

ANZEIGE

Cannabis-Legalisierung

Ärzterschaft warnt vor Risiken und fordert Beratungsstellen.

Der 125. Deutsche Ärztetag hat vor den möglichen Risiken einer Cannabis-Legalisierung gewarnt. Erfahrungen aus anderen Ländern deuteten auf einen erhöhten Konsum, mehr cannabisbedingte Notaufnahmen und einen steigenden psychiatrischen Behandlungsbedarf hin. Auch seien nach einer Freigabe mehr Suizide und tödliche Verkehrsunfälle zu erwarten. Dagegen gelinge es nur bedingt, den Schwarzmarkt auszutrocknen. Das zeige der Blick nach Kanada, wo Erwachsene seit 2018 Cannabis in lizenzierten Shops kaufen können. Trotzdem deckten die Konsumenten etwa 35 Prozent ihres Bedarfs weiterhin über illegale Quellen. In einem weiteren Antrag forderte die Ärzteschaft, den Besitz von Betäubungsmitteln in geringfügigen Mengen vom Straftatbestand zu einer Ordnungswidrigkeit herabzustufen. Junge Menschen,

ANZEIGE

Erst- und Gelegenheitskonsumierende dürften nicht in die Illegalität gedrängt werden, so die Begründung. „Betroffenen soll die Möglichkeit gegeben werden, sich frühzeitig in Beratung und bei Bedarf zeitnah in eine suchttherapeutische Behandlung zu begeben“, heißt es in dem Antrag weiter.

Quelle: Bundesärztekammer

BVMed verabschiedet mit „Compliance-Standard“ praktischen Leitfaden

Er enthält Hinweise für die Compliance-Organisation in Medizinprodukte-Unternehmen.

Der Bundesverband Medizintechnologie (BVMed) hat einen „Compliance-Standard“ verabschiedet, der insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen praktikable Vorschläge und Hinweise für den Aufbau einer geeigneten Compliance-Organisation gibt. „Dieser praktische Leitfaden ist der erste Compliance-Standard eines europäischen Medizinprodukteverbands. Neben dem geltenden Recht und dem Kodex Medizinprodukte ist er die wesentliche dritte Säule, auf deren Grundlage ein Medizinprodukte-Unternehmen die Zusammenarbeit mit medizinischen Einrichtungen rechtssicher ausgestalten kann“, kommentiert BVMed-Geschäftsführer Dr. Marc-Pierre Möll. Der BVMed-Compliance-Standard wurde in enger Zusammenarbeit mit der internationalen Anwalts-



kanzlei Clifford Chance und dem Healthcare-Compliance-Committee des BVMed erarbeitet und vom BVMed-Vorstand beschlossen. Er wurde auf dem BVMed-Rechtssymposium am 29. Oktober 2021 in Bonn von Dr. Peter Dieners von Clifford Chance erstmals der Branche vorgestellt.

zinproduktebranche ermöglichen, entsprechende organisatorische Vorkehrungen zu ergreifen“, so Möll.

„Kodex Medizinprodukte“

Der BVMed hatte bereits Ende der Neunzigerjahre den „Kodex Medizinprodukte“ veröffentlicht und diesen seitdem stetig weiterentwickelt. Ziel dieses Kodex ist es, den rechtlichen Rahmen der Zusammenarbeit zwischen medizinischen Einrichtungen, Ärzt*innen und den Herstellern von Medizinprodukten zu erläutern. Er fasst die bestehenden Rechtsvorschriften zusammen und enthält Verhaltensregeln, die bei der Zusammenarbeit beachtet werden sollten. „Seit seiner Veröffentlichung hat der Kodex bei allen relevanten Stakeholdern eine hohe Anerkennung als verlässlicher Orientierungspunkt im Hinblick auf verhaltensbezogene Compliance-Fragen der Medizinproduktebranche gewonnen“, sagt der BVMed-Geschäftsführer.

Praxistipps zur Selbstüberprüfung

Der BVMed-Compliance-Standard enthält praktikable Hinweise und Checklisten für den Aufbau einer Compliance-Organisation in einem Medizinprodukte-Unternehmen sowie Praxistipps zur Selbstüberprüfung durch ein internes Compliance-System-Audit. Der Compliance-Standard orientiert sich an den einschlägigen gesetzlichen Vorgaben in Deutschland zu den Sorgfaltspflichten der Unternehmensleitung (§ 43 GmbHG, § 93 AktG, § 130 OWiG) und deren Auslegung durch die Rechtsprechung sowie an den nationalen und internationalen Standards. „Der Standard beschreibt die wesentlichen Elemente einer geeigneten Compliance-Organisation und soll den Unternehmen der Medi-

Sorgfaltspflicht wahrnehmen

Die organisatorischen Rahmenbedingungen in den Unternehmen zur Verhinderung von Compliance-Verstößen haben in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Zwar besteht in Deutschland für die Medizinprodukte-Branche – im Gegensatz zum Finanz- oder Versicherungssektor – keine explizite gesetzliche Pflicht, Compliance Officer zu bestellen oder ein Compliance-Management-System einzurichten. Allerdings gehört es nach der Rechtsprechung zu den Sorgfaltspflichten der Unternehmensleitung, angemessene Maßnahmen zur Kontrolle von Compliance-Risiken zu ergreifen.

Quelle: BVMed

ANZEIGE

Top Add-On für Teleskop-Prothesen

TK-Soft mini und TK-Soft Ceram

Mit den TK-Soft Elementen von Si-tec profitieren Sie von deutlich mehr **Sicherheit und Zeitersparnis** bei der Herstellung von **Teleskopprothesen** – sowohl **konventionell gefertigt** wie auch bei **CAD/CAM** gestützter Produktion.

Neben dem Klassiker TK-Soft ist das TK-Soft mini besonders **kompakt**. Das TK-Soft Ceram ist **100% biokompatibel** und somit für Allergiker und MCS Patienten geeignet.

Mehr erfahren zum TK-Soft: www.si-tec.de

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

ZT Kurz notiert

Minimierter Paro-Verlauf

Die Einnahme von Medikamenten gegen Sodbrennen geht laut einer aktuellen US-Studie mit einem geringeren Schweregrad von Zahnfleischerkrankungen einher.

Anti-Aging-Boom

Schönheitseingriffe wie Botox-Behandlungen und Faltenunterspitzungen haben 2021 zugenommen, sie machten rund 65 Prozent dieser Eingriffe aus.

Dirk Schmoltd
Leiter Marketing und Vertrieb
dematec medical technology GmbH



Implantologie für alle Versicherten

Vor knapp 30 Jahren hätte wohl niemand gedacht, dass die Versorgung mit Implantaten und implantatgetragem Zahnersatz (Suprakonstruktion), ob nun feststehend oder herausnehmbar, nach wie vor etwas für Gutbetuchte und Privatversicherte ist.

Regelversorgung, gleichartiger Zahnersatz, andersartiger Zahnersatz – wie man es auch dreht und wendet, der überwiegende Teil der Patient*innen, nämlich die gesetzlich Krankenversicherten, müssen die Versorgung mit Implantaten und den darauf basierenden Zahnersatz fast komplett aus der eigenen Tasche bezahlen. Der vielfach bemühte Begriff der Gleichbehandlung, egal ob GKV- oder PKV-Versicherte, sieht anders aus.

„Schönheitschirurgie“?

Die dentale Implantologie wird aus Krankenversicherungssicht immer noch wie eine Art „Schönheitschirurgie“ oder eine Therapieform mit nicht eindeutig erwiesener Wirksamkeit betrachtet und bewertet. Wenn man den aktuellen Stand der Wissenschaft in der Implantologie und bei der Implantatprothetik betrachtet, würden sich wohl bei einer groß angelegten Patientenbefragung unter gesetzlich Krankenversicherten acht von zehn Personen für die Versorgung mit Implantaten und implantatgetragem Zahnersatz entscheiden. Wenn da nicht die hohen Kosten wären, von denen sich dann im Endeffekt doch sehr viele abschrecken lassen.

Hierzu sei gesagt: Implantate bedeuten verbesserte Lebensqualität, der natürliche Zahnbestand wird geschont, da er nicht unnötigerweise präpariert und damit in Mitleidenschaft gezogen werden muss. Implantate bzw. implantatgetragener Zahnersatz sind zudem sehr langlebig. Mehrere wissenschaftliche Studien belegen diese Argumente.

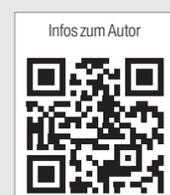
Gesundheitspolitische Reform nötig

Der Spitzenverband Bund der Krankenkassen (GKV-Spitzenverband) als Vertreter aller ge-

setzlichen Krankenkassen auf der einen und führende Vertreter der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV), der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) auf der anderen Seite sollten bei neuerlichen Verhandlungen dieses Thema auch und gerade im Interesse der Patient*innen nach vielen Jahren des „sich damit Abfindens“ wieder in den Fokus bringen. Eine gesundheitspolitische Reform in diesem Bereich wäre wünschenswert und würde der gesamten Dentalbranche zugutekommen. Arbeitsplätze würden gesichert und neue würden aufgrund erhöhter Nachfrage entstehen. Die Abwanderung von Patient*innen ins vermeintlich viel günstigere Ausland würde abgeschwächt oder käme gar zum Erliegen. Wann also kommt die Zeit, in der die Implantatversorgung überhaupt und die Versorgung mit implantatgetragem Zahnersatz stärker in den Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung, womöglich als Regelversorgung oder gleichartiger Zahnersatz unter bestimmten erleichterten Indikationen, aufgenommen werden?

Kontakt

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



Infos zum Autor

Projekt zur Dauerfestigkeit der „dentalen Interzone“

BAM, SyncLab und Charité Berlin erforschen Schädigungsmechanismen von Zahnersatz.

Im Rahmen des DFG-Projektes IXdent untersuchen Wissenschaftler*innen der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) gemeinsam mit der Forschungsgruppe SyncLab (TU Berlin und Helmholtz-Zentrum Berlin) und der Charité Berlin Schädigungsmechanismen von Zähnen mit Zahnersatz. Ziel des Projektes ist es, Veränderungen frühzeitig zu erkennen, um die Dauerfestigkeit zu verbessern.

Kombi verschiedener Methoden

Zahnersatz aus Keramik, Kunststoff oder Metallen soll eine dauerhafte Haltbarkeit erreichen. Das gesunde Zahngewebe und der Zahnersatz werden hierfür durch eine

Zwischenschicht verbunden. Die „dentale Interzone“ degradiert meist im Laufe der Zeit und macht weitere Behandlungen notwendig. Bislang gibt es kaum Daten zur Alterung und den Schadensmechanismen in diesem Bereich der Zähne.

Die BAM setzt für die Erforschung der Schädigungsmechanismen Röntgenrefraktionstechniken ein. Sie erlauben eine zerstörungsfreie Prüfung und Quantifizierung innerer Defekte in Materialien, wie beispielsweise von Poren und Rissen. Zukünftig soll diese Methode auch in der Zahnforschung eingesetzt werden, um frühzeitig Alterungsprozesse und Veränderungen an Zähnen sichtbar zu machen.

Gleichzeitig untersuchen Wissenschaftler*innen der Forschungsgruppe SyncLab das Zahnbein mittels Röntgenfluoreszenz. Der Ansatz soll über die chemische Stabilität von Füllungen Aufschluss geben und klären, inwieweit Komponenten des Füllmaterials mit der Zeit in das Dentin des Zahns diffundieren.

Durch die Kombination der Untersuchungsmethoden können Schädigungsmechanismen besser verstanden werden, um dann zielgerichtet nachhaltige Behandlungsmethoden zu entwickeln.

Quelle: BAM

Karl Dewender feiert 75. Geburtstag

Gratulation dem stellvertretenden Obermeister der Innung Ostwestfalen-Lippe.

Karl Dewender, der stellvertretende Obermeister der Zahntechniker-Innung Ostwestfalen-Lippe, feierte vor einigen Tagen seinen 75. Geburtstag. Dewender, der in Höxter lebt, engagiert sich schon seit 1989 ehrenamtlich in der Innung, zunächst als Beisitzer des Vorstandes. Das Amt des stellvertretenden Obermeisters übernahm er im Februar 1993. Gleichzeitig vertrat er im gesamten Zeitraum die Innung in der Verhandlungskommission Westfalen-Lippe sowie im Verband. Obermeister Volker Rosenberger überbrachte die Glückwünsche der Innung und würdigte das ehrenamtliche Engagement: „Karl Dewender

hat in all den Jahren Enormes für das ostwestfälisch-lippische Zahn-techniker-Handwerk geleistet.“ In Höxter hatte Karl Dewender schon 1961 seine Ausbildung im Labor Bauer absolviert und dort auch mehrere Jahre gearbeitet. Anschließend verbrachte er einige Jahre in Stuttgart, um dort auch 1973 seine Meisterschule mit Erfolg abzuschließen.

1975 hatte er seine Selbstständigkeit begonnen und den Zahn-techniker-Betrieb auch durch schwierige Jahre hindurch erfolgreich geführt. Sein Betrieb beschäftigte bis zu 35 Mitarbeiter. 30 Auszubildende haben das Zahn-techniker-



Handwerk im Betrieb erlernt, von denen einer in den Betrieb eingestiegen ist.

Quelle:
Kreishandwerkerschaft Bielefeld

Drei Fragen an den Sieger des Klaus Kanter Preises

ZTM Hugo Bastian Laschke, Berlin, erhielt zudem den PEERS-Implantat-Prothetik Preis.

Wie haben Sie die Auszeichnung erlangt?

Förmlich: Meine Meisterarbeit wurde vom Bildungs- und Technologiezentrum Berlin als beste Arbeit an die Kanter Stiftung weitergeleitet.



Persönlich: Durch jahrelanges Lernen (mit Kopf und Händen), das Austüfteln und das Verbessern von Arbeitsprozessen im Tun. Natürlich wäre all das nicht ohne die entsprechende private und berufliche Unterstützung möglich gewesen, wofür ich meiner Freundin, meiner Familie, meinen Freund*innen und Kolleg*innen sehr dankbar bin.

Welcher Teil der Aufgabenstellung hat Sie am meisten gefordert?

Das war definitiv der keramische Anteil der Arbeit! Da ich mich durch und durch in der Kombitechnik zu Hause fühle, war für mich die Schrumpfung der Keramikmassen erneut eine Herausforderung. Daran musste ich mich erst wieder gewöhnen.

Was macht Ihnen in Ihrem Beruf am meisten Spaß?

Ich arbeite gerne und gerne gut mit meinen Händen – da bin ich ein akribischer Perfektionist, das gebe ich zu. Ständig sind neue Herausforderungen zu bewältigen, Lösungen zu finden und umzusetzen – das schätze ich sehr. Kein Tag gleicht dem anderen und ich kann meiner Kreativität freien Lauf lassen. Auch die Zusammenarbeit mit Zahnärzt*innen, Patient*innen und der Austausch mit meinem Team sind ein toller Teil meines Jobs. Und einer der schönsten Momente ist, wenn die Patient*innen sich nach dem Einsetzen der Arbeit freudestrahlend bei mir bedanken. Ein Teil meiner Arbeit begleitet sie damit von da an jeden Tag, vermutlich für eine lange Zeit. Das macht mich stolz.



Die nächste Generation



optiprint[®] lumina

Germany's favorite 3D Resin

Das erste transluzente 3D-Druckharz für natürliche Zähne



Effiziente Versorgung mit natürlicher Ästhetik!

Hier jetzt mehr erfahren:
www.optiprint.net



Vertragshändler für:



OK-Frontversorgung mit Feldspatkeramik-Veneers trotz Parafunktion (Teil 1)



Ein Fallbericht von Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc. und ZTM Christian Berg.

In diesem Beitrag, der aus zwei Teilen besteht, wird die Behandlung einer Patientin (38 Jahre) mit guter allgemeiner Gesundheit vorgestellt. Die Ausgangssituation in diesem Patientenfall zeigt eine parafunktionell und erosiv kompromittierte (Zähneknirschen/Nägelkauen) Frontbezahnung (Attrition/Abrasion) mit Verlust der Eckzahnführung. Im ersten Teil gehen die Autoren auf die Anamnese, die Patientinnenwünsche, die Befundung, den Behandlungsplan sowie den Beginn des Behandlungsablaufs ein.



Kondylenposition (mit Führung). Die Kiefergelenke zeigen beidseits beim Schließen ein schmerzfreies leichtes Reiben/Knacken. Die Patientin verspürt leichte Druckdolenz der Muskulatur bei Palpation und leidet seit zehn Jahren unter Migräne.

Extraoral

Sie verfügt über eine lange und schmal geformte Oberlippe (Abb. 1b). Die Breite des Lächelns misst bis in den Bereich der ersten Molaren. Die Lachlinie zeigt einen niedrigen Verlauf, der bukkale Korridor ist nicht vorhanden. Die OK-Front empfindet die Patientin als unschön. Das entspannte Lächeln zeigt knapp ein Drittel der Länge der Frontzähne. Die Schneidekanten treffen beim Lächeln nicht auf die Unterlippe (berührungsinaktives Lächeln). Es zeigen sich Abrasionen im Inzisalbereich der oberen Frontzähne. Zudem imponieren quadratische Zahnformen.

Gingivale Analyse

Im Ober- und Unterkiefer zeigt sich ein ausreichendes Band an keratinisierter Gingiva. Das Weichgewebe entspricht einem dünnen Biotyp. Der Alveolarfortsatz verläuft bukkal 2 mm unterhalb der Schmelz-Zement-Grenze (high-crest). Der Gingivaverlauf ist harmonisch (niedrige Lachlinie). Die Gingivarezession an 41 soll vorerst unbehandelt bleiben, da keine Beschwerden vorliegen und die Patientin sich nicht daran stört.

Dentale Analyse

Das Längen-Breiten-Verhältnis der zentralen Schneidezähne beträgt 50 Prozent. Die mittleren und seitlichen Schneidezähne zeigen starke Abrasionen. Es imponieren nach palatinal geneigte Eckzahnkronen sowie ein leicht negativer Verlauf der Inzisallinie 13-23. Die ersten oberen PM sind nach bukkal anguliert. Die Interinzisallinie und die faciale Mittellinie stimmen überein. Neben den erwähnten Abrasionen im Ober- und Unterkieferfrontzahnbereich erscheinen die seitlichen Schneidezähne sehr klein. Die anatomische Kauflächenstruktur in den Seitenzahnbereichen ist noch vorhanden. Die Zahnfarbe ist dem Alter entsprechend natürlich. Die Patientin wünscht sich dennoch im Rahmen der Rehabilitation eine deutliche Aufhellung.

Zahnmedizinische Anamnese

Die letzte zahnärztliche Behandlung fand vor einem halben Jahr statt. Bis zu diesem Zeitpunkt suchte die Patientin halbjährlich ihren Hauszahnarzt zur Kontrolle und Zahnreinigung auf. Die Patientin interessierte sich für Veneers im Oberkiefer-Frontzahnbereich. Sie wies darauf hin, dass die Frontzähne zusehends „kürzer“ und „immer dunkler“ würden. Sie wünschte sich daher eine langfristige Verbesserung der ästhetischen Situation mit keramischen Veneers.

Patientinnenwünsche

Die Patientin entschied sich dann nach Aufklärung und eingehender Beratung für eine Sanierung der Seitenzahnbereiche mit Presskeramikteilkronen und Inlays sowie Keramikveneers im Bereich der Oberkieferfront und zum Ersatz des Zwischenglieds 36 mit einem Einzelzahnimplantat. Sie legte großen Wert auf eine ästhetisch-funktionelle und dauerhafte Verbesserung ihrer orofazialen Ästhetik und stand einer notwendigen umfangreichen ästhetisch-rekonstruktiven Rehabilitation aufgeschlossen gegenüber.

Klinischer Befund

Funktionsstatus

Es liegt eine kompensierte Klasse III nach Angle vor. Die manuelle und klinische Funktionsanalyse lässt auf eine parafunktionelle Aktivität schließen. Die Frontbezahnung zeigt Abrasions- (Nägelkauen unter Stressbelastung) und Attritions-facetten (Pressen/Knirschen) (Abb. 1a). Durch die fehlende Eckzahnführung finden sich zudem posteriore Interferenzen in der dynamischen Okklusion (Gruppenführung). Die manuelle Führung ergibt eine Abweichung in maximaler Interkuspidation (ohne Führung) und zentraler

Abb. 1a–c: Ausgangssituation. Abb. 2a und b: OK/UK-Aufbiss. Abb. 3 und 4: Wax-up/ Mock-up 14-24. Abb. 5 und 6: Temporäre Kompositaufbauten 17-27 und UK 3-7 beidseits anhand des Wax-ups mittels transparenter Silikonschlüssel im Sinne einer „festsitzenden Schiene“. Abb. 7a: Implantation 036 mit simultanem Hartgewebesaufbau (GBR). Abb. 7b: Schön konsolidierter Hartgewebesaufbau nach sechsmonatiger Einheilphase und Freilegung.



Diagnosen

- Attritionen im Ober- und Unterkieferfrontzahnbereich
- Parafunktionen (Zähneknirschen, Nägelkauen unter starkem Stress, Wangenbeißen)
- Myopathie
- Störungen der dynamischen Okklusion (zu schwache Eckzahnführung)
- Obliteriertes Pulpenkavum 25 (Vitalitätsprobe verzögert positiv)
- Prothetisch und konservierend insufficient versorgtes Erwachsenenengebiss

Behandlungsplan

1. Situationsmodelle, arbiträre Übertragung, Wax-up/Mock-up
2. Dentalhygiene
3. Etablierung einer neuen vertikalen und horizontalen Relation des Unterkiefers in ZKP nach abgeschlossener Schienenbehandlung alio loco (zentrischer Kondylenposition) mit temporären Kompositaufbauten 17-27 und UK 3-7 beidseits (Tetric Evo Ceram, Ivoclar Vivadent) anhand des Wax-ups mittels transparenter Silikonschlüssel (Elite Transparent, Zhermack), begleitende Kieferphysiotherapie zur Unter-

stützung der Adaptation an die neue VDO

4. Konservierende Vorbehandlung (WB 16, plastische Stiftaufbauten 16, 37 und 47)
5. Implantation 036 mit simultanem Hartgewebsaufbau (Abb. 7a und 7b). Definitive Sanierung mit Zirkonoxid-Einzelkrone auf Zirkonabutment (Replace Select Tapered, Procera, Nobel Biocare); Sequenzielle (quadrantenweise) Sanierung mit Presskeramikteilkrone und Inlays im SZB OK/UK
6. Feldspatkeramik-Veneers 13-23 (Creation Willi Geller, KLEMA, Österreich)
7. Abformung, Kieferrelationsbestimmung in RKP, Gesichtsbogenübertragung, Anproben und definitive Eingliederung in den Folgesitzungen
8. Nachkontrolle und Nachsorge

Behandlungsablauf

- Prophylaxesitzung einschließlich Reevaluation und professioneller Zahnreinigung, Abformung OK/UK Alginat, Fotostatus, klinische und instrumentelle Funktionsanalyse. Anatomische Gesichtsbogenübertragung (Condylograph Comfort, Gamma Dental). Bestimmung der Idealwinkel der

Zähne aus frontaler Sicht mit dem Clinometer nach Dr. Behrend (Amann Girrbach, Pforzheim).

- Wax-up/Mock-up 14-24 (Abb. 3 und 4).
- Überprüfung der Schiene im Artikulator nach Zentribissnahme.
- Temporäre Kompositaufbauten 17-27 und UK 3-7 beidseits (Tetric EvoCeram, Ivoclar Vivadent) anhand des Wax-ups mittels transparenter Silikonschlüssel im Sinne einer „festsitzenden Schiene“ (Abb. 5 und 6).
- WB 16 (aufgrund pulpitischer Beschwerden), plastische Stiftaufbauten 16, 37 und 47.
- Implantation 036: Spätimplantation nach lokaler Anästhesie (Abb. 7a und b).
- Präparation der Zähne im UK in lokaler Anästhesie unter Zuhilfenahme einer Lupenbrille (4,5-fache Vergrößerung, ZEISS). Präparation 3-7 beidseits zur Aufnahme von Veneers an 33, 43, Teilkronenpräparation 45, 46, Vollkronenpräparation 35, 37 und 47 (zylindrischer Diamant 847-023SC, ökoDENT).
- Zweifache Abdrucknahme der präparierten Zähne mittels Doppelfadentechnik: Einbringen eines ersten, getränkten (Racestypine solution, Septodont) Fadens

(Ultrapak 0, Ultradent), über welchen ein zweiter getränkter Faden größeren Durchmessers gelegt wird (Ultrapak 1, Ultradent) (Abb. 8a). Wartezeit bis zur Abdrucknahme mit den gelegten Fäden etwa zehn Minuten. Artikulation und Splitcast-Kontrolle (Abb. 8b).

- Zahn für Zahn Eingliederung der zuvor geätzten und silanisierten (Monobond S, Silan, Ivoclar Vivadent) Empress Veneers, Teil- und Vollkronen (IPS Empress, Ivoclar Vivadent) mit Syntac Classic (Ivoclar Vivadent) und Variolink II (Ivoclar Vivadent) nach vorherigem Abstrahlen der präparierten Zahnoberflächen (Rondoflex plus, KaVo) mit Aluminiumoxidpulver der Korngröße 27 µm (Rondoflex plus, KaVo) und Schmelzätzung mit 35 % Phosphorsäure (Ultra-Etch, Ultradent) (Abb. 9a und b).

Teil 2 erscheint in der ZT 12/21 im Dezember. Darin wird der Behandlungsablauf zu Ende geführt, der Funktionsstatus sowie die rote und weiße Ästhetik diskutiert. Die Autoren konkludieren mit einer Zusammenfassung der ästhetischen Problematik sowie einer abschließenden Diskussion.



kontakt



Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc.
 Grünpfahlgasse 8
 4001 Basel, Schweiz
 Tel.: +41 61 2618333
 DrSven-Egger@aesthetikart.ch
 www.aesthetikart.ch

ZTM Christian Berg
 Oraldesign Basel GmbH
 Centralbahnplatz 13
 4051 Basel, Schweiz
 Tel.: +41 61 2718770
 labor@oraldesign-basel.ch

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 196€** bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff)
- 6 Micro-Frictionsaufnahmekappen (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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

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

Intelligente Finanzierungsmöglichkeiten für Dentallabore

Ein Beitrag von Andreas Thiem.

Investitionen in neue Technologien bieten für Labore und Zahnarztpraxen unzählige Vorteile und werden für die Konkurrenzfähigkeit eines jeden Labors daher eine essenzielle Rolle spielen. Einerseits steigern digitale Technologien die Produktivität, andererseits reduzieren sie auch Fehlerquellen – gehen aber gleichzeitig auch mit hohen Anschaffungskosten einher.



Eine Vielzahl von Arbeitsschritten lassen sich durch digitale Technologien schneller bewältigen oder entfallen sogar komplett. Arbeiten wie manuelles Aufwachsen, Anstiften oder Einartikulieren können von neuen Technologien übernommen werden. Gleichzeitig nimmt durch die Präzision vieler neuer Technologien das Risiko für Fehler und somit für Nach- oder Neubearbeitungen ab, welche bei manueller Verarbeitung oft unausweichlich sind. Durch die Verknüpfung und Automatisierung vieler Arbeits-

prozesse eröffnen sich Zahntechniker*innen neue Freiräume, um Fertigungen ästhetisch aufzubereiten und sich der Detailarbeit zu widmen. Unzählige weitere Vorteile ergeben sich durch die effizientere Verarbeitung von Daten sowie der erhöhten Individualisierbarkeit und Reproduzierbarkeit von Produkten.

Nachteil: Hohe Kosten

Moderne Ausstattungen und Technologien haben jedoch eines gemeinsam: Sie gehen mit hohen

Anschaffungskosten und somit mit hohen Investitionen einher. Durch die Coronapandemie und das damit verbundene Herunterfahren des öffentlichen und wirtschaftlichen Lebens sind die Investitionen in neue Technik im letzten Jahr in allen Branchen massiv zurückgegangen. Experten erwarten jedoch, dass sich der Investitionsstau in diesem Jahr auflösen und ein erheblicher Bedarf an moderner Hard- und Software entstehen wird.

Den idealen Finanzpartner finden

Doch wie können Dentalpraxen den idealen Finanzpartner identifizieren und was können sie von integrierten Finanzlösungen erwarten? Eine Partnerschaft mit dem richtigen Finanzierungsträger erlaubt allen Akteuren in der Dentalbranche, die Digitalisierung voranzutreiben und moderne Technik zu erwerben. Das Leasing von Investitionsgütern bietet zahlreiche Vorteile, wie die individuelle und exakte Anpassung der Finanzierung an die Bedürfnisse des Kunden. Eine ideale Finanzierung besteht hierbei jedoch aus mehr als nur einem attraktiven Zinssatz. Erst das Zusammenspiel vieler Faktoren entscheidet über die Qualität des Gesamtpakets. Die Hersteller von neuen Dentaltechnologien sollten dabei beides, ein hochwertiges Investitionsgut und eine passende Finanzierungslösung, anbieten.

Seriosität braucht Expertise

Ein auf den ersten Blick günstiges Angebot kann sich über die gesamte Laufzeit gerechnet oft als die teuerste oder ungeeignetste Lösung erweisen. Der Vergleich verschiedener Angebote erfordert ein hohes Maß an Expertise und ist mit viel Aufwand verbunden. Die

Zusammenarbeit mit einem seriösen Anbieter, der transparente, faire, rechtssichere und gleichzeitig wettbewerbsfähige Verträge anbietet und an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert ist, bietet daher viele Vorteile.

Fazit

Es ist heute unverzichtbar, dass sich die Finanzierungslösungen den Anforderungen unserer modernen digitalen Welt anpassen. Zahntechniklabore und die Hersteller von Dentaltechnik verlangen komfortable IT-Tools, die es jederzeit ermöglichen, online via Web oder App ihren Zahlungsplan zu kalkulieren oder anzupassen. Die Absatzfinanzierung wird somit optimalerweise durch leistungsstarke und einfach zu bedienende digitale Tools unterstützt. Die Zusammenarbeit mit einem zuverlässigen Finanzpartner folgt daher dem Motto „digital.persönlich“ und bietet eine moderne, kompetente und kundenzentrierte Unterstützung bei der Wahl bankenunabhängiger Finanzierungslösungen. Dentallabore, die in neue digitale Technologien investieren und wettbewerbsfähig bleiben möchten, sollten sich daher für Hersteller entscheiden, die ihnen intelligente Finanzierungslösungen anbieten.

Kontakt

Andreas Thiem
Siemens Finance & Leasing
Otto-Hahn-Ring 6
81739 München
Tel.: 0800 6366360
info-sfl.sfs@siemens.com
www.siemens.de/finanzierung

ANZEIGE

Zirkonzahn®

MEHR
INFORMATIONEN



INTELLIGENTE LÖSUNGEN

RAW-ABUTMENTS® FÜR INDIVIDUELLE IMPLANTATAUFBAUTEN

- Vorgefertigte Abutmentrohlinge aus einer hochwertigen medizinischen Titanlegierung (Ti-6Al-4V ELI nach ASTM F136 und DIN EN ISO 5832-3) zur Herstellung von individuellen Abutments
- Hohe Ästhetik, da die frei gestaltbare Abutmentgeometrie ein Ausgleichen von Implantatdivergenzen ermöglicht und so ein vestibuläres Austreten der Schraubenkanäle verhindert wird
- Höchste Passgenauigkeit durch industriell vorgefertigten Implantatanschluss; Verfügbarkeit je nach Implantatsystem (kontinuierliche Erweiterung)
- Mit dem Titanium spectral-colouring Anodizer farbige (z. B. goldfarben) anodisierbar



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**



- 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

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Wann es sich lohnt, Neuerungen aufzunehmen

Frage: Muss ich eigentlich jeden Trend, jedes neue Material, jedes neue Produkt, welches meine Kollegen anbieten, mitmachen? Oder anders: Brauche ich für die Akquise ständig Neuerungen? Manchmal kommt mir das ewige Suchen nach neuen Lösungen wie ein „Wett-rüsten“ vor – das macht mich müde.

Stimmt, manchmal kann man sich dem Eindruck eines Wett-rüstens nicht entziehen. Und mal wieder eine Antwort aus der Kategorie „JEIN“, denn wie so oft gibt es keine eindeutige Antwort. Vielmehr kann in bestimmter Hinsicht beides richtig sein. Ob ein Trend, ein neues Material oder Produkt zu Ihrem Unternehmen passt, hängt in allererster Linie von Ihrer Positionierung ab. Ihre Positionierung ist die Brille, durch die Sie jegliche Art von Neuigkeit anschauen bzw. bewerten.

Vertriebliche Eignung

Hat es eine Neuerung in der ersten Instanz geschafft, ein „Ja“ von Ihnen zu bekommen, folgt die Bewertung der vertrieblichen Eignung im zweiten Schritt. Denn jede Lösung, so sie denn nicht der Steigerung Ihrer Rendite in Form von Arbeitserleichterung, Qualitätssteigerung und/oder Zeitersparnis zuträglich ist, sollte im hohen

Produkte auf Basis der Unternehmenspositionierung ist einer von vielen Argumenten für die Wichtigkeit einer solchen. Klare Strukturen, Erkennbarkeit, wofür ein Unternehmen steht bzw. nicht steht, werden in einem Markt, dessen Produkte durch die Automatisierung immer ähnlicher werden, wichtiger. Ecken und Kanten machen das Labor sympathisch und es kann seine Positionierung einfacher ausdrücken. Legen Sie also fest, wo Ihre Ecken und Kanten sind. Gerne schauen wir mit Ihnen hier gemeinsam hin.

Organisation beachten

Wichtig ist auch der Einbezug der organisatorischen Konsequenzen, den die Aufnahme der Neuerung in das Produktportfolio für Ihr Unternehmen hätte. Insbesondere die Themen Lagerhaltung, Verarbeitungsaufwand, Kompetenz, Nachlaufkosten sollten Sie nicht aus den Augen verlieren.

4. Könnte diese Neuerung dafür verantwortlich sein, dass ein Neukunde sich für die Zusammenarbeit entscheidet?
5. Handelt es sich bei dieser Neuerung um ein Nischenprodukt, das Kunden für die Nische gewinnt, nicht aber für die gesamte Produktpalette?

Weniger ist mehr

Grundsätzlich gilt für die Aufnahme neuer Inhalte: Weniger ist mehr. Wenn Sie sich für die Aufnahme entschieden haben, dann nutzen Sie die Neuigkeit und deren Potenzial professionell auf allen Kanälen. Sprechen Sie mit Ihren Bestandskunden über das Produkt, integrieren Sie die Neuigkeit in Ihre Akquise, „vertrommeln“ Sie sie auf allen digitalen Kanälen, als Blogartikel auf Ihrer Website, per Post auf Facebook und/oder Instagram, als Video in den Stories Ihrer Social-Media-Kanälen und ggf. sogar als Mailingaktion. Bereiten Sie die Aufnahme einer Neuigkeit professionell vor, erstellen Sie Produktinformationen in Ihrem Corporate Design, statt im Design des Materialherstellers, und planen Sie die Timeline der Vermarktung sorgfältig. Dann macht eine Neuigkeit Sinn und Spaß. Dann bringt eine Neuigkeit Umsatz, und das ist ja oft genau das, was Sie wollen.

Sie sind sich unsicher, welche Positionierung zu Ihnen passt? Sprechen Sie uns an, das bekommen wir gemeinsam hin. Sie wollen die professionelle Aufnahme und Vermarktung einer Neuigkeit einmal live erleben? Auch dann sollten Sie Kontakt zu uns aufnehmen, das können wir nämlich auch.

kontakt

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

Grundsätzlich gilt für die Aufnahme neuer Inhalte: Weniger ist mehr.

Maße dafür geeignet sein, zusätzlichen Umsatz zu generieren. Entweder über das Gewinnen neuer Kunden oder den Umsatzausbau bei bereits bestehenden Kunden. Wenn Sie zum Beispiel als innovatives, modernes Labor in Ihrem Umfeld wahrgenommen werden möchten, erhalten innovative Techniken schneller in der ersten Instanz bei Ihnen ein „Ja“. Anders, wenn Ihr Unternehmen für Stabilität und Sicherheit steht.

Ecken und Kanten festlegen

Viele Dentallabore haben keine wirkliche Antwort auf die Frage nach ihrer Positionierung. Die Bewertung der Eignung neuer

Zusätzlichen Umsatz berechnen

In der zweiten Instanz, der Bewertung der vertrieblichen Eignung, geht es darum, herauszufinden, ob, und wenn ja, wie viel zusätzlichen Umsatz die Aufnahme eines neuen Produktes, einer neuen Technik oder eines neuen Materials Ihrem Unternehmen bringen kann.

Folgende Fragen können Ihnen bei der Bewertung hilfreich sein:

1. Ist die Neuerung interessant für unsere Kunden?
2. Ist es möglich, mit dieser Neuerung neue Kunden anzusprechen?
3. Wenn ja, auf welchem Wege könnte diese Ansprache passieren?

Kundenbegeisterung braucht manchmal (mehr) Zeit

Ein Beitrag von Maja Schneider.

As soon as possible – manchmal muss es schnell gehen, wenn ein Kunde etwas braucht. Aber zum Standard sollte „so bald wie möglich“ nicht werden. Sonst hetzen wir nur noch Aufgaben hinterher – was es für uns persönlich auf Dauer anstrengend bis ungesund macht. Von der mangelnden Qualität der Ergebnisse bis hin zu unnötigen Nachbesserungen ganz zu schweigen, was das Ganze auch wirtschaftlich infrage stellt. Aber was tun, wenn ein Kunde grundsätzlich auf die rascheste Erledigung drängt? Schließlich will man diesen ja begeistern.



Zeit ist Geld! Wer kennt diesen Spruch nicht? In unserer Leistungsgesellschaft ist Schnelligkeit ein Effizienzmerkmal. Immer vorne mit dabei. Immer mitdenken, vorausplanen, agieren statt reagieren – das ist das Spiel, in dem wir täglich alle von einer Aufgabe zur nächsten ziehen. Fragt sich nur, wer dabei der Schachspieler und wer die Figur auf dem Spielfeld ist. Wer Bauer

oder Turm, wer Läufer oder König ist. Wer sich waagrecht oder senkrecht, wer sich diagonal bewegen oder sogar springen kann. Wer also die Macht besitzt, zu entscheiden, welcher Aufgabe ich mich als nächstes widme. Was mit meinem ursprünglichen Tagesplan geschieht. Und warum man nicht auch einmal „Nein“ sagen kann und darf.

ASAP: Keine Lösung auf Dauer!

In einigen Unternehmen haben sich die englischen Abkürzungen in E-Mails durchgesetzt, in anderen sind sie verpönt. Aber kaum jemand, der nicht schon einmal ein Dokument mit dem Vermerk FYI (= For your information) weitergeleitet hat. Andere wie BTW (= By the way) oder ATTN (= Attention) sind weniger geläufig. ASAP spiegelt in manchen Bereichen eine Kultur wider, die es lohnt, infrage zu stellen.

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

ASAP ist ursprünglich keine Aufforderung, etwas sofort zu tun. Vor allem das P (Possible) deutet darauf hin, dass es um den Bereich des „Möglichen“ geht. Ein kurzer Hinweis darauf, wie viel Zeit das Ganze in Anspruch nehmen wird und wann mit der Fertigstellung zu rechnen ist, ist also durchaus legitim.

TIPP

Warum? Weil diese Kultur uns schadet. Weil sie Menschen zu Marionetten macht. Weil sie für Stress sorgt und Druck erzeugt. Weil sie Arbeit ineffizient macht. Weil sie uns abhängig macht. Und das, obwohl wir doch in einer Zeit leben, in der persönliche Freiheit und Selbstbestimmung eine Renaissance erleben, in der Verantwortung und Sinn als

ASAP spiegelt in manchen Bereichen eine Kultur wider, die es lohnt, infrage zu stellen. Warum? Weil diese Kultur uns schadet.



Werte in den Unternehmen großgeschrieben werden. ASAP verhindert (selbst gewählte) Prioritäten und behindert unsere Kreativität. Wo bleibt die Chance zu Innovationen, wenn wir von allen Seiten ständig Aufgaben bekommen, die „so schnell wie möglich“ erledigt sein müssen? Sollten wir diese Mentalität also nicht jeden Tag aufs Neue überdenken, wenn nicht sogar ganz aktiv dagegen vorgehen?

EOD und COB: Einen Gang zurückschalten!

Klar ist es manchmal klasse, wenn wir auf eine (An-)Frage per E-Mail gleich eine Antwort bekommen. Aber wenn es denn schon so eilt, warum rufen wir unser Gegenüber dann nicht einfach mal an? Wir wol-

len den anderen nicht stören. Aber ist eine E-Mail nicht auch eine Störung? Und mit dem Vermerk ASAP könnte die Störung gar nicht größer sein, weil sofort das Gedankenrad zu kreisen beginnt. Nicht nur, dass man aus der augenblicklichen Aufgabe herausgerissen wird, man startet auch sofort mit den Überlegungen: Muss das denn wirklich gleich sein? Wo habe ich nochmal die Informationen zu dem Vorgang gespeichert? Wem muss ich evtl. schreiben, um die Frage zu lösen? Chaos pur! Im Kopf und in der Aufgabenplanung.

Wie wäre es stattdessen mal mit dem Hinweis – wenn eine Aufgabe schon eilig ist – EOD oder COB? Dahinter verbirgt sich grundsätzlich ein ähnlicher Zeithorizont: End Of Day und Close Of Business. Das Ende des (Geschäfts-)Tages ermöglicht sozusagen mehr Bewegungsfreiheit auf dem Spielfeld. Gedanklich und ganz konkret in der Tätigkeit. Der Hinweis zeigt Verständnis dafür, dass jeder zu tun hat. Die Abkürzungen geben dem anderen etwas mehr Freiraum und zeigen Vertrauen, dass der andere selbst am besten einschätzen kann, wann etwas sinnvollerweise am besten zu erledigen ist.

Geheimnis der Kundenbegeisterung

Wie wäre es, wenn wir alle mit gutem Beispiel vorangehen? Wenn wir mehr kommunizieren und weniger bestimmen? Mehr auf Augenhöhe und weniger in Rangordnungen denken und handeln? Unabhängig davon, in welcher Rolle wir uns gerade befinden: Anbieter oder Kunde, Händler oder Konsument, Dienstleister oder Patient – sorgsam miteinander umzugehen, ist Teil des Erfolgs und Geheimnis der Kundenbegeisterung. Genau dabei helfen uns, auch wenn wir es eilig haben, weil wir vielleicht von unterwegs mobil unsere E-Mails schreiben, beantworten oder weiterleiten, auch noch so wohlklingende Abkürzungen nicht wirklich weiter!

kontakt

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



*initial*TM
IQ ONE SQIN

Malbares Farb- und Micro-Layering-Keramiksistem



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



Minimierter Aufwand und maximales ästhetisches Ergebnis. Scannen und mehr erfahren!

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



Since 1921
100 years of Quality in Dental

Änderungen im BEL II seit 1. Oktober 2021

Uwe Koch, Leiter DZR Kompetenzzentrum Zahntechnik, fasst zusammen und kommentiert.

Der Gemeinsame Ausschuss des GKV-Spitzenverbandes hat Änderungen im Bundeseinheitlichen Leistungsverzeichnis, kurz BEL II, zum 1. Oktober 2021 beschlossen. Uwe Koch, Leiter DZR Kompetenzzentrum Zahntechnik, fasst zusammen und kommentiert:

Okklusionserhöhung an getragenen Prothesen durch Kunststoff

1. Eine Okklusionserhöhung an getragenen Prothesen durch PMMA Kunststoffe kann nicht mit L Nr. 8024 BEL II abgerechnet werden. Das bedeutet: Die zahntechnische Umarbeitung einer vorhandenen Teil oder Vollprothese zum adjustierten Aufbissbehelf ist mit L Nr. 4030 BEL II abzurechnen.

Kommentar: Eine Abrechnung mit Komparit oder Kunststoff ist nicht

möglich, ebenso nicht als Basisteil Kunststoff, sondern nur noch über 4030, abrechenbar einmal je Kiefer.

2. Sofern darüber hinaus weitergehende Funktionsaufbisse beauftragt werden, sind diese je Kieferhälfte mit L Nr. 7100 BEL II abrechenbar. Soweit eine (definitive) Wiederherstellung einer Teil oder Vollprothese wegen des Verlustes der notwendigen Vertikaldimension erforderlich ist, müssen Konfektionszähne erneuert werden; diese zahntechnische Leistung ist je Zahn mit L Nr. 8023 BEL II abrechenbar.

Kommentar: Zusätzlich abrechenbar sind ggf. Aufbisse nach BEL-L-Nr. 7100, ansonsten kann das Erneuern der Zähne zur Wiederherstellung der Kaufunktion dieses nach BEL L-Nr. 8023 abgerechnet werden.

Herstellung eines gegossenen Retentionsgitters oder gegossenen Retentionsbügels

Es gibt Änderungen bei BEL-Leistungsnummern 2010 und 8060.

Kommentar: Bisher konnten gegossene Verstärkungen bei Cover-Denture-Prothesen (schleimhautgetragenen Deckprothesen) als Basisteil gegossen (BEL L-Nr. 8060) ohne Beantragung abgerechnet

werden. Ab sofort aber sind die Bestimmungen hierzu geändert worden (siehe Synopse-Tabelle per QR-Code). Eine Abrechnung der Basisteile ist in diesem Zusammenhang jetzt nicht mehr möglich, dafür aber kann das hergestellte Retentionsgitter oder der Retentionsbügel als Metallbasis abgerechnet werden.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

☎ +49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

ESG Edelmetall-Service GmbH

☎ +41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

ESG

Im Gespräch und in Verhandlung sind aktuell weitere Themen zum BEL II, die, sobald offiziell verabschiedet, weiter kommentiert werden.

Quelle:
DZR
Kompetenzzentrum
Zahntechnik



Suchmaschinen liegen bei Gesundheitsfragen oft falsch

Forschende plädieren für deutlichere Warnhinweise.

Search...

© Alano Design/Shutterstock.com



Die Suchmaschinen Google und das russische Yandex sind keine zuverlässigen Quellen für Gesundheitsinformationen. Häufig enthalten die kleinen Textschnipsel, die als Vorschau für Suchergebnisse angezeigt werden (Snippets), fehlerhafte oder mangelhafte Angaben. Besonders problematisch sind die Informationen zu Hausmitteln oder sogenannten alternativen Behandlungsmöglichkeiten, wie Forschende der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) und der Uralischen Föderalen Universität in Russland herausgefunden haben.

Tendenz: Bestätigung ohne Grundlage

Yandex gab in 44 Prozent der Suchanfragen, die sich mit der Gesundheit beschäftigten, fälschlicherweise an, dass ein Mittel gegen eine bestimmte Krankheit wirkt, obwohl dafür keine wissenschaftliche Grundlage existiert. Bei Google waren es knapp ein Drittel der Fälle. Hinweise auf potenziell giftige Substanzen fand das Team nur in 13 beziehungsweise zehn Prozent der Fälle. „Die Angaben aus den Snippets tendieren dazu, bereits vorhandene

Meinungen zu bestätigen, und liefern viel zu selten Warnungen zu möglichen Risiken“, so Bondarenko. Das sei besonders problematisch, weil frühere Studien gezeigt haben, dass Menschen dazu tendieren, an die Wirkung bestimmter Mittel zu glauben, auch wenn es dafür keine wissenschaftliche Grundlage gibt. Die Forschenden plädieren deshalb dafür, Suchmaschinenergebnisse zu medizinischen Fragen mit deutlicheren Warnhinweisen auf mögliche gesundheitliche Risiken auszustatten.

Studiendesign

Das deutsch-russische Forschungsteam nutzte für die Studie insgesamt 1,2 Millionen Suchanfragen bei Yandex, in denen Symptome, Krankheiten und Behandlungsmöglichkeiten vorkamen. In einem zweiten Schritt überprüfte das Team, wie Yandex und Google auf die 30 häufigsten Fragen antworteten. Analysiert wurden dafür jeweils die ersten zehn sogenannten Antwort-Snippets.

Quelle: Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Fachkräfteinitiative: Junge Spanier bauen Brücken

In Ostfriesland wagen zwei Zahntechniker aus Barcelona und Alicante einen Neuanfang.

Erfahrungen sammeln, Abenteuer erleben und berufliche Perspektiven aufbauen: Das ist es, was Josep Alfonso Peinado (Monòvar) und Jan Ricard Nugué Marques (Mataró) in Ostfriesland suchen. Die beiden Spanier aus Alicante und Barcelona nehmen an der Fachkräfteinitiative „Ade-lanté“ (span. Vorwärts) teil, die vom Land Niedersachsen initiiert wurde. Seit Juni sind die beiden ausgebildeten Zahntechniker in Leer tätig und schaffen ein kleines Stück spanische Handwerkskunst für ostfriesische Mäuler.

Theoretische Ausbildung

Für 14 Monate unterstützen sie das 38-köpfige Team von Goemann Dental Technik. Im Leeraner Labor durchlaufen die Südländer alle praktischen Bereiche einer zahntechnischen Ausbildung. Dazu gehört das Anfertigen von digital gefrästen Schienen über die Anwendung von Kombinationstechniken bis hin zur Arbeit an hochkomplexen Implantaten. „Die spanische Lehrzeit ist sehr theoretisch angelegt“, erklärt Geschäftsführer Thomas Maur. Die Auszubildenden besuchen dort für zwei Jahre die Berufsschule. Mit dem Abschluss haben

die Berufsstarter nur wenige Praxiswochen in Unternehmen verbracht. Am Ende sollen sowohl Peinado (26) als auch Nugué Marques (28) die Anerkennung ihres Berufsstandes in Deutschland durch die Handwerkskammer für Ostfriesland erhalten.

Schwerpunkte: Digitales Design und Teleskoparbeit

Beide Zahntechniker haben sich nahtlos in die Mitarbeiter-Riege eingefügt. Josep Alfonso Peinado kann mit sechs Jahren Berufserfahrung aufwarten. „Er ist ein Ass im Desig-

nen von Zahnersatz am Computer“, lobt der Zahntechnikermeister. Bei den anderen praktischen Aufgaben „geht es nur noch ums Finetuning“. Im Labor stellt der 26-Jährige derzeit Keramikfüllungen, Kronen und Brücken im CAD/CAM-Verfahren her.

Nugué Marques hat sich in die Teleskoparbeit hineingefuchst, welches eine besondere deutsche Handwerksfertigkeit ist. „Da steckt sehr viel aufwendige Arbeit drin“, erzählt der 28-Jährige. Er hat sich fest vorgenommen, auszuwandern. Seine Freundin plant, im Herbst nachzuziehen. Für ihn war es in seiner Heimat sehr schwer, einen Job zu finden. „Hier habe ich die Chance, in einem guten Labor mit besseren Verdienstmöglichkeiten zu arbeiten.“

Stichwort Fachkräftemangel

Marketingtechnisch haben Thomas Maur und Geschäftsführer Karl-Günter Windels alle möglichen Stellschrauben bei der Mitarbeitersuche in die Wege geleitet. „Das Fachkräfteprojekt ist einer der Strohhalme, die wir ergreifen.“ Dabei zählt er auf die guten Erfahrungen seiner Kollegen in Oldenburg. Goemann ist Partner der Marketinggesellschaft „Vision Dental“ (Oldenburg), dem 18 weitere Zahntechnikbetriebe angehören. Einige konnten durch die internationale Ausbildungsaktion neue Mitarbeiter gewinnen.

Quelle:
Handwerkskammer für Ostfriesland



Model 3D[®]
MAGIC
BAUMANN DENTAL GMBH

Coming soon ...
Endlich perfekte
Sägemodelle drucken!



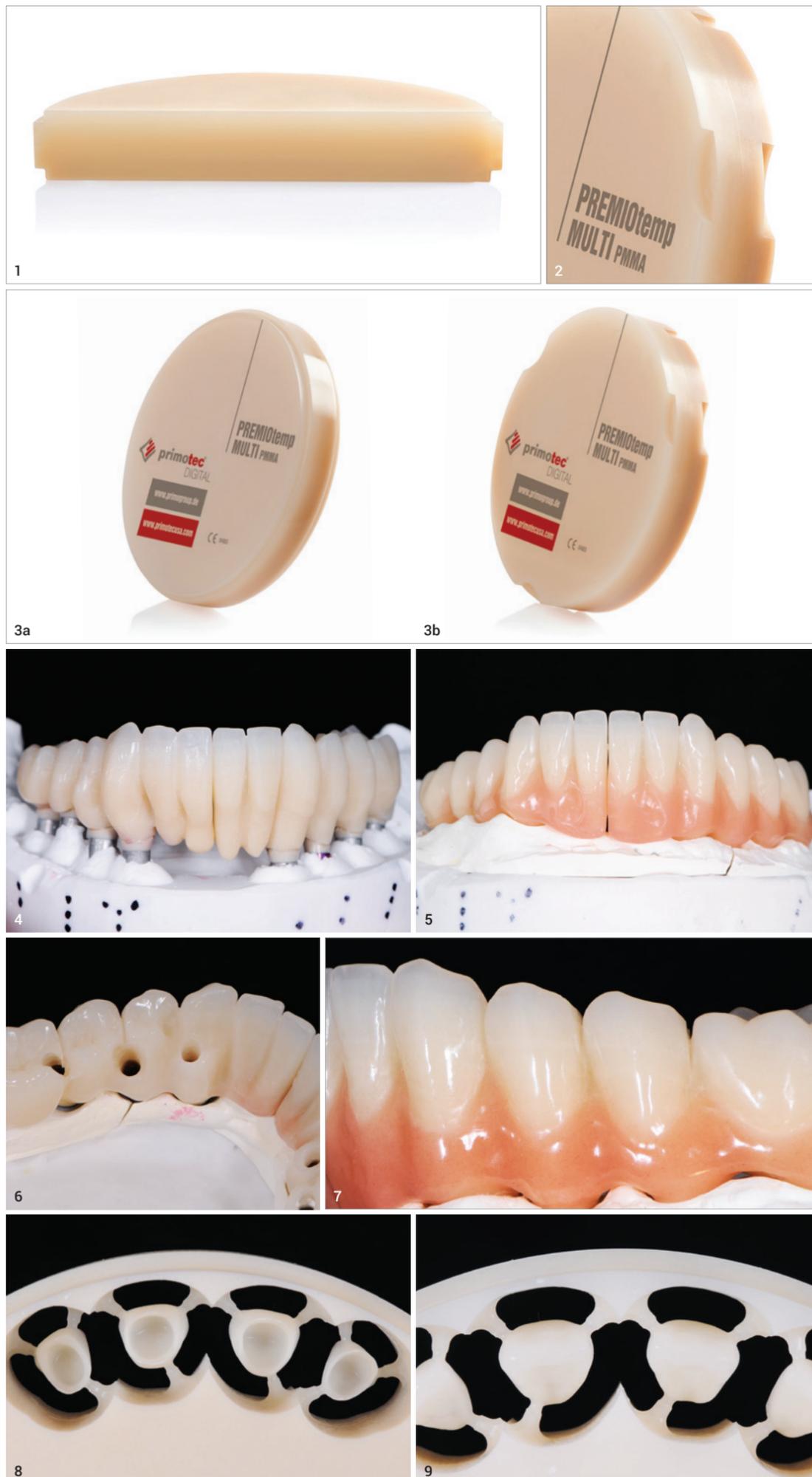
Baumann Dental GmbH
Im Hölderle 5
Remchingen-Deutschland
Fon: +49(0)7232-73218 0
www.baumann-dental.de

Provisorien-Ästhetik neu definiert

PREMIOtemp MULTI PMMA – der neue Standard für gefräste Provisorien.

Natürlich möchten Patienten gerne schon in der Provisorienphase die Ästhetik der definitiven Arbeit zeigen. Verständlich. Und natürlich möchten die Zahntechniker das Provisorium nicht zu schön machen, um zu vermeiden, dass die definitive Arbeit am Ende wohlmöglich nicht an die Ästhetik des Provisoriums heranreicht. Auch verständlich. Was also tun? Um diesen Konflikt zu entschärfen, bietet die Firma primotec mit den PREMIO Alegria vier Gradienten Multilayer Zirkondioxid Blanks ein Material, das genau auf die Ästhetik der PREMIOtemp MULTI PMMA Blanks, die in diesem Bericht näher vorgestellt werden sollen, abgestimmt ist.

Abb. 1: Homogene Multicolorschichtung ohne Trennlinien zwischen den Schichten. **Abb. 2:** Mindestens fünf Farbverlaufsschichten (inzisal bis zervikal). **Abb. 3a und b:** Erhältlich in allen VITA classical-Farben von A1–D4 plus Bleach in drei Abstufungen: BL1, BL2 und BL3. Verschiedene Ronden-Durchmesser und Höhen (bis 30mm) für alle gängigen Fräsmaschinen. **Abb. 4–7:** PREMIOtemp MULTI Provisorium für eine verschraubte Vollzirkon-Versorgung auf Implantaten. Die Quadranten 3 und 4 jeweils in einem Stück gefräst, der Gingiva-Anteil mit rosa Kunststoff verblendet. **Abb. 8 und 9:** Vier provisorische PREMIOtemp MULTI Oberkiefer-Frontzahn-Einzelkronen 12 bis 22.



Primotec PREMIOtemp MULTI ist eine mehrschichtige PMMA-Fräsrunde für dentale CAD/CAM-Anwendungen. Das ultraästhetische Material für temporäre Versorgungen besteht aus mindestens fünf Farbverlaufsschichten, die dem Provisorium ein lebendiges Aussehen verleihen. PREMIOtemp MULTI PMMA Ronden kombinieren natürliche Ästhetik mit hoher Stabilität bei denkbar einfacher Verarbeitung. Damit ist das Material sowohl für zementierte als auch für verschraubte temporäre Versorgungen geeignet.

Anwendungsgebiete

- Langzeitprovisorien
- Temporäre Kurzzeitversorgungen
- Provisorische Kronen, Brücken und Veneers
- Prototypen und Mock-ups für verschraubte Implantatarbeiten
- Temporäre verschraubte Abutments
- Individuell gefräste Interims-Prothesenzähne

Natürliches Aussehen ohne Kompromisse

Die Oberseite der PREMIOtemp MULTI Fräsrunde ist von Farbe und Transluzenz dem natürlichen Zahnschmelz nachempfunden und wird vom Farbverlauf nach zervikal hin allmählich dunkler. Somit besteht die Möglichkeit, das Maß der Transluzenz im Inzisalbereich der Restauration individuell einzustellen, indem man beim Nesting in der CAM-Software die Position des Provisoriums in der Vertikalen entsprechend anpasst. Je weiter oben aus der Ronde gefräst wird, desto transluzenter ist das Ergebnis. PREMIOtemp MULTI PMMA verleiht allen gefrästen temporären Versorgungen ein besonders natürliches Aussehen aufgrund der

- homogenen Multicolor-Schichtung ohne Trennlinien zwischen den Schichten,
- mindestens fünf Farbverlaufsschichten (inzisal bis zervikal),
- idealen Kombination von Farbe und Transluzenz bei natürlicher Fluoreszenz.

Bearbeitungseigenschaften und Verträglichkeit

PREMIOtemp Blanks werden aus qualitativ hochwertigem PMMA (Polymethylmethacrylat) hergestellt.

Zur Optimierung der Gitterstruktur sind spezielle Vernetzer und anorganische Bestandteile beigefügt. In Verbindung mit einem besonderen Polymerisations-Formpressverfahren werden die optimalen Materialeigenschaften der Blanks erreicht. So bieten PREMIOtemp Ronden überlegene mechanische Eigenschaften bei optimaler Transluzenz:

- Optimale Fräs- und Poliereigenschaften
- Hohe Biegefestigkeit, hoch biokompatibel
- Zertifiziert als Medizinprodukt der Klasse 2A nach EG-Richtlinie 93/42/EWG.

Umfangreiches Produktprogramm

- Erhältlich in allen VITA classical-Farben von A1-D4
- auch als PREMIOtemp MONO (monochromatisch) und CLEAR (transparent) verfügbar
- Sonderfarben aktuell PREMIOtemp MULTI Bleach in drei Abstufungen BL1, BL2 und BL3 sowie PREMIOtemp MONO in der Farbe A0
- Verschiedene Ronden-Durchmesser und -Höhen (bis 30mm), für alle gängigen Fräsmaschinen



Abb. 10 und 11: Das Maß der Transluzenz im Inzisalbereich der Restauration kann individuell eingestellt werden, indem man beim Nesting in der CAM-Software die Position des Provisoriums in der Vertikalen entsprechend anpasst. Je weiter oben aus der Ronde gefräst wird, desto transluzenter ist das Ergebnis. **Abb. 12:** Die PREMIOtemp MULTI Provisorien bieten eine gute Kombination von Farbe und Transluzenz bei natürlicher Fluoreszenz. **Abb. 13:** Frontansicht der provisorischen Kronen in situ. **Abb. 14:** Mit PREMIOtemp MULTI ist auch während der Provisoriumsphase ein attraktives, natürliches Lächeln des Patienten sichergestellt. Mit PREMIOtemp Alegria Zirkon kann dieses Lächeln dann problemlos in die definitive Versorgung übertragen werden.

kontakt

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

ANZEIGE

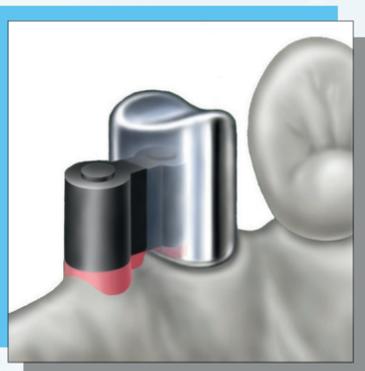


...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

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



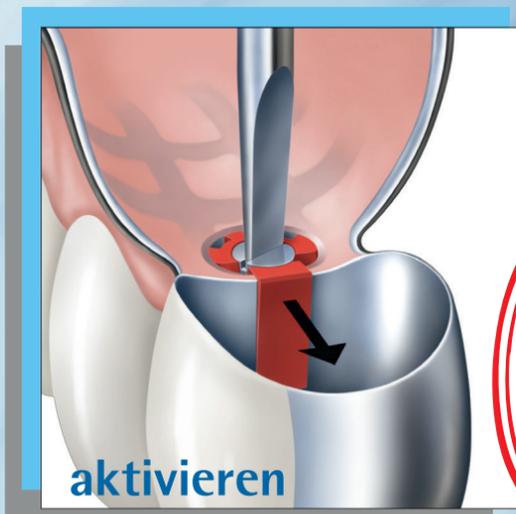
platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm
 Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

- Bitte senden Sie mir ein kostenloses TK1 Funktionsmuster
- Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 175€* bestehend aus:
 - 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge

* Nur einmal pro Labor/Praxis zzgl. ges. MwSt. / zzgl. Versandkosten.
 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

Erweitertes Produktportfolio: modernes Verblendkompositsystem für reproduzierbar schöne Ästhetik

Seit September 2021 vermarktet Gold Quadrat (Hannover) das modulare Verblendkompositsystem GC GRADIA PLUS (GC) sowie das lichthärtende Versiegelungsmaterial GC OPTIGLAZE (GC). Das Unternehmen erweitert so sein Produktportfolio um moderne Materialien, die den Alltag im Dentallabor noch ein bisschen einfacher werden lassen.

Abb. 1: GC Optiglaze color für mehr Farbtiefe und Lebendigkeit. **Abb. 2:** Kompakt und übersichtlich: GC GRADIA PLUS. **Abb. 3:** Beispielhafte Anwendung des Verblendkompositsystems. **Abb. 4:** Lichthärtende Glasur- und Versiegelungsmasse GC OPTIGLAZE color.

© Gold Quadrat GmbH



Zahnärztinnen und Zahnärzte erhalten mit GC GRADIA PLUS ein modulares Kompositsystem, welches einfach im Handling und flexibel in der Umsetzung ist. Basis des lichthärtenden Nanohybrid-Komposits bildet die Keramik-Polymer-Technologie; die Nanofüllertechnik bindet extrafeine, homogen dispergierte Füllpartikel in die Kunststoffmatrix ein. Ergebnis sind überlegene physikalische Eigenschaften und natürliche Farbmischungen für meisterhafte Schichtungen. GC GRADIA PLUS steht als Verblendkomposit in puncto Ästhetik, Haltbarkeit und Glanzbeständigkeit einer Keramik kaum nach. Das fließfähige Komposit weist fast identische Füllgrade wie ein pastöses Komposit auf und erlaubt somit ästhetisch-funktionelle Ergebnisse, die keine Wünsche offenlassen.

„GC GRADIA PLUS ist eine große Bereicherung für den Laboralltag“, sagt Rüdiger Bach (Geschäftsführer Gold Quadrat). „Bei der Auswahl unseres Produktangebots legen wir seit jeher hohen Wert auf Funktionalität und Ergebnisqualität. Der Alltag im Labor hält genügend Herausforderungen

bereit. Da sollten Fertigungsprozesse möglichst einfach und reproduzierbar sein. GC GRADIA PLUS erfüllt mit seinen Werkstoffeigenschaften und seinem modularen Aufbau genau diese Ansprüche.“

GC GRADIA PLUS für Standardisierung und Individualität

Das kompakte System sorgt durch den modularen Aufbau für eine reduzierte Anzahl an Basisfarben. Zugleich erlaubt die optimierte Misch- und Schichtmethodik eine breite Abdeckung individueller Farbvarianzen. Zahnärztinnen und Zahnärzte erzielen eine nuancenreiche Schichtung für ein lebendig wirkendes Ergebnis. Leuchtkraft, Transluzenz, Chroma und Opaleszenz – es sind feine Details, die das Verblendkomposit zu etwas Besonderem machen. Durch die individuelle Mischung der Farben ist mehr Raum für Kreativität und Individualität geboten, und das bei minimiertem Aufwand. Zugleich sorgt das intelligente Baukastensystem für maximale Kontrolle über das Materialmanagement.

„Vorhersagbarkeit ist aus unserer Sicht eine wesentliche Erfolgsgrundlage für gute Produkte, und zu diesem Anspruch passt GC GRADIA PLUS“, erläutert Rüdiger Bach. „Der Experte ZTM Moritz Pohlig hat für uns bereits das Kurswesen für die Verblendkeramik CERABIEN CZR (Kuraray Noritake) entscheidend geprägt. Ein ähnliches Kurskonzept hat er für GC GRADIA PLUS etabliert. Composite-flow-technique – ab Januar 2022 wird er nun auch für Gold Quadrat seine praktischen Kurse zum Thema anbieten.“

GC OPTIGLAZE für die Charakterisierung und Oberflächenversiegelung

Zudem ergänzt die lichthärtende Glasur- und Versiegelungsmasse GC OPTIGLAZE color das Angebot von Gold Quadrat. Auch dieses Material basiert auf der Nanofüllertechnologie von GC. Beeindruckend ist die Vielseitigkeit des Materials. Kronen und Brücken, temporäre Restaurationen, implantatgetragene Prothesen und Brücken, abnehmbarer Zahnersatz oder konventionelle Kunststoffprothese – mit GC OPTIGLAZE erhalten Kom-

posit-Restaurationen noch mehr Farbtiefe und einen natürlichen, lang anhaltenden Oberflächen-glanz. Zugleich erhöht sich die Ab-rasionsstabilität.

Fazit

GC OPTIGLAZE color und GC GRADIA PLUS – der Zuwachs im Produktportfolio bereichert die Angebotspalette von Gold Quadrat. Dentallabore erhalten ein abgestimmtes Kompositsystem, welches sich seit Jahren bewährt, sowie den entsprechenden Support für die erfolgreiche Anwendung. Mit dem richtigen Workflow und der zahn-technischen Liebe fürs Detail öffnet sich so die schöne Welt moderner Verblendkomposite.

Kontakt

Gold Quadrat GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de

Mit 50+1 in die Zukunft!

Ein Jubiläumskongress für die deutsche Implantologie.

Ein Bericht von Dr. Georg Bach.

Der 3. Zukunftskongress für die zahnärztliche Implantologie und 50. Internationaler Jahreskongress der DGZI Anfang Oktober in Köln: „Es war alles bestens vorbereitet, aber ein kleines Virus kam uns in die Quere“ – mit diesem Eingangsstatement eröffnete der Kongresspräsident und Fortbildungsreferent der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) den 50. Internationalen Jahreskongress der DGZI, der dieses Jahr in Köln stattfand. Und in der Tat fiel der letztjährige (50.!) Jubiläumskongress, der in der Gründungsstadt Bremen geplant war, dem Coronavirus zum Opfer. Aber bekanntlich kann man aus der Not ja auch eine Tugend machen, und so feierte die DGZI ihren 50. Geburtstag eben im 51. Jahr ihres Bestehens nach – und dies richtig!



Mit 50 Referenten und gut 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmern – mehr ließen die corona-bedingten Konzepte nicht zu – standen 75 Table Clinics, die Übertragung von zwei Live-OPs/-Behandlungen via Livestream sowie eine viel beachtete Digitale Poster-Präsentation am ersten Kongresstag im Fokus; der Samstag indes

stand ganz im Zeichen der Wissenschaft: Namhafte Referenten – das „Who’s who“ der deutschen Implantologie – präsentierten hier herausragende wissenschaftliche Vorträge, abgerundet mit Kursen für das Praxispersonal und einer großen begleitenden aktiven Dentalausstellung mit 25 ausgesuchten, quasi „handverlesenen“ Industriepartnern.

Zukunftsorientierte Kongressstruktur

Keine Frage, sowohl inhaltlich als auch in Bezug auf den Ablauf und die Kongressstruktur beschreibt die älteste europäische Fachgesellschaft auch im 51. Jahre ihres Bestehens bewusst Neuland. Ziel dieser Modifikation ist klar eine Zukunftsorientierung, verbunden mit einer organisatorischen Modernität, inhaltlicher Attraktivität sowie einer neuen Form der Präsentation von Sichtweisen. Dass der Kongress dabei etwas kleiner als in den Vorjahren wurde, war zweifellos den Corona-Vorgaben geschuldet und wurde von den Kongressmachern bewusst in Kauf genommen. „Wir freuen uns sehr über die besseren Zahlen, wie in früheren Jahren, aber wir hätten auch andere Teilnehmerzahlen akzeptiert“, so DGZI-Vize Dr. Rolf Vollmer, „uns geht es hier um Neuausrichtung und vor allem um Qualität!“ DGZI-Vize und Vertreterin der jüngeren Implantologen, Kollegin Dr. med. dent. Arzu Tuna, ergänzt: „Die spontanen Reaktionen unserer Kolleginnen und Kollegen und deren Rückmeldungen zeigen, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben!“



Abb. 1: Der Vorstand der DGZI: Dr. Rainer Valentin, Prof. Dr. Dr. h.c. Gyula Takacs, ZT Oliver Beckmann, Dr. Navid Salehi, Dr. Rolf Vollmer, Prof. Dr. Elisabeth Jacobi-Gresser, Dr. Georg Bach und Dr. Arzu Tuna (v.l.). **Abb. 2:** Dr. Georg Bach führte die Teilnehmenden in seinem Eröffnungsvortrag durch ein halbes Jahrhundert dentale Implantologie. **Abb. 3:** Die Table Clinics am Freitagnachmittag: An 25 Tischen wurden unterschiedlichste implantologische Themen erörtert.

Vollständiger Bericht

 Den vollständigen Bericht inklusive Bildergalerie mit ausführlicher inhaltlicher Erläuterung finden Sie via QR-Code auf www.zwp-online.info

kontakt

Dr. Georg Bach
 Fachzahnarzt für Oralchirurgie
 Rathausgasse 36
 79098 Freiburg im Breisgau
doc.bach@t-online.de

Infos zum Autor

FotoDent® biobased model

Unser erster grüner 3D Druck Kunststoff

FotoDent® biobased model ist ein licht-härtender 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- und LCD-Drucker geeignet



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



KULZER Mobile Academy: Für die Zahntechnik auf Tour



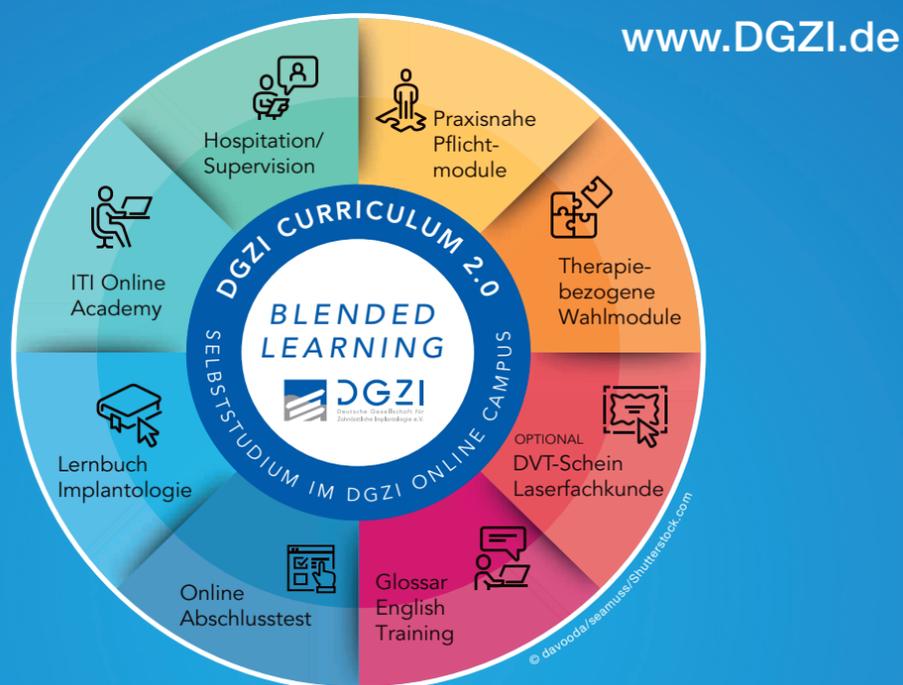
Seit September rollt der Erlebnistruck durch rund 70 Städte in ganz Deutschland: Auf großzügigen 200 Quadratmetern hat die Kulzer Mobile Academy kompakte Fachvorträge im Gepäck sowie eine spannende Produkt-Erlebniswelt mit echten Highlights und ungewohnten Blickwinkeln. Auch der persönliche Austausch soll nicht zu kurz kommen, selbstverständlich nach den aktuellen Hygienerichtlinien des RKI. Mit an Bord ist u. a. ZTM und Referentin Kerstin Wagner, die im Folgenden Rede und Antwort steht.



Abb. 1: Kerstin Wagner ist Zahntechnikerin und eine der Referent*innen bei der Kulzer Mobile Academy. **Abb. 2:** Die Kulzer Mobile Academy präsentiert im Bereich „Präzision & Effizienz“, wie innovative 3D-Druck-Lösungen die Produktivität und Rentabilität steigern. © Kulzer

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.

Die Kulzer Mobile Academy richtet sich mit ihrem innovativen Konzept neben Zahnärzten auch an Zahntechniker. Was können Zahntechniker in der Produkt- und Vortragswelt der mobilen Dentalakademie erwarten?

Neben unserem Produktportfolio rund um den 3D-Druck mit seinen vielen verschiedenen Materialien auch einen Überblick über die digitalen und analogen Zahnlinien. Nicht zu vergessen sind unsere Prothesenkunststoffe, die die meisten Zahntechniker schon seit Beginn ihrer Ausbildung kennen. Spannend ist auch der Weg über eine aus PALA®-Kunststoffen gefertigte „Brücke“, die nicht nur gut aussieht, sondern auch die Belastbarkeit und Stabilität der Kunststoffe zeigt. Sicher über die Brücke angekommen, können sich unsere Kunden von den ästhetischen Möglichkeiten rund um die Keramiklinien und Komposite begeistern lassen und einige Arbeiten von Zahntechnikern begutachten. In der Vortragswelt haben die Zahntechniker dann die Möglichkeit, Produkte selbst in Augenschein zu nehmen, aber auch schon einen Blick in die Zukunft zu werfen. Dabei können sie bei der Terminbuchung zwischen vier verschiedenen Themen wählen und genau ihr Interessengebiet aussuchen.

Nur so können die ästhetischen und funktionellen Anforderungen der Zahnärzte und Patienten aus unserer Sicht wirklich bedient werden.

Was sollten sich Zahntechniker in der Kulzer Mobile Academy keinesfalls entgehen lassen?

Neben der PALA®-Kunststoffbrücke aus dem Hochleistungs-Prothesenkunststoff PalaXtreme® lohnt sich u. a. ein Blick auf die vielfältigen dima® Print-Materialien. Sie erzielen exzellente klinische Ergebnisse und eine hohe Effizienz bei vielfältigen Indikationen. Dabei sind das cara Print pro Solutions System und die Materialien perfekt aufeinander abgestimmt. Wir freuen uns schon, unsere Kunden vor Ort live wiederzusehen, hoffen aber auch, dass bald ein Stück mehr „alte Normalität“ eingekehrt ist und wir auf Messen oder bei Kursen zusammenkommen können.

Weitere Informationen zur Kulzer Mobile Academy, zu den Tourdaten und zur Anmeldung gibt es bei KulzerCOM 2021, dem neuen Portal für Know-how-Transfer und Produktinnovation, unter www.kulzercom.net

kontakt

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



Infos zum Unternehmen

Welche Trends lassen sich derzeit in der Zahntechnik ausmachen und wie begleitet die Kulzer Mobile Academy Zahntechniker dabei?

Der Trend in der Zahntechnik geht immer mehr ins Digitale. Weil es auch immer schwieriger wird, gut ausgebildete Kollegen zu finden, müssen einfache Arbeitsschritte digitalisiert werden, um noch wirtschaftlich zu sein. Da aber die Qualität nicht unter der Digitalisierung leiden soll, ist unser Ziel bei Kulzer, z. B. die analogen Zahnlinien in den digitalen Workflow einzubetten.

Software-Update für mehr Effizienz und Übersichtlichkeit

Amann Girschbach optimiert die gesamte Ceramill Software-Familie.

Mit dem Ceramill 4.0 Update integriert Amann Girschbach das exocad Galway Update und viele weitere Funktionen. Die Anwender können damit intelligenter, übersichtlicher und effizienter in einem einheitlichen Workflow arbeiten – von der Ceramill Scan Software über Ceramill Mind bis hin zu Ceramill Match 2 und Ceramill Motion.

Mit den Features Auto-Morphing und Auto-Antagonist kommt Amann Girschbach dem Auto-design einen weiteren Schritt näher. Zunächst wird mit der Funktion Auto

Das Update bietet eine Reihe zusätzlicher Funktionen. So lässt sich die Einschubrichtung intuitiv und komfortabel anpassen. Eine verbesserte Ansicht auf die Indikation erlaubt es, Auswirkungen sofort zu beurteilen. Skalieren, Rotieren, Modifizieren sowie Kopieren der Verbinder wer-

Neu sind auch die Möglichkeiten, Vollprothesen als standardmäßige Bibliotheken zu speichern, die zeitsparende Auto-Artikulation sowie ein effizienterer Algorithmus, der die Matchingzeit um 37 Prozent (bei Anwendung von Ceramill Map 600+) bzw. bis zu 65 Prozent (bei Anwendung von Ceramill Map 200+) verringern kann.



ceramill® software

Video zum Update



Antagonist die Zuordnung der beiden Kiefer exakt per Algorithmus ermittelt. Dann können mit der Funktion Auto-Morphing die Zahn Anatomie automatisch an den Antagonisten und die Umgebung angepasst sowie die Abstände und Fissuren automatisch verändert werden. Schließlich ergibt sich eine harmonische Eingliederung in das Gebiss des Patienten.

den dank des Multi-View Features aus drei verschiedenen Perspektiven ermöglicht, um diese präzise an die Restauration anpassen zu können. Das M-Smile Feature erkennt nicht nur Augen und Lippenlinien, sondern ermöglicht es auch, das passende Mock-up für Patienten per 3D-Drucker noch vor der finalen Restauration zur Anprobe zu fertigen.

kontakt

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

„Deutschlands bestes Dentaldepot 2021/22“

GERL. Dental blickt auf eine lange erfolgreiche Historie zurück.



GERL.
110 Jahre DENTAL

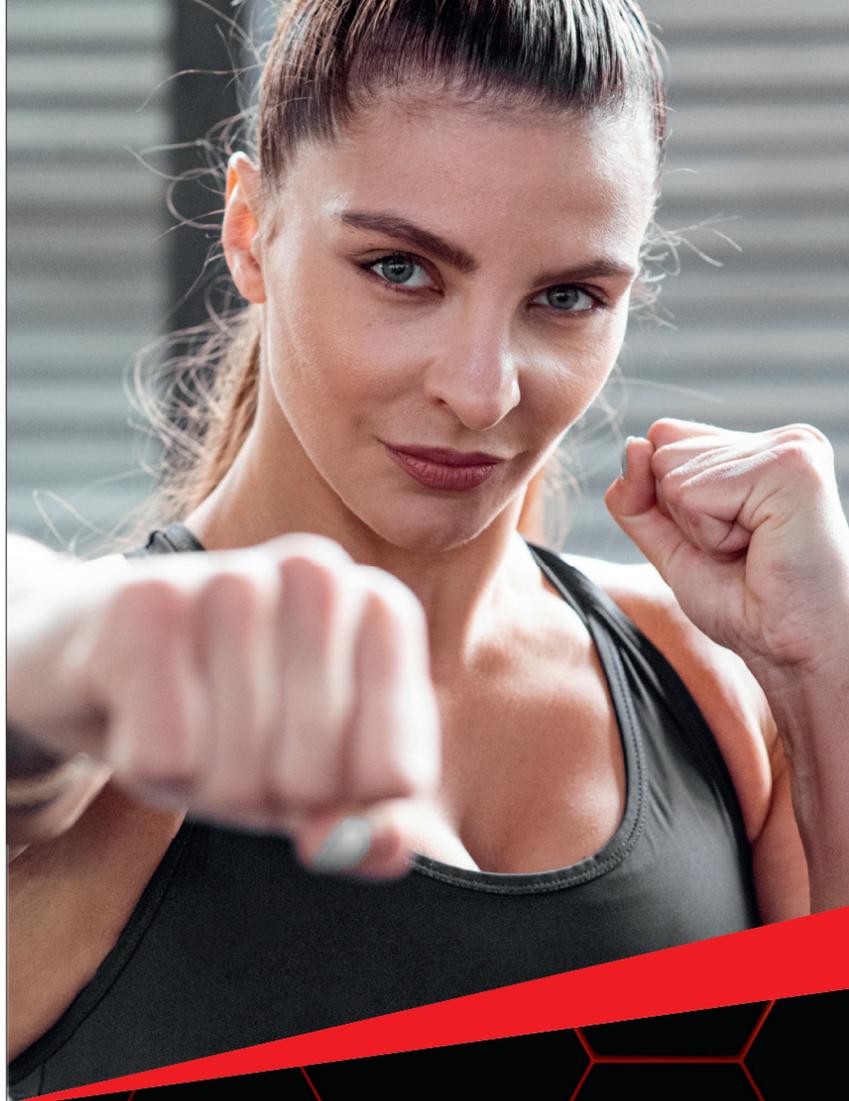
GERL. Dental wurde am 10. Dezember 2021 110 Jahre alt und feierte großes Jubiläum. Die Firma blickt heute mit Stolz und Dankbarkeit auf das Erreichte zurück. Die GERL. Dental zählt zu den etablierten deutschen Dentalhändlern. Jüngst wurde das Unternehmen sogar von der Deutschen Gesellschaft für Verbraucher-

studien zu „Deutschlands bestem Dentaldepot“ ernannt. Über 650 Mitarbeiter*innen sind derzeit an 24 Standorten beschäftigt. Gegründet wurde das Unternehmen 1911 von Anton Gerl in Berlin. Im Jahr 1938 übernahmen es die Eheleute Richter. Ab 1964 expandierte es von Köln aus in alle Bundesländer.

Mittlerweile ist mit Dr. Henning Richter die dritte Generation in der Geschäftsleitung vertreten. Neben dem klassischen Produktgeschäft umfasst das Leistungsangebot heute unter anderem Fortbildungen, Bau- und Praxisplanung, ein IT-Systemhaus, eine Agentur für Dentalmarketing und die Technik. Seit 110 Jahren wird immer wieder auf die Bedürfnisse der Kund*innen reagiert und damit das Unternehmen weiter nach vorne gebracht. So meistert GERL. Dental alle aktuellen und kommenden Herausforderungen.

kontakt

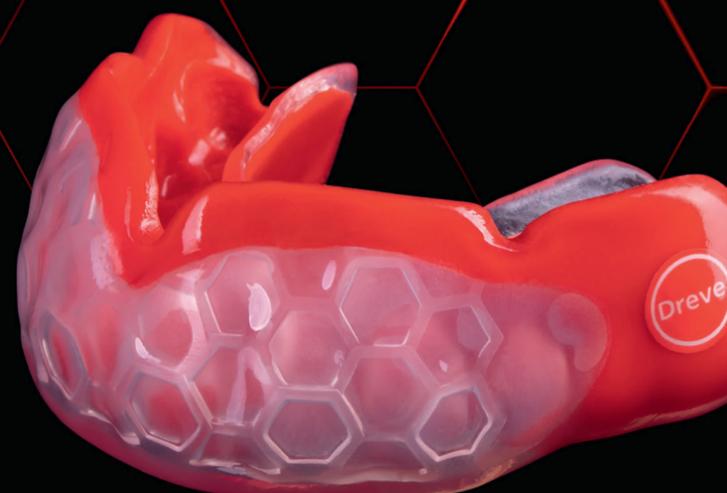
Anton Gerl GmbH
Industriestraße 131 a
50996 Köln
Tel.: 0800 801090-1
info@gerl-dental.de
www.gerl-dental.de



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!

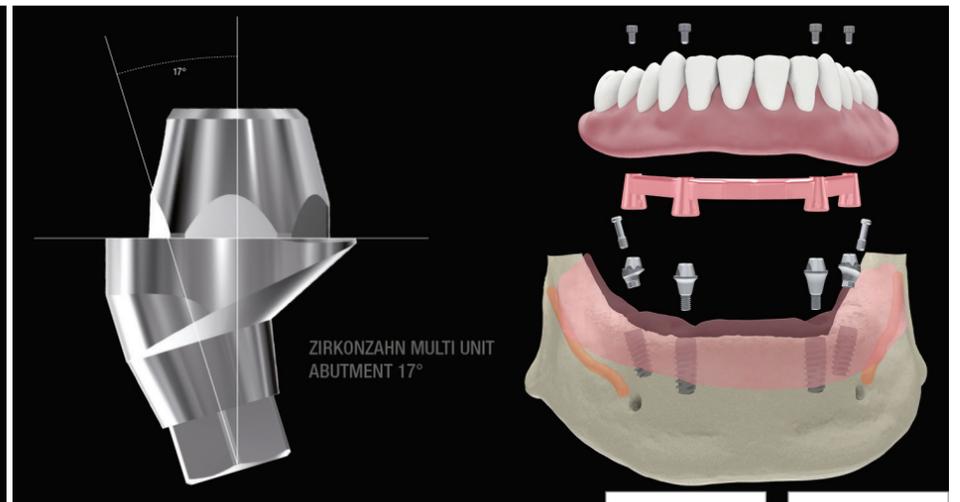


dentamid.dreve.de

Dreve

Neue Komponenten für die Implantatprothetik

Zirkonzahn: Implantatprothetische Komponenten für über 140 Implantatsysteme.



Speziell bei implantatgetragenen Versorgungen ist eine Abstimmung der einzelnen Komponenten essenziell. Das Sortiment an implantatprothetischen Komponenten von Zirkonzahn wurde um innovative Produkte erweitert. Diese sind für alle gängigen Implantatsysteme erhältlich und vollständig in die Zirkonzahn-Software integriert. Auf die Zirkonzahn Implantataufbauten sowie die mit den Zirkonzahn Implantataufbauten verwendeten Implantate anderer Hersteller wird eine Garantie von bis zu 30 Jahren gewährt.

Die **Zirkonzahn LOC-Connectoren** (Nr. 1) sind ein Verankerungssystem für Implantate und Stege zur Fixierung von herausnehmbarem Zahnersatz auf Implantaten. Der Schnappmechanismus ermöglicht eine mühelose Ein- und Ausgliederung der Prothese.

Die **Multi Unit Abutments 17°** (Nr. 2) sind mit einem Winkel von 17° ausgestattet, um damit eventuelle Neigungen der Implantate auszugleichen, und sind mit zwei unterschiedlich ausgerichteten

rotationsgesicherten Implantatanschlüssen erhältlich, die Zwischenpositionen ermöglichen.

Die **Titanbasen K85** (Nr. 3) besitzen einen hohen Kaminschaft, um eine optimale Stabilisierung und Kräfteverteilung der Rekonstruktion zu gewährleisten und diese insgesamt stabiler zu machen. Die Höhe kann individuell an die Rekonstruktion angepasst werden.

Die **Titanbasen K80 Angled Screw Channel (ASC)** (Nr. 4) vereinen

zwei Vorteile in einem. Zum einen besitzen sie einen hohen Kaminschaft, zum anderen kann der Schraubenzugangskanal bis 30° anguliert werden, um nicht optimale Implantatpositionen auszugleichen.

Die **White Metal Scanmarker** (Nr. 5) dienen zur Erfassung der Position und der Ausrichtung des Implantats während Intraoral- und Modellscans. Nach entsprechender Aufbereitung können sie mehrfach wiederverwendet werden.

Infos zum Unternehmen



Broschüre



kontakt

Zirkonzahn GmbH

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

Rabattaktion

Müller-Omicron feiert 60-jähriges Bestehen mit großen Sparvorteilen.

Der deutsche Hersteller von hochwertigen Dentalprodukten Müller-Omicron GmbH & Co. KG mit Sitz in Lindlar/NRW feiert sein 60-jähriges Bestehen. Heute ist das familiengeführte mittelständische Unternehmen ein international renommierter Anbieter von Abformmaterialien, zahntechnischen Silikonen und Desinfektionsmitteln. Das wachsende Portfolio erfreut sich bei Zahnarzt und Zahntechniker gleichermaßen größter Beliebtheit. Seit September 2021 feiert Müller-Omicron mit einer breit angelegten Marketingaktion den Jubiläumssendspurt mit attraktiven Gratisangeboten und Jubiläumspaketen mit einem Sparvorteil von 25 Prozent und mehr. Darüber hinaus bietet ein Besuch auf dem neu konzipierten virtuellen Messestand im 360-Grad-Design nicht nur eine ganz neue Sichtweise auf Produkte und Innovationen, sondern auch exklusive Online-Jubiläumssangebote.

Ein Highlight: Der virtuelle Auftritt entspricht dem realen IDS-Messestand zu 100 Prozent. So können Kunden digitale Messeluft schnuppern und sich einen Überblick über das Gesamtsortiment und Produktneuheiten verschaffen, egal, ob in der Praxis oder im Labor, im Büro oder von zu Hause aus. Ein absoluter Mehrwert mit Erlebnischarakter – davon ist Jens Günther, Marketingleiter des Unternehmens, vollends überzeugt.

kontakt

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

Virtueller Messestand



Sinnvolles Add-on für die Teleskopprothese

Si-tec TK-Soft: leichtes Verarbeiten – starke Funktion.



In der technischen Umsetzung einer Teleskopkronen-Prothese wird schnell deutlich, dass eine funktionierende Prothese gegen eine Vielzahl möglicher Erschwernisse angefertigt werden muss. Neben einer exakten Präparation und Abformung sind auch ein gut gestaltetes Provisorium der präparierten Zähne und die aufeinander abgestimmten Abform- und Modell-Materialien die Basis für eine gelungene Versorgung. Die präparierten Zahnstümpfe müssen in ihrer Position fixiert werden. Wandern oder drehen die Zahnstümpfe während der laborseitigen Anfertigungszeit des Zahnersatzes auch

nur in geringem Umfang, ist eine Eingliederung und Funktion des Zahnersatzes mit der laborseitig gefertigten Friktion nicht mehr gewährleistet. Es liegt dann eine Differenz der Stumpfposition des Primärteleskopes vom Meistermodell, auf welchem die Arbeit gefertigt wurde, und der tatsächlichen Primärteleskop-Position in der aktuellen Mundsituation vor. Die Folge daraus ist eine zu stramme Passung der angefertigten Teleskopprothese, ein Verklemmen und Verkanten zwischen Primär- und Sekundärteleskop, welches dann meist durch Ausgummieren der Sekundärteleskope behoben werden soll. Diese Nacharbeit kann aber nicht exakt parallelwandig erfolgen und ist häufig nicht zielführend.

Laborseitig nahezu ohne Friktion
Hier, wie auch bei der Neuanfertigung einer Sekundärkonstruktion auf im Munde vorhandenen Primärteilen, zeigt sich der Vorteil der Si-tec TK-Soft Friktionselemente.

Die Teleskopprothese wird laborseitig nahezu ohne Friktion erstellt. Der Behandler kann die angefertigte Prothese zeitsparend und stressfrei in den Patientenmund eingliedern. Individuell an jedem Teleskop kann der Behandler nun die gewünschte Friktionskraft einstellen. Eine Teleskopprothese ist im zahntechnischen Labor unter Verwendung der Si-tec TK-Soft Elemente deutlich komfortabler in konventioneller Anfertigung wie auch per CAD/CAM herzustellen. Prophylaktisch vorbereitet für die spätere Verwendung der Friktionselemente – dies ist besonders empfehlenswert bei NEM-Versorgungen – wird eine lange Nutzungsdauer der Zahnprothese und die Zufriedenheit der Patienten mit Labor und Behandelnden sichergestellt.

kontakt

Si-tec GmbH

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



JUBILÄUMS GEWINNSPIEL

110 JAHRE GERL. DENTAL 110 PREISE

110 Jahre GERL. Dental, 110 Preise – Zeit zu feiern!

Anlässlich unseres Jubiläums verlosen wir sensationelle Preise im Gesamtwert von € 45.000,-. Gewinnen Sie unseren Jubiläumsknaller - eine G101 Behandlungseinheit von Ultradent! Außerdem erwarten Sie weitere tolle Gewinne.

Machen Sie mit bei unserem „110 Jahre Jubiläumsgewinnspiel“.

- Sie benötigen ein **Kundenkonto** auf www.gerl-dental.de
- Sie melden sich zu unserem **Newsletter** an
- Sie nehmen an unserer **Umfrage** teil



Jetzt hier
mitmachen!



3. Platz

1x SINGLE PAGE WEBSITE



51.-110. Platz

59x 30€ Gutschein von www.wunschgutschein.de



5. Platz

1x OX. ALIGNER BEHANDLUNG

6. Platz

Gebrauchtgeräte Gutschein im Wert von € 1.110,- für REFIT Dental

7. Platz

Gutschein für einen Kurs der Akademie von GERL. Dental*¹

8. Platz

Gutschein für eine Beratung durch GERL. Dental Consult*

9. Platz

Gutschein für eine Beratung durch GERL. Dental IT*

10. Platz

Gutschein für eine Beratung durch GERL. Dental Hightech*

11.-20. Platz

Gutschein für einen Kurs der GERL. Dental Akademie ¹
(bis max. € 110,-)

21.-30. Platz

Gutschein für Einkäufe im Wert von € 110,-¹

31.-40. Platz

Gutschein für Omnident-Einkäufe im Wert von € 110,-¹

41.-50. Platz

Gutschein für smartdent-Einkäufe im Wert von € 110,-¹

Im Rahmen unseres „GERL. Dental 110 Jahre Jubiläumsgewinnspiels“ erheben und verarbeiten wir personenbezogene Daten, Art. 6 Abs. 1 Satz 1 Buchstabe b DSGVO. Die Teilnehmer:innen überlassen der Anton Gerl GmbH ihre Daten als Gegenleistung für die Teilnahme am Gewinnspiel und zur werblichen Nutzung, inklusive Newsletter. Das Gewinnspiel beginnt am 10.10.2021 und endet am 06.12.2021 um 0:00 Uhr. Die Gewinner:innen werden durch Anton Gerl GmbH benachrichtigt.

Ausführliche Teilnahmebedingungen lesen Sie auf unserer Website unter www.gerl-dental.de/jubilaumsgewinnspiel

Veranstalter des Gewinnspiels ist die:
Anton Gerl GmbH
Industriestraße 131a
50996 Köln

Geschäftsführer: Dr. Henning Richter, Dipl.-Kfm. Jürgen Richter, Dipl.-Kfm. Reiner Göbel, Dipl.-Betriebswirt (BA) Alexander Schmitt, Dipl.-Jurist Hillar Schuh, Dipl.-Ing. (BA) MBA Michael Semmler, Dipl.-Wirt Ing. (FH) Harry Weiss, Michael Wulff, AG Köln, HRB 10129

www.gerl-dental.de
info@gerl-dental.de

Bei allen Preisangaben handelt es sich um Netto-Preisangaben

Druckfehler & Irrtümer vorbehalten.

*max. 4 Stunden

¹nur bei Kauf über www.gerl-dental.de

ZT Termine

Zirkonoxid-Restaurationen – hochästhetisch, effizient & minimal-invasiv?

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

19./20.11.2021 ↘ Ellwangen

6. CAD/CAM-Event im Campus Kronberg

Fachreferent*innen
Schütz Dental
Tel.: +49 6003 814-0
info@schuetz-dental.de

19./20.11.2021 ↘ Kronberg im Taunus

Herausforderung in der ästhetischen Zone: Veneer trifft auf Vollverblendung

Referent: Jürgen Freitag
VITA, Tel.: +49 7761 562-235
Ute Schmid: u.schmid@vita-zahnfabrik.com

19./20.11.2021 ↘ Langen

FMD|M02 CAD-CAM Basic

Referent: ZTM Martin Liebel
Amann Girrbach
Tel.: +49 7231 957-221
trainings@amanngirrbach.com

29.11.–01.12.2021 ↘ Pforzheim

Workshop rund ums zeiser®-Modellsystem

Referent: ZTM Reinhold Haß
picodent
Tel.: +49 2267 6580-0
picodent@picodent.de

01.12.2021 ↘ Essen

inLab Intensivtraining: Modellguss, Schienen, Abformlöffel

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

04.12.2021 ↘ München

Workshop – Noritake CZR und EX-3

Referent: ZTM Chris
Schumacher
Gold Quadrat
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de

10.12.2021 ↘ Remscheid

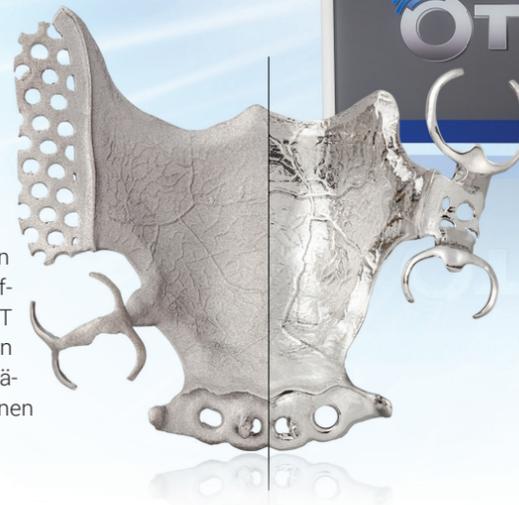
Elektropolierer: Hochglanz in 20 Minuten

Elektropoliergerät EPAG-Smart T von OTEC, jetzt neu bei Flussfisch.

So glatt, so glänzend – und so fix! Elektropolieren hat gegenüber dem guten alten Glanzbad und der Handpolitur geradezu brillante Vorteile. Nicht nur in puncto Präzision, Materialschonung und der Vermeidung irreversibler Polierschäden, sondern auch beim Arbeitsaufwand, beim Zeitbedarf und bei der Wirtschaftlichkeit. Die Flussfisch GmbH in Hamburg hat jetzt den neu entwickelten kompakten Spitzen-Elektropolierer EPAG-Smart T von OTEC ins Sortiment aufgenommen. Flussfisch ist dafür mit OTEC eine Entwicklungspartnerschaft eingegangen und präsentiert als Welt-

premiere das neue kompakte Hochleistungsgerät. „Optimale, bis in den kleinsten Winkel hochglänzend polierte Dentalobjekte, selbst filigranste Klammerprothesen aus Cobalt-Chrom – in nur zwanzig Minuten!“, stellt Tim-Frederic Flussfisch, Leiter des NEM-Fertigungszentrums, fest.

Der zweistufige Prozess Glanzbad plus anschließendes manuelles Polieren wird durch die Elektropolitur überflüssig; die Zeit kann für lohnendere Tätigkeiten genutzt werden. Die Gefahr von Beschädigungen entfällt, ebenso ein unerwünschter erhöhter Abtrag, Verhaken, Verbiegen oder die Verrundung von Ecken und Kanten. Selbst schwer zugängliche Stellen und innen liegende Flächen erhalten den höchsten Glanzgrad. Im Gegensatz zur herkömmlichen Elektropolitur auf der Basis einer Elektrolyse kann es bei der innovativen Feststoff-Elektropolitur mit EPAG-Smart T nicht zu Abschirmungseffekten aufgrund eines Faradayschen Käfigs und dadurch zu inhomogenen Ergebnissen kommen.



kontakt

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

ANZEIGE

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

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

Neues Dentalmodul für etablierte 3D-Druck-Software

Feature der Magics-Software automatisiert die Druckvorbereitung in Dentallaboren.

Materialise, weltweiter Anbieter für 3D-Druck-Lösungen, stellt das neue Dentalmodul für Magics vor. Mit dieser Ergänzung der etablierten Magics-Software können Dentallabore den Workflow zur 3D-Druckvorbereitung für zahnmedizinische Anwendungen optimieren und vollständig automatisieren.

In dem Maße, wie sich die Zahnmedizin immer weiter digitalisiert, bietet das Dentalmodul den Dentallaboren genau die nutzerfreundlichen Werkzeuge, die für einen

skalierbaren 3D-Druckprozess erforderlich sind.

Volker Schillen, Market Innovation Manager bei Materialise: „Heute verfügen viele Dentallabore über eigene Drucker und erstellen damit täglich kundenspezifische Teile für die Zahnrestauration. Jetzt geht es um die Optimierung des Workflows, damit Zahnärztinnen und Zahnärzte den Aufwand reduzieren können, der momentan noch für die manuelle Vorbereitung von Designs zum Drucken anfällt. Lässt sich dies durch Werkzeuge auto-

matisieren, können Spezialisten ihre Zeit stattdessen für wertvollere Aufgaben wie Patiententermine nutzen.“

Vielseitiges Software-Tool

Das neue Dentalmodul ist eine Erweiterung zur bekannten Magics-Softwareplattform. Magics bietet eine Reihe von Funktionen, mit denen Anwender ihre 3D-Dateien vor dem Drucken einfach und flexibel reparieren und bearbeiten können. Dieses vielseitige Software-Tool wird um das Dentalmodul erweitert, das eine einzigartige und automati-

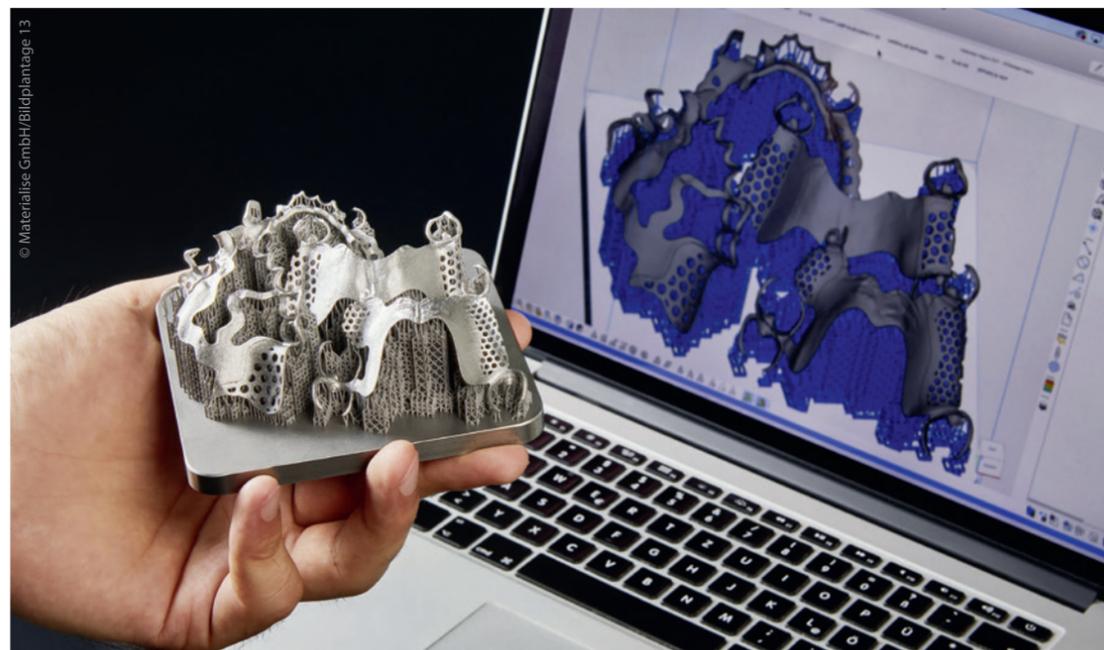
sche Druckvorbereitung für gängige 3D-gedruckte Dentalanwendungen wie Kronen, Brücken und Klammermodellgüsse bietet.

Einfaches Handling

Nutzende laden einfach die CAD-Dateien auf die Plattform hoch, klicken auf eine Schaltfläche, und die Software automatisiert alle erforderlichen Schritte zur Druckvorbereitung wie z.B. Erzeugen von Beschriftungen, optimiertes Packen im Bauraum und Generieren von Supportstrukturen. Aufgaben, die manuell durchaus mehrere Stunden dauern können, werden innerhalb weniger Minuten abgeschlossen. Das Modul bietet außerdem eine erweiterte Steuerung der Verarbeitungsschritte durch anpassbare Bearbeitungsprofile. Mit den vielseitigen Funktionen von Magics lassen sich automatisch erzeugte Ergebnisse oder Prozessanwendungen, die nicht vom Dentalmodul unterstützt werden, bei Bedarf weiter bearbeiten.

kontakt

Materialise GmbH
Friedrichshafener Straße 3
82205 Gilching
Tel.: +49 8105 77859-0
info@materialise.de
www.materialise.de



Goldrichtige Geschenkidee zu Weihnachten

Edle Geschenke unter dem Weihnachtsbaum.

Volle Fußgängerzonen, Gedränge in den Geschäften und genervte Menschen – die Suche nach der perfekten Gabe zu Weihnachten verlangt einiges ab. Dabei zählen Bücher, Kleidung, Wellnessprodukte und Süß- sowie Spielwaren zu den Klassikern. Auch Geldpräsentate stehen jedes Jahr wieder hoch im Kurs. „Alternativ dazu wird Gold unter dem Weihnachtsbaum immer beliebter“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG und ergänzt: „Geld verschwindet schnell im Portemonnaie oder anonym auf dem Konto. Bei einem Goldgeschenk erinnert sich der Beschenkte jedoch noch lange an den Anlass und behält, von wem er das Edelmetall erhalten hat.“

Zeitloser Glanz

Bei Gold handelt es sich um ein Geschenk mit langer Tradition. Schon seit Jahrtausenden begeistert das glänzende Edelmetall die Menschen und wird als Zeichen der Wertschätzung überreicht. Wer sich etwa für einen Goldbarren – egal, ob mit einem Gewicht von 1,5,



10 oder 20 Gramm – als Präsent entscheidet, sorgt nicht nur für bleibenden Eindruck, sondern in der Regel auch für dauerhaften Wert. „Denn sowohl als erster Baustein eines Vermögensaufbaus als auch als Notgroschen: Edelmetall gilt traditionell als bewährtes Investmentprodukt“, erläutert Dominik Lochmann.

Anlagegold hübsch verpackt

Das besondere Geschenk zu Weihnachten: 1 Gramm Feingoldbarren in einer attraktiven Geschenkbox

mit verschiedenen Motiven. Der Goldbarren wird von dem LBMA-zertifizierten Hersteller Valcambi SA in der Schweiz produziert und mit einem Zertifikat in einer DIN A8 großen Plexikapsel ausgeliefert. So können sich Schenkende und Beschenkte sicher sein, dass es sich um Anlagegold mit einem garantierten Feingehalt von 999,9 handelt. Die Kapsel kann problemlos geöffnet und der Motiv-einleger mit einer persönlichen Widmung versehen werden, ohne den Goldbarren zu beschädigen. So wird trotz Personalisierung des Geschenkes der spätere Wiederverkaufswert des Goldes nicht gefährdet.

kontakt

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

Mundschutzrevolution!

Der Dreve Mouthguard professional 3D mit markanter Wabenstruktur.



Bei flüchtigem Blick könnte man die Innovation übersehen, so unscheinbar kommt sie daher. Doch der Eindruck täuscht: Zwischen zwei EVA-Folien im Dreve Mouthguard professional 3D sicher eingeschlossen, befindet sich die neueste Errungenschaft der Dreve Dentamid GmbH. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften. Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte optimal auf und leitet sie sicher ab.

Das Ergebnis: überlegene Formkonstanz, bessere Schutzwirkung und gleichzeitig erhöhter Tragekomfort.

Im engen Austausch mit Sportwissenschaftlern und Profisportlern ist es den Materialspezialisten aus Unna gelungen, zwei verschiedene Methoden – die traditionelle Tiefziehtechnik und die digitale Drucktechnik – zu einem Produkt zusammenzuführen, das die bislang erhältlichen Mundschutze in Sachen Schutzwirkung und Tragekomfort übertrifft.

Infos zum Unternehmen



Der Dreve Mouthguard professional 3D entspricht damit einer zentralen Arbeitsprämisse bei der Entwicklung neuer Produkte, weil er das Beste aus zwei Welten miteinander vereint.

Mit den digitalen Druckverfahren ist es nun möglich, Strukturen zu bauen, die die auftretenden Kräfte besser aufnehmen und auf den Mundschutz verteilen können. Damit sind die Zähne noch besser gegen Frakturen geschützt als beim Vorgängermodell mit starrer Schutz-einlage. Die direkt auf die Kiefer einwirkenden Kräfte werden erheblich minimiert und die Gefahr von Frakturen effektiv reduziert.

kontakt

Dreve Dentamid GmbH
 Max-Planck-Straße 31
 59423 Unna
 Tel.: +49 2303 880-40
 dentamid@dreve.de
 www.dentamid.dreve.de



»Ich hab' ihn!«



cube **days** 2022
 17. – 19.03.2022
 JETZT ANMELDEN!



ZT Impressum

Verlag

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

Redaktionsleitung

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

Redaktion

Rebecca Ludwig
Tel.: +49 341 48474-310
r.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 Zahnzeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel exemplar: 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 Zahnzeitung 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.

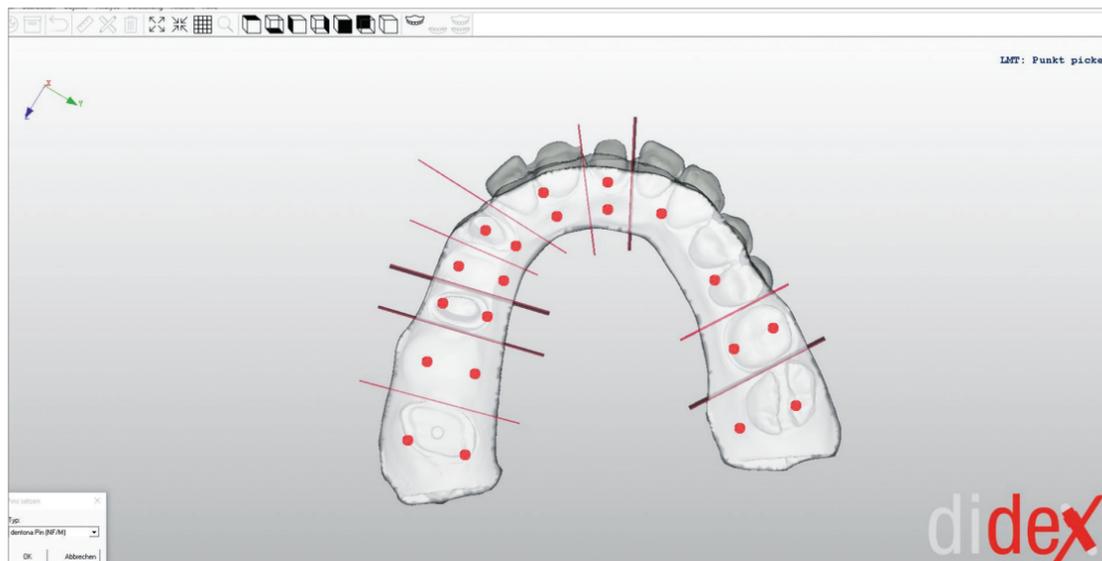
www.zt-aktuell.de

ZT als E-Paper



didex: Der erste digitale Weg zum PINDEX-Modell

3D-Druckportfolio optiprint wird mit neuer Modellsoftware erweitert.



Auf schnellem Weg vom Datensatz zum gedruckten PINDEX-Modell – mit diesem Anspruch wurde didex entwickelt. Die Stand-alone-Software erweitert ab sofort das

optiprint 3D-Druckportfolio. Erstmals können auf einfachem Weg PINDEX-Modelle gedruckt werden. Das klassische Sägeschnittmodell begleitet Zahnärztinnen und

Zahntechniker seit Jahrzehnten durch den Alltag. PINDEX vereint als hochpräzises Modellsystem viele Vorteile. Die Präzisionspins werden parallel in das Modell gesetzt; die Sägestümpfe lassen sich einfach abnehmen und reponieren. Die Führung der Pins erfolgt nicht im Sockelgips, sondern in Präzisionshülsen. Ab sofort können mit der neuen Software didex PINDEX-Modelle erstmals im 3D-Druckverfahren hergestellt werden. Die Handhabung ähnelt dem klassischen Vorgehen, nur eben auf digitalem Weg.

beginnt direkt mit der Modellherstellung. Die rein für die Modellherstellung konzipierte didex-Software übernimmt die Handgriffe der manuellen Modellherstellung beinahe automatisch. In der Software werden Sägeschnitte und Pinlöcher angelegt, danach wird der Modelldatensatz an den 3D-Drucker übergeben. Nach dem 3D-Druck des Modells aus einem entsprechenden Premium-Harz (z. B. optiprint model) können die Stufenpins und Hülsen einfach eingesetzt und der Zahnkranz mit Sockelgips (z. B. sockel-plaster GT exact, dentona) ausgegossen werden. Fertig!

Haptik und Optik des gedruckten Modells entsprechen dem gewohnten Gipsmodell. Der gepinte und mit Gips gesockelte Zahnkranz liefert hohe Genauigkeit und Sicherheit. Voraussetzung ist auch hier – wie beim Gipsmodell –, dass ein hochwertiger Modellwerkstoff mit großer Dimensionstreuung zum Einsatz kommt. Die Friktion und Passung der Zahnstümpfe im Sockelkranz erfüllen dann die hohen Ansprüche eines Meisterlabors.

ANZEIGE

Digitale Dentale Technologien

SAVE THE DATE

11./12. März 2022
Hagen – Stadthalle

Mit wenigen Schritten zum Sägeschnittmodell

didex steht unabhängig vom Ein- und Ausgabegerät als Stand-alone-Software zur Verfügung. Der Anwender lädt die Daten aus dem Scanner und

kontakt

dentona AG

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

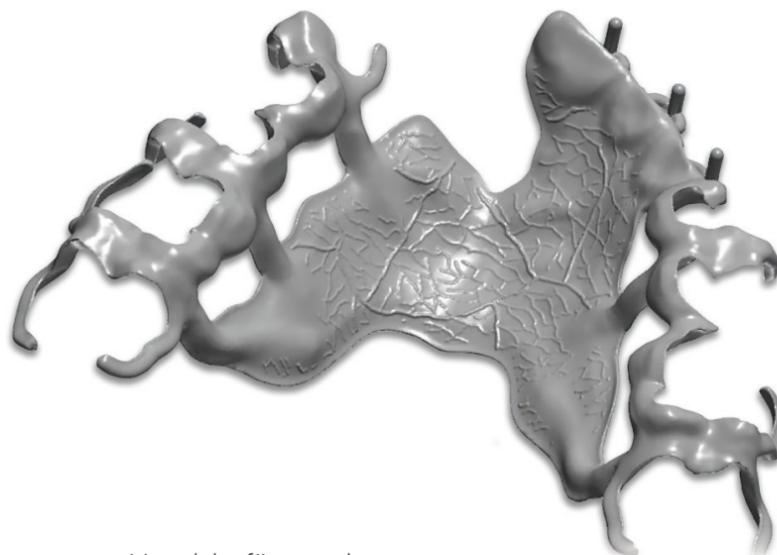
Digitaler Modellguss im Labor

CADdent unterstützt Anwender durch Know-how und Erfahrung.

Mit Klammern als Halteelemente, Metallverstärkung in der Totalprothetik oder als Teil von Kombiarbeiten erweist sich der Modellguss stets als verlässliches Gerüst. CADdent realisiert traditionell Modellgüsse digital und bietet seinen Kunden so einen sicheren Prozess. Dabei können Arbeitsschritte wie Dublieren, Einbettmassemodell oder Guss, die bei herkömmlicher Vorgehensweise ein hohes Fehlerpotenzial aufweisen, umgangen und doppelte Arbeit vermieden werden.

Für Kunden von CADdent ist der Ablauf dabei unkompliziert. Hat die Digitalisierung bereits Einzug gehalten, kann ein Großteil der Wertschöpfung nach wie vor im eigenen Labor gehalten werden, indem der Kunde seine Konstruktion an CADdent sendet. Es können aber auch Intraoralscans, gescannte Modelle oder auch das klassische Gipsmodell übermittelt werden. Die Entscheidung, ob selbst ausgearbeitet und poliert wird oder ob CADdent auch diesen Schritt übernimmt, obliegt ebenfalls dem Kunden.

CADdent bietet den Modellguss in verschiedenen Materialien an. Die gängigste Variante ist dabei die klassische „Stahlplatte“, wobei die Legierungen ständig entsprechend der Anforderungen angepasst werden. Dabei profitiert der CADdent-Modellguss vom LaserMelting-Verfahren. Obwohl in diesem wie auch im Gussverfahren dasselbe Material verwendet wird, erlangt der Modellguss im LaserMelting ein absolut ho-



mogenes Materialgefüge und somit eine wesentlich längere Lebensdauer. Da Lunker und alpha-case vermieden werden, kann der Modellguss auch in Titan angeboten werden. Zudem können Kunden den gefrästen „Modellguss“ als metallfreie Alternative aus biokompatiblen Hochleistungskunststoff PEEK bestellen.

kontakt

CADdent® GmbH

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

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

Ihr
Glück:
bei uns
Full Service!



imes-icore[®]
Competence in CNC & DENTAL-Solutions

Dentalfräsmaschine:
Die aktuelle 250i Loader PRO

OFFIZIELLER IMES-ICORE[®] -PARTNER SEIT 2005

- Fachkundige Beratung
- Verkauf / Leasing
- Support / Aufstellung / Inbetriebnahme
- Training

Denn:
Zeit
ist
Geld!



3shape 

**JETZT KAUF- UND
LEASINGANGEBOTE
ANFORDERN!**

Dentalscanner:
Der 3Shape E4 aus der Red-Serie

OFFIZIELLER 3SHAPE-PARTNER SEIT 2005

- Fachkundige Beratung
- Verkauf / Leasing
- Support
- Schulungen: Inhouse - Online - Präsenz

Premiumhändler für: 3Shape · pritidenta[®] · imes-icore[®] · DEKEMA · OTEC · Metoxit · Smart Optics · Dental Softworks · VOCO



since 1911

FLUSSFISCH

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH · Friesenweg 7 · 22763 Hamburg · Tel. 040/860766 · Fax 040/861271 · info@flussfisch-dental.de · www.flussfisch-dental.de



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„KÖNIGS-
KLASSE.
Geben Sie
sich nicht
mit weniger
zufrieden.“

Als wirtschaftlich denkender Unternehmer entscheiden Sie sich immer für den Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis – und nicht für den billigsten. Das gilt selbstverständlich auch beim Factoring: Bei LVG-Factoring wissen Sie, dass Sie Premium-Service zu Kosten im Skonto-Bereich bekommen. Das nennen wir: „Königsklasse!“

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@lv.g.de



www.lvg.de