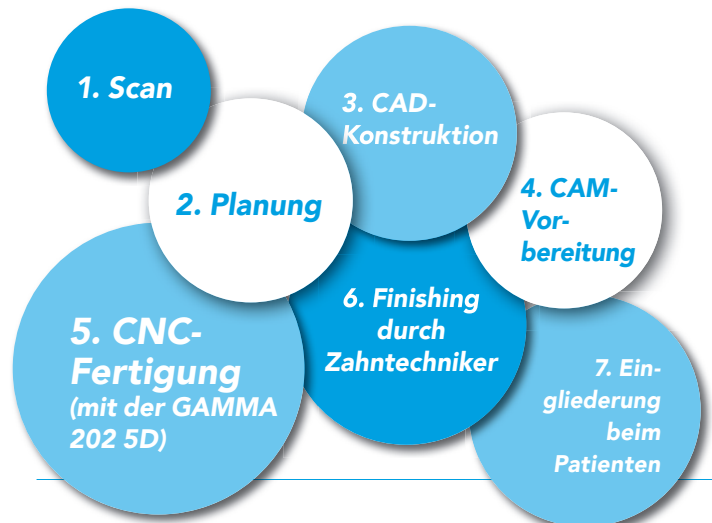


Abb. 3: Beispiele verfügbarer Materialien für die Fräs- und Schleifbearbeitung in der automatisierten Fertigung. Abb. 4: Vorführung der GAMMA 202 5D.



Leistung – Präzision – Langlebigkeit

Die GAMMA 2025D ist eine enorm leistungsstarke, hochpräzise arbeitende und langlebige All-in-one-Fräsmaschine. Sie bietet große Vielfalt in der Bearbeitung sowie die nötige Stabilität und Robustheit besonders bei voller Auslastung und hohen Anforderungen seitens der Materialien oder Konstruktionen.

Für eine dauerhaft zuverlässige Fräsproduktion und Nutzung aller Dentalmaterialien, auch im Mehrschicht- oder 24/7-Betrieb, sind das die Voraussetzungen. Nicht immer wird das im Vorfeld einer Kaufentscheidung ausreichend bedacht.



Abb. 5: Dental-Service- und Supportteam von Wissner.

Kaufen – direkt beim Entwickler und Hersteller

Die Wissner-Eigenentwicklungen werden im Stammwerk Göttingen hergestellt, regelmäßig weiterentwickelt und durch Innovationen ergänzt. Dabei werden ausschließlich Teile und Komponenten namhafter Hersteller aus Deutschland und Europa verbaut, die für Qualität und dauerhafte Lieferfähigkeit stehen. Durch den Direktvertrieb kann Premium-Qualität zu einem marktgerechten Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden. Jeder Kunde kennt seinen persönlichen Ansprechpartner bei Wissner und erhält den größtmöglichen persönlichen Service und Support aus einem Haus.

Training & Education

Neben dem firmeneigenen Vorfür- und Schulungszentrum in Göttingen wurde von den Verantwortlichen ein neues Netzwerkkonzept entwickelt und etabliert. Dabei hat Wissner die erfahrenen Anwender und Referenzkunden mit eingebunden. So sind in verschiedenen Regionen Deutschlands Kompetenzzentren für dentale Frästechnologie entstanden. Hier wird die Möglichkeit geboten, an Workshops teilzunehmen, die GAMMA-Dentalfräsmaschinen in der täglichen Arbeit zu erleben sowie auf Veranstaltungen mit Gleichgesinnten zusammenzukommen. Man erhält kompetenten Rat von Kollegen und kann sich in der Region miteinander vernetzen.

IDS 2021

Im September wird Wissner auf der IDS in Köln ausstellen. Das gesamte Team freut sich schon heute auf das persönliche Gespräch am Messestand. Nutzen Sie die Möglichkeit, sowohl die GAMMA2025D als auch die handelnden Personen der Wissner Maschinenbau GmbH in Köln kennenzulernen. Selbstverständlich unter Einhaltung sämtlicher Hygienemaßnahmen und Nutzung des hybriden Messekonzeptes.

Sie können gewinnen!

„Welches sind für Sie die wichtigsten Kriterien bei der Entscheidung für eine Fräsmaschine?“

*Schicken Sie uns Ihre Antwort zusammen mit Ihren Kontaktdaten und Ihrer Besuchszeit an unserem IDS-Messestand unter dem Betreff „Dental-Aktion IDS“ an info@wissner-cnc.com
Es erwartet Sie eine kleine Überraschung!*



INFORMATION ///

Wissner

Gesellschaft für Maschinenbau mbH

August-Spindler-Straße 14

37079 Göttingen

Tel.: +49 551 50508-0

info@wissner-cnc.com

www.wissner-dental.com

WISSNER
CNC TECHNOLOGIES

DT DIGITAL – Fachkompetenz auf höchstem Niveau

DT DIGITAL-Systeme

- Beratung & Support zu CAD/CAM-Geräten und Software
- Fachkundiges Team
- Aufstellung & Wartung durch unsere Techniker/-innen

DT DIGITAL-Fräszentrum

- Hightech-Lösungen für ästhetischen und funktionellen Zahnersatz
- Nutzung der neuesten Technologien ohne Eigeninvestition
- Schnellstmögliche Bearbeitung – wir fräsen rund um die Uhr

Kurse bei DT –
mit Sicherheit eine gute Wahl.

Anmeldung und Details:
www.dt-shop.com/kurse
kurse@dt-shop.com
Tel + 49 9708 909 - 600

mehr erfahren



Fachberatung Digitalsysteme:

Tel. + 49 9708 909 - 310

Fachberatung Fräsarbeiten:

Tel. + 49 9708 909 - 330

Datentransfer:

www.dt-cadcam.com/upload

Vorankündigung –

bald enthüllen wir unsere neue **FINOCORE** Fräsmaschine.

- ✓ Hochfrequenzspindel (100.000 U/min, 750 Watt)
- ✓ Manuelles Schnellspannsystem
- ✓ Nass- und Trockenbearbeitung

**IDS
2021**

Besuchen Sie uns auf der IDS | 22.-25.9.2021
Halle 11.2 | Gang S-018 | Gang T-019
oder digital: www.ids-cologne.de

Eine wie keine: die Internationale Dental-Schau 2021

IDS /// Die 39. IDS – Internationale Dental-Schau – vom 22. bis 25. September 2021 spielt für die internationale Dentalbranche eine ganz besondere Rolle. Die Weltleitmesse führt die globalen Entscheider*innen aus Industrie und Handel am Messestandort Köln zusammen. Dabei geht die IDS innovative Wege: Das hybride Messeformat mit dem zusätzlichen Angebot der IDScconnect, einer digitalen Messeplattform, ermöglicht eine hohe internationale Reichweite. Zudem verknüpft das neue Format die Impulskraft einer physischen Messe mit zukunftsweisenden digitalen Möglichkeiten. Damit der Besuch der IDS im September für alle Branchenteilnehmer*innen sicher und erfolgreich verläuft, sollten die Reise nach Köln und alle damit verbundenen notwendigen Schritte frühzeitig geplant werden.

1. Berufliche Reise

Fachmessen mit B2B-Orientierung unterscheiden sich grundlegend von Sportereignissen und Volksfesten. Der Fokus von Fachmessen liegt auf persönlichen Gesprächen und Geschäftskontakten. Die Bundesregierung stuft Messebesucher als „Geschäftsreisende mit wichtigem Grund“ ein. Es besteht somit formal kein grundsätzliches Hindernis mehr, um an einer Messe in Deutschland teilzunehmen. Weitere Informationen sind auf der Seite des Bundesministeriums des Inneren, für Bau und Heimat und beim AUMA als Verband der deutschen Messegesellschaften verschriftlicht.

2. Zugelassene Impfstoffe

Aktuell sind die Impfstoffe von BioNTech/Pfizer, Moderna, AstraZeneca und Johnson & Johnson in Deutschland und der Europäischen Union zugelassen. Weitere Projekte befinden sich in einem fortgeschrittenen Stadium. Personen, die mit anderen, in der EU nicht zugelassenen Vakzinen geimpft sind, müssen vor Reiseantritt zusätzlich einen gültigen PCR-Test bzw. einen Test nicht älter als 48 Stunden vorweisen. Wichtig ist ebenfalls, sich über die für das jeweilige Land geltenden Reisebestimmungen und Auf-

Infos und Anmeldung





lagen nach Deutschland und Europa zu informieren – entweder über die Websites der Deutschen Botschaft in dem jeweiligen Land oder über die jeweilige Botschaft in Deutschland.

4. Tickets

Alle Eintrittskarten werden nur **digital ausgegeben** und können ausschließlich in Verbindung mit einem anerkannten digitalen Beleg über eine vollständige Impfung, Testung oder Genesung erworben werden („3-G-Strategie“), die jeder Besuchende bereits bei der Ticketbestellung online hochladen muss.

5. Hotelbuchung

Das **Hotelbuchungsportal der Koelnmesse** bietet Übernachtungsmöglichkeiten in allen Preiskategorien und Standards. Die Hotels in Köln und dem erweiterten Umland setzen individuelle Hygienekonzepte um, die sich an denselben Vorgaben orientieren und zu denen die einzelnen Häuser gerne Auskunft geben.

6. Anreise

Dank der zentralen und verkehrsgünstigen Lage in Europa erreichen Besuchende die Koelnmesse von vielen Städten im In- und Ausland schnell mit dem Flugzeug, der Bahn, dem Auto und dem öffentlichen Nahverkehr.

So bietet die Lufthansa Group als Partner der Koelnmesse **exklusive und vergünstigte Flugpreise und Sonderbedingungen** für IDS-Teilnehmer, -Besucher und -Aussteller. Auf der IDS-Website „Anreise mit dem Flugzeug“ finden sich weitere Empfehlungen: Mit wenigen Klicks gelangen Besuchende direkt auf die Online-Buchungsplattform, wo rabattierte Tarife und verfügbare Sondertarife zur Verfügung stehen.

Der ICE-Bahnhof Köln Messe/Deutz und die optimale Nahverkehrsanbindung erlauben eine bequeme Anreise per Bahn aus ganz Europa. Weiterführende Informationen zum sicheren Reisen mit der Deutschen Bahn während der Corona-Zeit finden sich auf der Website der Deutschen Bahn. Das **Deutsche Bahn Special zur IDS** bietet preisgünstige Tarife auf der jeweiligen Wunschstrecke.

Großzügige Gastronomieeinheiten sorgen für sicheren Aufenthalt

In den Messehallen sorgen **Snackpoints, temporäre Gastronomien und Self-Service-Restaurants** mit „Front-Cooking“ für das leibliche Wohl der Teilnehmenden. Alle gastronomischen Einheiten sind mit **zusätzlichen Flächen** für einen **abstandskonformen Ablauf** großzügig konzipiert. In Halle 4.1 steht zudem ein „Food-Court“ mit vielfältigen kulinarischen Angeboten in großzügigen Platzeinheiten zur Verfügung, wo man beim Mittagessen die Gespräche weiterführen kann.

Quelle: IDS Cologne / Koelnmesse

DAS HIGHLIGHT IN KÖLN.



Softwareinnovationen auf 360 Quadratmetern

Die exocad GmbH, ein Unternehmen von Align Technology, Inc., hat ihren vergrößerten Auftritt bei der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2021 bekanntgegeben, die vom 22. bis zum 25. September in Köln stattfindet. In Halle 3, Stand A020 wird exocad auf 360 Quadratmetern mit zahlreichen Demostationen seine neuesten Software-Releases und Innovationen für Zahntechniker und Zahnärzte präsentieren. „Die Nähe zu Zahntechnikern und Zahnärzten ist für uns bei exocad von zentraler Bedeutung, daher freuen wir uns sehr, dass wir uns endlich wieder persönlich treffen können. Dass wir an der IDS teilnehmen werden, stand für uns immer fest, aber als wir erlebt haben, wie groß das Interesse unserer Anwender und Partner an Messen ist, haben wir uns dazu entschlossen, unseren Auftritt in diesem Jahr zu erweitern“, erklärt Tillmann Steinbrecher, CEO von exocad. „Auf der IDS 2021 präsentieren wir unser breites Spektrum an innovativen Lösungen für Labore und Zahnarztpraxen und laden alle Interessierten ein, diese an unseren interaktiven Demostationen auszuprobieren.“

exocad präsentiert sich auf der IDS 2021 mit einem neuen Standkonzept, das für die kontinuierliche Innovationskraft und das Wachstum des Unternehmens steht. So können Messeteilnehmende die verschiedenen Softwarelösungen von exocad – DentalCAD, ChairsideCAD und exoplan – erleben und die Experten von exocad sowie die renommierten Wegbereiter der Dentaltechnik Waldo Zarco Nosti und Dr. Gulshan Murgai treffen.

exocad GmbH
Tel.: +49 6151 6294890
exocad.com/ids
Halle 3, Stand A020



SPEZIAL ZUR IDS

„Wir möchten auf der IDS 2021 den Schwerpunkt auf Lösungen zur interdisziplinären Zusammenarbeit von Labor und Praxis legen. Dabei werden die digitale Plattform AG.Live und die neue Produktfamilie Ceramill DRS (Direct Restoration Solution) im Mittelpunkt stehen. Mit diesen Lösungen erweitert Amann Girschbach den integrierten digitalen Workflow des Labors hin zum Zahnarzt und ermöglicht Laboren und Praxen im Team einen einfachen Einstieg in die Fertigung von Zahnersatz am selben Tag (Same Day Dentistry). Wir werden zudem einen attraktiven digitalen Auftritt für all diejenigen bereitstellen, die die IDS nicht besuchen können. In Deutschland wird es zudem die Möglichkeit geben, unseren IDS-Messeauftritt über einen Tourbus direkt vor die Haustür zu bringen.“



Dr. Wolfgang Reim, CEO, Amann Girschbach AG

Halle 3.2, Stand A010/B011

„Viel Raum für Gespräche bei gleicher Standgröße. Kommunikation steht bei uns immer im Mittelpunkt. Deshalb ist der Stand so gestaltet, dass wir in Ruhe Gespräche mit Interessenten und Kunden führen können und darüber hinaus allen Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen gerecht werden. Vorgestellt wird mit dem neuen Argen Equipment ein Inhouse-Konzept mit zwei Fräsmaschinen und passenden Argen-Materialpackages.“



Uwe Heermann, Geschäftsführer Argen Dental

Halle 10.1, Stand C020/D029



„In Pandemiezeiten gehen wir davon aus, dass die IDS 2021 mehr eine nationale als internationale Messe sein wird. Das war für uns als

deutsches Unternehmen kein hinreichender Grund für eine Absage, ganz im Gegenteil: Wir möchten Deutschland als Wirtschaftsstandort weiterhin stärken und die nationalen Labore und Praxen über unser umfassendes Produktportfolio mit neuen Materialien/Technologien informieren. Außerdem haben wir noch eine große Überraschung für die IDS vorbereitet, die nicht warten will!“

Dental Direkt GmbH

Halle 10.2, Stand N031





„Bei uns im Haus stand die Teilnahme an der IDS zu keinem Zeitpunkt infrage. Wir wünschen uns das Vertrauen unserer Kunden in neue Technologien und Werkstoffe. Damit diese aber eine sichere Kaufentscheidung treffen können, sind wir es als Hersteller schuldig, unser maximales Engagement zu zeigen. Und das ist nun mal die Messepräsentation mit anschaulichen Vorführungen, Expertengesprächen und der Beantwortung offener Fragen. Jeder von uns weiß aus eigener Erfahrung, dass man nur abseits des Tagesgeschäfts Fantasie entwickeln und offen für neues sein kann. Wir haben im Jahr 2014 als erste begonnen, das 3D-Drucken flächendeckend in die Dentallabore einzuführen. Und auf dieser IDS 2021 zeigen wir dem Publikum, dass wir mit der nächsten Generation an 3D-Werkstoffen und -Druckern dem Dental- sowie Praxislabor weitere Möglichkeiten und Perspektiven eröffnen.“

Carsten Wilkesmann, Vorstand dentona AG

Halle 11.1, Stand H010/J019



„Wir freuen uns riesig auf die IDS und den Kontakt zu unseren Besuchern – ob persönlich in Köln oder online im DMG Studio via IDS-connect. Im Fokus steht dabei vor allem unser DentaMile-Angebot für den validierten digitalen Workflow. ‚3D wie ich es will‘ – das ist das Motto unserer preisgekrönten Software DentaMile connect, mit der wir den 3D-Druck in Praxen und Laboren entscheidend vereinfachen wollen. Der Anwender kann hier selbst frei entscheiden, welche von vier Optionen die richtige für ihn ist.“



Susanne Stegen
DMG Geschäftsführerin

Halle 10.1, Stand G018

„Die Entscheidung für eine Teilnahme fiel weder schnell noch leicht. Aber wir sind überzeugt davon, dass es gilt, den Blick nach vorn zu richten und optimistisch in die Zukunft zu sehen. Diese Vorwärtsgewandtheit wird sich auch auf unserem Messestand zeigen. In jeder denkbaren Hinsicht wird diese IDS anders als jede davor. Wir haben uns entschlossen, diese Andersartigkeit als Chance anzunehmen und freuen uns schon sehr auf den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden und der gesamten Branche.“



Dr. Volker Dreve
Geschäftsführer
Dreve Dentamid GmbH

Halle 10.2, Stand O010/P011



„2021 ist ein besonderes Jahr und die IDS wird ein besonderes Event. Auch durch die Reisebeschränkungen werden weniger Gäste in Köln sein als sonst. Damit DT&SHOP trotzdem ‚mit der ganzen Welt‘ kommunizieren und präsent sein kann, werden wir die Vorteile der hybriden Veranstaltung nutzen und auf der IDSconnect sowie am Messestand vor Ort digital stark auftreten – insbesondere mit Videos und Livestreams. Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der IDS 2021 – in Köln und virtuell!“

Eva Maria Roer
Geschäftsführende Gesellschafterin, DT&SHOP

Halle 11.2, Stand S018/T019

„Ich habe meinen Besuch auf der IDS für ein-einhalb Tage fest eingeplant. Besonders freue ich mich auf das Treffen mit meinen Kollegen aus unserem zahntechnischen Arbeitskreis. Leider konnten wir ja seit über einem Jahr nur telefonisch kommunizieren, was ein persönliches Gespräch vis-à-vis natürlich nicht ersetzen kann. Daher haben wir uns zu einem Treffen auf der IDS fest verabredet, um die aktuellen Neuigkeiten anzuschauen und uns persönlich auszutauschen.“

Dirk Eisenach
Geschäftsführer
Eisenach Dental-Technik





„GC präsentiert sich an gewohnter Stelle. Wir freuen uns vor allem auf das Gespräch mit unseren Kunden vor Ort. Zudem sind wir gespannt, wie das neue hybride Messekonzept bei den Besuchern der IDS angenommen wird und sich über die vier Tage entwickelt. Das Standkonzept bietet unseren Kunden die Möglichkeit, sich entweder persönlich oder digital von GC-Produktspezialisten informieren und beraten zu lassen. GC ist jedenfalls bestens vorbereitet und hat smarte Neuheiten im Gepäck.“

© GC Germany GmbH



Infos zum Unternehmen



Georg Haux, Geschäftsführer
GC Germany GmbH

Halle 11.2, Stand N010/O011

„Merz goes digital‘ – das Workflow-orientierte Produkt- und Technologieportfolio bietet jederzeit einen Einstieg in die digitale Prozesskette. Vom Intraoralscan mit dem digitalen Übertragungssystem projectAR über 3D- Druck und CAD/CAM-Frästechnologien bis zum Baltic-Denture-System: unsere Antwort auf alle Fragen rund um die digitale Totalprothetik. Wir sind gespannt auf die IDS, die mit dem hybriden Format ganz neue Chancen bietet, und freuen uns auf die Begegnungen in Präsenz mit Kunden und Interessenten frei nach dem Motto ‚Touch the Past – create the Future‘. Wir sind dabei!“

Infos zum Unternehmen



Friedhelm Klingenburg
CEO, Merz Dental GmbH

Halle 10.2, Stand S011

© Merz Dental



© SCHEU-DENTAL GmbH



„Die gesamte dentale Welt wartet darauf, dass sich die Tore der IDS öffnen. In diesem Jahr werden wir alle unsere Branchen-Leitmesse mit ihrer besonderen Atmosphäre ganz anders erleben als je zuvor. Ich blicke dem positiv entgegen und freue mich insbesondere auf den persönlichen Kontakt mit unseren Kunden, natürlich gemäß den COVID-19-Regeln. Dafür haben wir unser Standkonzept komplett neu erdacht und designt, um unsere spannenden Themen und Produkte entsprechend präsentieren zu können. Ich freue mich sehr auf diese ‚neue‘ Erfahrung und das gemeinsame Erlebnis in Köln!“

Markus Bappert
Vorsitzender der Geschäftsführung
SCHEU-DENTAL GmbH
Halle 10.1, Stand B040/C049

Infos zum Unternehmen



„Networking. Partnership. Success. Endlich wieder den Wunsch nach dem persönlichen Austausch erfüllen: Die beiden Schlüsselfaktoren, die wir am meisten vermisst haben, **Networking von Angesicht zu Angesicht und Interaktivität**, holen wir auf der IDS nach.“ Das ganze Team freut sich auf den Austausch mit den Besuchern. Vorgestellt wird der „Complete Digital Workflow“ mit allen Komponenten für Zahnarztpraxen und Labore. Außerdem schützt Schütz: Mit #B-SAFE4business werden alle notwendigen Sicherheits- und Hygienemaßnahmen umgesetzt.

Michael Stock
Vertriebsleiter
Schütz Dental

Halle 10.1,
Stand F010/G011

Infos zum Unternehmen



© Schütz Dental



„Wir als VDZI freuen uns darüber, dass die Messe mit einem durchdachten Hygiene- und Sicherheitskonzept dieses Jahr wieder stattfinden wird. Auch wir sind dabei. Wir freuen uns auf die persönlichen Gespräche vor Ort, die in den letzten Monaten gefehlt haben. Am VDZI-Messestand können sich Interessierte über die berufspolitischen und betriebswirtschaftlichen Angebote wie die Abrechnung zahntechnischer Leistungen, die betriebswirtschaftlichen Fragen der Laborführung und zu grundsätzlichen Fragen der Arbeitssicherheit im Labor informieren. An unserem Messestand wird ein besonderes Augenmerk auf das für Zahnärzte und Patienten wichtige Thema der Qualitätssicherung im Zahntechniker-Handwerk gelegt. Hier erfahren Interessierte alles zum branchenspezifischen Qualitätssicherungskonzept QS-Dental und die Umsetzung der Anforderungen der europäischen Medizinprodukteverordnung, die seit Mai 2021 gilt, mit ‚QS-Dental‘. Die IDS 2021 wird auch wieder ein Schaufenster für die Zahntechnikerinnen und Zahntechniker von morgen sein. Im Rahmen der IDS findet am 23. September die Preisverleihung der Gysi-Preis-Siegerinnen und -Sieger statt. Beim ‚Wettbewerb der Auszubildenden‘ im Zahntechniker-Handwerk hat der starke Nachwuchs erneut sein Können unter Beweis gestellt. Von den Siegerarbeiten, die auf der IDS ausgestellt werden, können sich die Besucher der IDS auch in diesem Jahr wieder ein Bild machen. Kommen Sie vorbei! Wir freuen uns auf Sie.“



Klaus Bartsch, Vizepräsident, VDZI – Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen

Halle 11.2, Stand T010/T012



„Die IDS ist Schaufenster und Treffpunkt der Branche und der persönliche Kontakt kann durch nichts ersetzt werden. Die Anwenderinnen und Anwender stehen bei VITA im Mittelpunkt: Gerade in schwierigen Zeiten bauen wir auf eine dauerhafte und verlässliche Partnerschaft. Deswegen freuen wir uns, vor Ort und digital den ‚perfect match‘ zwischen Tradition und Zukunft zu schaffen und mit VITA VIONIC VIGO den nächsten Innovationssprung der digitalen Totalprothetik zu präsentieren.“

Infos zum Unternehmen



Bernd Schnakenberg
Vertriebs- und Marketingleiter
VITA Zahnfabrik

Halle 10.1, Stand C010/D019

„Die IDS ist für uns als Hersteller von vollautomatischen Fräsmaschinen für die Dentalbranche auch und gerade in der aktuellen Situation die ideale Plattform, mit einer Vielzahl unserer Kunden und Interessenten persönlich zusammenzukommen. Das umfangreiche Hygienekonzept sowie das hybride Veranstaltungsmodell überzeugen. Wir freuen uns darauf, die effiziente Wissner GAMMA 202, eine All-in-one-24/7-Dentalfräsmaschine, einem breiten Publikum neu vorstellen zu können.“



Gunter Sauerwald
Geschäftsführer
Wissner Maschinenbau GmbH

Halle 3.1, Stand H018



„Vor allem die Dentalbranche lebt für die Weiterentwicklung, die Forschung und den Austausch. Sie benötigt einen Raum, der dieser Innovations- und Angebotsbreite gerecht wird – dafür gibt es die IDS und deshalb ist sie auch so wichtig. Natürlich wird die diesjährige IDS eine andere als in der Vergangenheit, doch ich blicke ihr positiv entgegen und bin zuversichtlich, dass sie trotz der etwas spezielleren Situation ein Erfolg wird. Wie können vier Tage voller Zahntechnik denn auch kein Erfolg werden?! Auf geht's!“

ZTM Enrico Steger, Gründer der Zirkonzahn GmbH

Halle 3.2, Stand E010

Zirkonzahn

Infos zum Unternehmen



Wohlfühlen am Arbeitsplatz und auf der IDS 2021

Wer sich an seinem Arbeitsplatz wohlfühlt, hat schon so gut wie gewonnen – an Balance, an Motivation und am Ende vor allem an Produktivität. Das gilt auch im Dentallabor. Wer sorgt aber dafür, allen Mitarbeitenden einen optimal und individuell zugeschnittenen Arbeitsplatz zu schaffen? Denn eine gleichsam praktische und komfortable Umgebung zu entwickeln, erfordert Expertise und vor allem wertvolle Zeit, die bei Zahntechnikern im Laboralltag häufig knapp ist.

Wir bei DENTDEAL positionieren uns genau an dieser Stelle als zuverlässige Partner für Ihre Komplett Einrichtung im Dentallabor. Wir planen, produzieren und montieren Ihre Einrichtung gänzlich nach Ihren persönlichen Anforderungen – vom ersten Design, über die Herstellung in unserer eigenen Werkstatt bis hin zur fachgerechten Montage in Ihren Räumlichkeiten. Wir kombinieren Elemente des modernen Arbeitsplatzes mit einer Vielzahl an Frontfarben und Dekoren für Kunststoffarbeitsplatten nach Ihrem persönlichen Geschmack zu einem fairen Preis. Für den Wohlfühlfaktor im Dentallabor ist damit gesorgt.



Dentdeal
business.group
Airdog
Südkon Valley air expert

Neugierig geworden? Dann besuchen Sie uns auf der Internationalen Dental-Schau 2021 in Köln! An unserem Stand G009 in Halle 11.1 können Sie unser Unternehmen in Wohlfühlatmosphäre kennenlernen. Denn neben DENTDEAL working.furniture gibt es noch einiges zu entdecken: Unseren präzisen Reparaturservice, unser sorgfältig ausgewähltes Produktsortiment, Kunststoffzähne der Firma GOLDENT sowie den innovativen Luftreiniger der Firma AIRDOG mit nachhaltigem Filterkonzept ohne Folgekosten.

Unsere Mitarbeitenden vor Ort stehen Ihnen gerne Rede und Antwort – denn drei Dinge werden bei uns am größten geschrieben: Qualität, Service und Kundenbindung. Wir freuen uns auf Sie!

DENTDEAL Produkt & Service GmbH • Tel.: +49 851 88697-0 • www.dentdeal.com • Halle 11.1, Stand G009

MOBILE ACADEMY

Wir kommen auch in Ihre Nähe!

KULZER **COM** 2021
EXPERTS MEET EXPERTS

Intelligentes Zeitkonzept und höchste Präzision bei analoger und digitaler Abdrucknahme.



Perfekt abgestimmte Prothetikwerkstoffe – von der Aufstellung bis zur fertigen Prothese.



Innovative 3D-Druck-Lösungen, die Produktivität und Rentabilität steigern.



Bewährte Innovationen im Bereich farbechter Komposite und Bondings.

com

Suche

MEIN PROFIL
Login | Registrieren

Mobile Academy

Wir kommen zu Ihnen – mit Deutschlands räumlich größter, mobiler Dental-Akademie. Erleben Sie auf 200 Quadratmetern, wie z.B. eine TCO-Matrix funktioniert, ein flexibles Zeitkonzept Ihren Praxis- und Laboralltag vereinfacht, oder welche Möglichkeiten Ihnen der 3D-Druck heute bereits bietet.

Was Sie vor Ort erwartet:

- Dentale Lösungen neu und spannend erleben
- Vorträge und Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK
- Austausch und Dialog mit Kollegen und Experten
- Hygienekonzept gemäß den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts mit regelmäßiger Aktualitätsprüfung

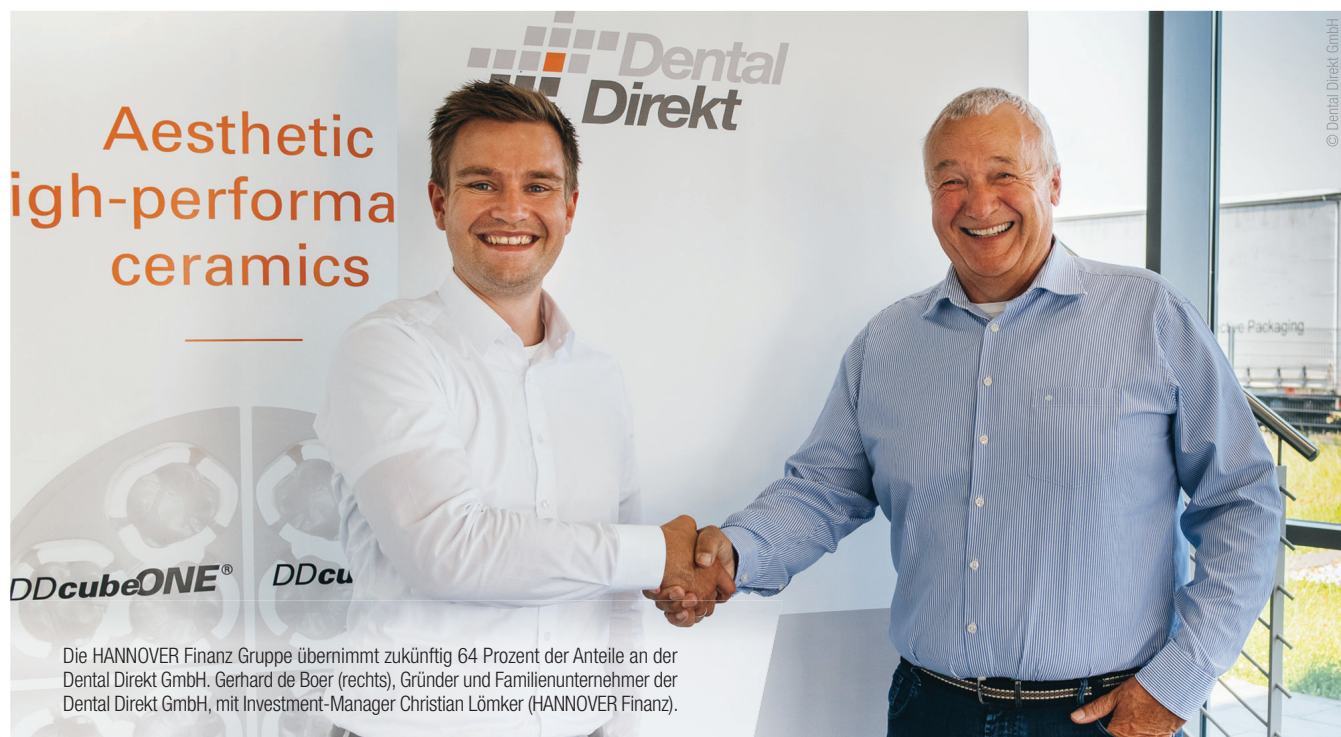
Wissenswerte Fachvorträge und eine spannende Produkterlebniswelt erwarten Sie!

- ▶ Wertvoller Expertenaustausch
- ▶ Fachliche Weiterbildung
- ▶ Praxisnahe Übungen



Jetzt kostenlos anmelden
und erleben unter:
kulzercom.net

Dental Direkt regelt Nachfolge mit der HANNOVER Finanz



Die HANNOVER Finanz Gruppe übernimmt zukünftig 64 Prozent der Anteile an der Dental Direkt GmbH. Gerhard de Boer (rechts), Gründer und Familienunternehmer der Dental Direkt GmbH, mit Investment-Manager Christian Lömker (HANNOVER Finanz).

Die Dental Direkt GmbH ordnet ihre Gesellschafterstruktur mit Unterstützung der Beteiligungsgesellschaft neu und setzt auf weiteres Wachstum. Der Eigenkapitalpartner HANNOVER Finanz beteiligt sich im Rahmen der Nachfolgeregelung mehrheitlich an dem Dental-technologie-Unternehmen. Der Gründer und Familienunternehmer Gerhard de Boer bleibt dem Unternehmen als Gesellschafter verbunden. Die Geschäftsführer Marcel Brüggert und Marvin Kühme beteiligen sich ebenfalls am Unternehmen.

Dynamisches Wachstum

Von Anfang an hat Gründer de Boer den Gedanken der „gläsernen Produktion“ fest in der Unternehmensstrategie verankert. Heute ist die Dental Direkt GmbH eine der modernsten und automatisiertesten Produktionsstätten in der Dentalindustrie, mit einem hohen Maß an Transparenz und

Kundennähe. Neben der exzellenten Produktqualität werden dem Service, der Beratung und der Lieferschnelligkeit und -zuverlässigkeit große Bedeutung beigemessen – und von den Kunden weltweit geschätzt. Das global ausgerichtete Unternehmen wächst dynamisch und erwartet im aktuellen Geschäftsjahr einen Umsatz von rund 30 Mio. Euro.

„Ich freue mich mit der HANNOVER Finanz eine sehr erfahrene, partnerschaftliche und langfristig orientierte Beteiligungsgesellschaft gefunden zu haben, die gemeinsam mit dem Team von Dental Direkt in den nächsten Jahren die Wachstumsstrategie umsetzt. Als Minderheitsgesellschafter werde ich die Entwicklung des Unternehmens weiter begleiten“, so der 60-jährige Unternehmensgründer de Boer.

Infos zum Unternehmen



Dental Direkt GmbH • Tel.: +49 5225 86319-0 • www.dentaldirekt.de

ANZEIGE

WERDEN SIE AUTOR*IN für die OEMUS MEDIA AG

Interdisziplinär und nah am Markt

Kontakt: **Rebecca Ludwig**
r.ludwig@oemus-media.de | Tel.: +49 341 48474-310

OEMUS MEDIA AG

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



www.oemus.com



Aktion zur Wiederaufforstung des Harzes

Glücklicherweise wird Umwelt- und Klimaschutz für unsere Gesellschaft ein immer wichtigeres Thema. Die ERNST HINRICHS Dental Gruppe (ERNST HINRICHS Dental, al dente Dentalprodukte, SILADENT Dr. Böhme & Schöps), mit Sitz in Goslar und Bad Sachsa am Harz, produziert bereits seit vielen Jahren klimaneutral und nutzt u. a. Photovoltaik und eine Biogasanlage zur Energiegewinnung. Dem wichtigen Anliegen sehen wir uns auch für kommende Generationen verpflichtet und werden unsere Anstrengung für den Natur- und Umweltschutz stetig intensivieren. Wir alle wissen, wie wichtig Bäume für unser Klima und dessen Schutz sind. Daher möchten wir mit einer



Baumpflanz-Aktion auf den sterbenden Harzer Wald aufmerksam machen und aktiv zur Behebung der umfangreich entstandenen Schäden mit einer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Aktion beitragen.

Für jeden verkauften SILADENT Superhartgips (20 kg/25 kg Gebinde) pflanzen wir einen Baum zur Wiederaufforstung des Harzes!

Diese Aktion läuft bis zum 30. September 2021. Mit der Neupflanzung von mindestens 3.000 Baumsetzlingen tragen wir intensiv zur Erholung des Harzer Waldes bei. Seien Sie dabei und helfen Sie uns, die klimatischen Herausforderungen der Zukunft zu meistern.

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH • Tel.: +49 5321 3779-0 • www.siladent.de

Kulzer Mobile Academy auf Tour



Die Kulzer Mobile Academy startet: Ab September macht Deutschlands größte mobile Dental-Akademie mit 200 fahrbaren Quadratmetern bundesweit Station. In dem ausgebauten Erlebnistruck erwartet Zahnärzte und Zahntechniker eine spannende Produkt- und Vortragswelt mit garantiertem Messefeeling, erlebbaren Produkthighlights und persönlichem Austausch – selbstverständlich mit einem durchdachten Hygienekonzept gemäß Robert Koch-Institut und regelmäßigen Aktualitätsprüfungen. In der Kulzer Mobile Academy erfahren Experten von Experten, wie z. B. eine TCD-Matrix funktioniert, wie ein flexibles Zeitkonzept den Praxis- und Laboralltag vereinfacht oder welche Möglichkeiten der 3D-Druck schon heute bereithält.

Alle Produktinnovationen und dentalen Lösungskonzepte aus den Bereichen Zahnmedizin und Zahntechnik sind live erlebbar und können vor Ort in Augenschein genommen werden. Kompakte Fachvorträge sorgen für kurzweiligen Wissenstransfer und ermöglichen den Teilnehmern wertvolle Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK.

Kulzer GmbH • Tel.: 0800 43723368 • www.kulzer.de

FRÄSEN IN EDELMETALL

EINE GENERATION WEITER

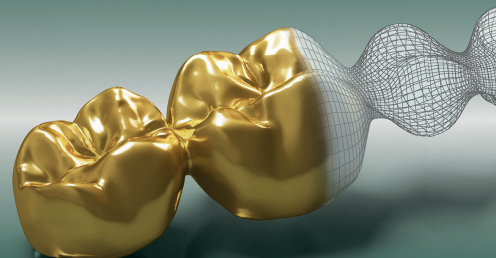
Edelmetallfräsen von C.HAFNER ist nicht nur die wirtschaftlichste Art der Edelmetallverarbeitung, sondern auch die Einfachste: Mit unseren variablen Abrechnungsmodellen bieten wir für jedes Labor das passende Konzept:

✓ **SMART SERVICE**

Fräsleistung im Legierungspreis inkludiert

✓ **FLEXI SERVICE**

Individuelle Preisgestaltung für Legierung und Fräsen



C.HAFNER 
Edelmetall • Technologie

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim • Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

„Ich bin eine der wenigen Zahntechnikerinnen in meinem Land, die das momentan tut“

Ein Interview von Rebecca Ludwig

INTERVIEW /// Zahntechnikerin Alina Dina geht in Bukarest ihrer Leidenschaft nach: der digitalen Fertigung. In einem der wenigen digital ausgestatteten Dentallabore der Stadt hat sich die 30-jährige Rumänin zur Go-to-Person entwickelt, wenn es um digitalen Zahnersatz geht. Ihre digitalen Kenntnisse setzt sie auch online gekonnt ein: Ihre Social-Media-Kanäle auf YouTube, Instagram und TikTok erfreuen sich großer Beliebtheit. Wie die Zahntechnikerin alles unter einen Hut bringt und wie der Stand der Dinge in Bukarest ist, verrät sie uns im Interview.



Abb. 1: Alina Dina ist rumänische Zahntechnikerin aus Leidenschaft – und arbeitet in einem der wenigen digitalen Labore Bukarests.



Alina, was fasziniert dich an der digitalen Zahntechnik?

Ich liebe die digitale Zahntechnik, weil sie die Möglichkeit bietet, schneller zu arbeiten. Gleichzeitig wird die Genauigkeit des Arbeitsablaufs verbessert. Zeit ist Geld, und je länger die Behandlung dauert, desto mehr kostet sie. Die digitale Technologie bietet uns also die Möglichkeit, schneller und kostengünstiger den Patientenkomfort zu verbessern. Außerdem sind die Endergebnisse oft einfach besser als bei der Arbeit mit analogen Abdrücken.

ALINA DINA TEHNICIAN DENTAR

Wie hat deine Reise begonnen und was motiviert dich?

Ich habe 2015 als junge Zahntechnikerin angefangen, die, seien wir ehrlich, nicht so viele Dinge wusste – es war anfangs ziemlich stressig für mich. Meine Kollegen haben mich aber damals beeindruckt und irgendwie motiviert, das zu tun, was mir am besten gefällt. Also habe ich zuerst angefangen, analog zu arbeiten, weil ich den gesamten Prozess natürlich von Anfang an verstehen wollte. Nach über einem Jahr habe ich dann begonnen, digital zu arbeiten. Und hier hat mich der Stress dann wieder eingeholt! Es war am Anfang schwer, aber jetzt, wo ich zurückblicke, hat es sich gelohnt, dranzubleiben und die Technologie zu lernen. Ich liebe wirklich, was ich tue, und ich werde meinen Job definitiv nie wechseln, er ist jetzt ein Teil meines Lebens, meine Passion.

Du nutzt viele verschiedene Social-Media-Kanäle, um deinen Arbeitsalltag darzustellen. Welche Inhalte bietest du deinen Followern? Wie ist das Feedback?

Ich bin aktiv auf Instagram und TikTok und poste regelmäßig Storys. Die Leute interessiert es sehr, zu sehen, was ich Tag für Tag im Labor mache. Ich werde kreativ mit meinen Geschichten und stelle ihnen knifflige Fragen zu Zähnen – ich bekomme enorm gutes Feedback! Ich führe auch viele Umfragen durch, um Rückmeldungen zu meinem Content zu erhalten. Manchmal erkläre ich auch meinen Arbeitsablauf. Zusätzlich zeige ich gerne einen Teil meines persönlichen

Social Media ist **eine großartige**

Gelegenheit, unsere Kunden zu uns

kommen zu lassen.

Lebens, mache gerne Witze und beantworte Fragen. Ich poste einmal in der Woche auf meinem YouTube-Kanal und bin froh, dass ich eine der wenigen Zahnärztinnen in meinem Land bin, die das momentan tut. Auch wenn wir eine kleine Community sind, haben mich Leute in diesem Bereich erkannt, wenn sie mit Produkten oder Interviews in unser Labor kommen.

Du bist auf Instagram also am aktivsten, wie kommt das? Wie aufwendig ist die Pflege aller deiner Kanäle eigentlich? Ich bin auf Instagram am aktivsten, weil die meisten meiner Follower dort ebenfalls aktiv sind und mehr als auf anderen Plattformen mit mir interagieren. Es ist aber insgesamt wirklich sehr zeitaufwendig, alle meine Social-Media-Accounts zu pflegen, da ich das alleine mache. Gleichzeitig ist es sehr zufriedenstellend. Ich liebe, was ich tue, und vielleicht folgen mir die Leute deshalb.

Was kann Social Media im Bereich der digitalen Zahntechnik leisten?

Als Zahnärztin habe ich die Möglichkeit, Zahnärzten und auch zukünftigen Patienten meinen Arbeitsalltag und mein Online-Portfolio zu zeigen. Aufgrund meiner Social-Media-Präsenz kamen schon viele Zahnärzte in unser Labor, die unsere Arbeit gut finden und mit uns zusammenarbeiten möchten. Social Media ist eine großartige Gelegenheit, unsere Kunden zu uns kommen zu lassen.

Es fällt auf, dass du viel mit exocad arbeitest. Wie funktioniert dein digitaler Workflow mit der Software?

Ich liebe exocad. Ich verwende es für alle digitalen Fälle, die in unser Labor kommen, und es macht mir großen

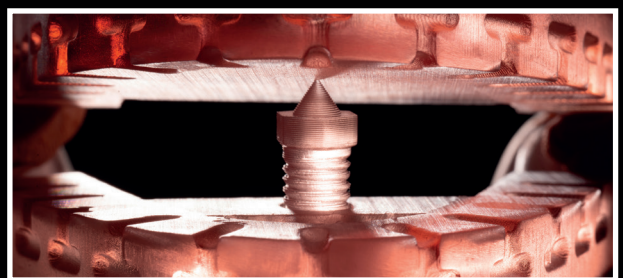


Print it @shera!
Wir machen richtig Druck für Sie!

Hochpräzise, makellos und zuverlässig – die besten gedruckten Modelle gibt es bei SHERA. Davon sind viele Top-Referenten und Zahntechniker weltweit schon überzeugt. Und Sie? Testen Sie uns und senden Sie uns Ihre STL-Daten zum Beispiel für den Druck von Implantatmodellen mit Gingiva oder Stumpfmodellen, Individuellen Löffeln oder Modellguss-Konstruktionen.

Designservice
für Modelle

Mehr Infos gibt es unter www.shera.de.



SHERA. *The model.*

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Espohlstr. 53 | 49448 Lemförde | Tel.: +49 (0) 5443-9933-0
www.shera.de

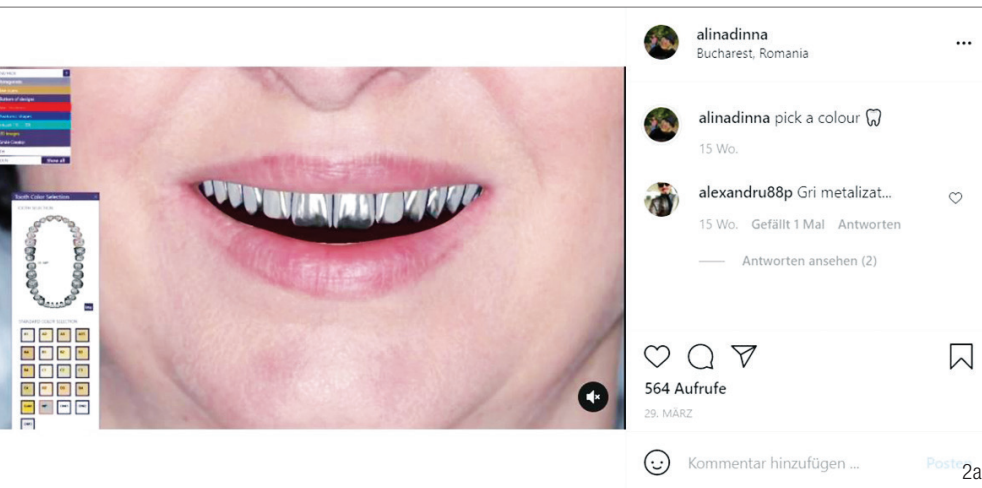
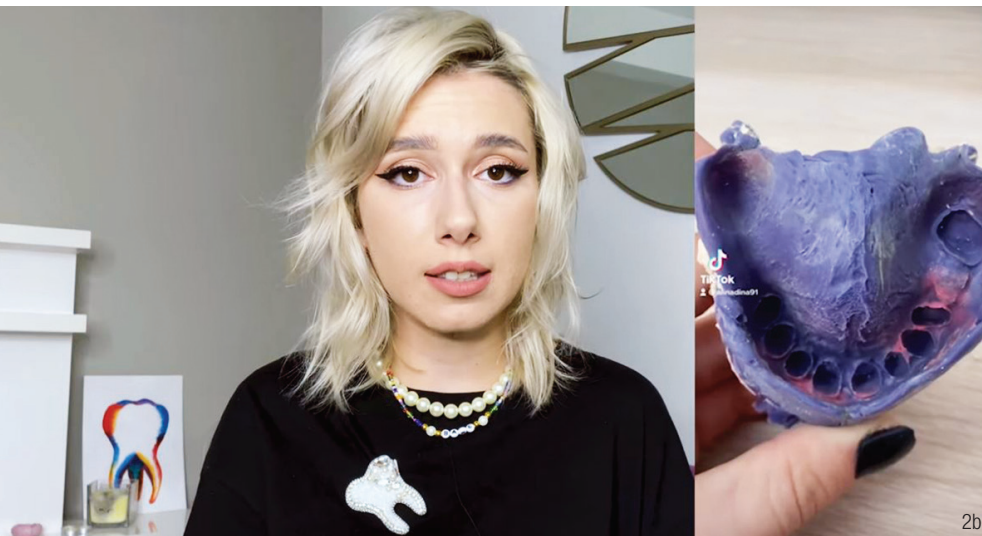


Abb. 2a und b: Sie ist regelmäßig auf Social-Media-Plattformen aktiv, um ihren zahntechnischen Alltag zu demonstrieren und ihre Arbeit zu erklären. Vor allem Instagram und YouTube sind ihre Mittel der Wahl, um in direkten Austausch mit ihren Followern zu treten. **Abb. 3:** Auch TikTok, die vermeintlich „oberflächliche“ Social-Media-Plattform, nutzt sie, um zahntechnische Arbeit publikler zu machen. **Abb. 4:** Alina Dina liebt ihren Beruf.



Spaß. Die Software ist einfach zu bedienen und sehr benutzerfreundlich, sodass ich ohne Kopfschmerzen arbeiten kann.

Du arbeitest in Bukarest – Wie steht es um die Zahntechnik in Rumänien? Was für eine Community steht dort hinter der Zahntechnik?

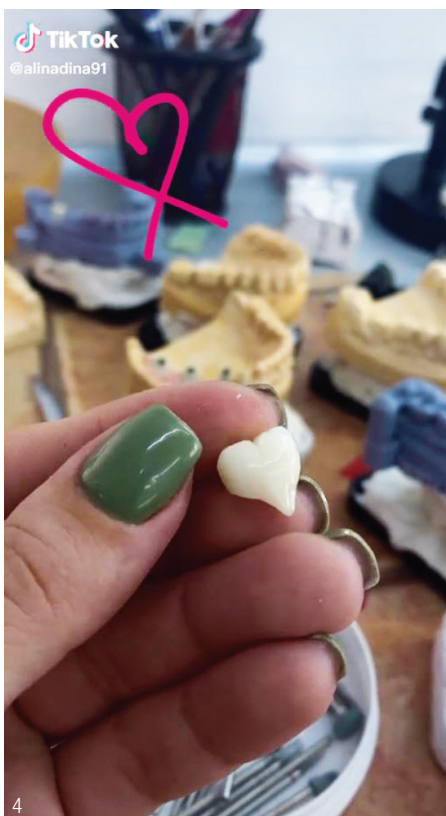
Bukarest ist in Bezug auf die digitale Stomatologie eine der am weitesten entwickelten Städte Rumäniens. Dennoch haben nur wenige Labore die digitale Technologie in ihren Workflow implementiert. Viele Zahntechniker hier stehen den neuen Technologien skeptisch gegenüber, sie sind analoge Arbeiten gewohnt und wollen den Wechsel nicht vornehmen. Ich weiß, Veränderung ist schwer, aber eben auch gut! Es hilft einem, besser zu werden und sich als Mensch und als Zahntechnikerin wei-

terzuentwickeln. Wir alle wissen, dass die Zukunft digital ist – Warum sollten wir also verweigern?





Hast du noch einen konkreten Tipp für Zahntechniker, die ihre Arbeit in den sozialen Medien bekannter machen wollen?

Bleibe konsequent, poste jeden Tag, bleibe nah an deinen Followern und vor allem du selbst. Die Leute werden es lieben!

Alina, vielen Dank für das Gespräch!



INFORMATION ///

-  @alinadinna
-  ALINA DINA
-  @alinadina91
-  Alina Dina





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

*Richard Krochta,
Richard Krochta Dentaltechnik GmbH, München*



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

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

DDT: Spannender Austausch im familiären Ambiente

Ein Nachbericht von Rebecca Ludwig

EVENT /// Am 25. und 26. Juni 2021 lud das Dentale Fortbildungszentrum Hagen (DFH) in Kooperation mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, Zahntechniker und Zahnärzte zur dreizehnten Auflage der Digitalen Dentalen Technologien (DDT) ein.

SAVE THE DATE:

Im kommenden Jahr
findet die DDT am
11. und 12. März 2022
statt.



ZTM Jürgen Sieger,
wissenschaftlicher Leiter der DDT.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von ZTM Jürgen Sieger fokussierten sich die renommierten Referenten der Workshops und Vorträge auf digitale Innovationen, die die Zukunft der Dentalbranche bestimmen. Das Leitthema der Veranstaltung lautete „Digitale Umsetzung von Zahnersatz im Team Praxis und Labor“ – ein essenzieller Fokus, gerade im digitalen Kontext.

Gutes Teamwork ist aber nicht nur zwischen Technikern und Behandlern von größter Bedeutung, die Digitalisierung der Branche erfordert auch eine wache und anwenderfreundliche Zusammenarbeit durch die Industrie. Die Voraussetzung hierfür ist der rege Austausch zwischen Anwendern und Herstellern. Auch in diesem Jahr konnte die DDT einen idealen Kontext hierfür schaffen – die umfangreiche Industrieausstellung sowie das familiäre Ambiente förderten interessante Gespräche und den allseits vermissten Austausch.

Eine erfolgreiche DDT 2021 ging zu Ende. Wir freuen uns aber bereits jetzt auf die 14. Ausgabe im nächsten Jahr – dann wieder wie gewohnt in Hagen.

INFORMATION ///

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
info@oemus-media.de
www.oemus-media.de
www.zwp-online.info

Bildergalerie



Premium Partner:

camlog

straumanngroup

Geistlich
Biomaterials

SDS SWISS DENTAL
SOLUTIONS

VISIONS IN IMPLANTOLOGY

KÖLN

Jetzt
anmelden!

KONGRESSPROGRAMM
ONLINE-ANMELDUNG



www.dgzi-jahreskongress.de

© Hennadii H/Shutterstock.com

1./2. Oktober 2021
Maritim Hotel Köln

50. Internationaler Jahreskongress der DGZI e.V.
3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie

 **DGZI**
Deutsche Gesellschaft für
Zahnärztliche Implantologie e.V.

Cobalt in Dentallegierungen

SERVICE /// Hersteller sehen die weitere Verwendung unter den Anforderungen der Europäischen Verordnung über Medizinprodukte (MDR) als gerechtfertigt an.

„Die Verwendung von Cobalt-Basis-Legierungen

stellt ein wertvolles und derzeit nicht zu ersetzendes Therapiemittel in der Zahnheilkunde dar.“



Diese Rechtfertigungsgründe werden von folgenden Erwägungen getragen: Hochkorrosionsresistente Cobalt-Chrom-Legierungen werden zur Herstellung von Zahnersatz, wie z. B. unverblendeten Kronen oder Brücken, Prothesengerüsten oder Implantat-Abutments eingesetzt. Cobalt ist für die Festigkeit und Duktilität verantwortlich, um auftretenden Kaukräften zu widerstehen und eine hohe Elastizität zu erzielen.

Bewertung von Alternativstoffen

Mögliche Alternativstoffe zu Cobalt haben erhebliche Nachteile: Nickel-Chrom-Legierungen oder berylliumhaltige Legierungen haben ein deutlich höheres allergisches Potenzial. Edelmetalllegierungen weisen geringere mechanische Eigenschaften auf. Titan und Titanlegierungen sind hinsichtlich ihres Elastizitätsmoduls deutlich unterlegen.

Andere Metalle wie Rhodium oder Iridium sind in ihren Eigenschaften nicht mit Cobalt-Chrom vergleichbar. Eisen und Kupfer würden die Korrosion erhöhen.

Bei klinischen Indikationen zeigen Substitutionsstoffe ebenfalls Nachteile auf:

- Bei Modellgussprothesen und Klammern gibt es zu Cobalt-Chrom-Legierungen aufgrund deren außergewöhnlichen mechanischen Eigenschaften (federhart, biegsam, Korrosionsbeständigkeit, Biegefestigkeit) keine vergleichbaren Alternativen.
- Bei Brücken kommen als Alternative hochgoldhaltige Legierungen, Titan bzw. Titanlegierungen oder zirkondioxidbasierte Keramiken prinzipiell infrage. Hochgoldhaltige Legierungen

Entsprechend der Europäischen Chemikalienverordnung Registration, Evaluation, Authorisation of Chemicals (REACH) ist Cobalt in der EU als Stoff registriert. Gemäß der Classification, Labelling and Packaging of Substances and Mixtures (CLP-Verordnung) wird Cobalt als „CMR-Stoff“ bewertet, konkret gilt für Cobalt die harmonisierte Einstufung als carcinogen cat. 1B, mutagen cat. 2, reproduktionstoxisch cat. 1B.

Anforderungen der MDR

Cobalt ist Bestandteil von Medizinprodukten und wird in dentalen Produkten u. a. in Legierungen (Cobalt-Chrom) verwendet. Die MDR, die seit dem 26. Mai 2021 anzuwenden ist, sieht für die Verwendung von CMR-Stoffen Beschränkungen vor. Gemäß Anhang I Nr. 10.4.1 der MDR dürfen CMR-Stoffe der Kategorie 1A&1B in Medizinprodukten nur dann in einer Konzentration von mehr als 0,1 Prozent Massenanteil enthalten sein, wenn für das Vor-

handensein dieser Stoffe eine besondere Rechtfertigung vorliegt. Diese Rechtfertigung muss sich gemäß Anhang I Nr. 10.4.2 der MDR insbesondere aus einer Analyse der potenziellen Exposition von Patienten oder Anwendern gegenüber dem Stoff, einer Analyse möglicher alternativer Stoffe unter Einbeziehung unabhängiger wissenschaftlicher Untersuchungen und einer Begründung, warum mögliche Substitute im Hinblick auf Funktionalität, Leistung und Nutzen-Risiko-Verhältnis des Produkts unangebracht sind, ergeben.

Ausgangslage

Mehrere Hersteller haben die Gründe für die weitere Verwendung von Cobalt in Dentallegierungen erarbeitet und in einer gemeinsamen ausführlichen Stellungnahme zusammengefasst. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Cobalt in Dentallegierungen auch unter den strengen Anforderungen der MDR weiterverwendet werden darf.

GOLD FRÄSEN



DAS KLASSISCHE MATERIAL – DIGITAL NEU INTERPRETIERT

Die CAD/CAM-Technik ermöglicht es uns heute, dentale Applikationen aus Gold zu fräsen.

Ihre Vorteile:

- keine Vorfinanzierung und Lagerhaltung
- nur ein Herstellungsprozess
- Materialersparnis durch dünne Wandstärken
- nur das verbrauchte Gold muss bezahlt werden
- keine Gusskegel und kein Giessverlust
- keine Verunreinigungen, Lunker oder Poren
- einfache und spannungsfreie Realisierung komplexer Strukturen
- 100%ige Chargenrückverfolgbarkeit
- individuelle Legierungsrabatte bleiben Ihnen erhalten

Weitere Informationen:
www.goldquadrat.de/fraes-dienstleistungen



3D-SCANNER

Sie möchten digitalisieren oder Ihren digitalen Workflow ausbauen? Sprechen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!



IMMER ONLINE DENTAL · TECHNIK · PARTNER



**DENTALLEGIERUNGEN
EDELMETALLE**



**CAD/CAM
3D-DRUCK**



**KERAMIK
ZIRKONOXID**



**DESINFEKTION
SCHUTZ**



DENTALZUBEHÖR



FORTBILDUNG

formlabs kuraray Noritake panther Smile Line



MIT UNS HABEN SIE GUT LACHEN!
GOLDQUADRAT

info@goldquadrat.de · www.goldquadrat.de

zeigen jedoch nicht die Festigkeiten wie die entsprechenden Cobalt-Chrom-Legierungen. Im Falle ihrer Verwendung müssten Wandstärken und Ausdehnungen der Verbinder stärker gestaltet werden. Dasselbe gilt für Titan und Titanlegierungen. Zusätzlich würde sich bei den titanbasierten Werkstoffen die keramische Verblendbarkeit für Zahntechniker problematischer gestalten. Ergänzend dazu sollten die deutlich höheren Kosten für Edelmetalllegierungen im Auge behalten werden.

Cobaltaufnahme

Cobalt wird vom Menschen durch die Nahrung aufgenommen. Die Angaben zur täglichen Cobaltaufnahme schwanken stark, die empfohlenen Werte der wissenschaftlichen Literatur liegen zwischen 5 und 82 µg pro Tag.

Cobalt-Chrom-Legierungen können aufgrund von Korrosion, die zur Bildung von Ionen führt, Cobalt an den Körper abgeben. Die ISO 22674 fordert hierzu einen statischen Immersionstest zum Nachweis der Korrosionsresistenz. Der Grenzwert der Ionenabgabe liegt bei 200 µg/cm² in sieben Tagen. Dieser Wert wird von Cobalt-Chrom-Legierungen bei Weitem unterschritten. Die Gesamtionenabgabe liegt zwischen 0,5 und 20 µg/cm² in sieben Tagen.

Aufgrund von Kaubewegungen kann Cobalt durch Abrieb in den menschlichen Körper abgegeben werden. Untersuchungen hierzu haben ergeben, dass der Abriebwert von einer Cobalt-Chrom-Legierung durchschnittlich bei 0,034 µg/d liegt.

Durch Stäube, Aerosole und Gase können Zahntechniker einer erhöhten Aufnahme von Cobalt ausgesetzt sein, insbesondere aufgrund von Fräs- oder Schleiftätigkeiten. Arbeitsschutzmaßnahmen,

wie Absauganlagen und Gesichtsmasken und zusätzlich Hinweise in Gebrauchsanweisungen der jeweiligen Werkstoffe können die Aufnahme jedoch vermeiden.

Expositionsabschätzung

Anhand von Berechnungen beläuft sich die Exposition durch Abrieb und Korrosion aufgrund einer „worst case“-Betrachtung (zahn-technische Sonderanfertigung mit einer Fläche von 45 cm²) auf einen Wert zwischen 0,59 und 4,97 µg pro kg Körpergewicht pro Tag. Bei der Überkronung eines einzelnen Zahns läge die Exposition nur noch bei einem Wert von 0,00053 bis 0,136 µg pro kg Körpergewicht pro Tag. Demgegenüber liegen die Werte, die die EFSA und AFSSA (Europäische Behörde bzw. Französische Agentur für Lebensmittelsicherheit) als duldbare tägliche Aufnahmemenge angeben, deutlich höher. Die EFSA bzw. das Bundesinstitut für Risikobewertung (BfR) geben diesen Wert mit 10 bzw. 1,6 µg pro kg Körpergewicht pro Tag an.

Fazit

Die Verwendung von Cobalt-Basis-Legierungen stellt ein wertvolles und derzeit nicht zu ersetzendes Therapiemittel in der Zahnheilkunde dar. Die von diesen Legierungen freigesetzten Mengen an Cobalt sind sehr gering und damit vertretbar. Im Vergleich zu täglich duldbaren Aufnahmemengen sind sie unbedenklich.

INFORMATION ///

Verband der Deutschen
Dental-Industrie e.V. (VDDI)
www.vddi.de

Gold Quadrat „Lösungsanbieter digital und analog“

PORTFOLIO /// Zahntechnikerinnen und Zahntechniker stellen sich täglich analogen und digitalen Anforderungen. Kompetenter Support ist auf beiden Ebenen gefragt, um die Arbeit so angenehm und effizient wie möglich zu gestalten. Gold Quadrat setzt hier seit über 15 Jahren Maßstäbe.



Gold Quadrat, Formlabs, Smile Line, SUN, vhf, Kuraray Noritake. © Gold Quadrat

Digitale Lösungen

Ein Blick in das digitale Produktangebot eröffnet die vielfältigen Möglichkeiten von und mit Gold Quadrat.

3D-Druck

Nicht mehr aus dem digitalen Prozess in der Zahntechnik wegzudenken, und längst haben sich dabei allen voran 3D-Drucker etabliert. Als autorisierter Formlabs-Partner vertreibt Gold Quadrat State-of-the-Art-Drucker wie den Form 3B und den Form 3BL

sowie Zubehör und Verbrauchsmaterialien. Der fortschrittliche Desktop-3D-Drucker wurde für biokompatible Materialien optimiert. Das präzise, zuverlässige Ökosystem vereinfacht dabei die Herstellung u. a. von Kronen- und Brückenmodellen, Inlays und Onlays erheblich, sodass ein besseres klinisches Ergebnis nur wenige Klicks entfernt ist.

3D-Scanner

Laborscanner gehören heute zur Grundausstattung eines modernen Dentallabors. Mit Geräten der Vinyl-Serie (smart optics) und dem Zfx™ Evolution Plus bietet Gold Quadrat Modelle, die sich optimal in den persönlichen Workflow integrieren lassen.

Die Geräte der preisgekrönten* Vinyl-Serie von smart optics bestehen durch eine leichte Handhabung. Sie sind mit einem innovativen Touchscreen ausgestattet und bieten mit ihrer 180-Grad-Öffnung viel Platz zum Arbeiten. Die innovative z-Achse fährt das Scanobjekt automatisch auf die richtige Höhe, wodurch der Nutzer nur in seltenen Ausnahmefällen noch in den Scanvorgang eingreifen muss.

Was Gold Quadrat so besonders macht:

Das qualitätsstarke Portfolio.

Die digitale und analoge Expertise.

Der überdurchschnittliche Support.

Der Zfx™ Evolution Plus begeistert mit vielen innovativen Besonderheiten als eine gelungene Symbiose aus Funktionalität, Präzision und Ästhetik. Das Scannerdesign ist Basis für die „Open-Scan-Technologie“ – türlos betrieben mit offener und kompakter Konstruktion bietet er einen hohen Komfort bei geringem Platzbedarf.

* Die Vinyl-Serie wurde 2018 mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnet.

Weitere Highlights im digitalen Portfolio

Die offenen Frässysteme von vhf (GQ Quattro Mill) zeigen auf, wie wertvoll flexible Geräte sind. Von Wachs bis Titan können beispielsweise in der R5 alle gängigen Zahnersatzmaterialien sämtlicher Hersteller präzise und wirtschaftlich erarbeitet werden. Das breit gefächerte digitale Angebot wird mit hochleistungsfähigen Sinteröfen (DEKEMA, MIHM-VOGT) sowie moderner Planungssoftware (exocad DentalCAD, SilaPart CAD, OWLLAB) abgerundet.

Analoge Lösungen

Gold Quadrat stellt neben digitalen Lösungen auch ein umfangreiches Sortiment an analogem Labormaterial bereit.

Premiumanbieter

Als Premiumanbieter u. a. für Katana Zirconia von Kuraray Noritake sind im Onlineshop sämtliche Fräsmaterialien aus Zirkonoxid, NEM, PMMA, PEEK und Wachs erhältlich. Im Bereich der Zirkon- und Metallverblendkeramiken stechen Materialien wie EX-3 und CZR, ebenfalls von Kuraray Noritake, heraus – auch hier steht das Unternehmen als Premiuanbieter dahinter.

Goldstandard

Wie der Firmenname bereits andeutet, ist Gold Quadrat von Gold als erstklassigem Material für Zahnersatz überzeugt – die Langlebigkeit und Verträglichkeit des Werkstoffs stehen außer Frage. Deshalb hat sich das Unternehmen als zertifizierter Anbieter von Edelmetallen und Dentallegierungen etabliert.

Zubehör

Ergänzend dazu bietet Gold Quadrat ein umfangreiches Sortiment an qualitativem Zubehör für Labore und Praxen wie Einbettmassen, Polierer, Fräser und Werkzeuge (z. B. Smile Line) zur Keramikbearbeitung.

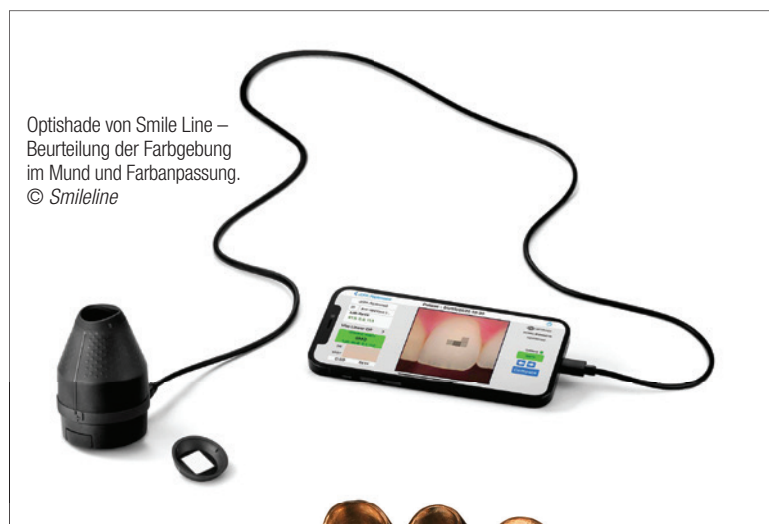
Besonders gefragt sind die regelmäßigen Kurse und Workshops rund um die moderne Zahntechnik, die Gold Quadrat mit seinen Partnern organisiert. Das nächste Highlight: Der User Day 2021 am 4. September im Formlabs Office in Berlin. Hier erwarten die Teilnehmer vielfältige Infos rund um den dentalen 3D-Druck – jetzt online anmelden!



Vinyl High Resolution.
© smart optics



Premiuanbieter für Kuraray Noritake.
© Kuraray Noritake



Optishade von Smile Line –
Beurteilung der Farbgebung
im Mund und Farbanpassung.
© Smileline

INFORMATION ///

Gold Quadrat GmbH

Büttnerstraße 13, 30165 Hannover

Tel.: +49 511 449897-0

info@goldquadrat.de, www.goldquadrat.de

Webshop



Aus Gold gefräste Brücke.
© Gold Quadrat

3D-gedruckte permanente Versorgungungen: Definitiv. Schnell. Schön.

MATERIAL /// Anwender, Behandler und Patienten profitieren ab sofort von einem noch breiteren Einsatzspektrum des permanenten 3D-Druck-Materials VarseoSmile Crown plus von BEGO, welches den Wunsch nach einer schnellen und günstigen sowie gleichzeitig ästhetischen und langlebigen Patientenversorgung Wirklichkeit werden lässt.

Der Bremer 3D-Druck-Materialexperte BEGO präsentierte zu Beginn des letzten Jahres VarseoSmile Crown plus: das weltweit erste als Medizinprodukt der Klasse IIa zugelassene zahnfarbene, keramisch gefüllte Hybridmaterial für den 3D-Druck permanenter Einzelkronen, Inlays, Onlays und Veneers. Das bereits

breite Anwendungsspektrum des biokompatiblen Materials, das in sieben VITA* classical-Farben angeboten wird (A1, A2, A3, B1, B3, C2, D3), wurde Mitte dieses Jahres gleich in mehrfacher Hinsicht erweitert und durch umfangreiche wissenschaftliche Studien renommierter Universitäten und Institute bestätigt.

Neuerungen

Neue Untersuchungen weisen die Eignung des Materials auch für Verblendschalen auf Metallgerüsten nach – eine Anwendungsmöglichkeit, die es erlaubt, die Effizienz der Verblendung von Kombinationsarbeiten zu revolutionieren.

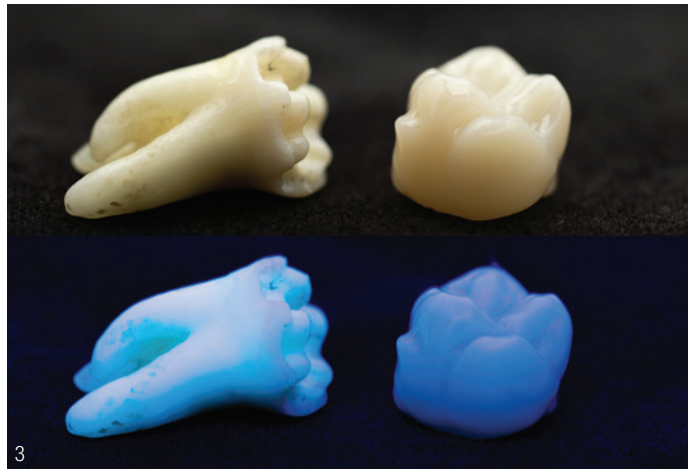


Abb. 1: VarseoSmile Crown plus ist das 3D-Druck-Material für sicheren, ästhetisch ansprechenden, schnellen und kostengünstigen permanenten Zahnersatz. **Abb. 2:** VarseoSmile Crown plus bietet ein breites Anwendungsspektrum. **Abb. 3:** 3D-gedruckte Restaurationen aus VarseoSmile Crown plus weisen eine dem natürlichen Zahn ähnliche Fluoreszenz auf. (l.: natürlicher Zahn, r.: 3D-gedruckte Krone aus VarseoSmile Crown plus.) **Abb. 4:** Das Spektrum an 3D-Druckern, für die VarseoSmile Crown plus zugelassen ist, wächst kontinuierlich. (Bilder: © BEGO)

Weitere Neuerungen beziehen sich auf die Ästhetik der gedruckten Versorgung: Dank erweiterter Rezeptur ist nun eine dem natürlichen Zahn ähnliche Fluoreszenz der Restaurationen gegeben. Darüber hinaus ist neben der Individualisierung der endpolymerisierten Druckobjekte mit Malfarben eine solche jetzt auch mit handelsüblichen Verblendkompositen möglich. Auch die Möglichkeit, bereits gedruckte Objekte im Bedarfsfall außerhalb des Patientenmundes bei gleichbleibender Stabilität mit VarseoSmile Crown plus zu ergänzen oder zu reparieren, ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil bei der praktischen Anwendung.

Kompatibler 3D-Druck

Im Laufe der letzten Monate wurde zudem das Spektrum kompatibler 3D-Drucker erweitert, für die die Verwendung von VarseoSmile Crown plus zugelassen ist. „Wir wollen unser innovatives Material möglichst vielen Anwendern zugänglich machen – auch solchen, die keinen 3D-Drucker der BEGO Varseo-Druckerfamilie besitzen. Die Liste der kompatiblen Drucker wächst auf Basis unserer Partnerschaften mit namhaften 3D-Drucker-Herstellern wie Formlabs* oder Asiga* kontinuierlich“, berichtet Thomas Kwiedor, Head of Business Development 3D Printing bei BEGO. „Auch Sprinray*-

User mit Druckern der Pro-Serie in der EU können die vielen Vorzüge unseres Materials ab sofort für sich nutzen.“

Dank der vollumfänglichen Integration in den digitalen Workflow und der niedrigen Materialkosten von etwa zwei Euro pro Krone wird eine schnelle Versorgungsmöglichkeit mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis ermöglicht. Patienten können im Zusammenspiel von Anwender und Behandler bei Druckzeiten von – je nach Drucker – weniger als einer Stunde in nur einer Sitzung sofort-versorgt werden und erhalten gleichzeitig eine ästhetische und langlebige Versorgung.

Alle Informationen zum 3D-Druck von permanentem Zahnersatz aus VarseoSmile Crown plus, die Übersicht kompatibler 3D-Druck-Systemkomponenten, die Zusammenfassung der durchgeführten wissenschaftlichen Studien sowie die Möglichkeit zur Bestellung kostenfreier VarseoSmile Crown plus Testmusterkronen finden Sie online.

* Dieses Zeichen ist eine geschäftliche Bezeichnung/ eingetragene Marke eines Unternehmens, das nicht zur BEGO Unternehmensgruppe gehört.

INFORMATION ///

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
 Technologiepark Universität
 Wilhelm-Herbst-Straße 1
 28359 Bremen
 Tel.: +49 421 2028-220
 vertrieb@bego.com
 www.bego.com

Alle Infos zu VarseoSmile
 Crown plus



Infos zum Unternehmen



Frästechnologie

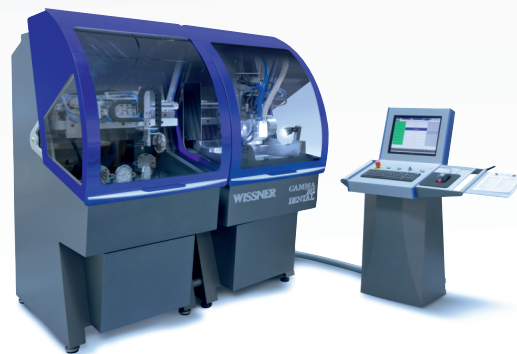
Konstruiert für die Zahntechnik

Made in Germany

Zuverlässig Präzise Effizient

Maximale Möglichkeiten Ein System

- Dauerhafter Fräsbetrieb
- Trocken- und Nassbearbeitung
- Automatisierter 30-fach Loader
- Gesamte Materialvielfalt bearbeitbar



Besuchen Sie uns auf der IDS!
 22. bis 25.09.2021
 Halle 3.1, Stand H-018

WISSNER
 Gesellschaft für Maschinenbau mbH
 August-Spindler-Str. 14
 37079 Göttingen

Telefon: +49 551 505 08-0
 Fax: +49 551 505 08-90

verkauf@wissner-cnc.com
 www.wissner-dental.com

WISSNER
 CNC TECHNOLOGIES

„Das bisschen Handwerk macht sich von ...“

Ein Beitrag von Annett Kieschnick, Berlin

WERKZEUGE /// Was macht eine gelungene vollkeramische Restauration aus? Sind es wirklich nur lichteoptische Eigenschaften moderner Materialien? Vielmehr ist es doch ein Zusammenspiel aus vielen Faktoren wie Form, Funktion, Oberfläche, Makro- und Mikrotextrur, Lichteoptik etc. Trotz der Kraft innovativer Vollkeramiken und digitaler Technologien sind es letztlich zahntechnische Fertigkeiten, die der Restauration ihren Feinschliff verleihen.

„Das bisschen Handwerk macht sich von allein“ – manchmal entsteht der Eindruck, dass dank innovativer Materialien und digitaler Technologien handwerkliche Fertigkeiten plötzlich überflüssig sind. Doch jede Zahnärztin und jeder Zahnarzt

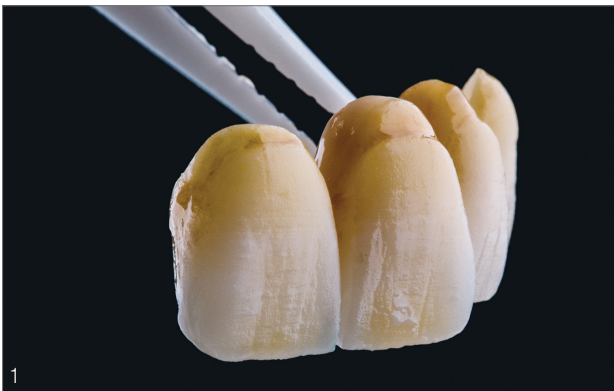


Abb. 1: Ausgewogenes Spiel aus Makro- und Mikrotextrur für eine natürlich wirkende Zirkonoxid-Restauration (hier „KATANA Zirconia“ STML). Die natürlich gestaltete Oberflächentextrur unterstützt das gelungene Farbspiel der keramischen Restauration. (© Bilder und zahntechnische Umsetzung: ZTM Giuliano Moustakis, Berlin)

im Dentallabor weiß: Dies ist mitnichten so. Zwar hat sich der zahntechnische Arbeitsalltag mit modernen Verfahrensweisen gewandelt, doch ohne zahntechnisch-handwerkliche Gewandtheit entsteht selbst aus dem besten Material kein ästhetisches Ergebnis. Viele handwerkliche Fertigkeiten sind nicht zu ersetzen. Hierzu gehört es, den natürlichen Zahn in allen Belangen so gut wie möglich nachzubilden.

Zwischen Handwerk, Kunst und Wissenschaft

„Es ist die hohe Qualität der Kopie, die es rechtfertigt, eine zahntechnische Restauration offiziell als Kunst anzuerkennen.“¹ Eine starke Aussage, die bis heute kaum an Kraft verloren hat. Das Potenzial moderner keramischer Materialien ist eindrucksvoll,

ebenso die Möglichkeiten digitaler Technologien. Aus Vollkeramik-Rohlingen werden Restaurationen geschliffen bzw. gefräst, die mit wunderbarer Lichteoptik beeindrucken. Für die maximale Annäherung an die Natur benötigen Zahnärztinnen und Zahnärzte jedoch mehr als nur das Material und die CAD/CAM-Einheit. Unverzichtbar sind Beobachtungsgabe, Talent und Begabung, Erfahrung und handwerkliche Kunstfertigkeit. In kaum einem anderen Beruf scheinen Tradition und Fortschritt so nah beieinanderzuliegen wie in der Zahnmedizin. Und zu dieser Konstellation gesellt sich noch die Wissenschaft (z. B. Werkstoffkunde) als Basis für langlebige prothetische Restaurationen.

Die Eleganz der Zahnmedizin

Der Erfolg des zahntechnischen Handwerks basiert auf dem virtuoson Umgang mit Werkzeugen (digital oder analog) und Materialien (Werkstoffkunde). Während aktuell häufig Vollkeramik-Materialien im Fokus der Fachöffentlichkeit stehen, widmet sich dieser Artikel rotierenden Werkzeugen, mit denen der Restauration ihr Feinschliff verliehen wird. Denn egal ob monolithisch gefertigt oder händisch geschichtet, eine hochästhetische vollkeramische Restauration lebt von feinsten Nuancen.

„Die Kraft des handwerklichen Könnens ist unverzichtbar für ein zufriedenstellendes Ergebnis. Zahnmedizinische Meisterschaft und individuelle Handfertigkeit sind im Gesamtprozess durch nichts zu ersetzen“, formuliert es das Unternehmen Komet (Lemgo) im Rahmen der Kampagne „Love the Job“.

Die Fräs- und Schleifwerkzeuge des Unternehmens basieren auf der Überzeugung, dass zeitgemäße Zahnmedizin ein Zusammenspiel aus unterschiedlichen Faktoren ist, bei dem das handwerkliche Können den Ton angibt. Perfekt auf verschiedene Werkstoffe abgestimmt, werden die Fräser stetig weiterentwickelt. Für vollkeramische Restaurationen sind es beispielsweise die beliebten DCB-Schleifer, die kontinuierlich optimiert werden. Speziell auf moderne keramische Materialien abgestimmt, machen diese Werkzeuge in der Hand des Zahnärztes einen optimalen Job.

Besonderheit ist die keramische Bindung mit hohem Anteil an gebundenen Diamantkörnern. Die DCB-Schleifer sind gesintert, mit Diamantkorn durchsetzt und besitzen eine keramische Spezialbindung. Daraus resultiert übrigens der Name – DCB für Diamond Ceramic Bonding.

Ein Hauch Finesse und die Liebe zum Detail

Ergänzend zu lichtoptischen Eigenschaften sind Form, Textur und Morphologie des natürlichen Zahnes nachzubilden, kurz: die Oberflächen-Morphologie. Hierfür bedarf es eines stimmigen Feinschliffs. Mit pfliffiger Finesse und der Liebe zum Detail wird das sanfte Spiel aus natürlicher Mikro- und Makrostruktur imitiert. Die Makrostruktur beschreibt das Oberflächenrelief des Zahnes, welches u. a. von konkaven und konvexen Bereichen geprägt ist. Die Mikrostruktur bildet sich durch unzählige feine Charakteristika der Zahnoberfläche (z. B. Wachstumsrillen, Perikymatien, Grübchen). Diese Strukturen bestimmen auch den Glanzgrad einer Restauration und somit zu einem Teil die lichtoptischen Eigenschaften.

Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte favorisieren für die morphologische Gestaltung die Laborturbine. Speziell diamantierte Schleifer ermöglichen eine filigrane, zielgerichtete Feinarbeit. Die für die Arbeit mit der Turbine entwickelten ZR-Schleifer von Komet lassen eine effiziente und zielgerichtete Erarbeitung von Fissuren, Dreieckswülsten, Grübchen etc. zu. Vorteil der Turbine ist zudem, dass durch die ständige Wasserkühlung der Schleifstaub nicht auf der Oberfläche liegen bleibt und somit ein guter Blick auf die erarbeiteten Strukturen gewährt wird. Mit wenigen Schleifgängen entstehen ein feines Wechselspiel aus konkaven sowie konvexen Flächen und zarte Wölbungen. All die kleinsten, oft noch so geringfügigen anatomischen Details sind für eine maximale Annäherung an den natürlichen Zahn nachzuahmen. Oft sind es jene ganz minutiös erarbeiteten Nuancen der Textur, die das „My“ zur Brillanz bedeuten. Die ZR-Schleifer aus dem zahn-technischen Werkzeugkasten bieten hierfür das Handwerkszeug.



Abb. 2 bis 5: Monolithische Krone aus hochtranslucentem Zirkonoxid (hier „KATANA Zirconia“ UTML, Kuraray Noritake). Um eine natürliche Textur auf der keramischen Oberfläche zu imitieren, bieten sich die DCB-Diamantschleifer an. Wird die Spitze horizontal in leichten Wellenbewegungen über die Oberfläche gezogen, entstehen Feinheiten wie Perikymatien. Mit Goldpulver lassen sich die Oberflächen besser visualisieren. Im Ergebnis zeigen sich natürliche lichtoptische Eigenschaften, basierend auf einer lebendigen Mikro- und Makrostruktur. © Bilder und zahn-technische Arbeit: ZTM Christian Lang) **Abb. 6:** Ausarbeiten einer keramischen Oberfläche mit der Laborturbine und den speziell konzipierten Zr-Schleifern. © Bild: ZTM Christian Lang)

Vom ersten bis zum letzten Schliff

Das „bisschen Handwerk“ macht sich eben nicht von allein. Denn auch wenn digitale Technologien eine hervorragende Basis bieten, darf eines nicht vergessen werden: Erst die handwerkliche Feinarbeit mündet in der schlichten, natürlichen Ästhetik, die vom Betrachter so wohlwollend wahrgenommen wird. Um diese zu erzielen, sind geeignete Arbeitsmittel notwendig. Hierzu gehören u. a. die richtigen, materialgerecht konzipierten rotierenden Werk-

zeuge, die Fräser und Schleifer auf dem zahn-technischen Arbeitsplatz.

¹ Willi Geller. Vorwort. Shades, eine Welt der Farben (August Bruguera 2006).

INFORMATION ///

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo
 Tel.: +49 5261 701-700
 info@kometdental.de
 www.kometdental.de

Erstes selbstverflüchtigendes, extraorales 3D-Dental-Scan-Spray

DIGITALE ZAHNTECHNIK /// Selbst bei Verwendung moderner extraoraler Dental-Scanner für den Laboreinsatz ist es in vielen Anwendungsfällen erforderlich, Mattierungssprays zu verwenden, um gute Kontrastwerte und somit präzise Messergebnisse zu erzielen. Die Anwendung solcher 3D-Dental-Scan-Sprays ist z. B. bei transparenten reflektierenden Objekten oder solchen mit starken Vertiefungen wie Teleskopen, Brackets oder Aufbiss- und Zahnschienen notwendig, um die Scanbarkeit herzustellen. Hierzu bilden die Sprays bei Auftragung eine matte, weiße und homogene Beschichtung.



Bisherige extraorale 3D-Scan-Sprays für den Dentalbereich basieren auf fein gemahlene weißen Farbpigmenten. Die Farbpigmente werden auf das zu scannende Objekt aufgetragen und müssen nach dem Scanvorgang wieder aufwendig von der Oberfläche des Objekts entfernt werden. Farbpigmente, die sich während des Sprühvorgangs im Raum verteilen, verunreinigen zudem die gesamte Scanumgebung. Die Pigmente lagern sich als weißer Staub überall im Scanbereich auf den Scannern, elektronischen Geräten wie PC sowie anderer Labor- und Büroausstattung ab. Eine

Reinigung ist – wenn überhaupt – nur mit enormem Aufwand und Kosten möglich. Eines der häufig verwendeten Farbpigmente, Titandioxid TiO_2 , steht zudem im Verdacht, über den Inhalationsweg Krebs zu erzeugen.

Selbstständige Sublimierung

Die auf Oberflächenmattierungen für den optischen 3D-Scan spezialisierte Firma Scanningspray Vertriebs GmbH hat unter dem Markennamen SCANTIST 3D ein neues, revolutionäres 3D-Dental-Scan-Spray speziell für die extraoralen Anwendungen im Dentalbereich entwickelt. Nach dem Auftrag bilden die SCANTIST 3D-Produkte eine homogene und sehr feine Mattierungsschicht auf dem Objekt, die zu einer Verbesserung der optischen Eigenschaften der zu scannenden Objekte führt. Dabei sind alle SCANTIST 3D-Produkte frei von Titandioxid. Revolutionär dabei ist, dass die Beschichtung des Markenprodukts SCANTIST 3D – vanishing selbstständig nach dem Scanvorgang verdunstet (sublimiert). SCANTIST 3D – vanishing eliminiert damit grundlegende Anwendungsprobleme im CAD/CAM-Prozess, gerade in sensiblen Bereichen, und schützt das Equipment vor Kontamination durch Ablagerung von Pigmenten. Da das Spray selbstständig verflüchtigt, entfällt die sonst aufwendige Nachreinigung der Scanobjekte sowie der Laborumgebung. Dieses führt in der Folge zu einer enormen Zeit- und Kostenersparnis.



INFORMATION ///

SCANTIST 3D
Johann-Strauß-Straße 13
45657 Recklinghausen
Tel.: +49 2361 8903173
info@scantist3d.com
www.scantist3d.com



Rechnet sich einfach: Bedienkomfort + Effizienz = R5

Die smarte High-End-Fräsmaschine für Ihr Dentallabor.



R5

Komfortabel zu bedienen
Maximales Anwendungsspektrum
Hochautomatisiert

5
Achsen

10
Ronden

60
Blöcke

16
Wzge.

Nass
Trocken

Fräsen
Schleifen

Alles fräsen und schleifen, nonstop – mit der R5 erleben Sie völlige Freiheit in Bezug auf Material, Hersteller und Indikation. Nebenbei erledigt die R5 jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit. Und dank automatischem Materialwechsler auch rund um die Uhr. Bringen auch Sie Ihr Labor auf das nächste Level. Mehr unter vhf.de/R5

vhf
CREATING PERFECTION

Neues klar-flexibles 3D-Druckharz

Das neue klar-flexible 3D-Harz speziell für Aufbissschienen heißt optiprint clara. Bei der Entwicklung des Spezialmaterials wurde von 3D-Druckexperten und Werkstoffwissenschaftlern ein ganz neuer Weg beschritten. Resultierend daraus überzeugt optiprint clara mit indikationsgerechter Festigkeit und hoher Bruchsicherheit. Durch die temperaturabhängigen Eigenschaften der Schiene ist zugleich eine optimal eingestellte Flexibilität im Patientenmund gegeben, sodass der Patient das Tragen der Schiene als angenehm empfindet. Das Material ist so konzipiert, dass keinerlei Gefahr von Abplatzungen oder Schienenbrüchen besteht. Ausfälle aufgrund von Frakturen und somit die Neuanfertigung der Schiene sind nicht zu erwarten.

optiprint clara ist mundbeständig sowie geschmacksneutral und erfüllt innerhalb des entsprechenden Gesamtprozesses alle Anforderungen der MDR (Medical Device Regulation). Gegenüber der konventionellen Herstellung (Dimensionsänderungen durch Polymerisationsschrumpfung, Materialinhomogenitäten etc.) resultiert der 3D-Druck mit optiprint clara in einer hohen Präzision und gleichbleibenden Materialgüte.

CAD/CAM-gefertigte Aufbissschienen sollten weder spröde noch bruchempfindlich sein und mit leichter Flexibilität passgenau im Patientenmund sitzen. Mit optiprint clara fertigen Zahnärztinnen und Zahnärzte auf rationellem Weg 3D-gedruckte Schienen. Für das Dentallabor bedeutet dies: Produktionssicherheit und Wirtschaftlichkeit.



dentona AG • Tel.: +49 231 5556-0
www.dentona.de | www.optiprint.net

3D-Druck: Flexible Lösungen für Praxis und Labor

Den digitalen Workflow für Praxis und Labor vereinfachen: Dafür hat DMG sein DentaMile Portfolio entwickelt. Das alltagstaugliche Lösungsangebot umfasst alle 3D-Druck-Komponenten, von der cloudbasierten Software über leistungsfähige 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten bis zu Materialien für verschiedenste Anwendungen.

Software mit flexiblen Optionen

Die Software DentaMile connect bietet vier bedarfsorientierte Workflow-Optionen. Der Nutzer entscheidet selbst, welcher Leistungsumfang für ihn der passende ist. Das erleichtert die individuelle Nutzung und den Einstieg in den 3D-Druck – selbst ohne eigenen 3D-Drucker.

Bleachingschienen leicht erstellen

Der erweiterte Schienen-Workflow ermöglicht die einfache und effiziente Gestaltung von Bleachingschienen. Ob einzelne Zähne, partielle Zahnreihen oder komplette Zahnreihen aufzuhellen sind: Mit dieser Workflow-Erweiterung ist es möglich, eine individuell angefertigte, passgenaue Bleachingschiene im 3D-Druck zu erstellen.

German Innovation Award

DentaMile connect vereinfacht das 3D-Drucken so stark, dass die Technologie komplett in den Arbeitsalltag integriert werden kann – ohne Technikbarrieren. Dafür erhielt DentaMile connect den German Innovation Award 2020.

Schnell. Intuitiv. Validiert.

Von Software über Hardware bis zu den Materialien: Bei 3D-Druck-Lösungen für die tägliche Arbeit in Praxis und Labor ist vor allem eines gefragt – Alltags-tauglichkeit. Der digitale Workflow muss schnell, intuitiv und validiert sein. Dieses DentaMile-Prinzip finden die Nutzer im gesamten digitalen Angebot von DMG verwirklicht.

Das Ziel: den effizienten Einsatz der 3D-Druck-Technologie ohne technische Barrieren zu realisieren.

DMG

Kostenfreies Service-Telefon:
0800 3644262
www.dentamile.com
www.facebook.com/dmgdental

Infos zum Unternehmen



Jetzt finanzielle Freiräume schaffen

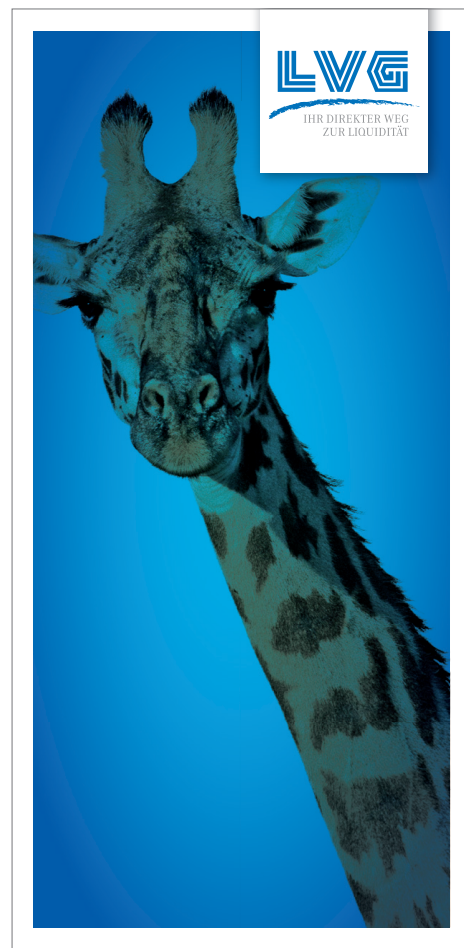
Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Dentallaboren entscheidende Vorteile verschafft. Eine Forderungsfinanzierung ermöglicht Ihnen sofortige Liquidität und einen flexiblen Finanzierungsspielraum. Ob für geplante Investitionen, um Verbindlichkeiten abzubauen oder um Ihren Kunden ein großzügiges Zahlungsziel zu gewähren, ohne dass diese selbst in Vorleistung gehen müssen.

Als erstes Unternehmen am Markt, das bereits seit 1983 Factoring für Dentallabore anbietet, verfügt die LVG sowohl über das feine Gespür für sensible Kundenbeziehungen als auch über die Kompetenz eines finanzstarken Partners. „Wir kennen die Sorgen und Probleme von Dentallaboren“, betont Werner Hörmann, Geschäftsführer LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Stuttgart. „Eine zuverlässige Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände bietet unseren Partnern Sicherheit und die finanziellen Freiräume, die sie benötigen.“

Doch wie funktioniert Factoring? Der Finanzdienstleister übernimmt Ihre Forderungen und zahlt stellvertretend für Ihre Kunden die Rechnungswerte aus. Im Falle der LVG innerhalb von 24 Stunden und bis zu 100 Prozent. Zudem übernimmt das inhabergeführte Unternehmen das Ausfallrisiko. Ein weiterer Vorteil für Dentallabore ist, dass die LVG bereits im Vorfeld Abschläge auf künftige abzukaufende Sammelaufstellungen auszahlt, wobei die Kosten in der Regel unterhalb der vom Labor gewährten Skontosätze liegen.

Das „Rundum-sorglos-Paket“ der LVG kann nun unverbindlich sechs Monate lang getestet werden.

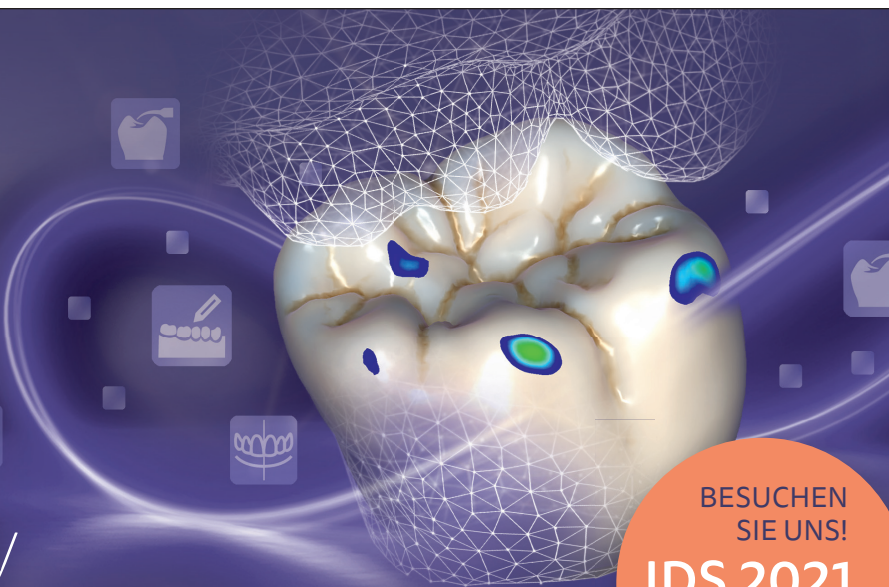
LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH • Tel.: +49 711 66671-0 • www.lvg.de



ANZEIGE

DentalCAD 3.0 Galway

Unendliche
Möglichkeiten
erleben – mit
Digital Dentistry



BESUCHEN
SIE UNS!
IDS 2021
Stand A-020
Halle 3.2

DentalCAD 3.0 Galway wirkt wie ein Turbo für Ihre Arbeitsabläufe: Instant Anatomic Morphing passt die Zahn Anatomie während der anatomischen Zahnplatzierung in Echtzeit an. Künstliche Intelligenz erkennt automatisch Gesichtsmerkmale und spart wertvolle Designzeit. Mehr Produktivität, mehr Indikationsvielfalt, mehr Möglichkeiten: mit dem *DentalCAD 3.0 Galway*-Upgrade.

Für Schnellentschlossene: Bewerbung für Hypercare-Phase

ceramill® DRS
DIRECT RESTORATION SOLUTION

AG.LIVE
PORTAL
PATIENTENFALL-SHARING

Jetzt sichern!
HYPERCARE-PAKET

www.ceramill-drs.com/de

© Amann Girrbach AG

Mit der im April vorgestellten Produktserie Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) erweitert Amann Girrbach seinen integrierten digitalen Workflow hin zum Zahnarzt und ermöglicht Laboren und Praxen im Team einen einfachen Einstieg in die vollständige Digitalisierung – und somit auch in die Fertigung von Zahnersatz am selben Tag (Same Day Dentistry). Die ersten Ceramill DRS Kits werden ab September in Deutschland ausgeliefert und in Betrieb genommen.

Schnellentschlossene haben die Möglichkeit, sich für einen der limitierten Plätze der sogenannten Hypercare-Phase zu bewerben und damit für sich und seine Labor- oder Praxispartner einen besonderen Support zu erhalten.

Für alle neuen Kunden des DRS-Systems stellt Amann Girrbach DRS-Spezialisten zur Verfügung, welche eine mühelose Organisation, Installation und Inbetriebnahme der Ceramill DRS Kits sicherstellen. Mithilfe von Trainings vor Ort und der Betreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner werden Zahntechniker und Zahnärzte in kürzester Zeit fit gemacht und können die Vorteile der Lösung gleich voll nutzen.

Das spezielle Hypercare-Paket umfasst zusätzlich folgende Extras:

Direkter Schnellzugang zum Amann Girrbach Helpdesk

Kostenlose Schulungen und Nachschulungen

Inkludierte Software- und Servicegebühren für das erste Nutzungsjahr

Unterstützung für das Patientenentertainment im Wartezimmer

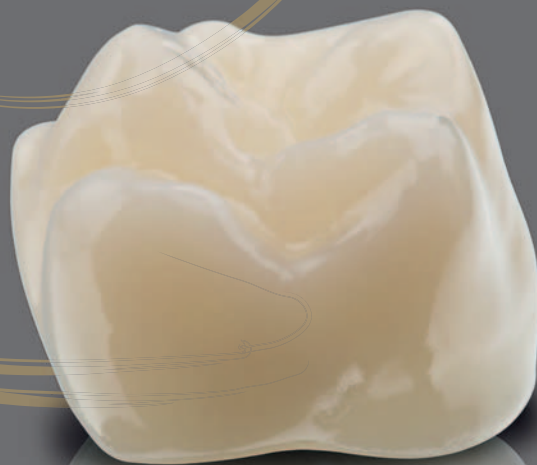
Kommunikation der Zusammenarbeit über die Kanäle von Amann Girrbach (z. B. Erfolgsgeschichten auf Social Media)

Ob Einstiegsvariante, das Ceramill DRS Connection Kit, oder vollständige Lösung: Das ist für die Anmeldung zur Hypercare-Phase nicht entscheidend. Bereits mit der Basisvariante, bestehend aus dem Intraoralscanner, der zugehörigen Scan-Software und der Anbindung an die digitale Plattform AG.Live, können die Vorteile der Digitalisierung voll genutzt werden.

Weitere Infos zu Ceramill DRS und die Gelegenheit zur Anmeldung für die Hypercare-Phase finden Sie unter www.ceramill-drs.com

Amann Girrbach AG • Tel.: +49 7321 957-100 • www.amanngirrbach.com

WUNSCHERFÜLLER



VarseoSmile Crown^{plus}

Das keramisch gefüllte Hybridmaterial für den 3D-Druck von permanenten Versorgung

DEFINITIV. SCHNELL. SCHÖN.

www.bego.com/wunsch-wird-wirklichkeit

Miteinander zum Erfolg

 **BEGO**

Warum zwei Multilayer eine gute Lösung sind



Bei der Wahl des richtigen Multilayer-Zirkonoxids kommt es auf eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren an. Zu den wichtigsten zählen Farbe, Festigkeit und Transluzenz – immer in Abhängigkeit von der Stumpffarbe und Wandstärke der Restauration. Die Imitation der natürlichen Zahnhartsubstanz erfordert einerseits Flexibilität bei Transluzenz und Farbe, andererseits muss das Augenmerk auch einer wirtschaftlichen Lagerhaltung im Labor gelten. Sagemax bietet zwei Multilayer-Zirkonoxid-Scheiben, die all diese Aspekte berücksichtigen und zusammen ein umfassendes Spektrum an ästhetischen vollkeramischen Lösungen bieten: NexxZr® T Multi und NexxZr® + Multi.

NexxZr T Multi

NexxZr T Multi ist ein Multilayer-Zirkonoxid (3Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) der neuesten Generation. 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 für die Herstellung monolithischer oder anatomisch reduzierter Einzelzahn- und Brückenversorgungen. Das speziell entwickelte Verlaufskonzept ändert die mechanischen sowie lichteptischen Eigenschaften des Materials fließend von zervikal zu inzisal. Der hochqualitative Herstellprozess sorgt selbst bei weitspannigen Restaurationen für ein spannungsfreies Sintern und hohe Passgenauigkeit.

NexxZr + Multi

NexxZr + Multi ist ein Multilayer-Zirkonoxid (4Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) mit natürlichem Farb- und Transluzenzverlauf und hoher Biegefestigkeit (880 MPa zervikal, 630 MPa inzisal). Diese Eigenschaften ermöglichen die Herstellung höchästhetischer monolithischer Einzelzahn- und Brückenversorgungen im Front- und Seitenzahnbereich. Der speziell eingestellte Transluzenzverlauf sorgt für eine gute Abdeckkraft im Zervikal- und eine erhöhte Transluzenz im Inzisalbereich. Der integrierte Farbverlauf sorgt zusätzlich für die effiziente Herstellung natürlich wirkender Restaurationen.



Bilder: © Sagemax GmbH

Sagemax GmbH • info@sagemax.com • www.sagemax.com

Like & Follow: NSK goes Social Media



Besonders zur Eröffnung oder Übernahme eines Dentallabors ist man damit konfrontiert, sich über viele Produkte und Unternehmen informieren zu müssen. Die sozialen Medien sind dabei mittlerweile zu einer ebenso wichtigen Informationsquelle geworden wie die Website eines Unternehmens. Daher bietet der Dentalinstrumente-Hersteller NSK Europe seit Anfang des Jahres auch spannende Details und Fakten zu den zahntechnischen Laborprodukten auf den Social-Media-Kanälen Instagram (@nskdentaleurope), Facebook (NSK Europe Deutschland) und LinkedIn (@NSK Dental Europe) an. Jetzt Fan werden!

NSK Europe GmbH • Tel.: +49 6196 77606-0 • www.nsk-europe.de

Jubiläumsendspurt mit Rabattaktionen

Der deutsche Hersteller von hochwertigen Dentalprodukten Müller-Omicron GmbH & Co. KG mit Sitz in Lindlar/NRW feiert sein 60-jähriges Bestehen. Heute ist das familiengeführte mittelständische Unternehmen ein international renommierter Anbieter von Abformmaterialien, zahntechnischen Silikonen und Desinfektionsmitteln. Das wachsende Portfolio erfreut sich bei Zahnarzt und Zahntechniker gleichermaßen größter Beliebtheit.

Ab dem 1. September 2021 startet Müller-Omicron mit einer breit angelegten Marketingaktion den Jubiläumsendspurt mit attraktiven Gratisangeboten und Jubiläumspaketen mit einem Sparvorteil von 25 Prozent und mehr. Darüber hinaus bietet ein Besuch auf dem neu konzipierten virtuellen Messestand im 360-Grad-Design nicht nur eine ganz neue Sichtweise auf Produkte und Innovationen, sondern auch exklusive Online-Jubiläumsangebote.

Ein Highlight: Der virtuelle Auftritt entspricht dem realen IDS-Messestand zu 100 Prozent. So können Kunden, trotz der Teilnahmeabsage des Medizinprodukteherstellers an der IDS 2021, zumindest digitale IDS-Messeluft schnuppern und sich einen Überblick über das Gesamtsortiment und Produktneuheiten verschaffen, egal, ob in der Praxis oder im Labor, im Büro oder von zu Hause aus.

Ein absoluter Mehrwert mit Erlebnischarakter – davon ist Jens Günther, Marketingleiter des Unternehmens, vollends überzeugt.

Virtueller Messestand

müller-omicron
DENTAL
DENTALPRODUKTE
MADE IN LINDLAR, GERMANY

60 ALLES QUALITÄT!
JAHRE 1961-2021

JUBILÄUMSENDSPURT!
JETZT TOP-ANGEBOTE SICHERN!
EXKLUSIVE ANGBOTE UND NEUHEITEN ERWARTEN
SIE AUF UNSEREM VIRTUELLEN MESSESTAND!

www.mueller-omicron.de

© Müller-Omicron GmbH & Co. KG

Müller-Omicron GmbH & Co. KG

Tel.: +49 2266 47420 • www.mueller-omicron.de

ANZEIGE

Bleiben Sie mit den E-Scannern der Generation Red auf dem Laufenden

Die E1, E2 und E3-Laborscanner wurden auf die Scan-Plattform der nächsten Generation umgestellt, der Plattform, auf der auch unser E4-Scanner läuft. Dadurch konnte eine 20 % höhere Geschwindigkeit als zuvor erzielt werden. Die E-Scanner der Roten Generation sind mit einem charakteristischen roten Ring ausgestattet und bieten eine optimierte Produktivität ohne zusätzliche Kosten. Weitere Informationen finden Sie unter www.3shape.com/en/scanners/lab/generation-red

20 % schneller,
zum selben erschwinglichen Preis!

Weitere Informationen zu Produkten erhalten Sie über contactus.de@3shape.com oder telefonisch unter +49 211 3367 2010



„Absolute Freiheit“ dank echter End-to-End-Workflows

Der CS 3800 zählt zu den leichtesten, kompaktesten und zuverlässigsten Drahtlosscannern auf dem Markt. Sein in Zusammenarbeit mit Studio F. A. Porsche entwickeltes schlankes, schnurloses Design sorgt dafür, dass der CS 3800 besser in der Hand liegt und dem Anwender erhöhten Komfort beim Scanvorgang bietet. Mit dem auf 16 x 14 mm vergrößerten Sichtfeld (Field of View, FOV) sowie der Tiefenschärfe von 21 mm bietet er diverse neue Möglichkeiten und erweitert als das neue Scanner-Spitzenmodell Carestream Dentals Portfolio von Intraoralscannern, welches auch den CS 3700 und den CS 3600 umfasst. Dank ihrer intuitiven Benutzeroberflächen sind alle drei Scanner ideal geeignet für alle, die ihren Workflow digitalisieren möchten.

„Digitales Ökosystem“

Der CS 3800 ebnet den Weg hin zur absoluten Freiheit mit allen Möglichkeiten eines echten End-to-End-Workflows.



Er stellt den Einstieg in ein offenes und flexibles „digitales Ökosystem“ dar, das Anwendern die Freiheit bietet, diejenigen Komponenten und Partner auszuwählen, die am besten zu dem von ihnen bevorzugten Workflow passen.

Carestream Dental

Tel.: +49 711 93779121 • www.carestreamdental.com/CS3800

Poliermaschinen mit Ergebnissen wie von Hand poliert

Das Verschleifen und Polieren von zahntechnischen Gerüsten ist eine zeitintensive, monotone und unbequeme Aufgabe. Da CADdent aus einem Dental-labor heraus entstanden ist, kennt das Augsburgische 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 Zeitersparnis 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.

CADdent bietet Ihnen bei Bedarf attraktive Leasing-Konditionen für alle DLYte-Maschinen.

Sie möchten die DLYte-Technologie live bei Ihnen am Labor erleben? Das Augsburgische Familienunternehmen kommt gerne mit seinem Demo-Fahrzeug und einer Poliermaschine direkt zu Ihnen.

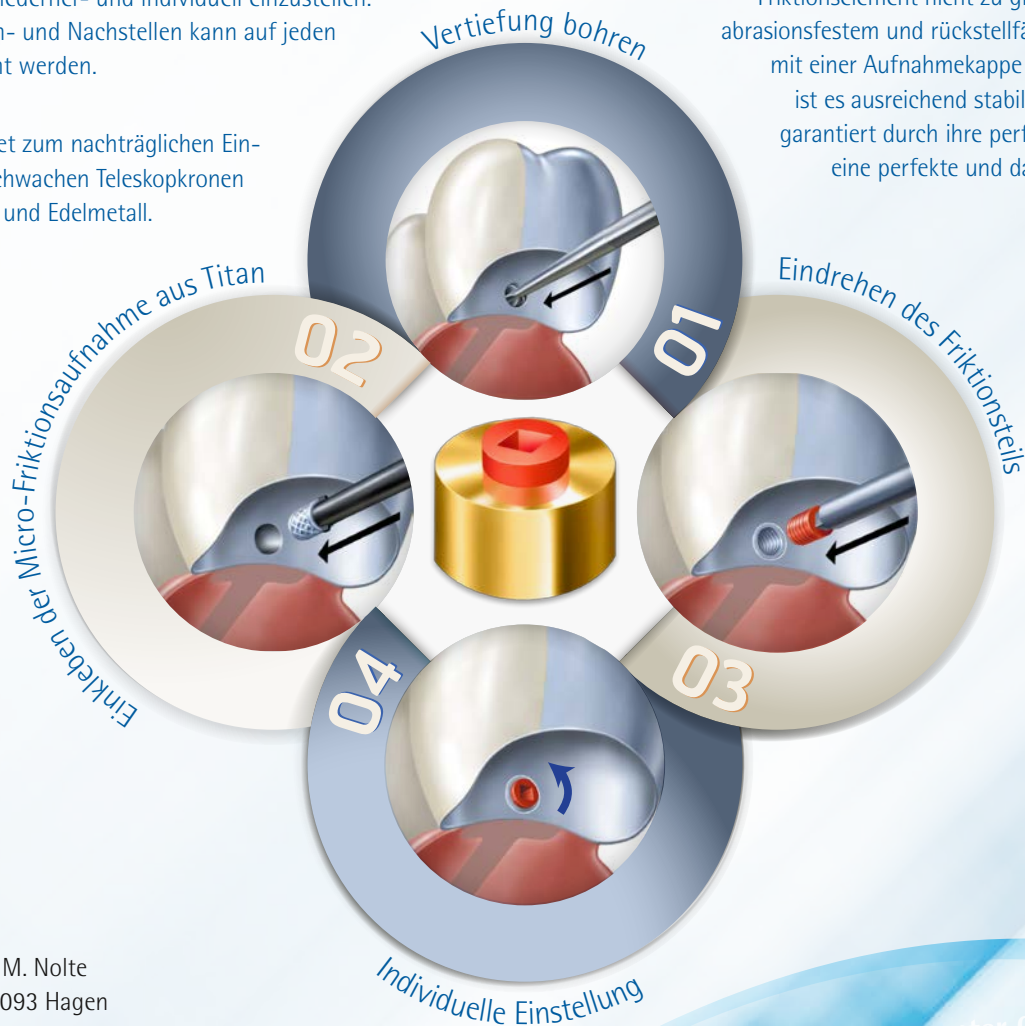
CADdent GmbH • Tel.: +49 821 5999965-0 • www.caddent.eu | www.cadtools.eu

FRISOFT – FÜR EINE PERFEKTE FRIKTION

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Frisoft ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionsschwachen Teleskopkronen für NEM, Galvano und Edelmetall.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.



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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Bitte senden Sie mir kostenloses Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€* bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekekappen (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

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

NexxZr.T

Explore sagemax zirconia. Experience esthetics.



NEU!



10%
Online-Rabatt-Code*
zirconianow
* auf die erste Bestellung



NexxZr S

High opacity.
High strength.



1370 MPa
30 % Transluzenz

NexxZr T

Translucent.
High strength.



1270 MPa
42 % Transluzenz

NexxZr T Multi

Multifunctional esthetics.
Multiple indications.



630 MPa
49 % Transluzenz
1170 MPa
42 % Transluzenz

NexxZr+

High translucent.
Esthetic zirconia.



1000 MPa (white)
880 MPa (preshaded)
46 % Transluzenz

NexxZr+ Multi

Natural esthetics.
Efficient process.



630 MPa
49 % Transluzenz
880 MPa
46 % 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 7300798, E: marcus.krage@sagemax.com