

Nur noch digital – Und wo bleibt der Patient?

Auf dem 24. Prothetik Symposium stand die Digitalisierung im Fokus.

Ganz nach dem Tagungsmotto widmeten sich die Referierenden des 24. Prothetik Symposiums der anhaltenden Digitalisierung in der Zahnmedizin und Zahntechnik. Dabei standen die Chancen und Potenziale, aber auch die damit einhergehende Verantwortung für die Patientinnen und Patienten im Fokus. Die Begrüßung der Teilnehmenden vor den Bildschirmen übernahmen Timo Bredtmann, Leiter Marketing und Vertrieb Deutschland bei Merz Dental, und Dan Krammer, Programmplanung Zahntechnik beim Quintessenz Verlag. Im Anschluss führten Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Leiter der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der Universität Frankfurt am Main, und ZTM Hans-Jürgen Stecher aus Wiedergeltingen durch die Veranstaltung.

In sechs Solo- und drei Teamvorträgen wurden den Teilnehmenden unterschiedliche Einblicke in das



Prof. Dr. Jan-Frederik Güth (Mitte) und ZTM Hans-Jürgen Stecher (rechts) sind bereits ein eingespieltes Team auf dem Prothetik Symposium. Auch die kurzfristige Umstellung auf die Online-Veranstaltung moderierten sie souverän und kurzweilig vom Quintessenz-Studio in Berlin aus. Links im Bild: Timo Bredtmann (Merz Dental – Marketing und Vertrieb).

weite Feld der digitalisierten Zahnmedizin und Zahntechnik ermöglicht. Dabei stellten die Referenten unter anderem das Genfer Konzept

zur digitalen Herstellung von Zahnersatz, patientengerechte und prospektive Behandlungsmöglichkeiten mithilfe digitaler Technologien,

die Grenzen und Möglichkeiten der endodontischen Zahnerhaltung und die strukturierte Kommunikation zwischen Praxis und Labor in

den Mittelpunkt ihrer Vorträge. Im Rahmen der Veranstaltung konnte durch die Referenten aus den Bereichen Wissenschaft und Praxis festgestellt werden, dass Patienten immer am Anfang und am Ende stehen und dazwischen deren Bedürfnisse in der zahnmedizinischen und zahntechnischen Behandlung bei allem Fortschritt nicht aus den Augen verloren werden dürfen. Die Veranstalter freuen sich auf die Jubiläumsveranstaltung in diesem Jahr: Das 25. Prothetik Symposium findet am 26. November 2022 statt, dann wieder live in Berlin.

kontakt

Merz Dental GmbH
Tel.: +49 4381 403-0
www.merz-dental.de

Nie mehr dunkle Abutments!

BRIEGELDENTAL entwickelt neues Material LightBlockLiquid.



Anwendervideo



Es kommt häufig vor, dass sich Abutments, ob aus Titan oder Zirkon, in das Zahnfleisch spiegeln oder einen grauen beziehungsweise dunklen Effekt hinterlassen. Dies beeinträchtigt die

Qualität einer zahntechnischen

Arbeit. Briegeldental, Anbieter von kleinen und besonderen Verbrauchsmaterialien für die Zahntechnik, hat darum das LightBlockLiquid entwickelt: Ein neues Material, mit dem Sie dunkle Stümpfe in Ihrem Zirkongerüst abdecken können.

Die Flüssigkeit wird mit einem Pinsel innen auf das ungesinterte Zirkongerüst aufgetragen. Dieser Vorgang kann bis zu dreimal durchgeführt werden, um einen maximalen Effekt zu erzielen. Das LightBlockLiquid trägt nicht auf, da es in das Material eindringt und das Titan oder Zirkon blickdicht macht. Anschließend kann ohne jegliche Veränderung an der Sinterkurve ein Sinterbrand gefahren werden. Das Ergebnis ist ein Abutment, welches an den behandelten Stellen weiß und blickdicht ist. Der Farbstoffaktivator LightBlockLiquid wird voraussichtlich ab Mitte Februar 2022 verfügbar sein.

kontakt

BRIEGELDENTAL
Tel.: +49 8104 889690
info@briegeldental.de
www.briegeldental.de

ANZEIGE

Digitale Dentale Technologien

29./30. April 2022
Hagen – Stadthalle

Mehr Infos unter:
www.ddt-info.de



**Jetzt
anmelden!**

Gold als Investition

ESG weiß, was Anleger wissen sollten.



„Menschen investieren nicht in Gold, um reich zu werden, sondern um nicht arm zu werden“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. So setzt der Großteil der Anleger die Priorität beim Golderwerb auf die Vermögensabsicherung. Begründen lässt sich die Stabilität von Gold in seiner seit Jahrtausenden bewährten Funktion als Zahlungsmittel und mit seiner begrenzten Menge. Denn im Gegensatz zu den nationalen Währungen lässt es sich nicht unbestimmt vermehren.

Sicherer Hafen statt schnelles Geld

Ein Investment in Edelmetalle eignet sich nicht zum alleinigen Aufbau eines Vermögens, da physisches Gold oder Silber keine Rendite in Form von Zinsen oder einer Dividende abwerfen. „Von Edelmetallen als Spekulationsobjekt, um schnelles Geld zu machen, rate ich ab. Grundsätzlich ist der Verkauf von Anlagegold auch erst nach einer

Haltedauer von 12 Monaten steuerfrei“, erklärt Dominik Lochmann. Stattdessen dienen Edelmetalle Anlegern zur Absicherung ihres Vermögens. Während Aktien starken Schwankungen unterliegen, hat Gold in vergangenen Krisen seinen Wert bisher nie vollständig verloren. Wer seinem Portfolio Edelmetalle beimischt, sichert es somit gegen Kursschwankungen ab. „Als Richtwert empfiehlt es sich, etwa 10 bis 20 Prozent seines Vermögens in Edelmetallen anzulegen, und davon etwa 80 Prozent in Gold und etwa 20 Prozent in Silber zu investieren“, rät Dominik Lochmann.

kontakt

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

Zukunftsorientierte Zusammenarbeit

Amann Girrbaach erweitert digitalen Workflow.



Mit der Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) erweitert Amann Girrbaach seinen integrierten digitalen Workflow hin zum Zahnarzt und schließt somit die vorhandene Kommunikationslücke zwischen Praxis und Labor. Beide Partner bringen dabei ihre

Kernkompetenzen ein, um die Patienten noch schneller und unkomplizierter mit einem definitiven und funktionalen Zahnersatz zu versorgen – kleinere Einheiten sogar am selben Tag, abhängig von der örtlichen Distanz beider Partner.

Zahntechnisches Labor im Mittelpunkt

Je nach Art der gewünschten Zusammenarbeit stehen drei Team-Workflows in Kombination mit den zugehörigen Ceramill DRS Kits zur Verfügung. Zentrale Grundlage dieser Workflows ist jeweils die neue

digitale Plattform AG.Live, die ein Infrastruktur- und Patientenfallmanagement in einer bisher nicht realisierbaren Durchgängigkeit und Effizienz bietet und den Informations- und Arbeitsfluss zwischen Praxis und Labor auf eine neue Ebene hebt. In einem kostenlosen Online-Vortrag zeigt Amann Girrbaach auf, wie das Unternehmen das zahntechnische Labor in den Mittelpunkt des prothetischen Workflows rückt und unter enger Einbindung und im digitalen Austausch mit dem Behandler so für die höchstmögliche Qualität und Patientenzufriedenheit sorgt. Weitere Informationen zu Ceramill DRS finden Sie unter www.ceramill-drs.com

kontakt

Amann Girrbaach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: +43 5523 62333-2381
www.amanngirrbaach.com

Passgenaue Gussobjekte aus dem 3D-Drucker

ZTM Wolfgang Sokalla über das 3D-Druckmaterial optiprint zero.

In mehr als 50 Berufsjahren hat ZTM Wolfgang Sokalla mit vielen Technologien gearbeitet. Schon vor Jahren hat er den 3D-Druck in seinem Labor etabliert. Für das Drucken von Objekten für die Gusstechnik hat er jüngst ein neues Material für sich entdeckt. Das rückstandslos ausbrennbare Premiumharz optiprint zero von der dentona AG überzeugt durch Präzision, glatte Oberflächen und verzugsfreie Gussobjekte.

Wann kommt bei Ihnen die Gusstechnik noch zum Einsatz?

Wir sind vor langer Zeit in die CAD/CAM-Welt eingestiegen, doch es gibt Situationen, in denen wir die Gusstechnologie nutzen. Doch auch hier verzichten wir nicht gänzlich auf digitale Technologien, sondern kombinieren beides. Über die CAD/Cast-Technik vereinen wir klassisches Handwerk mit digitalen Techniken. Beispielsweise gießen wir Restaurationen aus einer Goldlegierung; nur massive Objekte senden wir zum Fräsen an einen Dienstleister. Auch Modellguss-Gerüste und Retainer stellen wir im Gussverfahren her. Die Konstruktion erfolgt jedoch immer digital in der Software.

Seit einigen Monaten arbeiten Sie mit optiprint zero. Was macht das Material besonders?

Es handelt sich um ein 3D-Druckharz für das Drucken von Gussobjekten. Wir konstruieren digital, drucken das Objekt aus optiprint zero und wechseln anschließend in die klassische Gusstechnik. Wir haben beobachtet, dass sich bei anderen Materialien von Beginn an und über einen längeren Zeitraum die Oberfläche verändert. Daraus können Verzüge resultieren. Hingegen ist die

Passung der gegossenen optiprint zero-Druckobjekte hervorragend.

Null Prozent Polymerisations-schrumpfung sagt der Hersteller von optiprint zero. Was sagen Sie?

Die einzelnen Nachkommastellen habe ich nicht nachgemessen. Aber es stimmt; die Polymerisations-schrumpfung ist gering bis nicht vorhanden – und dies über Tage hinweg. Das gedruckte Objekt muss also nicht sofort eingebettet und gegossen werden.

Was überzeugt Sie bei optiprint zero am meisten?

Mich überzeugen die glatten Oberflächen nach dem Druck und die Präzision sowie der verbesserte Workflow. Wir haben nicht mehr die Eile, direkt einbetten und gießen zu müssen. Wir können Druckobjekte sammeln und den Drucker besser bestücken und auslasten. Auch die Einbettmasse spielt eine Rolle. Wir haben schon viele Einbettmassen probiert. Quellverhalten bzw. Gasbildung können – gerade beim Speed-Gussverfahren – nicht nur Risse auslösen, sondern die gesamte Muffel zerstören. Jetzt nutzen wir provest RM für Modellguss und estheticast exact (beides dentona AG) in Kombination mit optiprint zero und können problemlos im Speed-Verfahren arbeiten. Das klappt wirklich perfekt im Laboralltag.



kontakt

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

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

Janine Conzato
Tel.: +49 341 48474-147
j.conzato@oemus-media.de

Projektleitung

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

Produktionsleitung

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

Anzeigendisposition

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

Abonnement

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

Art Direction

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

Grafik

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

Druck

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

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

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

www.zt-aktuell.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

A close-up photograph of a fox's face, looking upwards and to the right. The fox has reddish-brown fur with white markings on its muzzle and chest. The background is a clear, bright blue sky. The image is partially overlaid by a white box in the top right corner and the main headline text.

„Schlaue Füchse **GEWÄHREN** ihren Kunden ein Zahlungsziel.“

Seien Sie ein schlauer Fuchs und gewähren Sie Ihrem Zahnarzt ein großzügiges Zahlungsziel! Denn dann muss er beim Bezahlen Ihrer Laborrechnung nicht in Vorleistung treten – und Sie verfügen trotzdem über sofortige Liquidität, können geplante Investitionen realisieren und Skonti und andere Einkaufsvorteile optimal nutzen.

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

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



www.lvg.de