

ANZEIGE

ceramill® DRS
DIRECT RESTORATION SOLUTION

Die neue Dimension vereinter Zahnmedizin zwischen Labor und Praxis.

www.ceramill-drs.com

AMANNGIRRBACH

AG.LI.E PORTAL PATIENTENFALL-SHARING

Über 100 Tage MDR: Warnung vor Innovationshemmung

SPECTARIS fordert umfassenden Kapazitätsausbau der Benannten Stellen.



Die europäische Medizinprodukteverordnung (MDR) ist am 2. September 2021 seit 100 Tagen gültig. In einer ersten Zwischenbilanz warnt die Medizintechnik im Deutschen Industrieverband SPECTARIS

vor den innovationshemmenden Auswirkungen der neuen Verordnung auf die deutsche Medizintechnikbranche.

Trotz monatelanger Vorbereitungsphase wird in den ersten Wochen nach dem Anwendungsdatum der Verordnung klar: „Ohne erheblichen und in einigen Fällen unverhältnismäßigen Aufwand für die Unternehmen sind die neuen Regelungen nicht zu stemmen. In der aktuellen pandemischen Situation, noch immer beeinflusst von Beschränkungen, müssen wir mit gravierenden Innovationshemmnissen, Versorgungslücken und nicht zuletzt mit Preissteigerungen rechnen“, warnt Dr. Martin Leonhard, Vorsitzender der Medizintechnik bei SPECTARIS.

Bisher sind lediglich 22 der ursprünglich 55 Benannten Stellen aktuell befugt, im Rahmen der MDR tätig zu werden. Der entstehende Mangel an verfügbaren Benannten Stellen wird durch langwierige Benennungs- und Zertifizierungsverfahren von regelmäßig 18 bis 24 Monaten noch erschwert.

Rechtzeitiger Ausgleich

Um eine gesicherte Anwendung der MDR zu gewährleisten, fordert SPECTARIS deshalb einen umfassenden Kapazitätsausbau der Benannten Stellen sowie eine verbindliche Regelung der Bearbeitungszeiten mit den Unternehmen. Ziel ist es, den erheblichen Mehraufwand der Konformitätsbewertungsverfahren für Medizinprodukte auszugleichen und diese vor dem Auslaufen ihrer bestehenden Zertifikate rechtzeitig in die MDR zu überführen.



Neben dem im Zuge der MDR gestiegenen personellen und bürokratischen Aufwand schlagen bei den Unternehmen vor allem erheblich gestiegene Kosten zu Buche. Diese sind unter anderem auf deutliche Preissteigerungen der Benannten Stellen für Aufwendungen bei der Zertifizierung der Qualitätsmanagement-Systeme und Produkte sowie auf gestiegene behördliche Gebühren zurückzuführen. Hinzu kommen weitere Anforderungen aus Umweltvorschriften, gestiegene Rohstoffkosten, teurer werdende Vorprodukte und gestiegene Transportkosten. All dies hat zur Folge, dass Preissteigerungen bei vielen Herstellern unausweichlich werden könnten.

Quelle: SPECTARIS

Zu viel Ungesundes in Kinderprodukten

BZÄK fordert Beschränkungen für Lebensmittelwerbung.

Deutschlands Kinder nehmen zu viel Zucker, Fett und Salz zu sich – diese Fehlentwicklung haben die freiwilligen Regelungen der Lebensmittelindustrie kaum geändert. Das zeigt die jüngste Studie von foodwatch und der Deutschen Allianz Nichtübertragbare Krankheiten (DANK). Deren Befund: Immer noch enthalten 242 von 283 untersuchten Kinderprodukten (85,5 Prozent) zu viel Zucker, Fett oder Salz. Gemessen an den Kriterien der Weltgesundheitsorganisation (WHO) sollten diese Produkte nicht an Kinder vermarktet werden. Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) teilt die Forderungen nach einer Beschränkung der Lebensmittelwerbung für zuckerhaltige Lebensmittel für Kleinkinder. 2018 forderte sie auf Grundlage ihres Positionspapiers zur Bedeutung der Ernährung im Rahmen zahnmedizinischer

ANZEIGE

IID PRO Zir®
Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen

DAS ORIGINAL

www.dentona.de

Erkrankungen u. a. die Einführung einer verständlichen Lebensmittelkennzeichnung insbesondere im Hinblick u. a. auf den Zuckergehalt. Die Kennzeichnung von auf Kinder abzielenden Lebensmitteln muss hierbei besonders deutlich sein.

Quelle: BZÄK

ZT Kurz notiert

Tag der Zahngesundheit

Am 25. September ist Tag der Zahngesundheit. Das diesjährige Motto: „Gesund beginnt im Mund – Zündstoff“, im Mittelpunkt steht die Volkskrankheit Parodontitis.

Risiko Schwimmen

Eine australische Studie zeigt: Kinder, die auf hohem Niveau schwimmen, haben ein sechsmal höheres Risiko, Zahnverfärbungen zu erleiden.

ANZEIGE

20% IDS MESSE-RABATT

Halteelemente und Laborbedarf
Sichern Sie sich bis zum 30. September Ihren „Messe-Rabatt“ in Höhe von 20 % auf den regulären Netto-Warenwert der Si-tec Produkte.

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

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



Horst-Dieter Deusser
Obermeister ZTI Rhein-Main

Qualität und Natürlichkeit

Die Zahntechnik in Deutschland und Europa durchlief in den letzten Jahren eine Phase der Perfektionierung. Mit aktuellen Fertigungsmethoden verfügen wir dank CAD/CAM über viele früher unvorstellbare Werkstoffe und Verfahren. Das eröffnet auch Irrwege.

Wir erleben immer öfter extrem weiße Gebisse, die in Kameras blecken. Wie Comicfiguren, deren Zähne durch weiße Flächen, allenfalls Umriss substituiert werden. Wir sehen Fronten, die von Nicht-Zahnärzten per Aligner gerichtet wurden, ohne Rücksicht auf die Okklusion, und die Gesichtsmuskulatur spricht Bände darüber. Diese Menschen werden zu dentalen Avataren ihrer selbst. Falsch oder ärztlich nicht beratene Opfer von kurzlebigen Trends. Die Besten von uns beweisen täglich, dass es möglich ist, echte Schönheit zu schaffen, die Natur mit ihren kleinen Unregelmäßigkeiten nachzuahmen – wir können das!

Weg vom Machbaren zum Natürlichen

Zunehmend sind biologische Zusammenhänge, Werkstoffkunde und Verträglichkeit wichtig. Schlimm, wenn das Verwaltungsgericht (VG) München in seinem Urteil vom 27.05.2021 (Az.: M 17 K 19.1475) feststellt, dass es sich bei den Leistungen „Individuelles Charakterisieren“ und „Farbgebung durch Bemalen von Zahnersatz“ um lediglich nützliche, aber nicht notwendige zahntechnische Leistungen handelt. Aber Justitia trägt ja bekanntlich eine Augenbinde.

Verantwortung übernehmen

Wir stehen vor mehreren Dilemmata, die Antworten fordern: Wirtschaftlichkeit gegen Perfektion, Individualität gegen Menge, Arbeitsschutz gegen Schnelligkeit, Ökologie gegen Preisdumping, Ästhetik gegen Massentauglichkeit, Funktionalität gegen Mode. Deshalb brauchen wir ein Bekenntnis zur Verantwortung:

- Ausbildung und Fortbildung sind in Zahnmedizin und -technik die Basis und Lebensader des Berufs. Sie müssen finanzierbar sein und verdienen Förderung.

- Arbeitsplätze in der Zahnersatzversorgung sind wichtiger Teil des Mittelstandes und Motor für Technologie und Wohlstand.
- Die Dentalindustrie ist unverzichtbar. Ihre Produkte bedürfen in jedem Falle der Überprüfung und individuellen Weiterbearbeitung durch den qualifizierten Zahntechniker (Meister).
- Arbeitsschutz und Patientenschutz sind unabdingbar (unabhängig von Corona).
- Zahntechnik aus fernen Ländern ist ökologisch so schädlich wie ein Flug von Düsseldorf nach Köln. Patienten müssen das wissen. Kostenträger müssen dies bei ihrer Bezuschussung berücksichtigen.
- Zähne sind kein Mode-Accessoire, das gilt auch und besonders für die Zahnfarbe. Unvermeidbare Abstriche vom Natürlichen können nur einen wirtschaftlichen Kompromiss darstellen, niemals das Ziel einer seriösen Behandlung – diese Aussage gehört in die breite Öffentlichkeit.
- Die Beseitigung von Krankheiten, z. B. von Fehlstellungen, muss sich immer an der (zahn)ärztlichen Ethik orientieren und Okklusion und Funktion einschließen. Übertreibungen und Missbrauch sind als solche zu brandmarken und zu sanktionieren.
- Ethisch-moralisches Ziel muss es sein, Menschen unter Beachtung dieser Prämissen die größtmögliche orale Natürlichkeit wiederzugeben. Wir können uns das leisten!

kontakt

Horst-Dieter Deusser
Obermeister Zahntechniker-Innung Rhein-Main
Haus des Handwerks
Kettenhofweg 14–16
60325 Frankfurt am Main
hddeusser@gmail.com
www.zti-rhein-main.de

Zahnärztlicher Nachwuchs will in die Patientenversorgung

Neue Studie des IDZ zu Berufsansichten junger Zahnärztinnen und Zahnärzte.



Nahezu 90 Prozent der jungen Zahnärzt*innen kommen nach ihrem Studium in der Patientenversorgung an. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ). Demgegenüber liegt der Anteil berufstätiger Mediziner*innen an der ärztlichen Versorgung aktuell bei etwa 70 Prozent. Die Niederlassung in eigener Praxis ist für viele weiterhin das Ziel ihrer zahnärztlichen Berufsausübung. Dafür nehmen sie sich jedoch mehr Zeit als frühere Generationen und zeigen sich bereits zum Berufsbeginn ausgesprochen fortbildungsaffin. Das liegt

auch daran, dass viele Befragte sich kurz nach dem Studium noch nicht ausreichend auf die (betriebswirtschaftlichen) Erfordernisse in der Praxis vorbereitet fühlen. Auch die zunehmende Bürokratielast und die Ökonomisierung des Gesundheitswesens machen den Start in das Berufsleben nicht einfacher. Daher bilden sich junge Zahnärzt*innen vor ihrer Niederlassung intensiv fort und bereiten sich zielgerichtet auf neue, künftige Versorgungsbedarfe vor. Das sind einige zentrale Erkenntnisse der Studie, die sich auf wissenschaftlicher Basis mit den beruflichen Erfahrungen, Wünschen und

Sorgen junger Zahnärzt*innen in Deutschland befasst. Ein weiteres Ergebnis der Untersuchung: Es zeichnet sich keine Mainstream-Bewegung in Richtung Großstädte und Metropolen ab. Viele wollen in ihre Heimatregion zurück und dort ihre berufliche Existenz aufbauen. Das kann durchaus auch das „platte Land“ sein. Dennoch deutet sich in manchen ländlichen Regionen an, dass es hier künftig Probleme mit einer ausreichenden zahnärztlichen Niederlassung geben könnte.

Quelle: KZBV

Leipziger Zahntechniker ist Botschafter für das Handwerk

Mahmoud Aljawabra ist Teil der deutschlandweiten Imagekampagne.

Um zu zeigen, wie vielfältig Handwerk ist, und um junge Menschen für eine Ausbildung zu begeistern, wirbt das Handwerk mit einer bundesweiten Imagekampagne. Ende August war die Kampagne auf Plakaten, Bussen, online und im TV präsent. Im Mittelpunkt standen dabei drei echte Handwerkerinnen und Handwerker, die mit ihren Geschichten aufzeigen, wie zukunftsträchtig das Handwerk



schäftsführer Carsten Müller hat das Talent seines Praktikanten erkannt und ihm einen Ausbildungsplatz angeboten. Damit erfüllte sich für Mahmoud ein Kindheitstraum. Mahmoud liebt sein Handwerk, das filigranes Feingefühl und digitale Technologien vereint. Und er beherrscht es ausgesprochen gut, wie die glatte 1,0 bei der praktischen Gesellenprüfung beweist.

Der junge Zahntechniker hat ein ehrgeiziges Ziel, irgendwann Meister seines Fachs zu sein. „Das Erfüllende an der Arbeit ist, wenn der Zahnarzt anruft und sagt: ‚Der Zahn sitzt perfekt im Mund‘“, sagt er. Für Mahmoud ist der Beruf des Zahntechnikers gleich dem eines Künstlers.

Quelle:
Handwerkskammer zu Leipzig

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

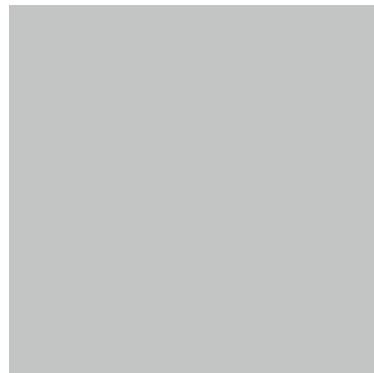
ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch



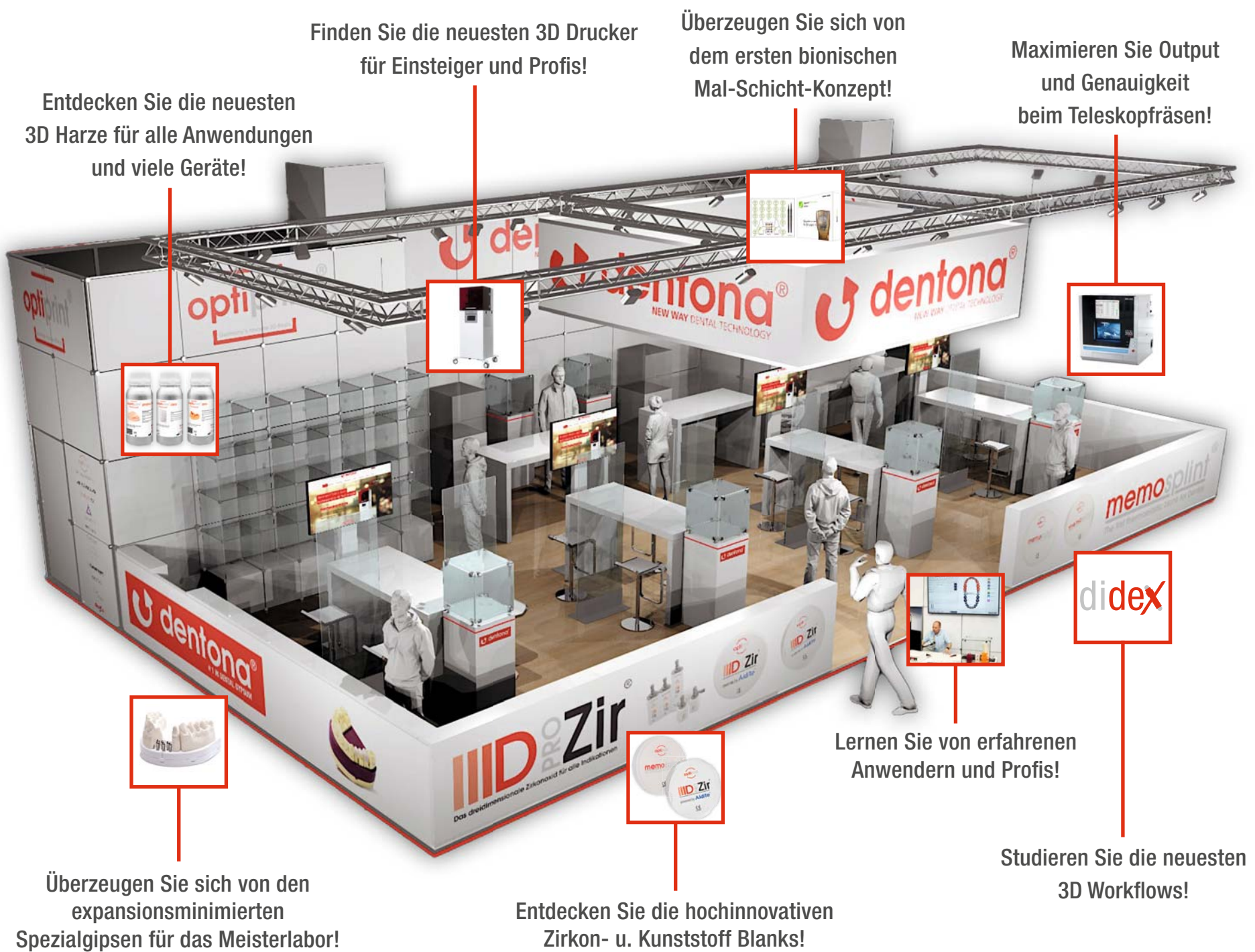
ist. Einer der Protagonisten war Mahmoud Aljawabra.

Mahmoud kam vor fünf Jahren aus Syrien über Jordanien nach Deutschland. Im ersten Jahr erlernte er die deutsche Sprache, im zweiten suchte er sich Praktika in Zahntechnikerlabors. Dazu gehörte auch die Avantgarde Dentaltechnik GmbH in Leipzig. Der Ge-



Kommen Sie auf den neuesten Stand!

Hochinnovative Geräte und viele begeisternde Material-Highlights warten auf Sie.



Finden Sie die neuesten 3D Drucker für Einsteiger und Profis!

Überzeugen Sie sich von dem ersten bionischen Mal-Schicht-Konzept!

Maximieren Sie Output und Genauigkeit beim Teleskopfräsen!

Entdecken Sie die neuesten 3D Harze für alle Anwendungen und viele Geräte!

Überzeugen Sie sich von den expansionsminimierten Spezialgipsen für das Meisterlabor!

Entdecken Sie die hochinnovativen Zirkon- u. Kunststoff Blanks!

Lernen Sie von erfahrenen Anwendern und Profis!

Studieren Sie die neuesten 3D Workflows!

didex

opti

dentona

memo splint

IIIID PRO Zir

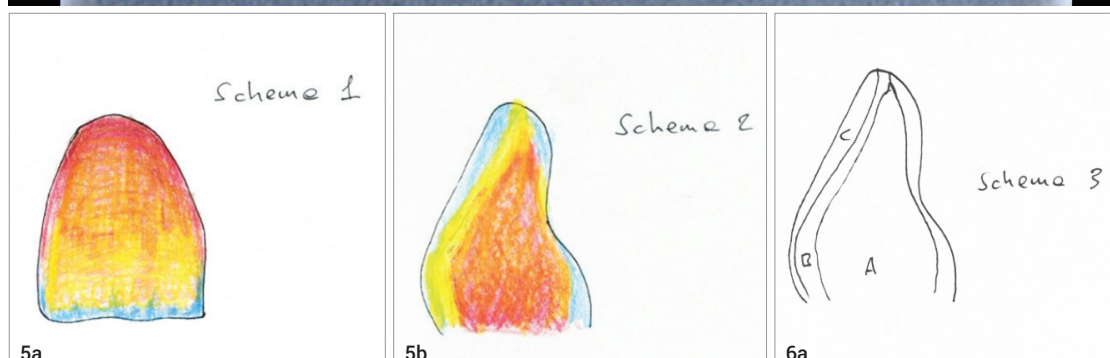
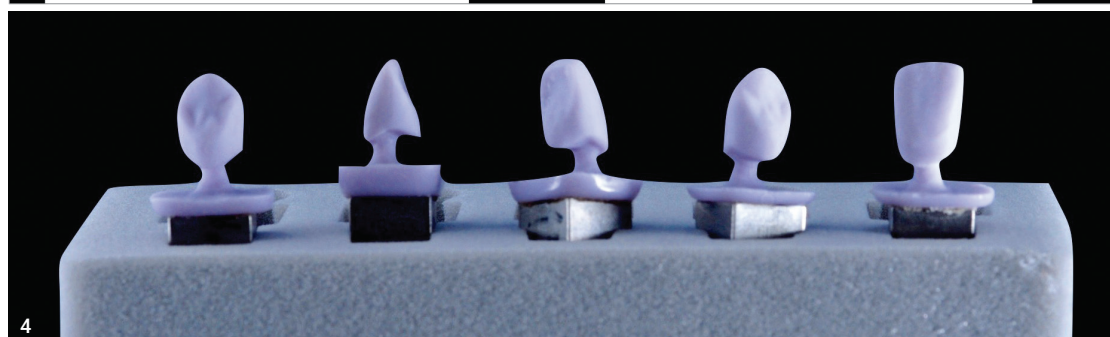
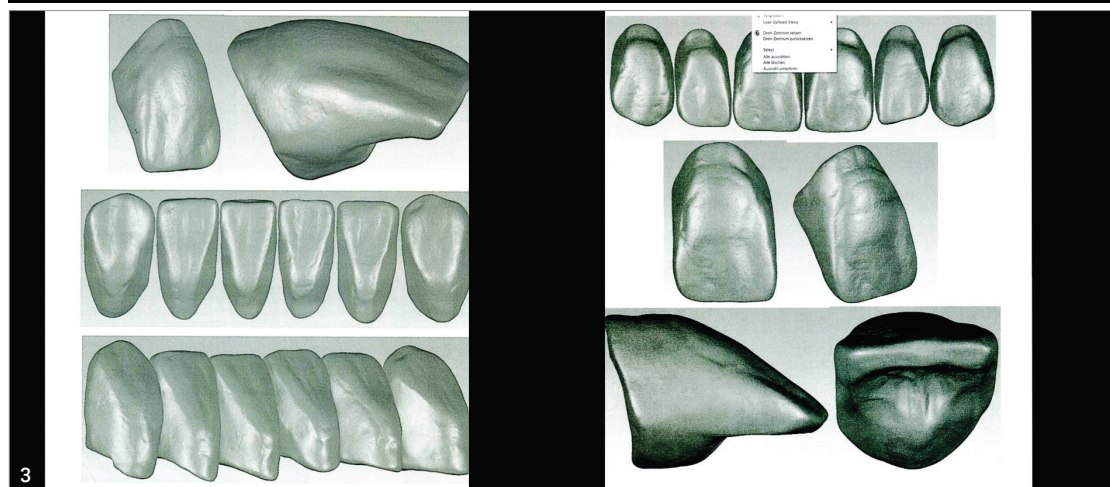
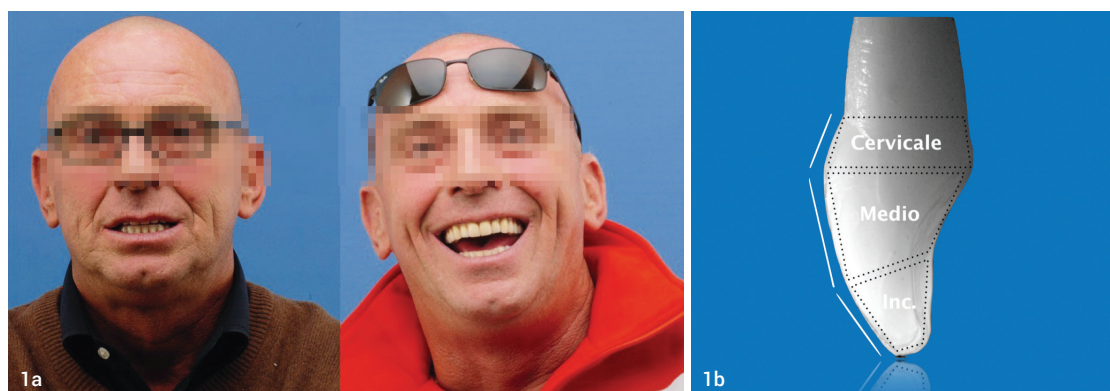
Das dreidimensionale Zirkonoxid für alle Indikationen

Abnehmbare Prothetik: Neue ästhetische Konzepte für die Kunden von morgen

Ein Bericht von ZTM Damiano Frigerio, Abteilung RZM der Universität Zürich.

Mit steigender Lebenserwartung sind Menschen zwischen 50 und 70 die neuen jungen Älteren, also Menschen mit einem aktiven Leben, die in der Zukunft Chancen sehen. Darüber hinaus wissen wir, dass soziale Kontakte und Zusammenleben die Qualität der eigenen Zahnpflege verbessert. Unter diesen Bedingungen ändert sich auch die Einstellung zum eigenen Körper und dem Erscheinungsbild. Dabei sieht man, wie sich die Menschen allmählich verändern und ihr Aussehen immer mehr verjüngen (Abb. 1a). Zahnrekonstruktionen müssen diese neuen Gegebenheiten berücksichtigen, ohne in einen stereotypen Hollywood-Stil zu verfallen, bei dem das natürliche durch ein falsches, künstliches Aussehen ersetzt wird.

Abb. 1a: Die jungen Älteren verändern sich allmählich und verjüngen ihr Aussehen immer mehr. © Mit freundlicher Genehmigung von Dr. med. dent. Fidel Ruggia) **Abb. 1b:** Bei natürlichen Zähnen lassen sich die Frontflächen entlang von drei Linien unterteilen: 1. zervikal, 2. mesial, 3. inzisal. © Mit freundlicher Genehmigung von Dr. med. dent. Alessandro Pedrali Noy) **Abb. 2 bis 4:** Prototypen aus Lithiumdisilikat. **Abb. 5a bis 6b:** Entwurf der Schichtstruktur. © Damiano Frigerio)



Die Suche nach einem Gleichgewicht zwischen Ästhetik für junge Ältere und natürlichem Aussehen beginnt bereits bei der Verwendung der dafür geeigneten Materialien und Produkte. Einen Prothesenzahn mit diesem Konzept und Stil zu entwerfen war der Ausgangspunkt für die Entwicklung des PhysioSelect® TCR. Wenn die gute Funktionsfähigkeit einer Prothese sich in der Lebensqualität niederschlägt, trägt die Kaustabilität von Vollprothesen ganz offensichtlich zur Lebensqualität der Patienten bei.

Bio-Emulations-Konzept

Bei der kontinuierlichen Suche nach Produkten zur Rekonstruktion von ganz oder teilweise verlorenen Zähnen oder bei festsitzenden oder abnehmbaren Implantatrekonstruktionen stellt die Entwicklung vorgefertigter Zähne den Industrial Dental Designer vor spannende Herausforderungen. Zunächst ist die Form des natürlichen Zahns zu berücksichtigen (Abb. 1b). Bei natürlichen Zähnen lassen sich die Frontflächen entlang von drei Linien unterteilen: a) zervikal, b) mesial, c) inzisal.

Die korrekte Beachtung dieser Linien geben dem Zahn die natürlich aussehenden Lichtreflexe und die richtige Positionierung zur Stützung der Lippen und des Lächelns. Aus diesem Grund wurde jede vorgefertigte Zahnform speziell erarbeitet und eine Korrekturstrategie geplant.

Die folgende Wachmodellierung und Digitalisierung der Wachsabdrücke war der nächste Schritt, ebenso wie die Erstellung von Prototypen aus Lithiumdisilikat (Abb. 2 bis 4). Der vorgestellte und erörterte Entwurf der Schichtstruktur (Abb. 5a bis 6b) wurde dann dankenswerterweise höchst professionell von Candulor angefertigt.

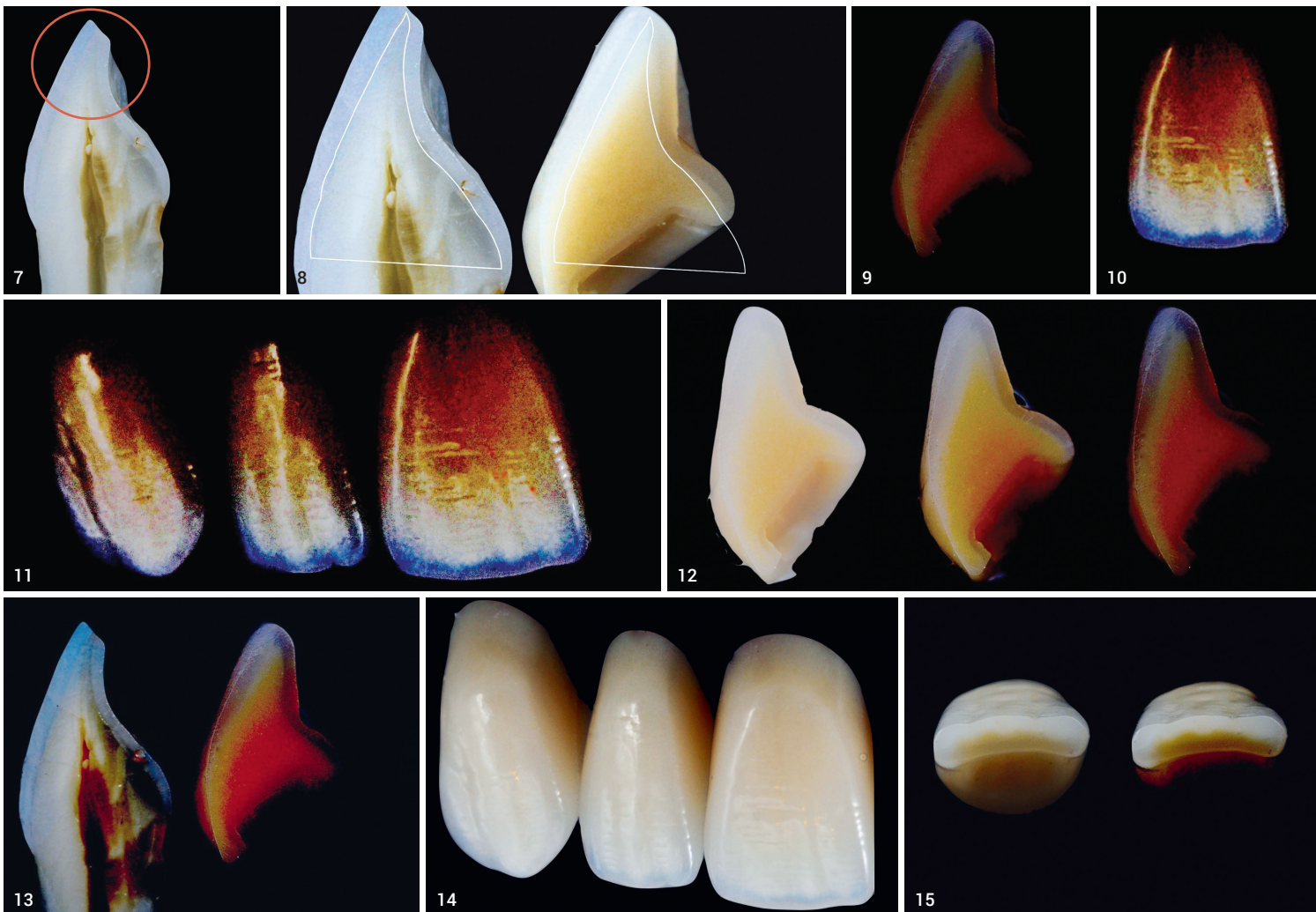


Abb. 7: Dentin, das bis zum inzisalen Rand heranreicht. **Abb. 8:** Realisierung der Schichtstruktur nach dem Konzept der Bio-Emulation. links: Querschnitt natürlicher Zahn, rechts: Querschnitt PhysioSelect® TCR **Abb. 9:** Querschnitt PhysioSelect® TCR. **Abb. 10 und 11:** Querschnitt PhysioSelect® TCR (bukale Ansicht). **Abb. 12:** Querschnitt PhysioSelect® TCR mit gradueller Kontrastzunahme. **Abb. 13:** Querschnitt natürlicher Zahn und PhysioSelect® TCR. **Abb. 14:** Mikrostruktur PhysioSelect® TCR. **Abb. 15:** Makrostruktur PhysioSelect® TCR. (© Damiano Frigerio)

Natürlich erfordert ein Bio-Emulations-Konzept die korrekte Nachahmung aller Merkmale eines natürlichen Zahns: Form, Farbe, Schichtungsverlauf und Oberflächenrelief. In Bezug auf den Schichtungsverlauf lässt sich beim natürlichen Zahn feststellen, dass der Schmelz unterschiedlich dick ist und das Dentin bis zum inzisalen Rand heranreicht (Abb. 7). Abbildung 8 zeigt die anschließende Realisierung der Schichtstruktur nach dem Konzept der Bio-Emulation. Durch Erhöhung des Kontrasts in den Querschnittsfotos der PhysioSelect® TCR Zähne ist erkennbar, dass der Entwurf der Schichtstruktur dem Endprodukt entspricht (Abb. 9 bis 13). Bei der Oberfläche haben wir versucht, durch Mikrostruktur (Abb. 14)

neue ästhetische Konzepte berücksichtigen. Die modernen Analysemöglichkeiten durch Software sind noch zu unreif, um zufriedenstellende Ergebnisse zu erreichen. Eine fotografische Unterstützung kann uns Hinweise und Informationen für die Totalrekonstruktion geben (Abb. 16). Ziel ist dabei die Harmonie zwischen Alter und Gesichtszügen, aber auch Lächeln und Lebensstil und vor allem zwischen Lächeln und Lebenserwartung. Die Konfektionszähne müssen diese Aspekte berücksichtigen und unseren Totalrekonstruktionen Frische verleihen. Beim Lächeln des Patienten sind die Position der Zähne und Schichtstruktur, die Beschaffenheit und natürlich Form und Farbe unerlässlich, damit es unmittelbar natürlich aussieht. Wir dürfen nicht vergessen, dass der inzisale Rand mit seiner Schichtstruktur sichtbar sein muss, und zwar auch noch, nachdem die Abriebflächen angepasst wurden. In Abbildung 17 sieht man Details der Schichtstruktur im Inzisalbereich und den Ausschnitt, der beim Lächeln sichtbar wird (ausgenommen die Fälle von Zahnfleischlächeln).

Kunststoffprothese AESTHETIC BLUE 34 mit Farben AESTHETIC Intensive Colors von Candulor.

Zahnformen

Die Auswahl der Zähne sollte nicht von festen Vorstellungen wie Geschlecht oder Alter abhängen. Im vorliegenden Fall wurde eine Form aus

der maskulinen Gruppe (Gruppe 7) gewählt, die jedoch gut zu dem femininen Gesicht passt (Abb. 18). Die Aufstellmethode von Prof. Dr. A. Gerber (Mikro-Kondylus in der Mikro-Fossa) ist die aktuelle Methode, nach der wir arbeiten (Abb. 19). Die Aufstellung erfolgte in diesem Fall mit einer normalen

ANZEIGE

Unsere seit Jahren dauerhaft günstigen **Reparatur-Festpreise.** Qualität made in Germany. Mehr unter www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

und Makrostruktur (Abb. 15) ein natürliches Aussehen zu erreichen, ohne eine zu starke Rauigkeit entstehen zu lassen, welche Plaqueablagerungen begünstigt hätte.

Rekonstruktionen nach der Philosophie der jungen Älteren

Rekonstruktionen nach der Philosophie der jungen Älteren müssen

Fallbericht

Hier stellen wir einen Fall vor, der an der Universität Zürich in der Klinik für Rekonstruktive Zahnmedizin (RZM, UZH) unter der Leitung von Prof. Dr. Dr. h.c. C. Hämmerle von der Oberärztin Frau Dr. med. dent. Bruna Ernst realisiert wurde: 59-jährige Patientin mit totaler Zahnlosigkeit, prothetische Versorgung nach der Methode von Prof. Dr. A. Gerber mit den Zähnen PhysioSelect® TCR, Form 786 und 64, Farbe A2 und Condyliform II NFC+, Farbe M2.

ANZEIGE

Zirkonzahn®

VIDEO

INTELLIGENTES STEGDESIGN

GRAZILE VERSORGUNG TROTZ PALATINAL GESETZTER IMPLANTATE

- **Bartplatte:** Spezielles Stegdesign, bei dem der Steg geometrisch an die palatinale Fläche des Wax-up's angepasst wird
- **Gingiva-Composites:** Zur Verblendung von Kunststoffgerüsten; ermöglichen die individuelle Gestaltung des Gingivaanteils
- **Abro® Basic Mono & Abro® Basic Multistratum®:** Kunststoff mit verbesserten Transluzenzwerten, hoher Biegefestigkeit und Bruchstabilität sowie hoher Abrasionsbeständigkeit. Speziell zur Herstellung von Prothesenzähnen, Langzeitprovisorien sowie vielfältigen Sekundär- und Tertiärstrukturen



Abb. 16: Eine fotografische Unterstützung kann uns Hinweise und Informationen für die Totalrekonstruktion geben. (© Mit freundlicher Genehmigung von Dr. med. dent. Massimo Ciocco) **Abb. 17:** Details der Schichtstruktur im Inzisalbereich und Ausschnitt, der beim Lächeln sichtbar wird. **Abb. 18:** PhysioSelect® TCR aus der maskulinen Gruppe 7. **Abb. 19:** Aufstellmethode von Prof. Dr. A. Gerber. **Abb. 20 a bis c:** Aufstellung mit normaler Okklusion. **Abb. 21:** Individualisierte Färbung mit den AESTHETIC Intensive Colors von Candulor. **Abb. 22 bis 24:** Glückliche Patientin mit fertiggestellter Prothese. (© Damiano Frigerio)

Danksagung

Frau Dr. med. dent. B. Ernst für die langjährige, meisterhafte Ästhetik realisierter Vollprothesen. Prof. Dr. Dr. h.c. C. Hämmerle, Klinikdirektor RZM der Universität Zürich, wo ich seit inzwischen 20 Jahren Schulungen abhalte und woher der Fallbericht stammt. Prof. Dr.

Sandro Palla für alles, was ich von ihm gelernt habe. Dr. med. dent. Fidel Ruggia, mit dem ich zusammenarbeite, seit er Oberarzt an der Universität Zürich mit dem Fall 1a war. Dr. med. dent. Massimo Ciocco aus Lugano für die angenehme tägliche Zusammenarbeit seit nunmehr 20 Jahren und für den Fall in Abbildung 16. Dr. med. dent. Alessandro Pedrali Noy für Abbildung 1b. Nicht zuletzt möchte ich ZT Marisa Fieni für die aktive und wichtige

Kooperation bei der Entwicklung des PhysioSelect® TCR Zahns danken sowie meinem Team vom Labor Estetiker in Lugano für ihre kontinuierliche Unterstützung.

Okklusion, da durch die Knochenresorption keine gekreuzte Aufstellung gegeben war (Abb. 20a bis c).

Natürlich gehört auch die Individualisierung des Schilfs zum Stand der Technik bei der Versorgung mit einer Vollprothese. Insbesondere in den heutigen Gesellschaften von Menschen unterschiedlicher

Herkunft können wir uns bei pigmentierter Mukosa nicht mit Standardfarben zufriedengeben. Unsere Aufgabe ist es, dem Lächeln unserer Patienten Natürlichkeit und Selbstvertrauen zu verleihen. Zu diesem Zweck verfügen wir heute über intensive Farben, die zur Grundfarbe des Kunststoffes hinzugefügt werden, um eine indi-

vidualisierte Färbung zu erreichen (Abb. 21).

Mit den individuellen Farbmustern (Abb. 22) nach Dr. med. dent. B. Mandolesi und der Reproduktion der Komposite entsprechend den ausgewählten Farben erhält man echt aussehende Farbgebungen (Abb. 23 und 24).

kontakt

ZTM Damiano Frigerio
Klinik für Rekonstruktive
Zahnmedizin, Universität Zürich



Wir stellen nicht aus, haben aber ein unschlagbares IDS-Angebot für Sie:

200%
AUF ALLE ARTIKEL!*

*Vom 10. bis 25. September 2021 bestellen auf
www.maelzer-dental.de oder unter 05033 / 963 099-0*

mälzer dental 
FLEXIBEL. KOMPATIBEL. PASSGENAU.

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Vertrieb leicht gemacht

Frage: Ich bin Inhaberin bzw. Inhaber eines mittelgroßen Labors und habe damit viele Aufgaben. Dabei fällt es mir manchmal schwer, ein Thema zu finden, mit dem ich mal wieder zu meinen Zielkunden gehen kann. Geht das einfacher?

Vermutlich teilen Sie dieses Schicksal mit den allermeisten Laborinhabenden, die in Ihrer Größe oder kleiner sind. Denn die Anzahl der Aufgaben reduziert sich erst ab einer bestimmten Unternehmensgröße. Bis dahin bleibt oft nur die Möglichkeit, sich für bestimmte Aufgaben von externen Dienstleistenden unterstützen zu lassen. Damit Ihnen das Bedienen Ihrer Aufgaben noch besser gelingt, sollten Sie einen Aktivitäten- und Kapazitätenplan erstellen.

Mit dem Kapazitätenplan legen Sie auf Basis Ihres Vertriebsbedarfs fest, wie viel Vertrieb Sie konsequent und konstant machen müssen, um am Ende des Jahres den geplanten und/oder notwendigen Umsatz generiert zu haben. Dem Aktivitätenplan entnehmen Sie, auf welche Art und Weise und mit welchen Mitteln bzw. Themen Sie Vertrieb machen wollen. Bei der Art und Weise werden persönlicher und digitaler Vertrieb sowie Kampagnenvertrieb unterschieden.

Persönlicher Vertrieb

Persönlicher Vertrieb bedeutet in Ihrem Fall immer Zeitbedarf, denn Sie nehmen persönlich Kontakt zu den gewünschten Zielkunden auf. Im Rahmen des persönlichen Vertriebs sind die Themen eine gesunde Mischung aus Technik, Dienstleistung Ihres Unternehmens, Einladungen zu geplanten Veranstaltungen sowie Goodies in Form von liebevollen Kleinigkeiten, die die Freundschaft erhalten respektive aufbauen. Pro Monat wählen Sie ein Thema, denn schließlich wollen Sie ja Ihre Zielkunden einmal pro Monat kontaktieren.

Digitaler Vertrieb

Digitaler Vertrieb meint Aktivitäten über die sozialen Medien. Für Ihren digitalen Vertrieb erstellen Sie einen Redaktionsplan für Ihre sozialen Kanäle. Hier reicht allerdings ein Post pro Monat nicht aus. Sinnvollerweise bespielen Sie Ihre sozialen Kanäle mindestens ein bis zweimal pro Woche. Eine Mi-

schung aus Laboralltag, Technik, Personen, Spaß und anlassbezogenen Inhalten hat sich als vielversprechend bewährt. Bitte achten Sie hier auf die Qualität Ihrer Posts nicht nur im Hinblick auf den Inhalt, sondern auch im Hinblick auf die Qualität des Bildmaterials. Selbstverständlich kann hin und wieder ein Schnappschuss dabei sein, grundsätzlich sollten Ihre Posts allerdings immer einem von Ihnen gewählten Design folgen.

Kampagnenvertrieb

Beim Kampagnenvertrieb dreht sich alles um Buchstaben – entweder als Mail oder per Post an den entsprechenden Empfänger zugestellt. Hierbei können Sie sich einzelne Themen aus dem persönlichen Vertrieb zunutze machen. Lassen Sie die ausgewählten Themen professionell in eine Form gießen, die es Ihnen erlaubt, diese sowohl im persönlichen Vertrieb wie auch zur postalischen Versendung zu verwenden. Auch hier kommt es auf die Professionalität der Aufmachung an. Die Medien repräsentieren Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Positionierung. Achten Sie darauf, dass Sie nur das weitergeben, was für Sie und Ihr Unternehmen steht.

Die Planung der Inhalte für die einzelnen Vertriebswege benötigt ein wenig Hirnschmalz, spart Ihnen dann aber unterjährig viel Zeit und am Ende damit auch viel Geld.

kontakt

Claudia Huhn –
Beratung Coaching Training
Tel.: +49 2739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Infos zur Autorin



Der aufgeklärte Patient



Ein Beitrag von Christian Streckert.

Ein Besuch beim Zahnarzt löst bei vielen Menschen nach wie vor ein mulmiges Gefühl aus. Die Angst vor einer Behandlung und damit verbundenen Schmerzen ist groß. Dabei sind heutzutage Eingriffe sehr sanft und sicher. Auch wenn einmal eine größere Behandlung ansteht, gibt es keinen Grund zur Panik. Die meisten Patientinnen und Patienten wissen leider dennoch nach wie vor nicht genau, was auf sie zukommt. Deshalb sind verständliche Informationen in der Zahnmedizin so wichtig.

Kommunikation und Information sind die Basis für eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Behandelndem und Patienten – gerade dann, wenn eventuell größere Eingriffe mit einer prothetischen Versorgung geplant werden. Im Dialog zwischen Zahnarzt, Dentallabor und Patient sollten alle Fragen im Vorfeld geklärt werden. Was so einfach klingt, ist in der Praxis oftmals dennoch schwierig.

Komplexe Sachverhalte brauchen Bilder

Welche Implantatlösungen gibt es? Wie verläuft der Eingriff? Warum stehen verschiedene Materialien zur Auswahl? Ständige Fortschritte und Erneuerungen in der Zahnmedizin bilden einen komplexen Themenbereich, der für die meisten Patienten nur selten verständlich und greifbar ist. Aufklärung und Beratung führen zu einem vertrauensvollen Verhältnis zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Patient. Doch wie und wo können sich Patienten informieren? Was kann der Zahnarzt oder Laborinhaber tun, um seine Patienten nicht mit Fachbegriffen zu überfrachten?



1



2



3



4

Abb. 1: Eine prothetische Versorgung auf einem Implantat im Frontzahnbereich. Abb. 2: Eine Vollkeramikkrone wird auf einen zuvor präparierten Backenzahn gesetzt. Abb. 3: Die Zahnfleischtasche wird zur optimalen Keim- und Bakterienreduktion mit Laserlicht behandelt. Abb. 4: Die Vollprothese wird auf vier Implantaten getragen. (© dentalmedia GmbH)



© Pressmaster/Shutterstock.com

trationen und Animationen zeigen Patienten anschaulich, wie ein Eingriff funktioniert. Doch auch hier ist es wichtig, auf Details zu achten“, erklärt Christian Streckert, Geschäftsführer der Agentur dentalmedia in Essen. Seit 18 Jahren betreut er Kunden aus der Dentalbranche. „Wir arbeiten mit Fachärzten, Grafikern sowie IT-Spezialisten zusammen und haben ein ineinandergreifendes und von der Industrie unabhängiges System entwickelt, um Patienten verständlich zu informieren. Dazu gehören Karten, Tafeln, Illustrationen, Animationen und eine kostenlose App, die der Zahnarzt auf seinem Tablet im Gespräch mit dem Patienten einsetzen kann“, erläutert Christian Streckert.

Wer sich etwa über Implantate informieren möchte, sieht anhand einer Grafik zunächst den Aufbau der künstlichen Zahnwurzel, die in Stichworten beschrieben wird. Eine kurze, vertonte Animation von eineinhalb Minuten veranschaulicht den Ablauf der Behandlung. Auf der Website der Zahnarztpraxis oder des Labors steht weiterer Content, der zusätzliche Informationen liefert, zur Verfügung. Der Patient kann entscheiden, wie tief er in das Thema eintauchen möchte.

Wer im Internet nach dem Wort „Implantat“ sucht, erhält in weniger als einer Sekunde etwa 3.320.000 Ergebnisse. Wie soll sich da ein Patient zurechtfinden? Ganz zu schweigen von Bildern, die eher abschreckend als aufklärend wirken. Den direkten Kontakt zum Patienten hat der Zahnarzt oder, im weiteren Verlauf einer Behandlung, der Zahntechniker aus dem Dentallabor, der beispielsweise die Farb-anpassung des Zahnersatzes mit dem Patienten bespricht. Hier ist der Experte gefragt, welcher den Patienten mit den relevanten Inhalten abholt.

Seriöse Inhalte sind objektiv

Viele Hersteller bieten Informationen zu ihren eigenen Produkten. Mit kleinen Videoclips, Bildern oder Broschüren werden die Vorteile von Implantaten, transparenten Schienen zur Zahnkorrektur oder Kronen und Brücken beschrieben. Doch dabei handelt es sich in den meisten Fällen um Werbeversprechen und keine objektiven Inhalte. Das merkt auch der Patient. Deshalb haben sich einige Fachagenturen, Gesellschaften und Portale auf den Bereich der Zahnmedizin spezialisiert und bieten hochwertige, objektive Informationen für Patienten. Die Qualität der Inhalte schwankt. Experten erkennen die Unterschiede, Laien oftmals nicht. Was zeichnet „gute“ Patienteninformationen aus? „Wichtig ist, komplexe Inhalte auf das Wesentliche zu reduzieren. Fachliche Illus-

Kommunikation von Zahnarzt und Laborinhaber optimieren

Wer gut informiert ist, kann die richtige Entscheidung über die eigene Gesundheit treffen. Gerade, wenn es um Zahnersatz geht, der für viele Menschen eine große Rolle spielt, sollten sich Patienten die Zeit nehmen. Oftmals wird aus dem Bauch entschieden. „Warum sollte ich eine hochwertige Krone nehmen, wenn es eine günstige Alternative gibt?“, lautet die Devise. Dabei kann es sinnvoller sein, an anderer Stelle zu sparen, aber nicht, wenn es um das eigene Wohlbefinden geht. Eine hochwertige Prothetik ist zwar in der Regel teurer, dafür sitzt sie perfekt, wirkt natürlich und hält länger. Auch in puncto Material gibt es deutliche Unterschiede. Hierzulande verwenden die meisten Dentalabore CE-geprüfte Materialien, die biokompatibel sind, keine Allergien auslösen und mit einem Qualitätssiegel versehen sind.

„Wer billig kauft, kauft zweimal – dieser Spruch bewahrheitet sich oftmals in der Realität. Deshalb ist es ratsam, Vor- und Nachteile zu kennen und genau abzuwägen. Die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor verkürzt sich, wenn der Patient verständlich informiert wurde“, so der Essener Geschäftsführer. Gute Patienteninformationen enthalten zudem Angaben über Verfasser und Quellen und basieren auf wissenschaftlichen Grundlagen. Sie sind für Laien leicht verständlich, objektiv geschrieben und informieren auch über mögliche Alternativen.

Fazit

Im Austausch zwischen Zahnarzt und Laborinhaber sollte der Patient stärker in den Fokus gerückt werden. Digitale Medien sind heutzutage für jeden zugänglich und die Chance, seine Zielgruppe schnell, seriös und verständlich zu informie-

liche Patienteninformationsmittel zur Verfügung stellt, die unabhängig von Herstellerinteressen entwickelt wurden. Diese Informationen helfen, das gemeinsame Produkt von Zahnarzt und Labor – die Prothetik – dem Patienten näherzubringen, es zu verstehen und sich hieraus für das „Richtige“ zu entschei-

„Wichtig ist, komplexe Inhalte auf das Wesentliche zu reduzieren. Fachliche Illustrationen und Animationen zeigen Patienten anschaulich, wie ein Eingriff funktioniert. Doch auch hier ist es wichtig, auf Details zu achten.“

ren, groß. Zufriedene Patienten sind die beste Referenz für Zahnmediziner und -techniker. Eine passende Synergie entsteht, wenn das Labor dem Zahnarzt leichte und verständ-

den. Zudem ist diese aktive Bindung des Zahnarztes an das Labor eine Synergie, von der der Patient, der Zahnarzt und natürlich auch das Labor langfristig profitieren.

Kontakt



Infos zum Autor

Christian Streckert
Geschäftsführer
dentalmedia GmbH
Talbogen 5
45133 Essen
Tel.: +49 201 4765062
info@dentalmedia.de
www.dentalmedia.de

ANZEIGE

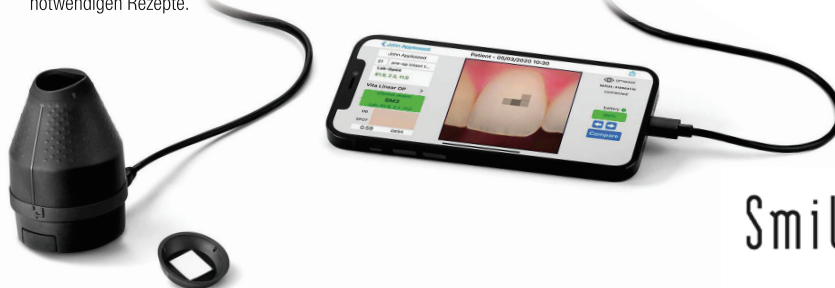


DIGITALE FARBANPASSUNG: DIGITALE FARBE IN DER HANDFLÄCHE !

Seit Menschengedenken versuchen Entwickler und Enthusiasten, Alternativen zur Verwendung kommerzieller Färbemittel zu finden, um eine Farbe in den Mund zu bekommen. Die beste Lösung war bisher, eigene Muster und Farbschlüssel aus den tatsächlich verwendeten Materialien, Keramik oder Komposit, anzufertigen. Die eigentliche Farbnahme ist immer noch analog und muss durch solide Erfahrung untermauert werden, um eine zuverlässige Interpretation zu gewährleisten.

OPTISHADE STYLEITALIANO bietet eine neue Lösung für die Beurteilung der Farbgebung im Mund. Nie zuvor hat ein digitales Farbmessgerät eine solche Präzision und Wiederholbarkeit geboten. Der gemessene Farbton wird in L*a*b*-Koordinaten kommuniziert, universelle Werte in der Welt der Farbmeterik, eindeutig und vom Anwender leicht zu interpretieren. Diese L*a*b*-Koordinaten sind entweder:

- verwendet und mit den gängigsten handelsüblichen Farbschlüsseln verglichen, die in der Datenbank Ihres OPTISHADE STYLEITALIANO gespeichert sind,
- oder in die Software Matisse exportiert werden, die für Sie alle für den jeweiligen Fall notwendigen Rezepte.



Smile Line ☺
Europe GmbH

Digitalisierung als Türöffner für mehr Frauen in Führungspositionen?

Studentin untersucht Einfluss auf die Situation der weiblichen Führungskräfte im Gesundheitswesen.

Durch die forcierte Digitalisierung während der Coronapandemie hat sich auch die Arbeitswelt im Gesundheitssektor spürbar verändert. Wie eine Untersuchung von Studentin Franziska Necke von der Hochschule Aalen zeigt, sind Unternehmen aktuell gezwungen, ihre Strukturen zu ändern, Prozesse anzupassen und neue Strategien zu verfolgen. Diese wirken sich positiv auf die Gleichstellung aus und erhöhen die Karrierechancen von Frauen.

Digitalisierungsschub durch Pandemie

Geänderte gesetzliche Rahmenbedingungen, die Notwendigkeit der Anpassung und Digitalisierung von Strukturen und Prozessen sowie die Ausweitung telemedizinischer und digitaler Gesundheitsangebote haben während der Pandemie die Arbeitswelt im Gesundheitswesen verändert. „Führungskräfte werden dabei angehalten, agil und flexibel zu handeln. Diese neue Herausforderung bestärkt einen Wandel der Führungskultur im Gesundheitswesen, welcher sich positiv auf das Dasein von Frauen in leitenden Positionen auswirken kann“, zeigt Studentin Necke in ihrer Bachelorarbeit auf. Der neue Führungsstil erfordere „Kompetenzen und Fähigkeiten wie z. B. Empathie und einen integrativen Führungsstil, der vor allem Frauen zugeschrieben wird“. Für die Studentin des Gesundheitsmanagements bieten bereits eingeführte digitale Technologien „für Frauen einen neuen Handlungsspielraum, der die Alltagsorganisation erleichtert und für

Weiterbildungen genutzt werden kann, die wiederum weitere Aufstiegschancen ermöglichen“.

Handlungsempfehlungen

An die Akteure der Gesundheitsbranche appelliert Necke, Weiterbildungen und (IT-)Schulungen aktiv zu fördern und im Blended-Learning-Format – einem Mix aus Online- und Präsenztrainings – anzubieten, damit die Teilnehmenden zeitlich und örtlich flexibel lernen können. Gesundheitsunternehmen rät Necke auch, jungen Frauen, die sich in der medizinischen Ausbildung befinden, die erhöhte Flexibilität und die Integration von Beruf und Familie stärker aufzuzeigen, damit eine kontinuierliche Vollzeittätigkeit und Führungspositionen angestrebt werden. Zur Erzielung der Gleichberechtigung auf Managementebene schlägt Necke zudem die Einführung eines Jobsharing vor, bei dem sich zwei Personen eine Führungsposition teilen. Die Digitalisierung im Gesundheitswesen befindet sich in Deutschland noch in der Entwicklungsphase, was auch ein Vorteil sein kann. „Bei der Umsetzung von neuen digitalen Strategien und Anwendungen kommt es nicht nur auf technisches Verständnis an, viel mehr kann sie als Gestaltungsarbeit gesehen werden. Frauen müssen den derzeitigen Aufschwung nutzen, zu ihren Fähigkeiten und Forderungen stehen, um aktiv bei diesem Prozess mitwirken zu können“, erläutert Necke.

Quelle: Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft



Studentin Franziska Necke hat die Auswirkungen der Coronapandemie auf Frauen im Gesundheitssektor untersucht. (@ privat)

*initial*TM
IQ ONE SQIN

Malbares Farb- und Micro-Layering-Keramiksistem



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



IDS 2021 Besuchen Sie uns auf der IDS!
Halle 11.2 N010/O011

ONESQIN

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

GC



Since 1921
100 years of Quality in Dental



DMG



DMG

Besuchen Sie uns auf der
IDS in Köln, 22.-25.09.2021,
Halle 10.1, Stand G-018 oder
www.dmg-dental.com/ids

Vor Ort oder virtuell: immer live!

Besuchen Sie uns zur IDS. Wir erwarten Sie in Köln und virtuell mit unserem Programm aus dem DMG Studio.

Keine Frage: Die IDS 2021 wird anders als gewohnt. DMG finden Sie natürlich vor Ort, aber auch virtuell im Netz. Hier erwarten Sie vom 22. bis 24.09.2021 immer nachmittags spannende Vorträge und zahlreiche renommierte Experten. Modernste Studioteknik lässt uns bestens miteinander konferieren – fast so, als wären wir persönlich zusammen. Registrieren Sie sich am besten schon jetzt! **DMG – Creating Dental Progress.**

Das aktuelle Programm und Anmeldung:
www.dmg-dental.com/ids



DMG

Eine wie keine: die Internationale Dental-Schau 2021

Infos und Anmeldung



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 IDSconnect, einer digitalen Messeplattform, ermöglicht eine hohe internationale Reichweite. Zudem verknüpft das neue Format die Impulskraft einer physischen Messe mit zukunftsweisenden digitalen Möglichkeiten. Es gibt also eine Vielzahl an Gründen, um die IDS in Köln zu besuchen. Beispielfähig dafür stehen die folgenden zehn.

1. Führendes Branchenergebnis

Unter allen Informationsmöglichkeiten zu dentalen Themen stellt sie das zentrale Forum dar. Die IDS bietet sämtliche aktuelle Entwicklungen unter einem Dach und ist mit Liebe zum Detail gestaltet. Hier treffen sich Zahntechniker und Zahnärzte, Vertreter der Dentalindustrie und Fachhändler, um die Zahnheilkunde als Ganzes und ihren eigenen Betrieb gemeinsam voranzubringen.

2. Persönlicher Dialog

Endlich trifft man sich wieder persönlich auf internationaler Ebene. Hier nehmen die Besucher eine Positionsbestimmung vor: Was hat in der Pandemie gut funktioniert? Auf welche Lieferketten konnte ich mich verlassen? Welche Partner haben mir weitergeholfen, und welche neuen Partner brauche ich? Der Dialog zu diesen Fragen direkt auf der IDS ist der Treibstoff für den zukünftigen Erfolg.

3. Aktuelle Trends und Innovationen

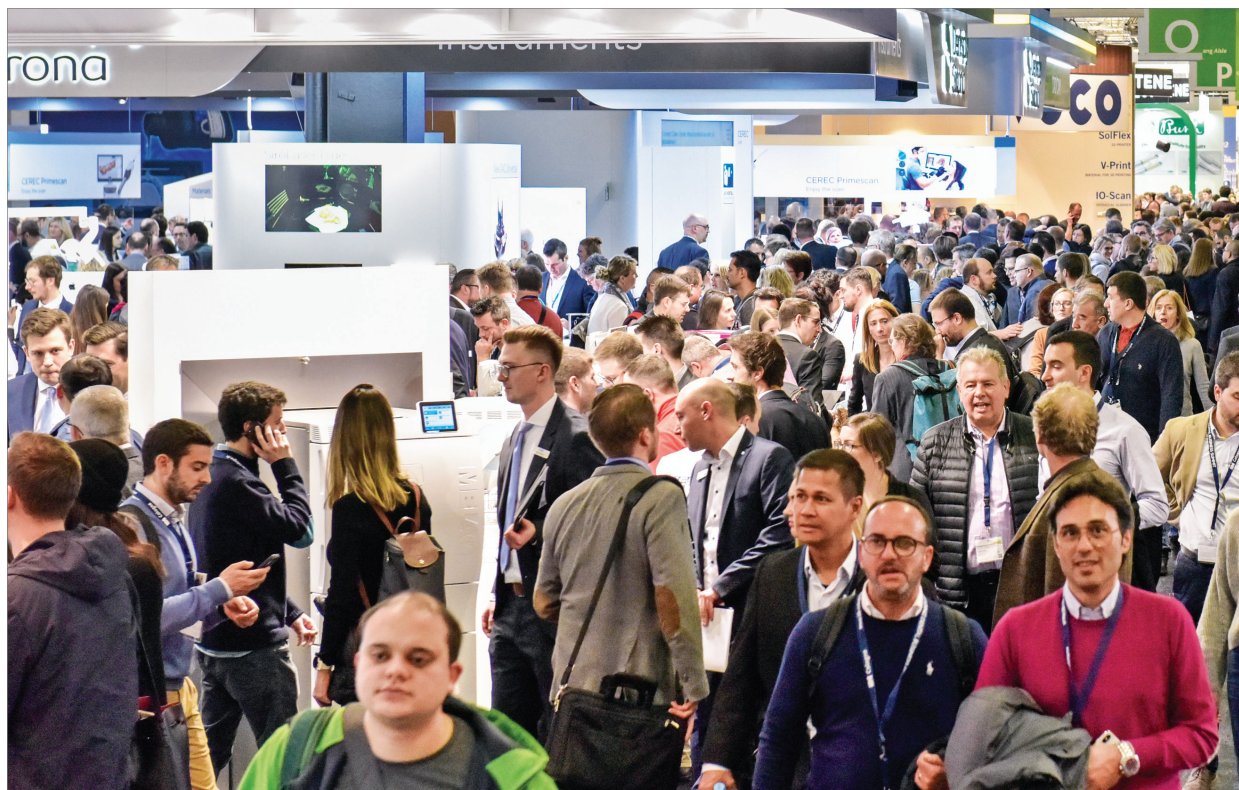
Das gesteigerte Interesse breiter Bevölkerungsschichten an Gesundheitsthemen gibt einen positiven Impuls in die Dentalbranche. Speziell über die Zusammenhänge zwischen Mundgesundheit und Allgemeingesundheit machen sich jetzt mehr Menschen Gedanken – eine Chance für Zahntechniker und Zahnärzte, sie genau da „abzuholen“. Um den Patienten Zahnheilkunde auf dem Stand der Technik anzubieten, empfiehlt sich ein Besuch der IDS. Denn sie zeigt alle aktuellen Trends und Innovationen.

4. Bestandsaufnahme

Nach den Erfahrungen aus der Krise ist die IDS der richtige Ort für eine Bestandsaufnahme und für mehr oder weniger große Feinjustierungen des eigenen Betriebs. Zahntechniker und Zahnärzte nutzen die Gelegenheit zu einem umfassenden Vergleich von Konzepten und Produkten. Auch bestimmen sie im Dialog wesentlich die Stoßrichtung zukünftiger Innovationen.

5. Haptisches Begreifen

Zahntechniker und Zahnärzte erleben auf der IDS alle Branchentrends hautnah. Das heißt: Sie sind auf der IDS als



Haptiker und Kinästheten unterwegs, sehen, begreifen, beurteilen. Natürlich vollzieht sich alles unter den Schutzverordnungen und den entsprechenden Vorgaben der Landesbehörden von Nordrhein-Westfalen. Doch in diesem Rahmen ist vieles möglich – was alles, das zeigt die IDS als Vorreiter!

6. Intelligentes Hygienekonzept

Die IDS 2021 setzt mit #B-SAFE-4BUSINESS Maßstäbe für ein sicheres Miteinander in den Hallen. Das Konzept umfasst unter anderem die intelligente Besucherführung über ein Indoor-Positioning-System mit zugehöriger App (eGuard). Dies schafft eine professionelle Sicherheit, in der Begegnung und Business wachsen können.

7. Viel Platz

Gänge und Knotenpunkte sind ebenso wie die Ruhe- und Gastronomie-zonen in allen Hallen großzügig ausgelegt, sodass die Beachtung des Mindestabstands kein Problem darstellt. Im Restaurantbereich kann sogar der Mund-Nasen-Schutz abgenommen werden. Der komfortable Austausch unter Kollegen oder im Team ist also auch dort möglich.

8. Vielfältiges Ticket

Die Eintrittskarte zur IDS ist diesmal nur online erhältlich – es gibt keine

Kassen vor Ort. Das Messticket gilt gleichzeitig auch als Fahrausweis für den öffentlichen Personennahverkehr in Nordrhein-Westfalen. Um es freizuschalten ist es notwendig, digital nachzuweisen, ob man geimpft, negativ getestet oder genesen ist.

9. Kurze Wege

Die IDS in Köln ist eine Messe der kurzen Wege. Sie lässt sich mit Bussen, Bahnen und dem Flugzeug schnell erreichen. Eine internationale Messe mitten in Europa und für Besucher aus Deutschland

und Benelux direkt vor der eigenen Haustür!

10. Köln

Die IDS lässt die Dentalbranche aufatmen. Und nach einem intensiven Besuch der Messe lädt die Stadt Köln zu einem entspannenden Aufenthalt – ebenfalls mit allem, was unter den Schutzverordnungen und den entsprechenden Vorgaben der Landesbehörden von Nordrhein-Westfalen wieder möglich ist.

Quelle: IDS Cologne/Koelnmesse

„Die Welt und die Dentalwelt drehen sich weiter, trotz Pandemie, während der Pandemie und vor allem nach der Pandemie. Die Ampel für einen nachhaltigen Aufschwung steht jetzt auf Grün. Gerade in dieser Phase lohnt es sich für Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams, sich zu orientieren und auf einer fundierten Grundlage Investitionsentscheidungen zu treffen. Ausgangsbasis ist die IDS 2021 vom 22. bis zum 25. September in Köln.“

Mark Stephan Pace
Vorstandsvorsitzender VDDI
(Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V.)

Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), und durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln.



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 Girrbach 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 Girrbach 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



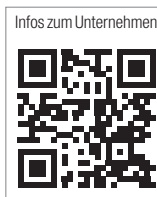
Infos zum Unternehmen

IDSconnect

Die digitale Plattform IDSconnect soll es Besuchenden ermöglichen, sich digital zu vernetzen und zu allen aktuellen Themen auf dem Laufenden bleiben können. Die Features können live erlebt oder nachträglich abgerufen werden. Inhalte sind Learning-Sessions, Online-Seminare, Unternehmens- und Produktpräsentationen.

„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



Infos zum Unternehmen

Halle 10.2, Stand N031



„Bei uns im Haus stand die Teilnahme an der IDS zu keinem Zeitpunkt in Frage. Wir wünschen uns das Vertrauen unserer Kunden in neue Technologien und Werkstoffe. Damit diese aber eine sichere Kauf-

entscheidung 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

FotoDent® biobased model

Unser erster grüner 3D Druck Kunststoff

FotoDent® biobased model ist ein lichthärtender Kunststoff, der zu 50 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Die Materialeigenschaften sind natürlich optimal auf die Modellproduktion (auch im Alignerworkflow) abgestimmt.

FotoDent® biobased model 385 nm
Für DLP-Drucker geeignet



- Geringere Belastung der Atmosphäre
- Frei von krebserregenden Stoffen
- Kürzere Reinigungszeiten

dentamid.dreve.de

Dreve



„Wir freuen uns riesig auf die IDS und den Kontakt zu unseren Besuchern – ob persönlich in Köln oder online im DMG Studio via IDSconnect. 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



Infos zum Unternehmen



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 IDS-connect 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



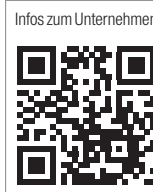
Infos zum Autor



„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.“

Georg Haux, Geschäftsführer GC Germany GmbH
Halle 11.2, Stand N010/O011



Infos zum Unternehmen



„Merz goes digital‘ – das Workflow-orientierte Produkt- und Technologieportfolio bietet jederzeit einen Einstieg in die digitale Prozesskette. Vom Intra-oral-scan 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!“

Friedhelm Klingenburg, CEO Merz Dental GmbH
Halle 10.2, Stand S011

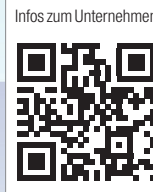


Infos zum Unternehmen



„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

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



„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.“



Bernd Schnakenberg, Vertriebs- und Marketingleiter VITA Zahnfabrik
Halle 10.1, Stand C010/D019

Infos zum Unternehmen



„Wir erwarten eine gut besuchte Messe mit interessanten Ausstellern und internationalem Publikum. Viele unserer Kunden haben uns bereits signalisiert, dass sie sich auf ein persönliches Wiedersehen freuen – und das geht uns genauso! Der direkte Austausch ist dauerhaft doch nur schwer durch virtuelle Meetings und Co. zu ersetzen. Neben CediTEC, Structur CAD und Grandio blocs/disc als CAD/CAM-Fräsmaterialien werden wir auch unser 3D-Druckmaterial V-Print für verschiedenste Indikationen live vor Ort vorstellen und sind sehr gespannt auf die Resonanz der Besucher.“



Dr. Axel Bernecker, Leiter Marketing VOCO GmbH
Halle 10.2, Stände N010/O019, N020/O021

„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

Infos zum Unternehmen



„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

Infos zum Unternehmen



Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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



Schon gewusst?

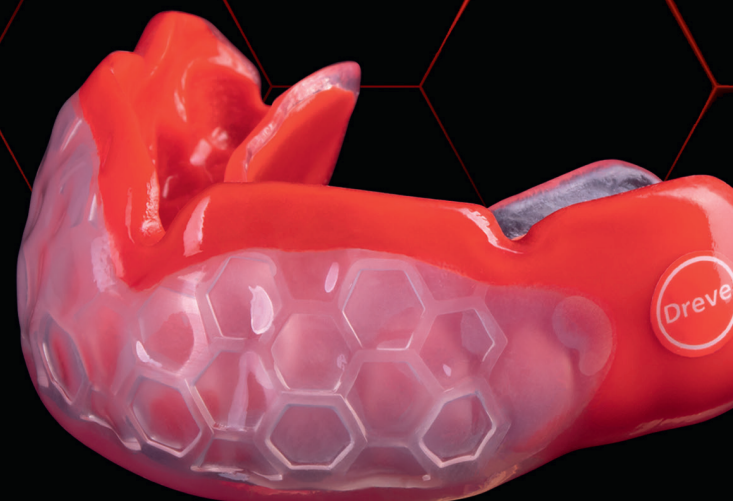
Die IDS findet seit 1923 statt, doch erst seit 1992 in Köln. Hier etabliert sie sich schnell als ein fester Bestandteil des dortigen Messekalenders.



PROFESSIONAL 3D
YOUR NEXT LEVEL MOUTHGUARD

Zwischen zwei EVA-Folien sicher eingeschlossen, befindet sich eine echte technologische Revolution. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften. Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab. Das Ergebnis: überlegene Formkonstanz, bessere Schutzwirkung und gleichzeitig erhöhter Tragekomfort.

Jetzt Starter Set sichern!



dentamid.dreve.de

Dreve

Intuitive Hochpräzision

Neuer Intraoral 3D-Scanner FUSSEN by orangedental liefert ideale Scanergebnisse.

Digitalisierung in der Zahnmedizin ist eine der Kernkompetenzen der orangedental. Formschön, handlich, vielseitig, schnell und präzise – so präsentiert sich der neue Intraoral 3D-Scanner FUSSEN by orangedental. Der FUSSEN 3D-Scanner rundet den digitalen Workflow des Unternehmens optimal ab und bietet den idealen Einstieg.

der Daten in STL-, OBJ- und PLY-Formate sowie die Kompatibilität mit den gängigen CAD-Systemen, wie z. B. exocad, 3Shape, inLab oder Dental Wings.

Dank federleichter 350 Gramm, seiner kompakten Abmessungen sowie einer kleinen, beheizten und autoklavierbaren Scannerspitze ist der FUSSEN 3D-Scanner einfach in der Handhabung, mit schnellen Scanzeiten und flexiblen Scanprotokollen. Durch eine Tiefenschärfe von 15 mm werden hochpräzise Ergebnisse erreicht – mit einer Kantengenauigkeit unter 10 µm sowie einer Toleranz unter 30 µm im Zahnbogen. Die intuitive Software ermöglicht flexible Aufnahmemodi für alle dentalen Protokolle und geplante Therapien – vollautomatisch werden die Scandaten durch künstliche Intelligenz optimiert. Die intelligente Analyse der Okklusion sowie der Unterschnitte auf Knopfdruck runden die Möglichkeiten der Software ab.



Der FUSSEN 3D-Scanner findet Anwendung in den Gebieten KFO, Implantologie, Komplexe Restaurationen, Totalprothetik, Ästhetische Zahnheilkunde sowie Zahntechnik. Die Integration in die bekannte, offene byzz™-Software ermöglicht den Export

Infos zum Unternehmen



kontakt

orangedental GmbH & Co. KG
Aspachstraße 11
88400 Biberach an der Riß
Tel.: +49 7351 47499-0
info@orangedental.de
www.orangedental.de
Halle 11.2, Stand M020/N021

Neues Netzwerk rund um Zirkonoxid

Dental Direkt geht mit Laboren und Praxen neue Wege.



»Ich hab' ihn!«



22. – 25.09.2021

Besuchen Sie uns:
Halle 10.2 | Gang N | Stand 031

„Zirkonoxid ist nicht ausgereift genug“, „Andere Keramiken sind viel besser“, „Da gibt es doch andere Materialien, die viel günstiger sind“ – diesen und ähnlichen Vorurteilen ist Zirkonoxid nach wie vor ausgesetzt, obwohl sich die edle Hochleistungskeramik weltweit zu einem der meistverwendeten Zahnersatzwerkstoffe etabliert hat, und dies aus guten Gründen. Offensichtlich bedarf es einer Aufklärung bzgl. der vielen Vorteile, die der Werkstoff in funktionaler, ästhetischer, mechanischer und wirtschaftlicher Sicht mitbringt. Vor diesem Hintergrund startet Dental Direkt mit cube – Zahn der Zukunft eine breit angelegte Brand-Kampagne – weg vom Produktfokus, hin zum Nutzenaspekt für Labore und Praxen. Die Zahntechniker und Zahnärzte sollen dort abgeholt werden, wo sie tagtäglich ihre Arbeit verrichten.

Mehrwertorientiertes Netzwerk
Werden auch Sie ein cube-Labor und profitieren Sie von einem mehrwertorientierten Netzwerk, von zahntechnischen Kniffen, von fundiertem Material- und Technologie-wissen und einem umfangreichen Inhouse- und Outsourcing-Service. Ein Angebot, das mehr ist als ein guter Preis. Erstmals wird die Kampagne auf der IDS 2021 in Köln präsentiert. Wir laden Sie also herzlich ein!
Außerdem erwarten Sie dort alle weiteren DD-Neuheiten – unsere „Polymer-Heroes“ mit u.a. neuen Gingiva-Rohlingen und extrem flexiblen Schienenmaterialien, das transluzenzsteigernde Effektliquid DD Incisal X, innovative Intraoral- und Laborscanner, Fräsmaschinen, 3D-Drucker und allen voran die Erweiterungen unserer DDSolidConnect Implantatkompo-

nenten (kürzbare Titan-Klebebasis DD Ti-Base 2CUT, DD Scanbody 2.0, Fusion-Analoge) sowie neu hinzugefügte Implantatsysteme.

kontakt

Dental Direkt GmbH
Industriezentrum 106–108
32139 Spenge
Tel.: +49 5225 86319-0
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de
Halle 10.2, Stand N031

Infos zum Unternehmen



Dental Direkt Landing-page zur IDS



Spannendes Online-Paket trifft persönlichen Austausch

DMG freut sich auf die IDS und alle Besucher, online wie vor Ort.



Keine Frage: In diesem IDS-Jahr wird einiges anders sein als gewohnt. Nichtsdestotrotz wird DMG einen intensiven Austausch im Umfeld der IDS 2021 ermöglichen – auch für jene, die nicht persönlich anreisen. Im Rahmen der virtuellen Messeplattform „IDScconnect“ bietet das Hamburger Unternehmen ein spannendes Online-Paket rund um die DMG-Innovationen an. Dieses kann auf zwei Plattformen erlebt werden: über die IDScconnect und die DMG-Landingpage. Anlässlich der IDS hat DMG ein Studio am Firmenstandort Hamburg eingerichtet, in dem zahlreiche renommierte Experten begrüßt werden. Hochmoderne Studioteknik ermöglicht es, bestens miteinander zu konferieren – fast so, als wären wir alle persönlich zusammen. Die Inhalte reichen von Präsentationen und Demos rund um den dentalen 3D-Druck bis zur Infiltrations-Live-Behandlung. Das Programm ist zu finden unter: www.dmg-dental.com/ids

Auch in Köln für Sie da
Natürlich wird DMG auch mit einem Stand direkt auf der Messe vertreten sein. Dieses Jahr etwas kleiner, dafür an noch prominenterer Stelle: Besucher finden DMG in der gewohnten Halle 10.1, direkt vorn an den Rolltreppen, am Stand G018. Auf 100 Quadratmetern können Interessierte die DMG-Produktneuheiten persönlich kennenlernen. Zum Beispiel die DentaMile-Lösungen für den 3D-Druck, den neuartigen Glasionomermaterial DeltaFil, das semipermanente LuxaCrown oder das innovative Ecosite Elements Composite-System.

kontakt

DMG
Elbgastraße 248, 22547 Hamburg
Kostenfreies Service-Telefon:
0800 3644262
info@dmg-dental.com
dmg-dental.com/ids
www.facebook.com/dmgdental
Halle 10.1, Stand G018

Infos zum Unternehmen



Erlebnis und Know-how-Transfer vor der Haustür

Die Kulzer Mobile Academy ist on Tour – jetzt anmelden!

Seit September ist die Kulzer Mobile Academy in ganz Deutschland unterwegs und bringt spannende Produktinnovationen sowie dentale Lösungskonzepte auf 200 Quadratmetern mobiler Vortrags- und Erlebniswelt direkt zu Ihnen. Damit bietet Deutschlands größte mobile Dental-Akademie live vor Ort kompakte Fachvorträge, wertvollen Wissenstransfer mit Experten und ein besonderes Erlebnis-Event mit der Extraportion persönlichem Austausch.

Zahntechnikerinnen und Zahn-techniker haben an jedem Tour-Tag die Wahl zwischen insgesamt vier Vorträgen rund um die Themen Verblendung, Prothetik und 3D-Druck: Während beispielsweise Tour 3 die Herausforderungen beim Schichten einer Aufbrennkeramik und deren optische sowie technische Lösungen mit der Hera-Ceram Saphir Keramik aufzeigt, widmet sich Tour 4 dem vielfältigen Spektrum des 3D-Drucks mit dem caraPrint System und dessen Potenzial, den Laboralltag zu unterstützen.



Deutschlands größte mobile Dental-Akademie bietet live vor Ort kompakte Fachvorträge, wertvollen Wissenstransfer mit Experten und ein besonderes Erlebnis-Event mit der Extraportion persönlichem Austausch.

Dank eines durchdachten Hygienekonzepts gemäß RKI-Richtlinien tauchen die Teilnehmenden in kleinen Gruppen abwechselnd in die Produkt- und Vortragswelt ein – ganz ohne Bedenken oder lange Anreise.

Jetzt anmelden zur Kulzer Mobile Academy auf kulzercom.net!

kontakt

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de



ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

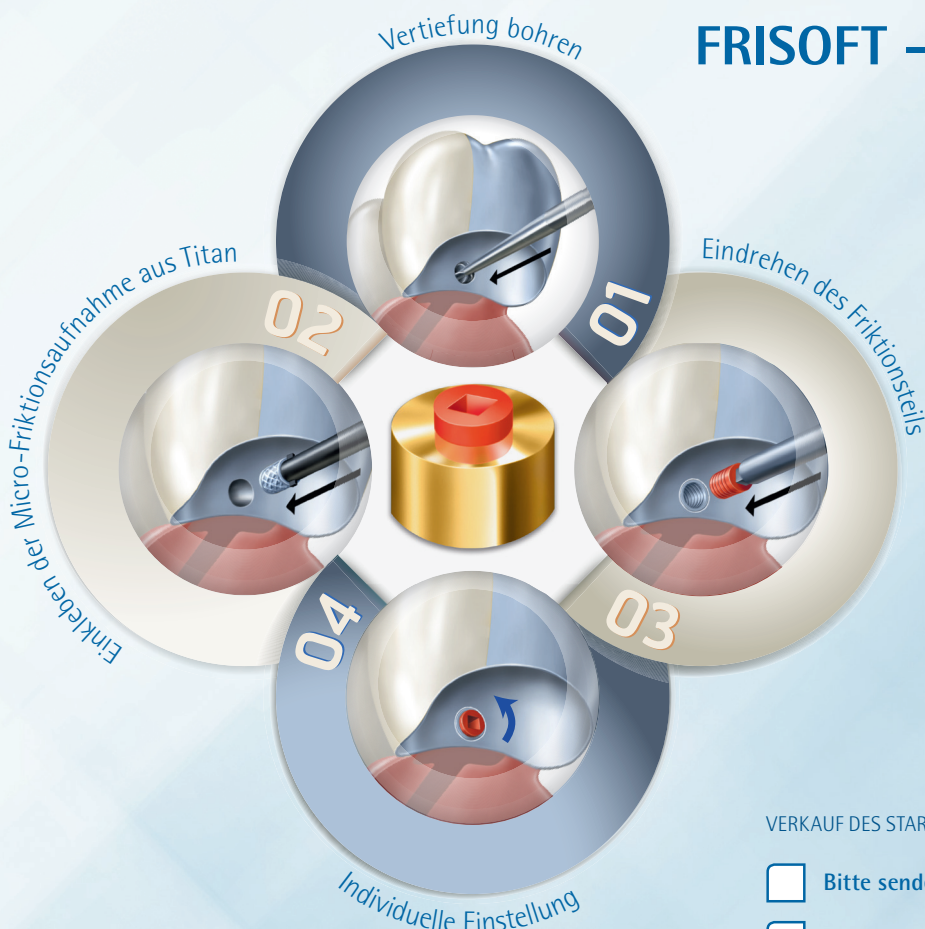
microtec X Inh. M. Nolte X Rohrstr. 14 X 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 X Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de X www.microtec-dental.de

FRISOFT – FÜR FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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.

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

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



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

- Bitte senden Sie mir kostenloses Frisoft Infomaterial
- Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 169,95€** bestehend aus:
 - 6 Friktionselemente (Kunststoff) + 2 Naturalrabatt
 - 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

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

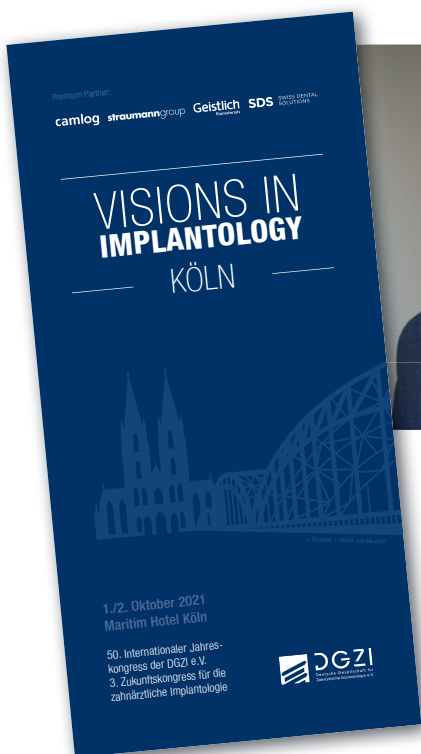
Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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

3. Zukunftskongress der DGZI in Köln

Die Fachgesellschaft feiert Anfang Oktober ihr 50-jähriges Bestehen.



Dr. Georg Bach, wissenschaftlicher Leiter und Präsident der DGZI.

Die älteste europäische Fachgesellschaft für zahnärztliche Implantologie – die DGZI – wurde im letzten Jahr 50 Jahre alt. Aufgrund der Coronapandemie konnte der Jubiläumskongress nicht stattfinden. Am 1. und 2. Oktober 2021 wird der Kongress im Maritim Hotel in Köln nachgeholt.

Das besondere Highlight ist, dass dem Anlass entsprechend ein nicht nur hochkarätiges, sondern auch besonderes Referententeam gewonnen werden konnte. Präsidenten, Past-Präsidenten, Vorsitzende und Vorstände von DGI, DGOI, BDO, DGET und DGZI werden unter der Themenstellung „Visions in Implantology: 50 Years – From single Implant to digital Workflow“ wissenschaftliche Vorträge im Hauptprogramm halten.

Dass sie als „Oldie“ auf der Höhe der Zeit ist, beweist die DGZI zudem mit einem hochmodernen Kongresskonzept. Hochkarätige Vorträge, die Übertragung einer Live-OP in den Tagungssaal, ein Live-Tutorial, ein umfangreiches Angebot an Table Clinics, eine Digitale Poster-Präsentation sowie ein darauf abgestimmtes Ausstellungskon-

zept sind hier integraler Kongressbestandteil.

Die Teilnehmer werden in Köln einen Kongress erleben, der auf 50 Jahre Implantologie zurückblickt, neue Fragen aufwirft und in der Interaktion von Teilnehmern, Referenten und der Industrie Visionen aufzeigt. Mit diesem modernen organisatorischen und inhaltlichen Anspruch haben die Organisatoren zum einen die früher übliche Zersplitterung des Kongresses in diverse Podien, Workshops und Nebenprogramme aufgehoben, andererseits auch das Profil als eine Veranstaltung für den Praktiker geschärft. Alle Vorträge, die Podiumsdiskussionen, die Übertragungen der Live-OP/des Live-Tutorials sowie die Table Clinics finden an beiden Tagen komplett im Mainpodium statt, welches zugleich auch Ausstellungsbereich ist.

HINWEIS: Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!



kontakt

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
event@oemus-media.de
www.dgzi-jahreskongress.de

ANZEIGE



Konzept zur Gewebeausformung

Atlantis® Healing Abutments

- Neue Gingivaformer für die patientenindividuelle Versorgung
- Basiert auf dem Emergenzprofil der finalen Versorgung
- Für zementierte und verschraubte Versorgungen

Für provisorische und finale Versorgungen

Das Design des individuellen Gingivaformers kann – auch nach der provisorischen Versorgung – für die finale Restauration wiederverwendet werden.

dentsplysirona.com/atlantis

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Dentsply
Sirona

Herbstmessen auf 2022 verschoben

Neue Termine stehen bereits fest.

Sowohl LFD, Veranstalter der id infotage dental als auch die Landesmesse Stuttgart, Veranstalter der Fachdentals, haben die Herbstmessen in München, Leipzig, Stuttgart und Frankfurt am Main auch in diesem Jahr abgesagt. Die Messen waren bereits 2020 aufgrund der Corona-Pandemie abgesagt worden. Erst 2022 können Besuchende wieder lokal in den persönlichen Austausch mit der Industrie und dem Fachhandel treten, entsprechende Termine stehen bereits fest.

den Herbst 2022: „Wir erhoffen uns, mit voller Kraft und Energie mit den zwei Dentalmessen in Leipzig und Stuttgart wieder durchzustarten. Für Zahnärztinnen und Zahnärzte, ZFAs sowie Zahntechnikerinnen und Zahntechniker aus den jeweiligen Regionen sind die Fachdental-Messen wichtige Branchentreffpunkte zum direkten Austausch, Wissenstransfer und persönlichen Beratung. Eine Wiederaufnahme des erfolgreichen Formats ist gesetzt.“

**FACH
DENTAL**
LEIPZIG + SÜDWEST

id infotage
dental

Hintergrund in diesem Jahr ist die erneut unerfreuliche Inzidenzentwicklung und die damit verbundene Unsicherheit. Der Messeexperte der LDF, Lutz Müller, dazu: „Viele Aussteller haben sich bei uns gemeldet und ihre Sorge über die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden zum Ausdruck gebracht. Wir müssen eine zunehmende Unsicherheit feststellen, die mit großer Wahrscheinlichkeit auch bei den Besuchenden vorherrscht.“ Unter diesen Bedingungen könne eine seit Jahren gepflegte Kommunikation in der Region nicht wie gewünscht stattfinden.

Auch Andreas Wiesinger, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe Stuttgart, blickt optimistisch auf

Neue Termine 2022

- **Fachdental Leipzig**
23. und 24. September
- **Fachdental Südwest**
14. und 15. Oktober
- **id infotage dental München**
21. und 22. Oktober
- **id infotage dental Frankfurt**
11. und 12. November

Quellen: LDF GmbH; Landesmesse Stuttgart GmbH

**Coming soon ...
Magic Model 3D**
Endlich perfekte
Sägemodelle drucken!

MODEL 3D ®
MAGIC
BY BAUMANN DENTAL

Klimaneutrales Unternehmen bietet umweltschonende Zahntechnik

Infos zum Unternehmen



Ein Interview von Marlene Hartinger.

Das Lübecker Unternehmen InteraDent Zahntechnik GmbH vereint Kompetenz und Qualität in den Bereichen Zahnersatz und Zahnästhetik mit einem ausgewiesenen Engagement für den Umweltschutz. So arbeiten alle InteraDent Labore klimaneutral und gleichen – vom TÜV Nord überwacht – die unvermeidlichen CO₂-Emissionen vollständig aus. Ein Gespräch mit dem Geschäftsführer Thomas Albrecht über grünes Bewusstsein und erprobte Logistikprozesse.



Herr Albrecht, was macht den Kern Ihrer Unternehmensphilosophie aus?

Bereits seit 1985 fertigen wir Zahnersatz aus Deutschland und den Philippinen mit dem Ziel an, allen Patienten*innen die Umsetzung einer optimalen Therapie durch einen adäquaten Zahnersatz zu ermöglichen. Dabei machen wir keine Abstriche bei der Auswahl hochwertiger Materialien. Unsere globalen Produktionsstätten ermöglichen es uns, hochwertigen Zahnersatz zu attraktiven Preisen anzubieten. Über allem steht, gewissermaßen als Kern unserer Philosophie, eine zu jeder Zeit faire und offene Kommunikation, sowohl extern als auch intern. Diese Stärke stellt unser Team in jeder Lage unter Beweis, gerade auch dann, wenn sich Herausforderungen ergeben.

Welche Produkte umfasst Ihr Portfolio und wer ist Ihre Zielgruppe?

Unser Produktkatalog bietet Lösungen für jede Patientensituation. Im Grunde beliefern wir unsere Kunden

mit dem gesamten Spektrum der Zahntechnik, wobei natürlich auch moderne digitale Verfahren und kosmetische Privatleistungen wie zum Beispiel Aligner-Zahnkorrekturen immer mehr nachgefragt werden. Unsere Kunden sind sowohl Einzelpraxen als auch größere MVZ- und Klinikseinrichtungen sowie kieferorthopädisch tätige Behandler*innen.

InteraDent tritt als ausgewiesenes klimaneutrales Unternehmen auf. Woher rührt Ihr grünes Engagement und was macht für Sie eine nachhaltige Zahntechnik aus?

Wir sehen uns in der Verantwortung, nachhaltig zu handeln. Wo es möglich ist, setzen wir umweltfreundlichere Materialien oder Prozesse ein. Wir prüfen ständig, ob es geeignetere und umweltfreundlichere Lösungen gibt – der Verpackungsbereich ist hier ein gutes Beispiel. In den vergangenen Monaten konnten wir Kunststoffverpackungen durch abbaubare Papierprodukte ersetzen. Seit 2020 sind wir vom TÜV Nord als klimaneutrales Unternehmen zertifiziert. Die Kompensation unseres CO₂-Ausstoßes erreichen wir aktuell durch Förderung von Windenergieprojekten.

Stichwort Philippinen: Wie gelangt philippinischer Zahnersatz in deutschlandweite Praxen?

Da wir unseren Zahnersatz nicht „einkaufen“, sondern zu jedem Zeitpunkt die Prozesse und das eingesetzte Material selber steuern, hat jede Praxis die Möglichkeit, Arbeitsschritte mit den für sie gewünschten Vorteilen bei uns fertigen zu lassen. Entweder „vor Ort“ oder mit den wirtschaftlichen Vorteilen einer internationalen Fertigung auf den Philippinen. Die gewohnten Ansprechpartner wechseln dabei nicht. Es spielt in der heute vernetzten Welt keine Rolle, wo unsere Kunden ihren Sitz haben. InteraDent hat bereits jahrzehntelange Erfahrung in Logistikprozessen. Unsere Lieferzeiten zeigen das. Zahnarztpraxen aus ganz Deutschland benachrichtigen uns, und wir übernehmen innerhalb der nächsten zwei Stunden persönlich oder mit einem unserer Logistikpartner den Auftrag. Alle weiteren Logistikwege wickeln wir auch bereits seit Jahren mit renommierten Partnern in kürzester Zeit ab, auch international.

Die zahnärztliche Implantation wird immer individueller: Inwieweit unterstützt hier InteraDent Praxen bei patientenzugeschnittenen Implantatlösungen?

Mittlerweile entwickeln sich individuelle Implantataufbauten zum Standard der Implantatversorgung. Die Ergebnisse sprechen da für sich. Mit der konventionellen Versorgung durch konfektionierte Aufbauten ist es häufig nicht möglich, die (Patienten-)Erwartung zu erfüllen. So können wir z. B. auf Titanklebebasen mit individuell gefertigten keramischen Aufbauten eine schöne Frontzahnästhetik, ohne störende Farbeffekte vom Titan, herstellen. Ein anderer Anwendungsbereich ist der Einsatz von individuell gefrästen Titanaufbauten. Dabei können z. B. starke Divergenzen oder schwierige Implantatposi-

tionen gut ausgeglichen werden. Und positiv ist, die Kosten dafür sind mittlerweile absolut vergleichbar mit Standardlösungen. Der Geldbeutel der Patienten wird also geschont.

Und zum Schluss: Worin sehen Sie den bisherigen Erfolg Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte begründet?

Ob es unser Kundenservice oder unsere Zahntechniker/-meister sind – alle haben ein breites Erfahrungsspektrum durch eine Vielzahl unterschiedlichster Anforderungen und umgesetzter Aufträge. Für bestimmte Bereiche haben wir Spezialisten, welche besonders konzentriert im Thema sind. So schaffen wir es, die Entwicklungen in Bezug auf Material- und Verfahrensvielfalt positiv zu nutzen und für unsere Kunden in geforderter Qualität umzusetzen. Zudem haben wir in den letzten Jahren unsere Präsenz in Deutschland durch weitere Labore vor Ort ausgebaut. In der Zusammenarbeit mit InteraDent stehen unsere Kunden also nie vor der Frage: „An welches Labor wende ich mich, um den Vorstellungen meiner Patienten gerecht zu werden?“ Ob preiswert, „made in Germany“ oder in vielen Regionen auch gemeinsam mit dem Zahntechniker in der Praxis, unsere Unternehmensstruktur schafft die Lösung für zufriedene Patienten.

Kontakt

InteraDent Zahntechnik GmbH
Roggenhorster Straße 7
23556 Lübeck
Tel.: +49 451 879850
info@interadent.de
www.interadent.de

InteraDent Windenergieprojekt

Caparispisan Gold Standard VER, Philippinen

Auf der philippinischen Insel Luzon ermöglicht ein Windpark die unabhängige Versorgung der Bevölkerung mit sauberem Strom. Die aus Wind umgewandelte Energie wird ohne Verwendung von fossilen Brennstoffen gewonnen und ist somit emissionsfrei. Um der globalen Erderwärmung entgegenzuwirken und gleichzeitig eine langfristige Energieversorgung sicherzustellen, ist der Ausbau erneuerbarer Energiegewinnung essenziell.

Darüber hinaus werden die ca. 22.000 im Projektgebiet lebenden Menschen durch den Betreiber des Windparks mittels eines umfassenden Programms unterstützt. Dieses bietet der hauptsächlich von Landwirtschaft, Fischerei und Tourismus lebenden Bevölkerung eine zusätzliche Verbesserung ihrer Lebensbedingungen und schützt die Umwelt. Beispielsweise werden Krankenhäuser durch Materialspenden entlastet oder neue Wassertanks und Filtersysteme errichtet und in Betrieb genommen.

Weitere Informationen zum Klimaschutz-Engagement von InteraDent unter www.interadent.com/klimaschutz

Der dent.apart-Zahnkredit: Trifft bei deinem Patienten den Nerv. Garantiert!

- **keine** Vertragsbindung
- Auszahlung auf **dein** Praxiskonto **vor** Behandlungsbeginn
- komplett **ohne** Rückbelastung

Jetzt **kostenfreies** Starterpaket bestellen.



Dentales Fräsmaterial: Von Techniker zu Techniker

Vielleicht haben Sie es selbst bereits getestet: CADtools Zirkon – das erste dentale Fräsmaterial, das die CADdent-Eigenmarke CADtools in ihr Produktportfolio aufgenommen hat. Damit Sie auch bei weiteren Materialien von einem guten Preis bei höchster Qualität profitieren können, hat das Unternehmen die Materialien Kobalt-Chrom, Titan sowie PMMA (transparent, einfarbig in 16 VITA-Farben und Multilayer in 16 VITA-Farben) zum 1. August 2021 als Eigenmarke eingeführt.

Was waren die Einführungskriterien?

Für Dentallabore mit eigenen Fräsanlagen spielt die Bearbeitungsqualität eine große Rolle. Die Ronden müssen in ihrer Handhabung einfach sein und das Material darf Instrumente wie z. B. Fräser nicht zu stark beanspruchen. Einer der CADtools-Leitsätze ist es, in Zusammenarbeit mit seinen Kund*innen mehr Wertschöpfung für das Labor zu erreichen. Deshalb wurde neben materialspezifischen Krite-

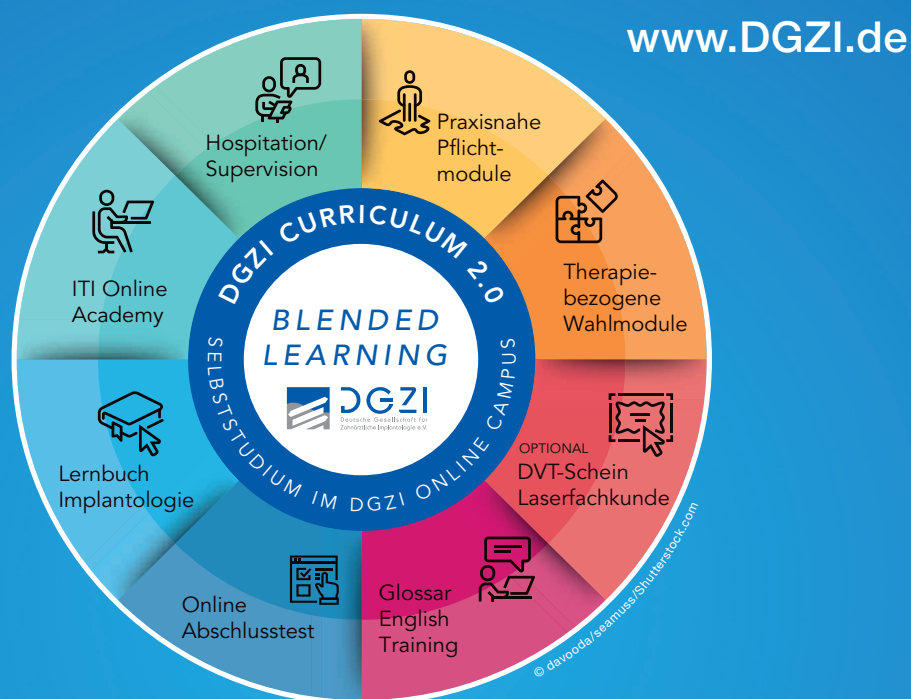
rien auch die Wirtschaftlichkeit im Detail betrachtet.

Dank dem hauseigenen Labor Rager können neue Materialien mit ganzheitlicher Sicht getestet werden. Dabei spielt nicht nur die Bearbeitungsqualität eine große Rolle. Von den Kolleg*innen aus dem Dentallabor kommt konstruktive Rückmeldung in Bezug auf die Weiterverarbeitungsqualität und Beständigkeit der Materialien. Neben Wirtschaftlichkeit und der Be- und Verarbeitungsqualität ist auch die Farbgebung gerade im Be-



ANZEIGE

IHRE CHANCE ZU MEHR ERFOLG!



Curriculum Implantologie

Jederzeit starten im DGZI Online Campus

- ITI Online Academy Zugang inklusive während des Curriculums
- Praxisbezogene Pflicht- und therapiebezogene Wahlmodule
- Online Abschlussklausur
- Für Mitglieder reduzierte Kursgebühr: 4.900 Euro

Bei Abschluss einer mindestens dreijährigen Mitgliedschaft in der DGZI, ansonsten Kursgebühr: 5.950 Euro

Informationen, Termine und Anmeldung unter www.DGZI.de sowie im aktuellen Fortbildungskatalog auf der Homepage.

reich der ästhetischen Versorgung ein wichtiger Faktor. Deshalb wurde bei der Auswahl des CADtools-Zirkons und auch bei der Suche nach einem geeigneten PMMA ein besonderes Augenmerk darauf gerichtet.

Was ist der Vorteil für mich?

Innerhalb des letzten Jahres wurden Produkte verschiedenster Hersteller getestet, um qualitativ hochwertige Materialien mit einer verlässlich gleichbleibenden Qualität zu adäquaten Preisen anbieten zu können, ohne auf Zwischenhändler zurückgreifen zu müssen.

Was garantiert CADtools?

Zufriedenheitsgarantie
Ihre 100-prozentige Zufriedenheit in die Qualität der Produkte ist unser Versprechen. Sollte dies einmal nicht der Fall sein, tauschen wir die Ware aus oder erstatten den Kaufpreis. Jederzeit.

Geld-zurück-Garantie
CADtools garantiert Ihnen faire und attraktive Konditionen. Sollten Sie ein identisches Produkt innerhalb von sechs Wochen ab Kaufdatum woanders günstiger finden, erstatten wir Ihnen die Differenz.

Was zeichnet CADtools aus?

Aus der Vision „Erster Ansprechpartner für mehr Wertschöpfung in der Zahntechnik“ wurde ein Grundstein gesetzt, der das Handeln im Unternehmen ausrichtet. Hervorragende Qualität und ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis, kombiniert mit Transparenz und Einfachheit, sind die Unternehmensgrundsätze. Diese Werte formen die Stärken von CADtools und bilden ihren Erfolg. In der täglichen Zusammenarbeit konzentriert sich das Unternehmen auf die wesentlichen Themen, die essenziell zur langfristigen Wertschöpfung – ökonomisch wie ökologisch – beitragen. All diese richtungsweisenden Leitlinien dienen einem Ziel: Ihnen als langfristiger und zuverlässiger Partner zur Seite zu stehen. Damit auf die speziellen Wünsche und Bedürfnisse von Dentallaboren aus ganz Deutschland und Europa noch besser eingegangen werden kann, wurde im Jahr 2018 die Firma CADtools gegründet.

Wichtig war dabei auch, dass Kund*innen auf diese Qualität sowohl setzen können, wenn sie selbst in ihrem Labor fräsen, als auch dann, wenn sie die Gerüstproduktion zu CADdent auslagern. So haben CADdent- und CADtools-Partner*innen immer die Möglichkeit, die Arbeiten in Spitzenzeiten vom Augsburger Familienunternehmen fertigen zu lassen, ohne sich in Prozessen auf neue Materialien einstellen zu müssen.

kontakt

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

ALEGRA

■ multilayered • gradient • premium • zirconia

ALEGRA PRO
multilayered • gradient • premium • zirconia

Das vier Gradienten
Multilayer Zirkon
der Premiumklasse

ALLE
INDIKATIONEN
KEINE LIMITS



BESONDERS
NATÜRLICHE
ÄSTHETIK



ALEGRA smile
multilayered • gradient • premium • zirconia

primotec
DIGITAL

www.primogroup.de

www.primotecusa.com

CE 0483

- Multilayer Farbverlauf, alle Vita Farben plus Bleach 1 und 2
- Transluzanzanstieg auf 49% inzisal bei PREMIO Alegria SMILE
- Festigkeitsanstieg auf 1.300 MPa zervikal bei PREMIO Alegria PRO
- Risszähigkeitsanstieg bis auf $> 5 \text{ MPa} \cdot \sqrt{\text{m}}$ im Bereich der Schneide
- Rondendurchmesser 98,5 und 95mm, Höhen 14, 18 und 22mm

Die harmonischste Verbindung von Ästhetik und Stabilität -
PREMIO Alegria - das Premium Zirkon für alle Fälle.

Tel. +49(0)6172-99 770-0

primotec[®]
DIGITAL

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

Ihre Formel für Qualitätsprothesen

CediTEC



Denture Base

+

CediTEC



Adhesive

+

CediTEC



Denture Teeth

=



ÄSTHETISCH, PRÄZISE, INDIVIDUELL – PROTHESEN MIT DEM CEDITEC SYSTEM

- CAD/CAM-Komplettsystem zur Herstellung von herausnehmbaren Prothesen
- Hochqualitative Materialien für einen langen und hohen Tragekomfort
- Individuelle Prothesen – jederzeit reproduzierbar und individualisierbar



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



NEU

Digitale Farbanpassung in der Handfläche

OPTISHADE STYLEITALIANO für eine präzise Farbgebung.

Für die orale Farbgebung werden bislang häufig noch analog eigene Muster und Farbschlüssel aus den Materialien Keramik oder Komposit angefertigt. Diese Technik muss durch solide Erfahrung untermauert werden, um eine zuverlässige Interpretation zu gewährleisten.

OPTISHADE STYLEITALIANO bietet eine neue Lösung für die Beurteilung der Farbgebung im Mund. Das handliche digitale



umfassender Daten komplette Lösungen für das Mischen und Schichten von Dentalkeramikmassen.

OPTISHADE STYLEITALIANO ist kompatibel mit iOS.

Messgerät überzeugt mit enormer Präzision und sicherer Reproduzierbarkeit. Der gemessene Farbton wird in L*a*b*-Koordinaten kommuniziert, universelle Werte in der Welt der Farbmeterik, und sind damit eindeutig und von Anwendenden leicht zu interpretieren. Die L*a*b*-Koor-

dinaten können entweder mit den gängigsten handelsüblichen Farbschlüsseln verglichen werden, die in der Datenbank Ihres OPTISHADE STYLEITALIANO gespeichert sind, oder in die integrierte Software Matisse exportiert werden. Die Software beinhaltet dank KI und

kontakt

Smile Line Europe GmbH
Goethestraße 6B
14542 Werder (Havel)
Tel.: +49 175 4651879
www.shop-smileline.de

Mehr Werkzeugvielfalt für Dentallabore

Werkzeuglinie FRANKEN DENTAL um Baumaße und Fräsertypen ergänzt.

Die Produktlinie FRANKEN DENTAL vom Unternehmensverbund EMUGE-FRANKEN wurde um weitere Baumaße und Fräsertypen ergänzt. Damit steht den Dentallaboren eine noch größere Auswahl an Dentalwerkzeugen für Fräs-, Bohr- oder Schleifanwendungen zur Verfügung. Durch die Weiterentwicklung der Dentalmaterialien und Bearbeitungstechnologien baut Franken seine Dental-Produktlinie kontinuierlich aus und bietet mittlerweile über 500 Produktvarianten an Fräsern, Schleifstiften und Spiralbohrern zur Herstellung von Zahnersatz an.

Das Produktprogramm wurde hinsichtlich Substrat, Schneidengeometrie, Finish-Behandlung und Beschichtung auf alle aktuellen Dentalmaterialien ausgelegt und optimiert. Das Einsatzspektrum der Werkzeuge umfasst Anwendungen in Kobalt-Chrom, Titan, PMMA/PEEK, Wachs, Zirkonoxid und Glaskeramik. Die unterschiedlichen Ausführungen der Schaftgeo-

metrien mit glattem Zylinderschaft, Messing-Anschlagring, Kunststoff-Anschlagring oder Sicherungsring ermöglichen einen breiten Einsatz in allen gängigen Maschinensystemen offener oder geschlossener CAD/CAM-Prozessketten. Selbst eine Vorrichtung zum Aufpressen der Anschlagringe sowie einzelne Anschlagringe sind im Produktprogramm verfügbar.

Neben Baumaßergänzungen mit größerer Halslänge und weiteren Durchmessern wurde das Sortiment um einen T-Nutenfräser ergänzt. Dieser ermöglicht eine hinterschnittige Bearbeitung für das Herstellen von Schraubensitzen in Cobalt-Chrom oder Titan. Ebenso kann dieser Fräser für spiralförmige Helixbearbeitungen mit ziehendem Schnitt eingesetzt werden. Hoher Verschleißschutz sowie hohe Standzeit werden durch die spezielle ALCR-Beschichtung gewährleistet.



kontakt

FRANKEN GmbH & Co. KG
Fabrik für Präzisionswerkzeuge
Frankenstraße 7/9 a
90607 Rückersdorf
Tel. +49 911 9575-5
info@emuge-franken.de
www.emuge-franken.com



Abb. 1: FRANKEN Dental T-Nutenfräser für Bearbeitungen mit Hinterschnitt oder mit helixförmigem ziehendem Schnitt. **Abb. 2:** Über 500 Produktvarianten umfasst das FRANKEN-Werkzeugprogramm für Dentallabore.

(© Franken GmbH und Co. KG)

Erstes 3D-Druckharz für lebensechte Prothesen

optiprint laviva mit natürlich-transluzenter Farbgebung und hoher mechanischer Festigkeit.

Die digitale Prothese ist der nächste Schritt im Bereich der zahntechnischen CAD/CAM-Fertigung. Es gibt verschiedene Verfahren. Das Drucken der Prothesenbasis und das anschließende Verkleben von Zähnen oder Zahnkranz scheint der effizienteste Weg. Bei der Entscheidung für die gedruckte Prothesenbasis sind zusätzlich zur Wirtschaftlichkeit ästhetische und funktionale Aspekte zu betrachten. optiprint laviva ist das erste 3D-Druckharz für lebensechte Prothesen. Dank einer natürlich-transluzenten Farbgebung und der hohen mechanischen Festigkeit lassen sich Prothesen drucken, die mit ihrem Aussehen und ihrer Stabilität jeden Patienten erfreuen.

sich lebenschte Prothesen fertigen. Bei Bedarf können die Gingivabereiche mit Komposit oder Kunststoff charakterisiert und noch ein Quäntchen mehr an Natürlichkeit herausgearbeitet werden. Das mundbeständige Druckharz ist geschmacksneutral und erfüllt alle Anforderungen an ein Medizinprodukt (Klasse IIa). Speziell für die wirtschaftliche Herstellung von Prothesenbasen mit dem 3D-Druckverfahren neu entwickelt, punktet optiprint laviva mit vielen weiteren Vorzügen. Zusätzlich zur natürlichen Transluzenz hat das gefüllte 3D-Druckharz eine hohe mechanische Festigkeit. Die gedruckte Prothesenbasis ist somit verwindungsstabil und hält auch hohen Belas-



Vorteile digitaler Herstellung

Das digitale Herstellen von herausnehmbaren Prothesen bringt viele Vorteile. Insbesondere zu nennen sind Präzision, Reproduzierbarkeit, Materialqualität und Lieferzeit. Zudem kann mit der effizienten CAD/CAM-Fertigung von Prothesen der knappen Verfügbarkeit des Fachpersonals begegnet werden. Der digitale Weg zur Prothese ist attraktiver als konventionelle Verfahrenswesen, ein wichtiger Motivationsaspekt gerade für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte. Hierbei resultiert aus dem 3D-Druck der Prothesenbasis im Vergleich zum CAM-Fräsen eine geringere Bevorratung, ein reduzierter Materialverbrauch, eine kürzere Fertigungszeit verbunden mit der Schonung der Maschinenkapazitäten und somit eine höhere Effizienz. In Kombination mit konfektionierten Zähnen oder digital gefertigten Zähnen/Zahnkranz entsteht ein herausnehmbarer Zahnersatz, der viel Wertschöpfungspotenzial bietet und für jedes Labor ein Aushängeschild ist.

tungen sicher stand. Großer Vorteil bei der Anwendung: Eine Sedimentation des Materials in der Flasche oder in der Materialwanne ist ausgeschlossen.

Wettbewerbsvorteil

Der 3D-Druck von Prothesenbasen gewährt dem Dentallabor einen großen Wettbewerbsvorteil. Die gedruckte Prothesenbasis muss eine meisterhafte Passung aufweisen, sollte langzeitstabil und ästhetisch sein. Mit optiprint laviva fertigen Zahnärztinnen und Zahnärzte auf rationellem Weg Prothesenbasen, die all diese Anforderungen erfüllen. Die Marke optiprint steht für 3D-Werkstoffe der neuesten Generation, die auf der Grundlage jahrelanger Erfahrung entstanden sind.

kontakt

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

Lebensecht und mundbeständig
Mit dem biokompatiblen Premiumharz optiprint laviva werden Prothesenbasen auf einfachem und schnellem Weg gedruckt. Aus verschiedenen Farbvariationen lassen

Zahntechnik-Tipp

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



Lasermelting in der Zahntechnik

Die Digitalisierung in der Zahntechnik schreitet unaufhaltsam voran. Angefangen bei zahntechnischen Desktop-Scannern zu CAD-Software-Systemen bis hin zu intraoralen Scans, 3D-Druckern und Lasermelting-Anlagen. All diese Systeme haben eines gemein: Sie stellen mit unserer zahntechnischen Hilfe Zahnersatz für unsere Patienten her.



© Gold Quadrat GmbH

In der additiven Fertigung werden die Systeme der NEM-Verarbeitung immer erschwinglicher und kleiner. Materialien von verschiedensten Herstellern werden in ihrer Bruchdehnung verbessert und ganze Prozesse überarbeitet, sodass diese Prozesse ähnlich wie ein 3D-Drucker in unsere Laboratorien integriert werden können.

Durch das Lasermelting in der Zahntechnik können Werkstücke gefertigt werden, welche mit konventionellen Methoden, wie beispielsweise dem Guss, nur schwierig in einem Stück herzustellen sind. Mittels dieser Technologie kann im Gegensatz zur CAM-Fertigung mit einer Dentalfräsmaschine extrem materialsparend gefertigt werden.

Das Lasermelting kann im gesamten Indikationsspektrum der Zahntechnik eingesetzt werden: für Einzelkronen aus NEM, Implantatsuprakonstruktionen sowie Modellgüsse, welche bisher immer noch vollanalog hergestellt werden.

Durch die thermische Nachbehandlung der Werkstücke erreichen diese ihre optimalen Eigenschaften und sind für den dauerhaften Einsatz im Patientenmund vorbereitet.

Lasermelting aber wird mittlerweile nicht nur in der NEM-Fertigung eingesetzt. Selbst Materialien wie Titan oder gar Gold können mittels dieses modernen Verfahrens verarbeitet werden.

Die Werkstücke können zudem von den verschiedensten Dienstleistern in unterschiedlichen Fertigungsstufen bestellt werden. Die Fertigungsstufen rei-

chen vom klassischen Rohzustand (d.h. Support und Stützstrukturen sind noch vorhanden) über den Zustand „Supports verschliffen“ bis hin zu einem hochglänzenden Werkstück, welches fertig für den Einsatz im Patientenmund ist.

Mit dieser Fertigungsmethode kann nicht nur Zeit und Geld gespart werden, hier kann durch das Outsourcen eines Fertigungsschritts die Digitalisierung im Dentallabor vorangetrieben werden. So erhält die Wirtschaftlichkeit Einzug in einen Fertigungsprozess, welcher in vielen Laboratorien eher ein Schattendasein fristet. Da nicht jedes Dentallabor in eine SLM-Anlage investieren kann und wird, unterstützt die Fa. Goldquadrat GmbH mit ihrem SLM-Dienstleister die Dentallabore in genau diesem Fertigungsschritt. Goldquadrat sieht sich auch hier als Partner der Dentallabore.

kontakt

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

Infos zum Autor



Liquidationslücken zuverlässig schließen

Mittels Forderungsfinanzierung durch die LVG.



Die Überbrückung zwischen Leistungserstellung und Zahlungseingang wird für viele Dentallabore zunehmend zum finanziellen Spagat. Die so entstehende Liquidationslücke hat fatale Folgen: Neben dem Wegfall von Skonti und günstigen Konditionen bei Zulieferern leidet vor allem die Kreditwürdigkeit – und damit die Flexibilität, auf veränderte Bedingungen des Marktes zu reagieren.

Verzögern sich Zahlungseingänge oder können Außenstände nicht beigebracht werden, können Dentallabore notwendige Investitionen nicht oder nur zu verschlechterten Konditionen tätigen. Doch wie

schließt man wirkungsvoll die Liquidationslücke und bricht aus dem Kreislauf stetig wachsender Außenstände aus, ohne das sensible Vertrauensverhältnis zu seinen Kunden zu belasten?

Hier kann eine Forderungsfinanzierung die Brücke bilden. Factoring-Anbieter, wie die LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Stuttgart, sorgen umgehend für Liquidität. Mit einem „Rundum-sorglos-Paket“ hält das inhabergeführte Unternehmen Dentallaboren seit fast 40 Jahren den Rücken frei. Denn die LVG übernimmt bereits bestehende Außenstände sowie laufende Forderungen und zahlt zuverlässig inner-

halb von 24 Stunden die Rechnungswerte aus. Auch das Ausfallrisiko geht an die LVG über.

Wer einen finanzstarken Partner mit Know-how sucht, kann sechs Monate unverbindlich die LVG testen.

kontakt

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

Hochpräzise scanbare Abformsilikone

Jubiläumsangebote bei Müller-Omicron.

Der deutsche Hersteller Müller-Omicron GmbH & Co. KG mit Sitz in Lindlar/NRW stellt der Praxis und dem Dentallabor hochpräzise und scanbare Abformsilikone zur Verfügung. Neben dem Registriermaterial Aqium 3D BITE und dem Laborknetsilikon gammasil

PERFECT TEC 3D ist insbesondere die Zahnfleischmaske gingiva MASK 3D zur digitalen Datenerfassung hervorzuheben. Sie zeichnet sich durch sehr gute Fließeigenschaften, eine hohe Thixotropie und Endhärte aus. Das Material lässt sich gut beschleifen und eignet

sich für die Anfertigung von Zahnfleischmasken mittels direkter und indirekter Methode in der Implantatprothetik. Die Besonderheit aller 3D-Produkte ist die hervorragende optische Reflektionsaktivität und die damit verbundene puderfreie optische 3D-Registrierung und -Datenerfassung im CAD/CAM/CIM-Bereich.



Virtueller Messestand



Das Unternehmen feiert in diesem Jahr sein 60-jähriges Firmenjubiläum mit attraktiven Jubiläumsangeboten. Alle Angebote sowie exklusive Onlineangebote finden Sie auf der Website und im virtuellen Messestand. Einfach mal vorbeischaun – ein Besuch lohnt sich!

kontakt

Müller-Omicron GmbH & Co. KG
Schlosserstraße 1
51789 Lindlar
Tel.: +49 2266 47420
info@mueller-omicron.de
www.mueller-omicron.de

Equip yourself mit Argen Equipment

Neue Fräsmaschinen SE und KE+ mit selbst entwickelter MillBox CAM-Software und Fräsersets.

Aus Flexibilitäts-, Zeit- oder Imagegründen entscheiden sich einige Labore für eine CAD/CAM-Inhouse-Lösung. Diesen Laboren bietet Argen Dental mit dem neuen Argen Equipment-System eine einzigartige Lösung an und bleibt Back-up-Dienstleister von Fräs- und 3D-Druckdienstleistungen. Das komplette Know-how mit langjährigen Erfahrungswerten zur CAM-Fertigung findet sich in dem neuen Argen Equipment-System wieder. Die selbst adaptierte MillBox CAM-Software wurde mit spezifischen Frässtrategien auf die eigenen Fräser und selbstgefertigten CE-zertifizierten Materialien abgestimmt.

und hat die Strategien und Fräser darauf genau abgestimmt.

Equip your package!

Argen Dental konzentriert sich mit drei Packages, „Pro“, „Creative“ und „Performer“, auf die gewünschte Vermarktungsstrategie der Labore. Das „Pro“-Package beinhaltet PMMA-Discs für die Herstellung von Provisorien und Schienen sowie ein PMMA-Fräserset. Für „creative“ Zahntechniker wurde ein Paket mit ArgenZ – Zirkondiscs inklusive Fräserset Zirkon – kreiert. „Performer“, also leistungsstarke Labore, erhalten ein selbst zusammenstellbares Materialpaket aus Argen

Gefräst werden mit der Argen Equipment KE+-Maschine Zirkon-, PMMA- und Wachsdiscs aus dem Portfolio der eigen gefertigten Argen-Discs.



Rund um die Uhr fräsen

Mit Argen Equipment SE bietet Argen eine besonders vielseitige 5-Achs-Maschine, die Zahntechniker für ein großes Materialspektrum von Zirkon, PMMA bis hin zu Wachs nutzen können. Aufgrund des automatischen Wechslers für acht Discs ist ein 24-Stunden-Betrieb möglich. Wirtschaftliches Arbeiten ist durch die Integration von drei Ionisatoren durchführbar. Diese verringern den Reinigungsaufwand entscheidend, indem sie die statische Ladung von Kunststoffpartikeln aus Argen PMMA-Discs weitestgehend neutralisieren.

PMMA und ArgenZ-Discs sowie ein Fräserset Zirkon und PMMA.

Je nach Bedarf wählen Labore die Argen Equipment KE+- oder SE-Maschine inklusive der individualisierten MillBox-CAM-Software aus, die seit Jahren auf die Maschinen abgestimmt ist. Beide Geräte kommen jahrelang bei Argen im Fräszentrum zum Einsatz. Optional können Laborkunden einen Sinterofen bzw. eine Absaugung erwerben.

kontakt

ARGEN Dental GmbH
Fritz-Vomfelde-Straße 12
40547 Düsseldorf
Tel.: +49 211 355965-111
info@argen.de
www.argen.de



DirectDisc Technology

Mit der DirectDisc Technology für eine revolutionäre Rondenfixierung (98 mm-Format) ist die Maschine Argen Equipment KE+ versehen. Die Premium-Spindel mit 4-fach-Hybridkeramik-Kugellager sorgt mit 60.000 Umdrehungen pro Minute für eine hohe Rundlaufgenauigkeit. Ein massiver Gusskörper vermeidet Vibrationen bei der 5-Achs-Maschine. Gefräst werden mit der CAM-Maschine Zirkon-, PMMA- und Wachsdiscs aus dem Portfolio der eigen gefertigten Argen-Discs. Argen empfiehlt das Trockenfräsverfahren

CADdent®



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

Richard Krochta,

Richard Krochta Dentaltechnik GmbH, München



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

CADdent ist Ihr kompetenter Ansprechpartner für digitalen Modellguss. Höchster Qualitätsstandard zu interessanten Konditionen. Begeisterung garantiert.



Wohlfühlen am Arbeitsplatz und auf der IDS 2021

DENTDEAL plant, produziert und montiert individuelle Komplettkonzepte.



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 zuverlässiger Partner für Ihre Komplettanrichtung 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 fachgerech-

ten 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.

ANZEIGE

Acry Plus Evo
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert

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

Neugierig geworden? Dann besuchen Sie uns auf der Internationa-

len 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.

kontakt

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

Zusammenarbeit erweitert für mehr Auswahl im Labor

CAD/CAM-Portfolio von VOCO in exocad-Software integriert.

Der Dentalmaterialhersteller VOCO und das CAD/CAM-Software-Unternehmen exocad erweitern ihre Zusammenarbeit: Für alle Composite-Fräsmaterialien sowie für das gesamte 3D-Druck-Portfolio und die 3D-Drucker der SolFlex-Reihe sind jetzt in der exocad CAD-Software sämtliche Design-Parameter hinterlegt. Neben den VOCO 3D-Druckmaterialien der V-Print-Reihe gilt das auch für zahlreiche weitere 3D-Drucker, zum Beispiel den Hersteller Rapid Shape oder ASIGA. Somit können exocad-Nutzer*innen ab sofort voll unterstützt mit allen CAD/CAM-Produkten von VOCO arbeiten. Da alle Daten und benötigten Parameter in die Software integriert sind, profitieren



Praxis und Labor von einer komfortablen Anwendung und einer wertvollen Zeitersparnis.

In die auf DLP-Druckern einsetzbaren Harze der V-Print-Familie fließt die jahrzehntelange Expertise aus dem Anwendungsbereich der lichterhärtenden Füllungsmaterialien ein. Dieses Know-how wird für den digitalen Workflow in hohem Maße anwendergerecht weiterentwickelt. Das Angebot deckt zahlreiche Indikationen ab – von Modellen, transparenten Schienen und gingivafarbenen Prothesenbasen über Materialien für die Gieß- und Presstechnik bis zu individuellen Löffeln, Try-In Probenmodellen für Prothesen sowie Bohrschablonen für die navigierte Implantologie.

Für die Herstellung von Restaurationen per CAD/CAM-Fräsverfah-

ren führt VOCO verschiedene Rohlinge, die für zahlreiche bekannte Schleifeinheiten geeignet sind: Während die auf der Nano-Hybrid-Technologie basierenden Grandio blocs (als Blocks und Grandio disc als Ronde) zur Herstellung von definitiven Versorgungen indiziert sind, eignet sich das CAD/CAM-Composite Structur CAD zum Fräsen von langlebigen temporären Kronen und Brücken.

kontakt

VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: +49 4721 719-0
digitalsupport@voco.com
www.voco.dental

Goldanlageformen im Check

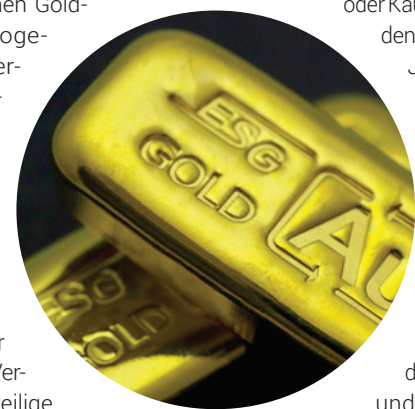
Überblick über Möglichkeiten des Edelmetallinvestments.

Edelmetalle sind von jeher ein klassisches Basisinvestment, welches neben dem Spekulationsaspekt, auf langfristig steigende Preise zu setzen, auch einen gewissen Absicherungsaspekt hat. „Nicht umsonst sagt eine Investmentweisheit: Legen Sie 10 Prozent Ihres Vermögens in Gold an und hoffen Sie, dass Sie es nie brauchen werden“, verrät Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Prinzipiell unterscheidet man zwischen physischen Goldkäufen und sogenanntem Papiergold. Bei letzterem bekommt man von der Ausgabebank lediglich eine Bescheinigung darüber, Gold zu besitzen. „Wer grenzenloses Vertrauen in die jeweilige Emissionsbank hat, für den ist es eine günstige Möglichkeit, von steigenden Goldpreisen zu profitieren, da der Unterschied zwischen An- und Verkaufskurs hier am geringsten ist. Bei physischem Gold ist die Spanne naturgemäß etwas größer, da das Goldanlageprodukt erst produziert, transportiert, gelagert und bei einem Rückkauf überprüft werden muss“, erklärt Dominik Lochmann. Für wen der Absicherungsgedanke im Vordergrund steht, der kauft sein Gold aber dennoch meist lieber physisch und kümmert sich selbst und bankenunabhängig um die Verwahrung. Wer physisch in Gold investie-

ren möchte, kann dies entweder in Form von Barren, flexiblen Tafelbarren oder Münzen tun. Bei letzterem unterscheidet man zwischen sogenannten Bullioncoins – also Münzen, die wie Barren rein zu Investmentzwecken geprägt wurden und nahe am Goldpreis gehandelt werden – und numismatischen Sammlermünzen, welche neben dem Edelmetallwert auch einen gewissen Sammlerwert haben. Will man später seine Münzen verkaufen, muss

man jedoch erst Sammelnde oder Kaufinteressierte finden, denen genau der Jahrgang fehlt, den man verkaufen möchte, und die deshalb bereit sind, auch mehr als den Goldpreis für die Münze zu bezahlen. Soll der Verkauf schnell und unkompliziert an einen Händler oder eine Bank erfolgen, erzielt man dagegen auch für numismatische Münzen meist nur den normalen Goldankaufpreis.



kontakt

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

ANZEIGE

SELECTIVE LASER MELTING

MODELLGUSS
AB € 59,90

- Genauigkeit von 2 µm
- extrem dichtes und homogenes Gefüge
- hohe Festigkeit

Weitere Informationen:
www.goldquadrat.de/fraesdienstleistungen

GOLDQUADRAT

SHERA. *The model.*

Die schönsten Modelle gibt es bei SHERA

... aus hochwertigem Dentalgips oder gedruckt mit SHERAprint. Mit unseren Werkstoffen und SHERA-Know-how gelingen präzise Modelle mit wunderschönen Oberflächen und Textur, für höchste technische Ansprüche. Einfach selber machen oder als Druckdienstleistung bestellen.

Zahntechnische Halteelemente und Dental-Spezialartikel

Si-tec gewährt Messe-Rabatt auf vielfältige Produktpalette bis Ende September.

In diesem Jahr nimmt die Si-tec GmbH aufgrund der allgemeinen Corona-Situation nicht als Aussteller an der IDS 2021 teil. Wir ermöglichen Ihnen dennoch bis zum 30. September einen „Messe-Rabatt“ in Höhe von 20 Prozent auf den regulären Netto-Warenwert der Si-tec-Produkte.

Kombinierte Prothetik

Die Si-tec GmbH ist vielen Anwendenden im Bereich der kombinierten Prothetik bekannt. Die effizienten und leicht zu verarbeitenden Friktionselemente garantieren einen sicheren und parodontal schonenden Halt der Prothese bei Doppelkronen, Stegen, Implantaten und als extrakoronale Geschiebe. Anstatt sich mit zunächst klemmenden und danach zu lockeren Doppelkronen abzumühen, ist mit den Halteelementen der Si-tec GmbH ein definierter und langlebiger Halt der Zahnprothese im Mund gewährleistet.

TK-Snap: Das retentive Funktionselement gibt den Patientinnen und Patienten ein sicheres Gefühl durch



das vernehmbare Klickgeräusch beim Einsetzen der Prothese. Die Abzugskraft bei Ausgliederung der Prothese ist auf 4 N Parodont- und Implantat-schonend eingestellt.

TK-Soft: Die feinjustierbaren Friktionselemente des Systems in ihren drei Varianten ermöglichen eine mit Kontermutter gesicherte und individuell einstellbare Friktion

stärke jedes einzelnen versorgten Zahnes/Implantates.

TK-Soft CERAM: Hiermit wird eine komplett metallfreie und dennoch in der Haltekraft feinjustierbare Versorgung ermöglicht.

Safe-tec II Riegel: Er erlaubt eine Anpassung der aufzuwendenden Zugkraft bei Öffnen der Riegelachse individuell auf die Bedürf-

nisse der Patientin oder des Patienten. Hiermit können auch motorisch eingeschränkte Personen die Vorteile eines Riegelsystems für ihre prothetische Versorgung nutzen. Geschiebe wie zum Beispiel das feinjustierbare metallische Ultra-tec-Geschiebe oder das Kunststoff-T-Geschiebe Sim-tec stehen ebenfalls zur Verfügung.

Für die Reparatur alter und nicht mit den Si-tec-Funktionselementen ausgestatteter Prothesen bietet die Si-tec GmbH mit dem Quick-tec und Quick-tec plus-System eine schnelle und wirtschaftliche Lösung, um eine zu lockere Prothese wieder nutzbar zu machen. Zusätzlich zu den Halteelementen bieten wir viele weitere nützliche Helfer für den Praxis- und Laborbedarf, wie z.B. den Technikleber für metallische Verbindungen und den Spezialkleber für Zirkonverbindungen.

kontakt

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

Neues Vier-Gradienten-Multilayer-Zirkondioxid

PREMIO Alegria PRO und SMILE für optimalen monolithischen Zahnersatz.

Mit PREMIO Alegria PRO und SMILE Zirkondioxid der neuen Generation lassen sich selbst die anspruchsvollsten Patientenfälle ästhetisch ansprechend, sicher und verlässlich biokompatibel lösen. Die vier integrierten Materialgradienten – Farbe, Transluzenz, Biegefestigkeit und Risszähigkeit – schaffen eine ideale Kombination aus sehr guten lichtoptischen und mechanischen Eigenschaften. So wird das innovative

Material zum „Gamechanger“ in Labor und Praxis.

Vielseitigkeit

- Transluzenz 43–47 Prozent
- Biegefestigkeit 1.000–1.300 MPa
- Multicolor
- 16 Farben

Mit diesen Werten ist **Alegria PRO** das Ästhetik-Zirkonoxid für alle Fälle. Es dient der Herstellung vollkeramischer Kronen und Brücken

jeder Spannweite. Dabei kann es vollenanatomisch, reduziert oder als Gerüst zur Verblendung verwendet werden – im Front- und Seitenzahnbereich mit höchstens zwei Zwischengliedern. Von der Einzelkrone bis zur größten Implantat-Suprastruktur ist alles möglich.

Ästhetische Qualität

Und wenn es ästhetisch etwas mehr sein soll, kommt Alegria SMILE zum Einsatz. Bei diesem Premium-Material, das den Vergleich mit Lithiumdisilikat-Keramiken nicht scheuen muss, sind zwei der vier Alegria-Gradienten mehr in Richtung Ästhetik optimiert. Mit einer Transluzenz von 47 bis 49 Prozent im Inzisalbereich und einer Biegefestigkeit von immerhin 1.000 MPa zervikal, zwischen 900 MPa und 800 MPa im Bereich der Verbinder und 727 MPa im Schneidebereich, lassen sich mit PREMIO Alegria SMILE Einzelkronen bis hin zu viergliedrigen Brücken mit unvergleichlicher Schönheit herstellen.

kontakt

primotec
Joachim Mosch e.K.
Tannenwaldallee 4
61348 Bad Homburg
Tel.: +49 6172 99770-0
primotec@primogroup.de
www.primogroup.de

Grazile Versorgung trotz palatinaler Implantate

Bartplatte ermöglicht ästhetische Konstruktion.



Stark palatinal gesetzte Implantate erschweren häufig die Herstellung einer grazilen Versorgung. Mithilfe der Bartplatte, einem speziellen Stegdesign, wird eine verschraubte Konstruktion angestrebt. So kann der definitive Zahnersatz nicht nur funktionell und stabil, sondern auch ästhetisch hochwertig gestaltet werden.

Mit der Advanced-Funktion im Stegmodul kann in der Software Zirkonzahn.Modellier der Steg geometrisch an die palatinale Fläche des Wax-ups angepasst und durch Freiformen individualisiert werden. Um zusätzliche Retentionen am Steg zu schaffen, kann das Geschiebemodul verwendet werden.

Der final designte Steg kann anschließend gefräst werden. Digitalisiert bildet er die Basis für die Modellation der finalen Überkonstruktion. Abschließend kann die

grazil gestaltete Sekundärstruktur wie gewohnt mit dem Titansteg verklebt werden.

kontakt

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol, Italien
Tel.: +39 0474 066 680
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com



Abb. 1: Alegria PRO – Zahnfarbe A3 – direkt nach dem Sintern. **Abb. 2:** Natürlicher Farbverlauf und die gewünschte Transluzenz direkt nach dem Glanzbrand. **Abb. 3:** Bemalt und glasiert. **Abb. 4:** Muss den Vergleich mit Lithiumdisilikat nicht scheuen: Alegria SMILE – individueller Farbmusterzahn, Zahnfarbe A1, nur glasiert.

Der 3D-Druck wird grüner

Dreve launcht ersten biobasierten Modellkunststoff.

Auch wenn die Schlagzeilen gerade etwas anderes vermuten lassen: Nachhaltigkeit, Klima, Umwelt sind so aktuelle Themen wie eh und je und werden es auch bleiben. Die Produktentwickler der Dreve Dentamid GmbH tragen dieser Entwicklung Rechnung und können der Dentalwelt nun mit dem neuesten Mitglied der FotoDent®-Familie das erste beeindruckende Ergebnis präsentieren.

Umweltbewusste Herstellung

FotoDent® biobased model ist ein lichthärtender Kunststoff, der zu 50 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Der ökologische Vorteil biobasierter Rohstoffe gegenüber erdölbasierten besteht in einem geringeren Einfluss auf das Klima bei der Herstellung des Kunststoffs: Wenn der Kohlenstoff aus Biomasse gebunden wird, wird er nicht zu Kohlendioxid. Hier wird also durch Pflanzen Kohlendioxid in einen wertvollen Rohstoff umgewandelt. Das kehrt den Trend um, dass die Menschheit zunehmend mehr Kohlenstoff als



Auch beim biobasierten FotoDent® Modellmaterial sind die Materialeigenschaften optimal auf den Einsatz im Alignerworkflow abgestimmt. Die Viskosität konnte zusätzlich deutlich abgesenkt werden – damit verringert sich der Reinigungsaufwand bei jedem gedruckten Teil. FotoDent® biobased model ist ab sofort verkaufsfertig.



Kohlendioxid in die Atmosphäre emittiert.

Nachhaltige Lieferkette

Bei der Lieferantenauswahl wurde darauf geachtet, dass die verwendeten Rohstoffe NICHT mit der Nahrungsmittelproduktion konkurrieren

und auf lokale Gegebenheiten bei der Herstellung Rücksicht genommen wird. Damit kann der Einsatz von FotoDent® biobased model ein bedeutender Teil der unternehmenseigenen Nachhaltigkeitsstrategie sein! Zusätzlich ist der Kunststoff frei von krebserregenden

oder die Fruchtbarkeit beeinträchtigenden Stoffen. Der Anteil flüchtiger organischer Verbindungen (englisch: volatile organic compounds, kurz VOC) ist sehr gering und belastet die Atmosphäre weniger als konventionelle 3D-Druckmaterialien.

kontakt

Dreve Dentamid GmbH
 Max-Planck-Straße 31
 59423 Unna
 Tel.: +49 2303 8807-40
 dentamid@dreve.de
 www.dentamid.dreve.de

ANZEIGE

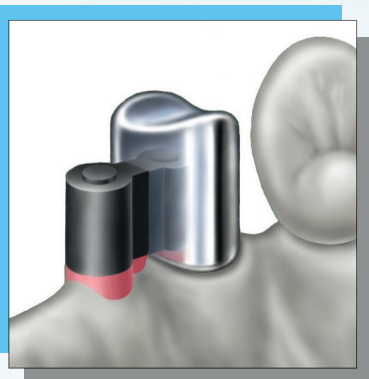


...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

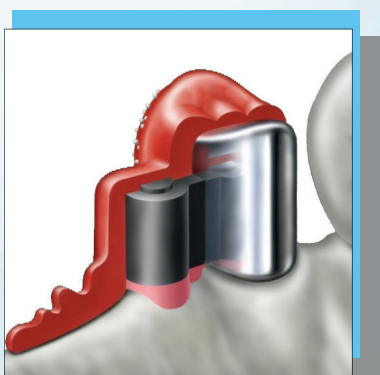
TK1 – einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



platzieren

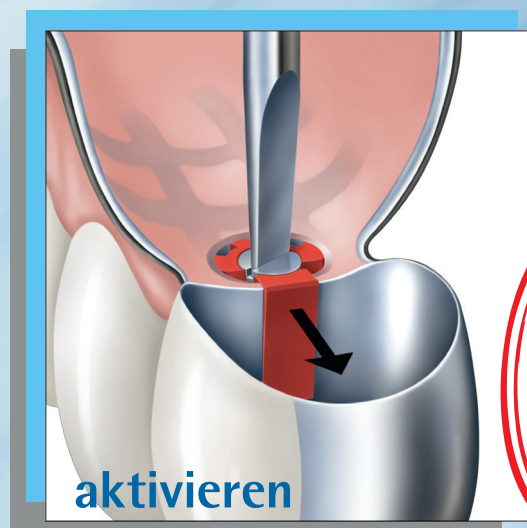
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



modellieren



Höhe 2,9 mm
 Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

cube Zahn der Zukunft®



»Ich hab' ihn!«



Besuchen Sie uns auf der

IDS
2021

22.-25.09.2021

Halle 10.2

Gang N | 031



dentaldirekt.de/de/ids-2021

Hochästhetische Ergebnisse mit neuem Konzept

Initial IQ ONE SQIN-Konzept ermöglicht effiziente Farb- und Formgebung vollkeramischer Restaurationen.



Mit der Einführung des neuen Initial IQ ONE SQIN-Konzepts für hochästhetische farbliche Charakterisierungen und Micro-Layering mit malbarer Keramik stellt GC seine Expertise als Laborspezialist erneut unter Beweis. Mit dem neuen Konzept lassen sich Herstellungsprozesse im zahn-technischen Labor durch effiziente Farb- und Formgebung vollkeramischer Restaurationen beschleunigen. Initial IQ ONE SQIN bietet die Möglichkeit, ohne die klassische arbeits- sowie zeitaufwendige Schichttechnik hochästhetische vollkeramische Restaurationen aus Lithiumdisilikat bzw. Zirkonoxid herzustellen. Verwendet werden hierfür verschiedene Komponenten aus dem seit fast 20 Jahren bei den Anwendenden bewährten und beliebten Keramik-Komplettsystem GC Initial. Das Initial IQ ONE SQIN-Konzept besteht aus den weiterentwickelten Initial IQ Lustre Pastes ONE, Initial IQ ONE SQIN und den optional zu verwendenden Initial Spectrum Stains.

IQ-Philosophie

Das neu entwickelte, malbare Farb- und Micro-Layering-Keramiksyste Initial IQ ONE SQIN basiert auf der bewährten GC Initial „IQ-Philosophie“ und besteht aus optimal aufeinander abgestimmten Keramikmaterialien. In Kombination können mit ihnen monolithische und vestibulär reduzierte Restaurationen für den Front- und Seitenzahnbereich effizient sowie ästhetisch hergestellt werden. Die mit GC Initial IQ ONE SQIN erzielten Ergebnisse sind ästhetisch betrachtet den konventionell geschichteten Restaurationen ebenbürtig. Aufgrund der einfachen und effizienten Anwendung lässt sich viel Zeit in den täglichen Arbeitsprozessen sparen – ganz gleich, für welche Technik sich Zahn-technikerinnen und Zahn-techniker entscheiden.

Farbintensität mit Tiefenwirkung
Die keramischen Struktur- und Malfarben der neuen Initial IQ

Lustre Pastes ONE verleihen monolithisch hergestellten Restaurationen zusätzliche Farbintensität mit Tiefenwirkung und bieten ein natürliches Aussehen bei allen Lichtverhältnissen. Die produkt-eigene Fluoreszenz von Initial IQ Lustre Pastes ONE trägt dazu bei, die Fluoreszenz von monolithisch hergestellten Restaurationen noch einmal zu optimieren.

Connector-Brand

Auch für nur vestibulär reduzierte Gerüste eignen sich die neuen Initial IQ Lustre Pastes ONE als Farb- und Individualisierungsschicht. Sie stellen einen idealen Connector-Brand vor dem Auftragen der Initial IQ Lustre Pastes ONE-Keramikpulver mit der Micro-Layering-Technik sicher. Bei dieser wird Initial IQ ONE SQIN einfach in einer Schichtstärke von 0,1 bis 0,6 mm über die individuell mit Initial IQ Lustre Pastes ONE bemalte und gebrannte Oberfläche aufgetragen. Dank der ausgefeilten, feldspatbasierten Keramikmischung entsteht ein naturgetreuer, dreidimensionaler Effekt. Dieser verleiht der fertiggestellten Restauration die gewünschte Farbtiefenwirkung sowie natürliche Transluzenz. Aufgrund der einzigartigen Verarbeitungseigenschaften des Systems fällt es besonders leicht, eine individuelle Oberflächentextur mit selbstglasierenden Eigenschaften zu erzeugen.

Das Initial IQ ONE SQIN-Konzept erfüllt die Kriterien

- Erarbeiten von Form und feiner Texturdetails im nassen Zustand – keine Veränderungen durch den Brand
- Selbstglasierende Eigenschaften – für ein glänzendes Finish nach nur einem Brand
- Optimal eingestellte Fluoreszenz – erzielt einen natürlichen Look in jedem Licht
- Maximale Ästhetik in einer minimalen Schicht
- Geeignet für alle Restaurationen aus Lithiumdisilikat und Zirkoniumoxid

kontakt

GC Germany GmbH, Seifgrundstraße 2, 61348 Bad Homburg
Tel.: +49 6172 99596-0, info.germany@gc.dental, www.europe.gc.dental/de-DE

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

Offene Rechnungen vermeiden...

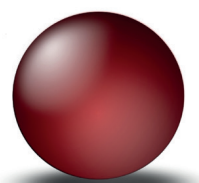
So Sorge ich für Liquidität!

Mein Dentallabor hat gut zu tun, aber beste Technik und guter Service reichen nicht aus, um erfolgreich zu sein. Denn es kommt immer wieder vor, dass ich mein Konto überziehen muss, weil einige meiner Auftraggeber die Monatsaufstellungen verspätet, mit längeren Zahlungszielen oder gar in Teilbeträgen über Monate hinweg bezahlen. Gerade bei höheren Rechnungsbeträgen muss ich mit Krediten von der Hausbank oder privat aushelfen.

Aber das ist jetzt vorbei. Ich habe mich schlau gemacht und nutze das m&m Dental-Factoring. Dadurch werde ich unabhängig vom Zahlungsverhalten meiner Kunden und habe meine Finanzen für mein Dentallabor wieder voll im Griff.



DAS BESONDERE: Ich nutze das stille Labor-Factoring von m&m Dental-Factoring, damit alles bleibt wie es auch in der Vergangenheit war. Ich bleibe Ansprechpartner meiner Kunden ohne diese über die Zusammenarbeit mit m&m Dental-Factoring informieren zu müssen. Übrigens, mit welchen und mit wie vielen Kunden ich abrechne, kann ich natürlich selbst entscheiden.



m&m
Dental-Factoring

Und wie geht das?

Ganz einfach, ich habe vorgesorgt, indem ich meine Forderungen aus den Monatsaufstellungen an m&m Dental-Factoring verkaufe. Schon nach 24 Stunden ist der Gegenwert dieser Forderungen auf meinem Konto. Sofort kann ich fällige Ausgaben begleichen und benötige den Kredit der Hausbank nicht mehr. Mit der Sicherheit dieses Liquiditätsgewinns ist mein Labor bestens aufgestellt. Die finanziell unruhigen Zeiten gehören der Vergangenheit an.

Mein Labor profitiert von der Zusammenarbeit mit m&m Dental-Factoring durch...

- *Laufende Finanzierung meiner monatlichen Umsätze, auch bei größeren Rechnungsbeträgen*
- *Permanente Liquidität ohne Aufnahme neuer Kredite oder Kontoüberziehungen*
- *Sofortige Finanzierung meiner jeweiligen Außenstände und Einkaufs-Rechnungen*
- *Schutz vor Risiken und Forderungsausfällen bis zu 100%*
- *Individuelle Absprachen im Hinblick auf Mahnwesen und Kommunikation mit meinen Kunden*

DAS SCHÖNE:

Ich durfte 6 Monate lang das m&m Dental-Factoring testen. Da habe ich das Team der m&m Dental-Factoring als einen verlässlichen Partner kennengelernt, das diskret, kooperativ und hilfsbereit ist. Die wissen aus über 20-jähriger Erfahrung, wie es heute geht.



m&m Dental-Factoring GmbH & Co. KG
Am Esch 5, 26349 Jade
Tel: +49 4454 978880
info@dentalfactoring.de
www.dentalfactoring.de

ZT Termine

ceraMotion® One Touch Pasten im Alltag

Referent: ZTM Waldemar Fritzier
Dentaurum
Tel.: +49 7231 803-0
info@dentaurum.de

18.09.2021 → Meckenheim
(bei Bonn)

TiF®-Totalprothetik in Funktion

Referentin: ZTM Steffi Knopp, IZN
Tel.: +49 5131 4773-57/-58
www.izn-nord.net

20./21.09.2021 → Garbsen

FMD|M01 CAD/CAM Basic

Referentin: ZT Fatima Karaki
Amann Girschbach
Tel.: +49 7231 957-221
trainings@amanngirschbach.com

23.09.2021 → Pforzheim

BEGO 3Shape Modellgussdesigner

Referent: ZT Markus Gerbitz
BEGO, Tel.: +49 421 2028-372
fortbildung@bego.com

28.09.2021 → Berlin

Das priti® perfect Malfarbensystem

Referent: Salvatore Milioto
Schütz Dental
Tel.: +49 6003 814-0
info@schuetz-dental.de

25.09.2021 → Hofheim

Ein Hauch von Keramik – CZR 4.4.1 System

Referentin: ZT Gabriele Lämmel, Gold Quadrat
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de

29.09.2021 → Freiberg

VITA Verblendmaterialien – VITA LUMEX AC

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

05.10.2021 → Langen

Das ultimative IPS e.max® Erlebnis

Referent: Oliver Brix
Ivoclar Vivadent
Tel.: +49 7961 889-0
info@ivoclarvivadent.de

07./08.10.2021 → Berlin/
Hohen Neuendorf

Patientenindividuelle Kronen aus Zirkoniumdioxid

Cercon xt ML mit vier Farbschichten für idealen Farbverlauf und natürliche Transluzenz.



* VITA ist eine eingetragene Marke der VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG

Die patientenindividuellen Kronen von Atlantis werden aus dem Zirkoniumdioxid-Material Cercon xt ML von Dentsply Sirona hergestellt. Cercon xt ML bietet mit seinen vier Farbschichten von inzisal bis zervikal einen idealen Farbverlauf und natürliche Transluzenz. Mit seinem natürlichen Dentin-Schneideverlauf schafft Cercon xt ML lebenslange Ästhetik und Farbsicher-

heit – ganz nach dem Vorbild der Natur.

Die geschickte Anordnung der Schichten mit differenzierten kompatiblen Inzisalfarben (VITA*-Farben) verhindert übermäßige Helligkeit. Die asymmetrische Dentin-/Inzisal-Schichtung für alle Scheibendicken ermöglicht eine natürliche Verteilung der Helligkeitswerte.

Bei Cercon xt ML kann der Zahn-techniker zwischen maximaler, mittlerer oder minimaler inzisaler Transluzenz wählen. Das Material ist in 16 VITA*-Farben und dem Bleachton BL2 verfügbar. Es bietet eine hervorragende Farbwiedergabe bei optimaler Stabilität und steht für alle Atlantis-Kronen einschließlich Atlantis CustomBase-Lösungen zur Verfügung.

Einfacher Bestellvorgang

Der Bestellvorgang über das Online-Bestellportal Atlantis-WebOrder ist denkbar einfach: Zuerst wird der Restaurationstyp ausgewählt, anschließend legt man den Atlantis-Kronen-Typ fest, dann wählt man die Zirkonoxid-Kronenfarbe und im letzten Step kann durch die virtuelle Positionierung der Krone in dem gradienten Farbverlauf die patientenindividuelle inzisale Transluzenz eingestellt werden.

Krone und Abutment werden im selben kontrollierten Prozess konstruiert und gefräst, sodass die Qualität gleichmäßig gut bleibt. Dies erhöht die Vorhersagbarkeit des Endergebnisses.

kontakt

Dentsply Sirona Deutschland GmbH

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

Innovative Werkzeugverpackung für effizientes Toolhandling

vhf entwickelt neues Packaging für Dentalwerkzeuge.

Einen weiteren Meilenstein für effiziente und sichere Fräs- und Schleifarbeiten in der modernen Zahnmedizin setzt die Ideenschmiede vhf camufacture AG. Neben der ständigen Fortentwicklung von Fräsmaschinen, Software und Werkzeugen hat vhf

auch das Handling der Werkzeuge weitergedacht und aus einer simplen Standard- eine multifunktionale Werkzeugverpackung entwickelt. Mit dieser einzigartigen und patentierten Lösung erhöht sich die Effizienz im Workflow zur Herstellung von Zahnersatz weiter.

Die Werkzeugverpackungen bieten durch ihr innovatives Design beim Thema Aufbewahrung und Handling den entscheidenden Mehrwert für Dentallabore, Fräszentren und Zahnarztpraxen. Jede Verpackung besteht aus Schutzhülse und einem farbigem Sockel, in dem das Werkzeug eingesteckt ist. Mit sieben unterschiedlichen starken Farben ist klar ersichtlich, welches Werkzeug für welche Materialklasse anwendbar ist. Der jeweilige Artikel-Matchcode ist deutlich

erkennbar auf der Schutzhülse aufgebracht.

Einzugartig ist, dass sich die einzelnen Verpackungen mittels innovativem Schiebemechanismus verbinden, trennen und beliebig kombinieren lassen, sodass der bestmögliche Überblick über das Werkzeugkontingent jederzeit gegeben ist. Das Handling der Fräs-werkzeuge ist durch die innovative Verpackung künftig nicht nur einfacher, sondern auch sicherer. Zusätzlich zum Schutz des Werkzeugs vor Beschädigungen bietet die neue Verpackung eine sichere Handhabung, da das im Sockel befindliche Werkzeug nicht direkt berührt wird. Somit ist die Verletzungsgefahr für den Nutzer minimiert. Ein weiteres Plus: Der Sockel dient als Halter, um das Werkzeug in das Werkzeugmagazin der Fräsmaschine direkt und einfach einzusetzen oder zu entfernen.



kontakt

vhf camufacture AG

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

3D-Druck leicht gemacht: Lösungen für Praxis und Labor

Das DentaMile-Portfolio von DMG umfasst alle 3D-Druck-Komponenten.

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 cloud-basierten Software über leistungsfähige 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten bis zu Materialien für verschiedenste Anwendungen.

Software mit flexiblen Optionen
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.

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



ching-Schienen. Ob einzelne Zähne, partielle Zahnbereiche oder komplette Zahnreihen aufhellen: Mit dieser Workflow-Erweiterung ist es möglich, eine individuell angefertigte, passgenaue Bleaching-Schiene 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 – Alltagstauglichkeit. 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-Drucktechnologie ohne technische Barrieren zu realisieren.

Detaillierte Infos hierzu auf www.dentamile.com

kontakt

DMG
Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
Kostenfreies Service-Telefon:
0800 3644262
service@dmg-dental.com
www.dmg-dental/ids
www.facebook.com/dmgdental

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
 - professionelle Edelmetall-Analyse
 - schnelle Vergütung
- ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de
- ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

Highspeed-Sintern: Schnell, schön und sicher

Ceramill DRS High-Speed Zirconia Kit für Sintern von Zirkonoxid-Restorationen in 20 Minuten.

Bestehend aus dem High-Speed Sinterofen Ceramill Therm DRS und dem eigens entwickelten Zirkonoxid Zolid DRS bietet das Ceramill DRS High-Speed Zirconia Kit von Amann Girrbach die optimale Grundlage für die blitzschnelle Fertigung von hochästhetischen Restau-

rationen aus Zirkonoxid. In nur 20 Minuten können die Restorationen gesintert werden und bieten dank der abgestimmten 16 VITA-Farben

mit integriertem Farb- und Transparenzverlauf enorm hohe Effizienz bei natürlichem Erscheinungsbild. Im Fokus der Entwicklung stand klar das Thema Sicherheit, denn nur von langlebigen Restorationen profitieren Labor, Behandler und Patient. Aus diesem Grund wurden bereits in der Entwicklungsphase zahlrei-

che Studien von namhaften externen Instituten durchgeführt. Das Ergebnis war eindeutig: Der schnelle Sinterzyklus hat keinen relevanten Einfluss auf optische oder mechanische Eigenschaften. Zusätzlich bietet die hohe Biegefestigkeit von > 800 MPa und die damit verbundene Klassifizierung als Klasse 5 Zirkonoxid ein zusätzliches Sicherheitspolster.

Labore profitieren vom innovativen High-Speed Sinterprozess, indem sie ihr Service-Angebot um die sogenannte „Same Day Crown“ erweitern können. Aber auch die Fertigung anderer Indikationen kann massiv verkürzt werden, wie beispielsweise eine Implantatversorgung aus Zirkonoxid-Abutment und -Krone.

kontakt

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



ZT Impressum

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0. Die Beiträge in der ZT Zahntechnik Zeitung sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

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

www.zt-aktuell.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Geknebelt von
Bankkrediten –
oder frei und
voller Schwung?
**SIE HABEN
DIE WAHL.**“

Machen Sie sich unabhängig! Mit dem Factoring durch die LVG müssen Sie keine Leistungen mehr über Bankkredite vorfinanzieren. Ihr Labor wird wirtschaftlich gestärkt. Und nur ein finanziell gesundes Labor kann langjährige Garantien geben.

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

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



www.lvg.de