

ANZEIGE

Ausbildungsbilanz 2021

ZDH: Berufliche Bildung muss Priorität sein.

„Im Gesamthandwerk sind im Jahr 2021 laut der Statistik des Bundesinstituts für Berufsbildung (BiBB) wieder mehr neue Ausbildungsverträge als im Vorjahr geschlossen worden. Das unterstreicht einmal mehr den großen Einsatz der handwerklichen Ausbildungsbetriebe und ihren bedeutenden Beitrag zur Fachkräftesicherung. Das Ausbildungsniveau des Vorpandemiejahres 2019 konnte jedoch noch nicht wieder ganz erreicht werden. Viele junge Menschen sind nach wie vor verunsichert, weshalb sie häufig den weiteren schulischen Weg wählen und den Einstieg ins Berufsleben erst einmal scheuen. Die nach wie vor stark rückläufigen Bewerberzahlen sind angesichts der anstehenden Zukunftsaufgaben fatal, denn die ambitionierten politischen Ziele im Bereich der digitalen und der ökologischen Transformation lassen sich nur mit einer ausreichenden Zahl von qualifizierten Fachkräften umsetzen. Daher muss

die neue Bundesregierung rasch handeln. Mit dem geplanten Ausbildungspakt für das Handwerk sowie dem Ausbau der Berufsorientierung und der Begabtenförderung Berufliche Bildung hat die neue Regierung im Koalitionsvertrag wichtige erste Akzente gesetzt. Diese ambitionierten Ankündigungen gilt es nun zügig mit Leben zu füllen.“

Quelle: ZDH

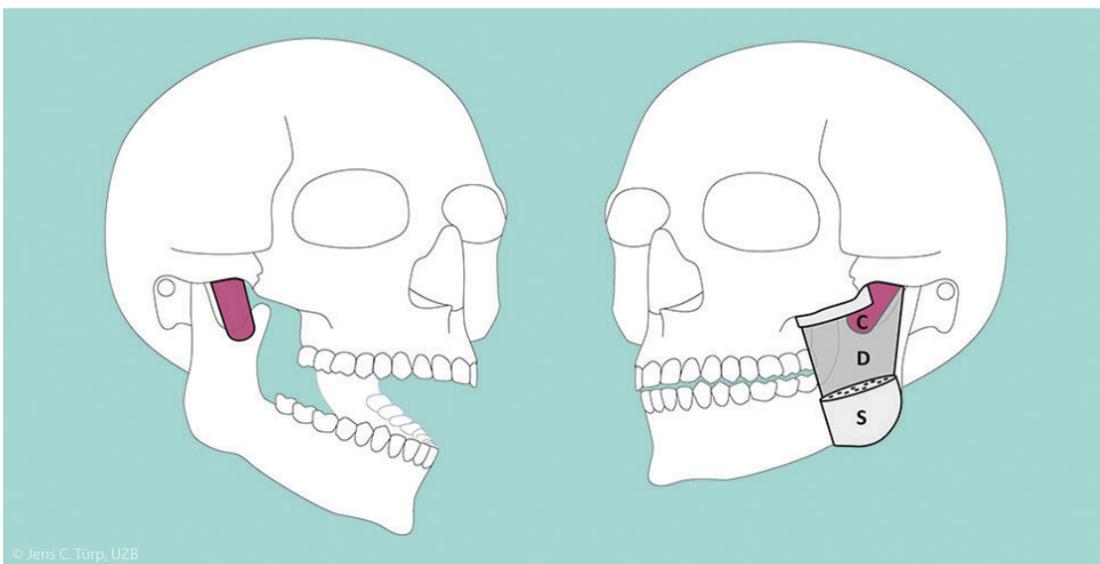
Neue Muskelschicht am Kiefer entdeckt

Die Anatomie des Menschen hält noch Überraschungen parat.

Die in Anatomielehrbüchern gesetzte Annahme, dass der Massetermuskel aus einem oberflächlichen und einem tiefen Muskel-

anteil besteht, konnten Forschende um Dr. Szilvia Mezey vom Department Biomedizin und Prof. Dr. Jens Christoph Türp vom Univer-

mitäten Zentrum für Zahnmedizin der Universität Basel widerlegen. Sie haben eine bisher noch nicht kategorisierte dritte am Koronoidfortsatz des Unterkiefers ansetzende Muskelschicht entdeckt. Dafür schlugen sie den Namen Musculus masseter pars coronidea vor. Die anatomische Studie beruht auf genauen Untersuchungen formalinfixierter Köpfe, computertomografischen Aufnahmen und der Analyse gefärbter Gewebeschnitte von Verstorbenen, die ihren Körper der Forschung gespendet haben. Hinzu kamen Magnetresonanzdaten einer lebenden Person. „Dieser tiefe Anteil des Massetermuskels lässt sich hinsichtlich seines Verlaufs und seiner Funktion klar von den beiden anderen Schichten unterscheiden“, erklärt Szilvia Mezey. Die Anordnung der Muskelfasern lässt ver-



© Jens C. Türp, UZB

muten, dass diese Schicht an der Stabilisierung des Unterkiefers beteiligt ist. Zudem scheint sie der einzige Teil des Masseters zu sein,

die den Unterkiefer zurück – also Richtung Ohr – ziehen kann. Weitere Studien aus den frühen 2000er-Jahren berichteten zwar ebenfalls von drei Schichten, diese unterteilten aber den oberflächlichen Anteil in zwei Schichten, während die Beschreibung des tieferen Anteils den Standardwerken entsprach. „Angesichts dieser widersprüchlichen Beschreibungen wollten wir den Aufbau des Massetermuskels noch einmal umfassend untersuchen, obwohl man davon ausgehen kann, dass die anatomische Forschung der letzten 100 Jahre keine weißen Flecken hinterlassen hat“, so Prof. Dr. Jens Christoph Türp. „Unser Fund ist ein bisschen so, als hätten Zoologen eine neue Wirbeltierart entdeckt.“

Quelle: Universität Basel

ZT Kurz notiert

Verlängerung der Hygienepauschale

BZÄK, PKV-Verband und Beihilfe von Bund und Ländern einigten sich auf Verlängerung der Corona-Hygienepauschale bis 31. März 2022.

Festzuschüsse für Zahnersatz erhöht

Zum 1.1.2022 geben die gesetzlichen Krankenkassen 2,4 Prozent mehr Zuschuss zum Zahnersatz gegenüber 2021.

ANZEIGE



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



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



Dominik Kruchen
VDZI-Präsident

Handwerk gratuliert der neuen Bundesregierung

Zahntechniker-Handwerk wünscht sich umfassenden wirtschafts- und gesundheitspolitischen Dialog.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) gratuliert dem neuen Bundeskanzler Olaf Scholz herzlich zu seinem offiziellen Amtsantritt und wünscht ihm und allen Ministerinnen und Ministern ein erfolgreiches Wirken.

Die Herausforderungen sind groß. Sie verlangen Tatkraft und Entschlossenheit. Dies gilt vor allem für die Bekämpfung der dynamischen Entwicklung der Coronapandemie, ebenso wie für die ambitionierten und ebenso dringlichen Ziele und Aufgaben in der Klimapolitik. Daneben werden die Bewältigung der komplexen Probleme des demografischen und technologischen Wandels in Wirtschaft und Gesellschaft die neue Regierung zu innovativen Weichenstellungen führen müssen.

Dialog mit Gesundheitsministerium

„Besondere Glückwünsche gelten auch dem neuen Gesundheitsminister Prof. Dr. Karl Lauterbach. Der VDZI wünscht sich hier eine umfassende Gesprächsbereitschaft. Die Themen für diesen Dialog sind vielfältig, wir wollen eine stärkere Anerkennung der Leistungen der zahntechnischen Meisterlabore. Das Zahntechniker-Handwerk trägt mit seiner Fachkompetenz, Leistungsfähigkeit und Innovationskraft entscheidend zur Qualität und Sicherheit in der Zahnersatzversorgung bei. Das muss sich in besseren und leistungsgerechteren Rahmenbedingungen für die zahntechnischen Meisterbetriebe ausdrücken. Daran wollen wir mit der neuen Regierung und mit dem neuen Gesundheitsminister arbeiten“, erklärt VDZI-Präsident Dominik Kruchen.

Wichtige Themen der Agenda

Dem Fachkräftemangel und dem scharfen Wettbewerb auf dem Arbeits- und Ausbildungsmarkt

kann, wie in allen personalintensiven Gesundheitsbereichen, auch hier nur mit attraktiven Löhnen und einer deutlichen Aufwertung und Förderung der Ausbildungsbetriebe begegnet werden. Die strikte Preisregulierung auch angesichts aktueller Inflationsraten verhindert das und muss zeitnah gelockert werden. Die strukturellen Probleme der Zunahme von kapitalgetriebenen Zahnmedizinischen Versorgungszentren betreffen nicht nur den freiberuflichen Zahnarzt. Sie verdrängen auch die spezialisierten zahntechnischen Meisterlabore im regionalen Raum, indem sie entgegen den ordnungsrechtlichen Prinzipien der Freiberuflichkeit gewinnorientiert eigene sogenannte Praxislabore betreiben. Das muss konsequent unterbunden werden. Unverzichtbar ist aber auch die dringliche Klärung bei den bürokratischen Überforderungen der kleinen und mittleren Betriebe, wie sie mit dem neuen Medizinproduktrecht verbunden sind. Sie führen in vielen Fällen zu erheblichen Kosten, ohne tatsächlich mehr Schutz der Patienten zu bewirken. Der VDZI begrüßt daher den Beschluss der Wirtschaftsministerkonferenz vom 25. November 2021 und fordert den Gesundheitsminister zu einem schnellen Handeln auf.

Hierzu und zu allen weiteren Themen steht der VDZI den Abgeordneten des Deutschen Bundestages und der neuen Bundesregierung als ein ebenso fairer wie lösungsorientierter Gesprächspartner zur Verfügung.

kontakt

VDZI – Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen
Mohrenstraße 20/21
10117 Berlin
Tel.: +49 30 8471087-0
Fax: +49 30 8471087-29
info@vdzi.de

Sorge vor Coronainfektion am Arbeitsplatz steigt

Beschäftigte brauchen ausreichend Schutz.

Angesichts vermehrter Impfdurchbrüche und dramatisch gestiegener Fallzahlen nimmt unter Arbeitnehmenden die Sorge vor einer Ansteckung mit dem Coronavirus am Arbeitsplatz wieder zu. Im November gaben 30 Prozent aller Befragten an, sich darüber Sorgen zu machen. Dies ist ein deutlicher Anstieg gegenüber den Vormonaten, als

dies nur auf etwas mehr als 20 Prozent zutraf. Auch in der vierten Welle der Coronapandemie sind Beschäftigte in Bereichen, die am Arbeitsplatz täglich direkten Kontakt zu anderen Menschen haben, besonderen Belastungen ausgesetzt. Weitgehend unbesorgt ist hingegen die Gruppe der Impfverweigerer. Von diesen hatten im November nur 15 Prozent Ansteckungsorgen.

tagesaktuell testen lassen, trägt dies zum Schutz der anderen Beschäftigten bei und kann helfen, Konflikte am Arbeitsplatz zu befrieden“, so Ahlers. „Die Omikron-Variante führt jetzt in einer ohnehin schon zugespitzten Lage zu neuer Verunsicherung. Arbeitgeber sollten deshalb gemeinsam mit dem Betriebsrat rasch und umsichtig handeln und dem Schutz aller Beschäftigten absolute Priorität einräumen.“ Langfristig bietet nach Ansicht der Expertin nur eine Erhöhung der Impfquote einen Ausweg aus der Pandemie.

Quelle: Hans-Böckler-Stiftung

Das sind die Ergebnisse einer Umfrage des Portals Lohnspiegel.de, an der sich seit Beginn der Pandemie über 82.500 Beschäftigte beteiligt haben. Lohnspiegel.de wird vom Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut (WSI) der Hans-Böckler-Stiftung wissenschaftlich betreut.

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

3G am Arbeitsplatz ist sinnvoll

„Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die Coronapandemie wieder mit voller Wucht in den Betrieben angekommen ist“, sagt Dr. Elke Ahlers, Expertin für Arbeit und Gesundheit am WSI. „Es ist deswegen richtig, dass wieder schärfere Arbeitsschutzrichtlinien gelten.“ Auch die 3G-Regelung am Arbeitsplatz hält die Expertin in der aktuellen Lage für sinnvoll. „Wenn die Ungeimpften sich

Dentalgerätehersteller will CO₂-neutral werden

NSK produziert jetzt mit Ökostrom.

Die globale Erderwärmung als Ursache des Klimawandels wird weltweit zu einem immer dringenderen Problem. NSK setzt sich daher bereits seit über 25 Jahren dafür ein, durch nachhaltiges, unternehmerisches Handeln die Umwelt zu schützen. Am japanischen Verwaltungssitz des Unternehmens und dem dazugehörigen Produktionsstandort wird bereits durch Photovoltaikanlagen, eine effiziente Abwasseraufbereitung und mit dem Einsatz verbesserter Klimaanlage-Systeme dazu beigetragen, Energie einzusparen und nachhaltig zu handeln. Um die Auswirkungen auf die Umwelt nun aber noch deutlicher zu reduzieren, hat die Unternehmensleitung

beschlossen, für den Hauptsitz und die Produktionsstandorte komplett auf Strom umzusteigen, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde. Diese Umstellung wurde Ende des letzten Jahres vollzogen.

Für die Zukunft beabsichtigt NSK weiterhin, die Treibhausgasemissionen für die komplette Geschäftstätigkeit bzw. über die gesamte Lieferkette aktiv zu reduzieren, um der sozialen Verantwortung als führendes Unternehmen in der Dental- und Medizintechnik gerecht zu werden. Darüber hinaus plant das Unternehmen, Produkte stärker zu fördern und zu entwickeln, die weniger Strom verbrauchen

sowie kleiner und leichter sind und weniger Rohstoffe zur Herstellung benötigen. Außerdem soll auch die Logistik entsprechend optimiert werden.

NSK ist der Ansicht, dass die Entwicklung von nachhaltigen und umweltfreundlichen Produkten auch weitere Absatzmärkte öffnen und helfen kann, zusätzliche Zielgruppen zu erschließen. So sehen laut einer aktuellen Umfrage der apo-Bank Zahnärzte in einem Mangel an nachhaltigen Alternativen die größte Hürde für mehr Nachhaltigkeit in der eigenen Praxis.



Infos zum Unternehmen

Quelle: NSK

NSK
Create it

**100% COMMITTED,
100% GREEN**



Zum Patent
angemeldet!

NEU



memosplint[®] Version S

The first thermoelastic blank for Dental

Neu: Optimierte für Schienen und Interimsprothesen!

Das neue **memosplint[®] Version S** ist durch die erhöhte Steifigkeit universell geeignet für die Herstellung von flexiblen und bruchsicheren Schienen jeder Art sowie gefrästen Interimsversorgungen. Das klare thermoelastische Material gewährt eine hohe Ästhetik durch beinahe unsichtbare Befestigungsstrukturen. Der Patient ist begeistert von dem spannungsfreien und unbemerkten Tragen der Versorgung.



Medizinprodukt Klasse IIa

Spannungsfreie Schienen
und Interimsversorgungen!

Hier jetzt mehr erfahren:
www.dentona.de



CMD-Therapie: schmerzbefreit dank Funktionsschiene



Dr. Alireza Amir Sayfadini

Ein Beitrag von Dr. Alireza Amir Sayfadini und Sabine Bollinger.

CMD – ein Krankheitsbild, welches häufig übersehen wird und dennoch bei schätzungsweise sieben Millionen Menschen allein in Deutschland auftritt. Bei dem komplexen Leiden, welches sich auch durch Symptome fernab des Kiefers äußert, können speziell angefertigte funktionstherapeutische Schienen Abhilfe leisten.

Ein langwieriger Leidensweg

Wie wichtig stets die Betrachtung des jeweiligen individuellen Beschwerdebilds ist, wird an einem Fallbeispiel aus dem Dr. Amir CMD-Centrum in Hannover ersichtlich. Dort erlebt das Team jeden Tag, wel-

folg. Der Behandler überwies sie daraufhin nach einigen MRT-Untersuchungen an einen Neurochirurgen, der aufgrund der starken Schmerzen und einem offensichtlichen Vorfall an der Halswirbelsäule eine OP in die Wege leitete. Dabei wurde ein künstliches Gelenk zwischen den Halswirbeln C6 und C7

Ursachen im Ohr und Untersuchungen auf einen Hirntumor ergaben keinen Befund. Die Patientin sah sich zu diesem Zeitpunkt sogar mit der Verschreibung von Psychopharmaka konfrontiert, aber bestand trotz des ihr entgegengebrachten Unverständnisses auf die Ergründung physischer Erklärungen.

damit auch der Schwindel und die Sehstörungen erklärt. Daraufhin nahm ein Zahnarzt die detaillierte Vermessung von dem zu tiefen Biss vor. Eine mögliche Ursache für diesen könnte der frühere Zahnersatz der Patientin darstellen, bei dessen fortlaufendem Austausch eventuell die unterschiedliche Höhe nicht korrekt beachtet wurde. Die bis dato getragene JIG-Schiene stellte keine langfristige Lösung dar, denn der Kiefer befand sich im Liegen in einer völlig anderen Position als im Stehen oder Sitzen.

Die passende Therapie

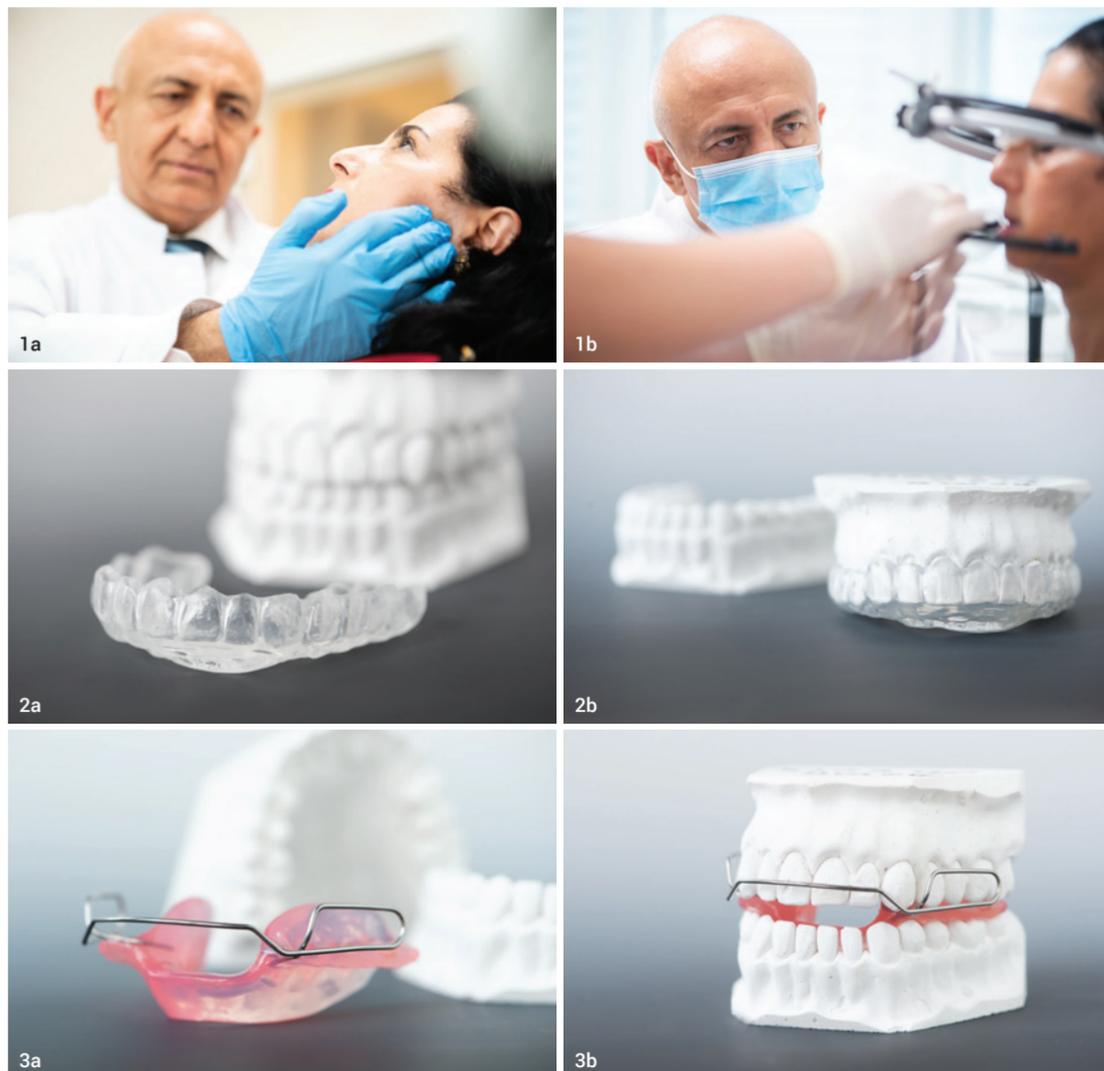
Die Patientin wurde deshalb an das auf die craniomandibuläre Dysfunktion spezialisierte Dr. Amir CMD-Centrum übermittelt, wo sie bereits wenige Tage nach Therapiebeginn erste positive Veränderungen verzeichnen konnte. Sie bekam unter Berücksichtigung ihrer persönlichen Leidensgeschichte eine individuelle Schiene angefertigt, welche genau auf die Position und das Verhalten ihres Kiefergelenks abgestimmt war. Hier muss klar zwischen speziellen therapeutischen Funktionsschienen und den geläufigeren zahnärztlichen Schutzschienen gegen Bruxismus und Abrieb differenziert werden. Denn CMD-spezifische Funktionsschienen bringen die Kondylen in die therapeutisch gewünschte Position und halten diese dort dauerhaft. Zu ihnen zählen hart- und weichbleibende Funktionsschienen mit speziell geplanten Führungsflächen für den Ober- und Unterkiefer, Biplane, die beides abdecken, sowie Bionatoren.

Die geeignete Schiene

Biplane

Die im Idealfall aus einem weichbleibenden thermoplastischen Material bestehende Biplane ist für die Patienten angenehm zu tragen. Ihre Okklusionsflächen zwischen den oberen und unteren Schienenteilen sollten mithilfe einer Kalotte plan gestaltet werden. Nach der Bissnahme der Patienten werden die Abdrücke mit Hartgips ausgegossen und ausgehärtet. Auf das anschließende Trimmen folgt der Einsatz eines Tiefziehgerätes, über welches flexible Tiefziehplatten mit Wärme und Vakuum gezogen werden. Das präzise Einsetzen der Gipsmodelle mithilfe des vom Behandler angelieferten Funktionsregistrats in den Artikulator ist dabei von tragender Bedeutung,

Abb. 1a und b: Die Betrachtung des jeweiligen individuellen Beschwerdebilds ist enorm wichtig, weiß der zahnärztliche Direktor Dr. Alireza Amir Sayfadini des Dr. Amir CMD-Centrums in Hannover. **Abb. 2a und b:** Weichbleibende Funktionsschiene aus thermoplastischem Material. **Abb. 3a und b:** Bionator aus lichterhärtendem Kunststoff mit Labialbogen zur Positionierung.



che Leidenswege hinter den Patienten liegen. So auch bei einer Dame, welche auf ihrem langen Weg zur CMD-Diagnose nahezu alle denkbaren ärztlichen Stationen durchlaufen musste. Von zahlreichen MRTs über Wirbelsäulen-OPs bis hin zu alternativmedizinischen Methoden war alles dabei, bis sie endlich die Diagnose CMD erhielt und mit einer Schiene therapiert werden konnte. Vor über 30 Jahren bekam die Patientin einhergehend mit übermäßiger körperlicher, aber auch seelischer Belastung immer stärkere Schmerzen, die sich zunächst im Bereich der Halswirbelsäule abspielten. Damit wandte sie sich zunächst an einen Orthopäden. Es folgten jahrelange Physiotherapie, Akupunktur und Reizstrombehandlung – ohne Er-

eingesetzt, was durch die Verschiebung wiederum eine zweite OP für das Einsetzen eines Abstandhalters zwischen den Wirbeln C4 und C5 notwendig machte. Die Schmerzen besserten sich zunächst zeitweise, doch traten nach Monaten der Regeneration plötzlich Schwindel, Sehstörungen und ein Hörsturz auf. Dass dies alles zu den Symptomen einer craniomandibulären Dysfunktion zählen kann, war der Patientin zum damaligen Zeitpunkt nicht bewusst, ebenso wenig wie ihren bisherigen Behandlern.

Eine komplexe Diagnose

Von nun an ging es für sie von Facharzt zu Facharzt. Zentrifugen-Tests bezüglich möglicher

Erst viele Jahre später kam ein erlösender Hinweis einer Physiotherapeutin, die wahrnahm, dass etwas mit dem Kiefer nicht in Ordnung sei, und zu einem Besuch beim Kieferorthopäden riet. Es wurde immer deutlicher, dass die Beschwerden in Ausruhpasen, in denen der Kopf im Liegen ruhig gehalten und weder gekaut noch gesprochen wird, milder wurden. Denn beim Sprechen fühlte es sich für sie oft an, als würde der Kiefer „verspringen“. Es folgte ein weiteres MRT, diesmal aber für die Kiefergelenke, und es stellte sich eine Diskusverlagerung am linken Kiefergelenk heraus. Auch eine muskuläre Verhärtung wurde erkannt, welche Einfluss auf die Kleinstversorgung der Nerven zum Gehirn haben kann. Durch dieses Abdrücken waren



Was ist CMD?

Die craniomandibuläre Dysfunktion geht auf eine funktionelle Störung des Zusammenspiels von Zähnen, Kiefergelenken, Kaumuskulatur sowie von Halswirbelsäule und Kopf-gelenk zurück. Patienten klagen häufig über das typische Kieferknacken oder Knirschen, doch sind die Symptome einer CMD vielseitig und daher oft zunächst schwer zu identifizieren. Sie werden unter anderem durch die pathologische Okklusion verursacht, die durch primäre oder sekundäre Zahn- oder Kieferfehlstellungen hervorgerufen werden kann. Bei einer CMD unterscheidet man zwischen gelenknahen Beschwerden wie Kiefergelenkschmerzen, -geräu-

schen oder Einschränkungen in der Gelenkbewegung und gelenkfernen Beschwerden wie Kopfschmerzen, Nackenschmerzen, atypischen Gesichtsschmerzen, Tinnitus oder Schwindel. Die gesamte Körperstatik kann aus dem Gleichgewicht geraten, wenn die obere und untere Zahnreihe nicht gleichmäßig aufeinandertreffen. Diese biomechanische neuromuskuläre Fehlregulation bedarf dann umgehend einer sorgfältigen interdisziplinären Anamnese und Diagnostik mit einer detaillierten Funktions- und Struktur-analyse, um einen geeigneten zahntechnischen Aufbiss-behelf zu schaffen.

kann der Bionator auf diese Änderung angepasst werden. Bei der weichbleibenden Biplane ist eine Positionsänderung hingegen nicht mehr einfach möglich.

denn die vertikale Dimension darf darin auf keinen Fall verändert werden. Anschließend werden mit demselben thermoplastischen Material weitere Schichten aufgetragen. Die Okklusion erreicht so mithilfe der genannten Kalotte ihre finale Position, woraufhin der funktionelle Teil der Schiene mit speziellen Schleifsteinen und Fräskörpern ausgearbeitet werden kann. Final wird die Biplane noch thermisch behandelt, um ihr den letzten Schliff und Glanz zu verleihen.

Bionator
Bei dem Bionator oder der Bionator-ähnlichen Funktionsschiene handelt es sich hingegen um eine harte Positionierungsschiene. Die oben genannten ersten Arbeitsschritte sind dabei ähnlich, doch kann anstelle des Artikulators für die Ober- und Unterkieferteile auch ein Sperrblock zum Einsatz kommen. Außerdem wird ein Labialbogen aus Draht integriert, mit dessen Hilfe der Patient die Schiene leichter in die gewünschte therapeutische Position

führen kann. Die Vorbereitung der Modelle wird fortlaufend wie bei der Biplane durchgeführt und mittels Spritzpistole durch einen cremigen lichthärtenden Kunststoff ergänzt. Nach dem Aushärten kann der Bionator dann mit Fräsen bearbeitet und poliert werden. Eine alternative Herstellungsmethode wäre die aus der Kieferorthopädie bekannte Streutechnik. Wenn für den jeweiligen Patienten nach einiger Zeit eine andere therapeutische Position erforderlich wird,

Fazit

Die vertikal verloren gegangene Dimension bei stark von CMD betroffenen Patienten kann durch die funktionstherapeutische Schiene ersetzt werden. Bei der Positionierung können sich die Gelenkstrukturen so wieder normalisieren, bevor gegebenenfalls ein Therapieansatz mit Überkronung in Betracht gezogen und die Schienenposition endgültig auf die Okklusion übertragen wird.

kontakt

Dr. Alireza Amir Sayfadini
ZT Sabine Bollinger

Dr. Amir CMD-Centrum
Hannoversche Straße 96
30627 Hannover
Tel.: +49 511 5442444
www.cmd-hannover.de

ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

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 Aufnahme Kappe 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)

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Stempel

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

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn –
Beratung Coaching Training



Umsatz generieren – die Mischung macht's

Frage: Das Jahr ist jung und für dieses Jahr habe ich mir Umsatzwachstum vorgenommen. Sollte ich neue Umsätze bei Bestandskunden generieren oder lieber Neukundenakquise betreiben?

Manchmal habe ich den Eindruck, dass ich nahezu jede Frage mit den Worten „das kommt ganz darauf an“ beantworte. Und so möchte ich auch diesmal nicht von meinem Ritual abweichen. Ob das Umsatzwachstum aus Neu- oder Bestandskunden generiert werden sollte, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Grundsätzlich und so viel bereits vorweg, liegt die Wahrheit dazwischen, nämlich in einer gesunden Mischung aus beiden Aktivitäten.

Wie die Gewichtung ausfällt hängt von den folgenden Faktoren ab:

1. Wie viel Umsatzwachstum haben Sie sich vorgenommen?
2. Wie viel echtes, attraktives Potenzial steckt in Ihren Bestandskunden?
3. Wie viel Wachstum müssen Sie über die Gewinnung neuer Kunden abdecken?

Ganz konkret bedeutet das: Je mehr Umsatzwachstum Sie sich für das neue Jahr vorgenommen haben und je weniger echtes, attraktives Potenzial Sie in Ihren Kunden sehen, desto mehr neue Kunden werden Sie gewinnen müssen, um Ihr Umsatzziel zu erreichen.

Egal, wie hoch das Umsatzpotenzial Ihrer Bestandskunden ist, so sollten Sie zu keinem Zeitpunkt gänzlich auf eine Neukundenansprache verzichten.“

Potenziale festlegen

Lassen Sie uns die beiden Wörtchen echt und attraktiv näher betrachten, auf den ersten Blick klingen sie harmlos, aber mit ihnen fällt die Entscheidung über die vertriebliche Aufteilung. Immer wieder haben wir über den Sinn einer strategischen Vertriebsplanung gesprochen, die jährlich im letzten Quartal erstellt werden sollte. Teil dieser Vertriebsplanung ist die Umsatzbewertung sowie das daraus abzuleitende Umsatzpotenzial. Interessant ist hier nur der Bereich des qualitativen Umsatzes, der

sich an eine erfolgreiche Prüfung des quantitativen Umsatzpotenzials anschließt. Das heißt: Ist zusätzlicher Umsatz aus einer Praxis für mich wertvoll und macht die Praxis mehr Umsatz als den, den ich aktuell schon bekomme?

Eigene Bewertungskriterien aufstellen

Bei der Umsatzbewertung können Ihnen folgende Beispielfragen behilflich sein:

- a) Wie viel zahntechnischer Umsatz existiert in der Praxis?
- b) Wie viel davon gehört bereits Ihnen?
- c) Wie attraktiv ist der bestehende Umsatz im Hinblick auf:
 4. die Qualität der zur Verfügung gestellten Arbeitsunterlagen?
 5. die Höhe der Kulanzen?
 6. die Art der Arbeiten?
 7. das zwischenmenschliche Miteinander?
 8. die Zahlungsmoral des Kunden?

Aus der Beantwortung von a) und b) leitet sich das mengenmäßige Potenzial ab, c) gibt die Antwort darauf, ob das Umsatzpotenzial so interessant ist, dass Sie es auch heben möchten. Meine Liste erhebt dabei keinen Anspruch auf Vollständigkeit, vielmehr kann es

Aufgaben und Kapazitäten ableiten

Ergebnis der Bewertung ist die Ableitung der Vertriebsaufgaben sowie die Festlegung der Aufteilung der Vertriebskapazitäten. Die Differenz aus Ihrem Umsatzziel und der Summe aller als attraktiv eingestuften Umsatzpotenziale, ergibt ggf. ein Delta, welches Sie durch Neukundenakquise schließen müssen. Damit ist klar, dass die Aufteilung zwischen null und 100 Prozent Neukundenakquise liegen kann, je nachdem, wieviel Attraktivität in Ihren Bestandskunden steckt.

Zeit investieren

Trotzdem wichtig: Egal, wie hoch das Umsatzpotenzial Ihrer Bestandskunden ist, so sollten Sie zu keinem Zeitpunkt gänzlich auf eine Neukundenansprache verzichten. Es macht immer Sinn, den ein oder anderen, mehr oder weniger guten Kontakt in der Akquise-Pipeline zu haben. Sie wissen nie, im positiven wie im negativen Sinne, was passieren kann. Wie immer gilt auch hier: Ein wenig Zeit in die Analyse investiert, dient der anschließenden Planung und führt später zur Steigerung der Effektivität und zur Erhöhung Ihrer Ergebnisse. Denn vermutlich wird es Ihnen wie vielen Ihrer Kolleginnen und Kollegen gehen: Für die vertrieblichen Aktivitäten, so scheint es, muss man sich die Zeit oft stehlen.

Wenn auch Sie einmal den kompletten Prozess der Umsatzpotenzialbewertung bei Bestandskunden am Beispiel Ihrer Kunden live erleben wollen, dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

kontakt

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

Virtuelle Bühne für das Labor

Ein Beitrag von Hannah Kerschbaumer.

Eine der wichtigsten Aufgaben der Laborführung ist heute die Mitarbeitergewinnung. Wie man Social Media gekonnt für das eigene Labor nutzbar machen kann, erläutert der folgende Beitrag.



Social Media umfasst im heutigen Markt primär die Betreuung der marktführenden Netzwerke: Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, YouTube und TikTok. Durch das Publizieren von Bildern, spontanen Videoaufnahmen, 30-sekündigen Videos, Tweets und Liveauftritten können die Unternehmen ihr Corporate Image aufbauen und erzielen damit eine bedeutende, genau auf die Zielgruppe ausgerichtete Reichweite. Hinsichtlich des Kosten-Nutzen-Verhältnisses ist Social Media unschlagbar.

Wie kann ich das für das Labor nutzbar machen?

Die Social-Media-Marketingstrategie ist ein wesentlicher Bestandteil eines erfolgreichen Social-Media-Auftritts. Für diese Strategie ist es unumgänglich, das individuelle Geschäftsziel zu formulieren: Jedes der einzelnen Ziele bedingt eine individuelle Kommunikationsform und das Analysieren der spezifischen Kennzahlen der Geschäftsziele, um Follower zu generieren und zu halten. Zusätzlich gilt es, seine Audienz zu identifizieren und einen Mehrwert für die User durch Ihren Content zu generieren. Für eine wirksame Strategie und das Basis-Know-how brauchen Sie die Unterstützung von professionellen Agenturen, sofern Sie noch keine Erfahrungen in diesem Sektor haben. Wir empfehlen dem „normalen“ Labor aber, die Durchführung der Maßnahmen mit „Bordmitteln“ selbst durchzuführen, weil eine professionelle Umsetzung schnell hohe Kosten verursacht.

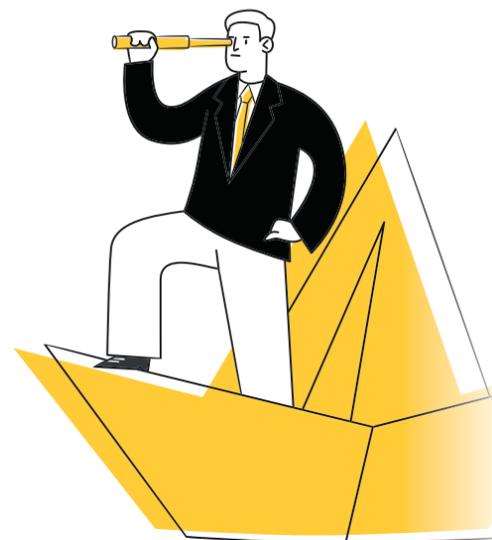
Was muss ich vorbereitend tun, um Personal zu gewinnen?

Es hat sich herausgestellt, ausreichend Zeit und Professionalität in die sozialen Medien zu investieren, um einen langfristigen Marketingfolg gewährleisten zu können. Ein weiterer Vorteil eines professionellen Auftritts in den sozialen Medien ist aber eben nicht nur der Zuwachs von neuer Kundschaft, sondern auch der Gewinn potenzieller Arbeitnehmender als Form des Mitarbeitermarketings. Ein professioneller Social-Media-Auftritt lenkt nicht nur die Aufmerksamkeit von Arbeitssuchenden auf Ihren Arbeitsplatz, sondern kann auch die Attraktivität des Arbeitsplatzes signifikant steigern. Hier kann verdeutlicht werden, wer Sie als Labor sind, wie das Labor aussieht und auch, wie be-

liebt das Labor bei den Usern anhand der Followerzahl ist. Das sorgt dann dafür, dass sich deutlich mehr zu Ihrem Labor passende Bewerbende melden. Warum? Weil Ihre passende Strategie dafür sorgt, dass Ihr Labor auf den Smartphones von genau zu Ihnen passenden Bewerbenden erscheint – und zwar optimal getaktet.

Was kostet es und was bringt es?

Die Erstellung eines Kanals ist bei den größten Anbietern kostenfrei. Jedoch sollten Sie für die Betreuung eines Kanals auf den sozialen Plattformen ausreichend Ressourcen zur Verfügung stellen, wie z. B. Zeit, Geld und Know-how, da oftmals der Aufwand hinter einem erfolgreichen Social-Media-Profil unterschätzt wird. Dennoch sind die Erfolgsaussichten bei einer langfristigen Kommunikationsstrategie nach unserer Erfahrung denen des klassischen Marketings oftmals überlegen und gerade in der heutigen Zeit ein wichtiges Marketinginstrument, um langfristig Kundenschaft sowie Mitarbeitende zu generieren und zu halten.



Bei weitergehendem Interesse können Sie gerne anhand der unten stehenden E-Mail-Adresse kostenfrei eine Broschüre zum Thema „Recruiting“ anfordern.

kontakt

Hannah Kerschbaumer,
Wirtschaftspsychologin, M.Sc.
Sander Concept GmbH –
Marketing für Zahnärzte
Tel.: +49 30 28045500
kontakt@sander-concept.de
www.sander-concept.de

Business as usual oder Business Change? Projektmanagement im Wandel

Ein Beitrag von Allan Thomson und Sidra Sammi.

Die Wirtschaft ist im Wandel. Und mit diesem Wandel müssen sich auch Unternehmen verändern. Wir alle müssen uns auf kürzere Zyklen einstellen. Müssen dazu bereit sein, manches Vertraute loszulassen und dafür Neues kennenzulernen und anzuwenden. Leichter gelingt dies mit einem ausgereiften und zugleich wandlungsfähigem Portfolio-, Programm- und Projektmanagement. Natürlich steht auch dort die ständige Anpassung an die Bedingungen und Erfordernisse des Marktes im Mittelpunkt.

Projekte zu managen, ist anders

Wer als Organisation in Bezug auf Technologien und Verfahren, neue Gesetze oder Veränderungen im Marketing wie neue Tools u. a. nicht mithalten kann, bleibt nicht leistungsfähig. Unternehmen müssen es deshalb schaffen, eine gute Balance zwischen „Business as usual“ und „Business Change“ zu finden. Die Konkurrenz zwischen dem wichtigen laufenden Geschäftsbetrieb (Produktivität, Rentabilität, Kundenbeziehungen u. a.) und der überlebenswichtigen Aufgabe des Managements, Prozesse so weiterzuentwickeln, dass man auch in

Digitale Tools erleichtern die Kommunikation. Und mit der Homeoffice-Lösung kommen wir, je nach Lebensumständen und Persönlichkeitsstruktur, mehr oder weniger gut zurecht. Eines hat sich dabei allerdings auch gezeigt: Führungskräfte in Projekten sind stärker denn je gefordert und ihre Leistungs- bzw. Entwicklungsfähigkeit ist mehr denn je gefragt. Oder anders gesagt: Das sogenannte New Normal hat Führungsdefizite, die es zuvor natürlich auch schon gab, zum Teil weiter verstärkt. Fakt ist: Nur mit einem hohen Grad an Offenheit und Ehrlichkeit, Engagement und Leidenschaft sind Führungskräfte in der Lage, das Team auch durch unsichere Zeiten zu führen. Der Begriff der VUCA-Welt ist in aller Munde.

Ohne Zweifel hat sich dadurch die Führungsdynamik verändert. In der virtuellen Umgebung müssen Führungskompetenzen heute und in Zukunft breiter verteilt werden, damit verschiedene Beteiligte in unterschiedlichen Phasen der Umsetzung die Verantwortung übernehmen können. Um die Leistung in einem virtuellen Team zu verbessern, gibt es für Führungskräfte – alteingesessene wie neue – folgende nützliche Tipps: Bleiben Sie greif- und sichtbar – besonders in schwierigen Zeiten; bieten Sie regelmäßig und konsequent Informationen an; konzentrieren Sie sich auf Ihre Mitarbeiter; zeigen Sie emotionale Intelligenz und bedenken Sie, wie sich Ihre Entscheidungen im Projekt auf andere auswirken; schaffen Sie psychologische Sicherheit im Team; beweisen Sie, dass Zusammenarbeit, Transparenz und umfassende Kommunikation wichtige Faktoren für Sie sind; stellen Sie eine klare Struktur zur Verfügung, in der die Mitarbeiter ihre Rollen und Verantwortlichkeiten verstehen; demonstrieren Sie Belastbarkeit und dass Sie die Kraft haben, durchzuhalten; bleiben Sie flexibel und zeigen Sie, dass Sie in der Lage dazu sind, sich den Anforderungen von Projekten anzupassen, und treffen Sie effiziente und effektive Entscheidungen unter dem Aspekt einer gesteigerten Kontrolle.

Projektmanagement muss Grenzen überwinden – auch im Kopf

Schon immer nutzen Unternehmen Methoden des Projektmanagements, um beispielsweise neue Produkte zu entwickeln, intern größere



strategische Vorhaben zu managen oder die Zusammenarbeit auf Zeit mit Kunden effektiver zu gestalten. Die Anwendungsmöglichkeiten, wenn man um das Design, die Entwicklung und Umsetzung von Projekten weiß, sind vielfältig. Erstaunlich, dass trotz der hohen Anzahl und der reichen Erfahrung immer noch so viele Projekte in Unternehmen scheitern. Ursprünglich angesetzte Zeitfenster werden überschritten, Ziele nicht erreicht; von den Kosten, die während der Umsetzung zum Teil regelrecht explodieren, ganz zu schweigen. Es gibt viele Gründe für das Scheitern. Eine Ursache ist sicherlich, dass viele Projekte aufgrund der Globalisierung heute mehr denn je eine Zusammenarbeit notwendig machen, die Grenzen – organisatorische oder sogar nationale – überwindet. Dabei stehen einer erfolgreichen

Umsetzung doch manchmal schon die Grenzen im eigenen Unternehmen, zwischen Abteilungen oder auch nur einzelnen Personen, im Weg. Der Ausweg: Ein gemeinsames Verständnis für die angestrebten Ziele, die Gründe sowie den zu erwartenden Nutzen. Eine universelle Sprache ist nötig, sowohl im Projektteam selbst als auch bei externen Lieferanten und Partnern oder Kollegen, wo immer sich diese befinden. Mehr denn je müssen Führungskräfte heute also die richtige Balance zwischen Management und Führung finden, um Projekte zielgerichtet zu steuern. Statt Micromanagement und engmaschiger Kontrolle bedarf es einem grundlegenden Vertrauen und einem gemeinsamen Sinn, herrscht Klarheit darüber, warum ein Unternehmen etwas macht, gibt es eine überzeugende Vision, dann schaffen es Führungskräfte, ein Team gedanklich und ganz praktisch in der täglichen Umsetzung mitzunehmen.

Zukunft wettbewerbsfähig bleibt, ist groß. Eine erfolgreiche Projektarbeit verlangt andere Fähigkeiten als der normale Geschäftsbetrieb mit Linienfunktionen. Das Management muss ebenso wie Führungskräfte und Mitarbeiter erkennen, dass Projekte befristet, also zeitlich begrenzt, sind und meist bereichsübergreifend, also über Abteilungsgrenzen oder manchmal sogar Organisationen hinweg, ablaufen. Besonders spannend machen Projekte zum einen ihre Einzigartigkeit: Auch wenn sie sich manchmal in der Grundstruktur ähneln, ist kein Projekt wie das andere. Projekte sind meist risikoreicher als das alltägliche Geschäft. Sowohl Mitarbeiter als auch Führungskräfte brauchen dafür ein anderes Portfolio an Fähigkeiten.

Die Führung in einer virtuellen Projektmanagement-Welt

In den vergangenen Monaten haben wir uns alle schneller als gedacht an die virtuelle Welt gewöhnen müssen – und sie inzwischen in vielerlei Hinsicht zu schätzen gelernt. Hybride Weiterbildungsmöglichkeiten sparen Zeit und hohe Reisekosten.

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

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

kontakt

AXELOS Global Best Practice
 Tel.: +44 78 51243601
 www.axelos.com

„VUCA“ ist ein Akronym, das sich auf „volatility“ (Volatilität), „uncertainty“ (Unsicherheit), „complexity“ (Komplexität) und „ambiguity“ (Mehrdeutigkeit) bezieht. Damit werden vermeintliche Merkmale der modernen Welt beschrieben.

Zahntechnik, Familie und die Erfüllung eines Lebenstraums. Ein Gespräch über Schicksal, Mut und Herausforderungen.



Tina Briegel

Ein Interview von Janine Konzato.

„Ich bin immer da, vor allem für meine Kunden“ – Im Interview verrät die junge und ambitionierte ZTM und Inhaberin von APP DENTAL Tina Briegel, was sie an ihrer Disziplin so fasziniert und antreibt. Die Begeisterung und Liebe, die sie für ihren Beruf aufbringt, ist im Gespräch mit ihr nicht zu überhören.



Tina Briegel

Was verbindet Sie mit der Zahntechnik? Was fasziniert Sie daran?

In meiner Familie spielten Zähne schon immer eine große Rolle, ich bin im wahrsten Sinne mit Zähnen groß geworden. Mein Papa war Zahntechnikermeister, meine Mutter Zahnärztin. Für mich ist die Zahntechnik so unfassbar facettenreich. Jede Patientin oder jeder Patient ist individuell. Wenn ich beispielsweise für zehn Patienten eine Totalprothese anfertige, ist diese zehn Mal anders. Ich liebe diese Art von Vielfältigkeit. Ich bin nicht der Typ Mensch, der den lieben langen Tag immer wieder dieselbe Tätigkeit durchführen und acht Stunden lang Modellgussgerüste polieren könnte. Hier bei mir im Labor passiert jeden Tag etwas Neues, seien es Reparaturen, Beratungen, Farbnahmen, Prothesenreinigungen oder das alltägliche Geschäft – die Individualität der Zahntechnik fasziniert mich.

Gibt es für Sie auch negative Aspekte?

Viele in der Zahntechnik vergessen, dass sie auch nur Menschen sind und es ein Leben nach dem Labor gibt. Dabei ist das Wichtigste die Kommunikation zwischen Labor und der Praxis. Viele trauen sich nicht, zu fragen, ob sie für ihre Anfertigung noch ein oder zwei Tage länger zur Verfügung haben könnten. Ein weiterer negativer Aspekt ist, dass die Industrie mittlerweile sehr viel direkt an die Praxen verkauft und der Zahnarzt oder die Zahnmedizinische Fachangestellte die Arbeit eines Zahntechniklabors erledigen. Das ist für mich unerklärlich und es macht unser Handwerk irgendwann kaputt. Zum Glück ist es bei uns nicht so.

Wie kamen Sie dazu, Ihr eigenes Labor zu eröffnen? Vor welchen Herausforderungen standen Sie?

Meine Eltern hatten ein gewerbliches Labor und führten ein Familienunternehmen. Ich arbeitete dort als Technikerin. Kurz nachdem ich meine Meisterausbildung bestanden habe, ist leider mein Papa im Jahr 2015 plötzlich verstorben. Ich habe es mir daraufhin zur Aufgabe gemacht, seine Arbeit fortzuführen. Meine Mutter hat später jedoch die Zahnarztpraxis verkauft und ihre Tätigkeit als Zahnärztin beendet. Die Zusammenarbeit mit dem neuen Eigentümer funktionierte nicht und so habe ich mich dann nach einiger Zeit entschieden, neue Wege zu gehen. Ich hatte die Wahl, als angestellte Zahntechnikermeisterin zu arbeiten oder etwas Eigenes zu machen. Ich habe mich dann für Letzteres entschieden und das APP DENTAL innerhalb von drei Monaten neu gegründet. Bei über 700 Praxen habe ich mich vorgestellt und jeden Zahnarzt, für den wir heute arbeiten, habe ich mir selbst gesucht. Es war eine sehr aufregende Zeit für mich, aber ich wurde von Mal zu Mal sicherer und gelassener. Selbstverständlich sitzt

einem immer der Druck im Nacken, denn es müssen auch Fix- und Personalkosten bezahlt werden, obwohl keine Einnahmen fließen. Am 19. März 2018, dem Geburtstag meines Vaters, haben wir dann unsere Türen geöffnet und eine Eröffnungsfeier veranstaltet. Ich ging zunächst von wenig Zuspruch aus, dass dann aber über 80 Gäste, darunter sehr viele Zahnärzte, meiner Einladung gefolgt sind, hat mich überwältigt. Das war dann der Anfang von APP DENTAL und die Aufträge ließen nicht lange auf sich warten. Ich bin sehr stolz auf mich und auf das, was wir als Team geleistet und erreicht haben.

Was war denn Ihr erster Auftrag?

Eine Unterfütterung. Die habe ich mir auch ausgedrückt. Sie hat einen Ehrenplatz hier im Labor.

Ihr eigenes Labor hat einen ungewöhnlichen Namen. Was bedeutet er?

Ich bin der Typ Mensch, der nicht das machen will, was die Masse macht. Und genau deswegen habe ich mir einen besonderen Namen ausgesucht. Wenn mein Labor wie jedes zweite heißen würde, dann würden sich Zahnärzte meinen Namen auch nicht merken. Der Vorschlag mit dem Namen APP kam von meiner Mama. Das Logo soll vom Design an eine typische App erinnern, aber ausgeschrieben bedeutet der Name: APP – Anatomie, Prothetik, Perfektion. Der Rosenbohrer im A und der Stern sind aus dem alten Logo meines Vaters. So habe ich etwas von meinem Papa mitgenommen, aber trotzdem etwas Eigenes. Ich wollte mich auch bei den Farben neu orientieren und

nicht der Masse mit blau und rot folgen. Bei mir ist alles türkis-grau, vom Auftragszettel übers Logo bis zum Modell. So weiß der Zahnarzt genau, von wem das Modell ist, und muss nicht erst nach dem Namen suchen, wenn es in türkis-grauer Farbe kommt. Mit meinen neuen Kugelschreibern in Altrosè-Gold habe ich ein wenig mein Farbkonzept gesprengt. Sie kommen aber sehr gut in den Praxen an, und ich freue mich jedes Mal, wenn ich die Stifte dort liegen sehe und ich mir so mein Revier markiert habe.

Welches Gerät in Ihrem Labor ist für Sie das spannendste und warum?

Ich finde, unsere Fräsmaschine ist ein faszinierendes Gerät. Man hat das Modell, scannt es ein, konstruiert es und dann gibt man es in die Maschine. Es ist Wahnsinn, was die Maschine und die Person, die sie bedient, da leisten. Am meisten freue ich mich über das Material Zirkon. Es kommt ein bisschen größer aus der Fräsmaschine, wird verschliffen, kommt für zwölf Stunden bei bis zu 1.500°C in den Ofen und wenn am Ende der Zahnarzt anruft und sagt, „Mensch, ich musste gar nichts machen, das hat sofort gepasst“, dann ist das für mich eine faszinierende Sache.

Zum Abschluss: Was möchten Sie in Ihrem Labor noch erreichen?

Es ist wichtig, am Ball zu bleiben. Viele ruhen sich auf Ihren Lorbeeren aus, ich bin aber immer da, vor allem für meine Kunden. Mit meinem eigenen Labor habe ich mir bereits einen Lebenstraum erfüllt. Ich habe unheimlich viel Spaß an dieser Arbeit und sehe es nicht als Beruf, sondern als Berufung. Ich möchte nur, dass es uns allen weiterhin immer gut geht und auch mein Team Spaß an der Arbeit hat.

Frau Briegel – vielen Dank für Ihre Zeit und das freundliche Gespräch!

kontakt

APP DENTAL – Zahntechnisches Meisterlabor & Fräszentrum
Lützner Straße 162
04179 Leipzig

ANZEIGE

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

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

NT NEUJAHRSAKTION*

PROZENTE AUF UNSERE TITANBASEN

Für einen guten Start in das Jahr 2022:
Bis zum 31.03.2022 Titanbasen kaufen
und mit Ihrem Neujahrsrabatt profitieren:

10 Stück kaufen:
10 % Preisnachlass erhalten

15 Stück kaufen:
15 % Preisnachlass erhalten

20 Stück kaufen:
20 % Preisnachlass erhalten

ONLINE ANMELDEN UNTER:
WWW.NT.DENTAL/NEUJAHRSAKTION



WWW.NT.DENTAL

NT DIGITAL
DENTAL
TECHNOLOGY

* Ein Angebot für NT Endkunden (nicht für Händler). Hinterlegte Rabatte für bestehende Kunden werden bei dieser Aktion nicht angerechnet. Die Produkte dieser Aktion sind vom Umtausch und von der Rückgabe ausgeschlossen. Dieses Angebot kann nicht mit anderen Aktionen kombiniert werden. Dieses Angebot kann mehrfach pro Kunde bis Ende des Angebotszeitraumes genutzt werden. Diese Aktion ist gültig bis zum 31.03.2022. Der Wareneinsatz bezieht sich auf den Netto-Umsatz.

ZT Termine

CEREC Online-Demo

Referent: Christoph Strobel
Dentsply Sirona
kurse@dentsplysirona.com

26.01.2022 Online-Webinar

Tizian Creativ RT – Aufbaukurs intraorale Daten und Modellation einer Schiene

Referent: Matthias Zimmerer
Schütz Dental
+49 6003 814-0
info@schuetz-dental.de

04.02.2022 Rosbach v. d. H.

Das Modell – Die Visitenkarte des Labors

Referenten: ZTM Claudia Füssenich, Jens Glaeske
picodent
Tel.: +49 22 676580-0
picodent@picodent.de

05.02.2022 Remscheid

FMD|M03 CAD-CAM Advanced Framework Management

Referent: ZTM Hans-Peter Kulawy
Amann Girrbach
Tel.: +49 7231 957-221
trainings@amanngirrbach.com

07./08.02.2022 Pforzheim

Ceramage und Ceramage UP – Get in Touch – Kennenlernkurs für System-einsteiger und -umsteiger

Referentin: ZTM Yekaterina Nazarenus
SHOFU Dental
Tel.: +49 2102 8664-0
customerservice@shofu.de

18.02.2022 Ratingen

Ceramage und Ceramage UP – Mehr Flexibilität in der Kombinations-Technik

(für Fortgeschrittene empfohlen)

Referent: ZTM Martin Gesele
SHOFU Dental
Tel.: +49 2102 8664-0
customerservice@shofu.de

25./26.02.2022 Berlin

Workshop – Noritake CZR und EX-3

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

11.03.2022 Remscheid

„Klammermodellguss in Perfektion“

Dentaurum setzt Fortbildungshighlight fort.



Nach langer coronabedingter Pause können wir wieder über einen Fortbildungsklassiker im Dentaurum-Kursprogramm berichten: Am 15. und 16. Oktober 2021 fand sehr erfolgreich der „Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene“ mit dem erfahrenen Referenten ZT Klaus Dittmar statt. Noch zwei letzte Kurse mit Klaus Dittmar stehen bevor, ehe der langjährige Dentaurum-Referent in den wohlverdienten Ruhestand tritt. Für Herrn Dittmar, vor allem Referent für die Klammermodellgusstechnik, sind funktionelle Lösun-

gen von guter handwerklicher Qualität gefragt. Durch seine systematische Vorgehensweise beim Herstellen von Klammermodellgussprothesen erreicht er qualitativ überdurchschnittliche Ergebnisse sowie eine hohe Arbeitseffizienz. Das ist es, was er beim Kurs an die Teilnehmer weitergeben möchte. Schritt für Schritt – von der Modellanalyse, Klammer vermessen, OK-Basis-Anzeichnung bis zur Modellation – erklärt Klaus Dittmar anschaulich die Arbeitsschritte. Auch das Aufzeigen häufiger Feh-

lerquellen ermöglicht das Erlernen einer sicheren Technik.

Neuanfang mit ZT Stephan Weng

Nach über 25 erfolgreichen Kursjahren plant Herr Dittmar seinen wohlverdienten Ruhestand. Doch es wird bereits heute an die Zeit danach gedacht: In den Startlöchern zur Übernahme der Klammermodellgusskurse, die weiterhin von Dentaurum angeboten werden, steht bereits ZT Stephan Weng. Er ist ein kompetenter, erfahrener Zahntechniker mit Schwerpunkt Modellguss und emf-Teleskoptechnik. Stephan Weng begleitet als Co-Referent die letzten Kurse, die von Herrn Dittmar gehalten werden.

Diese Termine sind bereits geplant:

11./12.03.2022

Kursort: CDC, Ispringen
(bei Pforzheim)

Referenten: ZT Klaus Dittmar
und ZT Stephan Weng

21./22.10.2022

Kursort: CDC, Ispringen
(bei Pforzheim)

Referenten: ZT Klaus Dittmar
und ZT Stephan Weng

Um möglichst hohe Lernerfolge zu erzielen, finden die Kurse wie bisher ausschließlich in Kleingruppen bis max. zehn Personen statt. Also: Schnell sein lohnt sich – einfach unter: www.dentaurum.de/kurse online anmelden.

kontakt

Dentaurum GmbH & Co. KG

Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: +49 7231 803-0
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de



Zahntechnik, Politik, Markt und Technologie

Leipzig ist Gastgeber für Zahntechnik plus – der neuen und einzigartigen Plattform der Branche.

Mit der Premiere der **Zahntechnik plus** am 25. und 26. März 2022 in Leipzig gibt es eine neue und einzigartige Plattform für die Zahntechnik-Branche in Deutschland. Als besondere Kombination von politischen Gremienveranstaltungen, Kongress und themenbezogener Ausstellung lädt die **Zahntechnik plus** Teilnehmende ein, die neuesten technischen und unternehmerischen Entwicklungen der Zahntechnik-Branche kennenzulernen, sich fortzubilden und auszutauschen. Der zweitägige Fachkongress etabliert die Expertise der Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT) mit der von herausragenden Referierenden. Fachlich präzise Standortbestimmungen zur digitalen Technologie – von der digitalen Totalprothese über den 3D-Druck bis hin zur Implantatprothetik – verbinden sich mit eindrucksvollen Demonstrationen der zahntechni-

schen Kunst und ästhetischen Perfektion.

Parallel dazu können Zahntechnikerinnen und Zahntechniker und vor allem Laborinhabende an zahlreichen Vorträgen und Workshops in den drei Themenwelten „Evidenz in



zahntechnik plus
KONGRESS • THEMENWELTEN • AUSSTELLUNG
25.-26.03.2022

der Praxis“, „Zukunft Unternehmensnachfolge“ und „Innovative Technologien“ teilnehmen. Dabei werden vor allem die Konsequenzen der technologischen Entwicklungen thematisiert, die den Strukturwandel im nächsten Jahrzehnt weiter prägen werden. Mit Blick auf Innovationen werden die Fortschritte und Optionen der Digitalisierung und Optimierung aller Arbeitsprozesse im Labor demonstriert. Beispielsweise werden unter anderem 3D-Druckverfahren sowohl zahntechnisch als auch unternehmerisch mit Blick auf die Zukunft des Handwerks beleuchtet und eingeordnet.

Zusätzlich legt die **Zahntechnik plus** den Fokus auf demografische Entwicklungen in der Branche, da rund 50 Prozent aller Labore in den nächsten zehn Jahren vor der Frage des Übergangs stehen. Im Rahmen des Kongresses sollen die Optionen für eine erfolgreiche Nachfolge umfangreich beleuchtet und der Weg

zur Ermittlung eines Unternehmenswertes professionell dargestellt werden. Zusätzlich wird das Angebot der **Zahntechnik plus** durch eine Industrieausstellung sowie mit Vorträgen und Präsentationen der ausstellenden Unternehmen ergänzt.

„Der Zahntechnik-Kongress ist für jeden Zahntechniker ein Ereignis“, sagt Dominik Kruchen, Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). „Die Vorträge, Gesprächsrunden und Workshops decken eine einmalige Vielfalt ab, die Laborinhabende sowohl in ihrer zahntechnischen als auch unternehmerischen Funktion begeistern werden, weil sie wichtige Aufgaben und Herausforderungen nicht nur benennen, sondern Lösungen aufzeigen. Der Branchentreff wird zum Lösungsmarkt mit ausgewiesenen Fachleuten und soll den Erfahrungsaustausch in der Branche befördern. Als VDZI-zertifizierte Veranstaltung hat die **Zahntechnik plus** das Ziel, umfassende fachliche und unternehmerische Fortbildung auf hohem Niveau zu bieten. Das Programm der **Zahntechnik plus** 2022 ist daher für alle Teilnehmenden ein Gewinn. Ich freue mich darauf.“

Quelle: VDZI

Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter www.vdzi.de/ProgrammZahntechnikplus

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

- stets aktuelle Ankaufkurse
- 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

picodent

Das Modell – Die Visitenkarte des Labors (Preis 220 Euro)

ZTM Claudia Füssenich,
Jens Glaeske

05.02.2022 Remscheid

11.03.2022 Meckenheim

01.04.2022 Garbsen

06.05.2022 Schwandorf

14.05.2022 Remscheid

02.09.2022 Schwandorf

24.09.2022 Remscheid

04.11.2022 Meckenheim

30.11.2022 Hamburg

zeiser® - Modellsystem (Preis 120 Euro)

Reinhold Haß

27.04.2022 Essen-West

14.09.2022 Garbsen

Digitale Möglichkeiten nutzen – Zukunft gestalten

Schütz Dental veranstaltet erfolgreich 6. CAD/CAM-Event.

Von den Besten profitieren, Wissenstransfer fördern und Innovationen für Dental 4.0 auf den Weg bringen: Mit dieser Zielsetzung startete Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) das 6. CAD/CAM-Event in Kronberg. Dental 4.0 – Digitalisierung ist mehr als nur CAD/CAM und digitaler Workflow. Vielmehr gilt es, digitale Möglichkeiten in allen Bereichen zu nutzen – von der Betriebswirtschaft und Laborführung bis zur Kommunikation und Begeisterung ihrer Kundinnen und Kunden. Die Digitalisierung bietet Unternehmen in allen Größen die Chance, sich erfolgreich zu positionieren. Schütz Dental konzipierte dafür ein profundes Fortbildungskonzept mit Teamvorträgen, Keynote-Speakern und erstmalig Table Clinics mit Experten aus CAD und CAM, Praxis und Labor sowie der Material- und Fotowelt, das begeisterte. Im Rahmen des 6. CAD/CAM-Events wurden den Teilnehmerinnen und Teilnehmern interessante Vorträge von Zukunftskonzepten für das Dentalstudio, über digitale Workflow-Konzepte, der Bedeutung des Intraoralscanners bis zur Rolle des Dentallabors als Service-Unternehmen der Zahnarztpraxis geboten. Besonders fesselnd war der Inspirationsvortrag des Sportpsychologen Prof. Hans-Dieter Hermann. Basierend auf seinen Erfahrungen, welche er in der Betreuung von Spitz-



Referentenfoto Samstag, 20. November 2021 – hinten: (v. l.) Carsten Leimeister, Matthias Zimmerer, Andi Ahlers, Sascha Greiner, Dr. Nadine Buchholz, Alexander Lochmann, Silvio Dornieden, Holger Schönke, Laura Tilly – vorn: Michael Stock, ZTM Jochen Peters.

zensportlern und Olympioniken aus über 20 Sportarten sammelte, formulierte Hermann ein Mindset, welches auch für Dentallabore übernommen werden kann: Erfolg beginnt im Kopf – Misserfolg auch! Danach ist es wichtig, dem eigenen Herzen zu folgen, sich Ziele zu setzen und auf sich selbst zu vertrauen. Essenziell ist dabei eine mentale Vorbereitung, der Respekt gegenüber anderen, die Prävention

der eigenen Gesundheit und das Erkennen der eigenen Stärken und Schwächen. Nur durch den richtigen Umgang mit der eigenen Energie, der Einhaltung von Regenerationsphasen und der Errichtung einer Gegenwelt können Ziele erfolgreich erreicht werden. Prof. Dr. Hans-Dieter Hermann stellte damit die Erfolgspyramide als Technik zur Teamentwicklung vor:

- Praktische Unterstützung im Team: Spirit, Leidenschaft, Inspiration, Motivation, Begeisterung
 - Fachliche Unterstützung: Disziplin, Respekt, Teamgeist, Wachsamkeit für das Team
 - Emotionale Unterstützung: „jemandem ein Ohr schenken“
- „Jeder Beitrag in jedem Unternehmen/jeder Mannschaft ist wichtig,“ deshalb ist die gemeinsam erstellte

Pyramide eine sehr gute Basis für den Teamauftritt. Denn so sagte es der Nationaltrainer Hansi Flick: „Erfolg hat, wer andere erfolgreich macht!“ Mit dieser Botschaft endete der Inspirationsvortrag mit tosendem Applaus für Prof. Dr. Klaus-Dieter Hermann. Schütz Dental verfolgte mit dem CAD/CAM-Event in Kronberg das Ziel, den Teilnehmenden Denkanstöße und Möglichkeiten für die erfolgreiche Gestaltung der Zukunft des eigenen Unternehmens an die Hand zu geben. Erneut zeigte das Team von Schütz Dental seine Professionalität bei der Auswahl von aktuellen Themen und präsentierte sich als Netzwerkpartner mit Persönlichkeit und ausgeprägtem family & friends-Gedanken.

kontakt

Schütz Dental GmbH
Tel.: +49 6003 814-0
www.schuetz-dental.de



Jubiläums-Kongress 2022 – 10. Dental-Gipfel

Ein Fest an Informationen und Emotionen.

Nach coronabedingter Auszeit fand Anfang Januar 2022 der Dental-Gipfel zum zehnten Mal in Warnemünde statt. Wie immer war es vor allem die freundschaftlich kollegiale Atmosphäre der Jahresauftaktveranstaltung, die eine entspannte Stimmung ausmachte. Das Programm aus Vorträgen und Workshops sowie das ausgewogene Teilnehmer-Ver-

hältnis aus Zahnmedizin und Zahntechnik entsprachen der Philosophie von Dental Balance: Teamwork! Funktion, digitaler Workflow, implantologische Konzepte, Kieferorthopädie u.v.m. Die Themen spiegelten die dentale Vielseitigkeit wider. Zudem bot die begleitende Industrieausstellung interessante Informationen und Produkte.

Emotionale Momente auf dem Jubiläumskongress
Unter großem Applaus verabschiedete sich nach zehn Jahren Moderation Prof. Dr. Klaus-Peter Lange und läutete die Staffelübergabe an die neue Generation ein. Ab 2023 wird der Zahnarzt Konrad Weßlau aus Rostock diesen Platz einnehmen und mit Carsten Müller den Kongress gemeinsam moderieren. Zudem wurde Günter Rübeling (SAE Dental, R + K DL) für sein Lebenswerk geehrt, der die Zahntechnik mit seinen Arbeiten und Entwicklungen geprägt hat. Unvergessen: In einem stillen Gedenken wurde Karl-Ludwig Ackermann, Dorothe Beckert und Gerald Böttger (MC Dental) gedacht.

Den Abschluss der erfolgreichen Veranstaltung bildete der spannende Ausblick auf die kommenden Veranstaltungen: Mittsommer-Meeting vom 16. bis 19. Juni 2022 in Warnemünde und der 11. Dental-Gipfel vom 6. bis 8. Januar 2023.

Quelle: Dental Balance



ZA Konrad Weßlau (links) übernimmt ab 2023 die Moderation von Prof. Dr. Klaus-Peter Lange.

ANZEIGE

ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

Seid ihr auch **#ADDICTED**?

Wir sind es!
Nach News, News und noch mehr News!

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

Hygienisch sauber polieren!

ARGEN Dental lässt Kunststoffe erstrahlen.

Klasse finden Zahnärztinnen und Zahntechniker die gleichnamige Polierpaste mit zwei Komponenten von ARGEN Dental. Genutzt wird die Polierpaste im Laboralltag für alle Kunststoffe sowie Kunststoffzähne und bringt den großen Vorteil der sauberen Bearbeitung ganz ohne Bimsstein. Zahntechniker nutzen die grüne KlasseBase zur trockenen Vorpolitur von Prothesenkunststoffen. Mit der rosa-farbenen KlasseGlaze erfolgt der Hochglanz für die Versorgungen. Empfohlen wird für beide Polierpasten die Anwendung mit einer weichen Polierbürste bei geringem Druck und niedriger Drehzahl. Zusätzlich wird die Politur mit dem Handstück möglich.

- Beste Ergebnisse bei Verwendung von Ziegenhaarbürsten
- KlassePaste ist verwendbar für Kunststoffe, Komposite und Metallflächen
- Hochglänzende Oberflächen bei allen polierten Versorgungen

Die Bestellsätze beinhalten bei KlasseBase: 2 Stangen à 1.200 g und für KlasseGlaze: 1 Stange à 1.200 g. Bestellungen beim ARGEN Dental-Außendienst oder unter +49 211 355965-0.

kontakt

ARGEN Dental GmbH
Tel.: +49 211 355965-0
www.argen.de

Big Points:

- Hygienischer Ersatz für die Politur mit Bimsstein



Partnerschaft von Zahnärzten und Dentallaboren wird vertieft

Die Intraoralscanner von Dentsply Sirona lassen sich in die Laborsoftware von 3Shape einbinden und ermöglichen so effiziente Workflows und bessere klinische Ergebnisse.



Dentsply Sirona und 3Shape vertiefen ihre Zusammenarbeit und bieten jetzt eine nahtlose und sichere Verbindung zwischen dem Connect Case Center von Dentsply Sirona und der aktuellen Version der Dental System Software von 3Shape. Somit erhalten Dental Labore einen sicheren Zugriff auf die Daten, die ihnen Zahnärzte als Anwender der Primescan oder Omnicam zur Verfügung stellen. Für Zahntechniker wird die Zusammenarbeit mit ihren Praxispartnern wesentlich einfacher und effizienter. Der Einsatz digitaler Workflows führt somit zu einer engeren Arbeitsbeziehung. Im vergangenen Juni haben die Unternehmen ihre Partnerschaft bekannt gegeben, um die Digitalisierung in der

Zahnmedizin weiter voranzutreiben. Ihr Ziel ist es, Zahnärzte und Zahntechniker durch die Entwicklung effizienter, vereinfachter und digital orientierter Workflows zu unterstützen. In einem ersten Schritt erhielten Anwender des Intraoralscanners TRIOS von 3Shape validierten und nahtlosen Zugriff auf die SureSmile Aligner-Plattform von Dentsply Sirona. Damit sind Kunden von 3Shape in der Lage, ihren Patienten eine moderne Lösung zur Behandlung von Zahnfehlstellungen anzubieten. Beide Unternehmen konzentrieren sich nun darauf, den Kunden Zugang zu weiteren technologischen Möglichkeiten zu verschaffen.



kontakt

Dentsply Sirona
www.dentsplysirona.com

3Shape
www.3shape.com

Mit neuem Erscheinungsbild in die Zukunft

Ivoclar Gruppe unterstreicht Aufbruch in ein neues Zeitalter.

Für die Ivoclar Gruppe sind Werte, Überzeugungen und eine fortschrittliche, kundenorientierte Unternehmenskultur die Basis einer starken Marke. Seit fast 100 Jahren prägt das Unternehmen mit Hauptsitz in Schaan, Liechtenstein, den Dentalmarkt mit seinem Namen, seinen Produktinnovationen und branchenweisenden Pionierleistungen. Bereits 2021 setzte Ivoclar mit gezielten, noch stärker auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichteten Aktivitäten neue Akzente. Um den begonnenen Aufbruch in ein kundenorientiertes, modernes und innovatives Zeitalter auch visuell zu unterstreichen, startet Ivoclar mit einem frischen Erscheinungsbild und angepasstem Logo ins neue Jahr. Wichtigste Änderung: das „Vivadent“ im Markennamen und Logo entfällt, ebenso wie einige zusätzliche visuelle Elemente, um in Zukunft auch über das Logo die klare Fokussierung des Unterneh-

mens auf das Wesentliche auszu-strahlen.

Die Marke als Leitbild

Mit der Ausrichtung darauf, die Menschen, Partner und Kunden in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten zu stellen, untermauert Ivoclar seinen Anspruch, die Workflows im Arbeitsalltag von Zahn Technikern und Zahnärzten leichter und effizienter zu gestalten und ebenso das Patientenerlebnis so angenehm und persönlich wie möglich zu machen. Das Erscheinungsbild der Marke ist und bleibt ein erster Berührungspunkt mit dem Unternehmen. Gerade deswegen ist es so wichtig, dass die Marke auch in ihrer Erscheinung die Funktion eines Leitbilds darstellt und die gelebte Innovationskraft widerspiegelt. Bei Ivoclar ruht das externe Markenverständnis auf drei tragenden Säulen: Partnerschaft und Kunde, Innovation und Technologie sowie Family and Friends.

Bereits im vergangenen Jahr zeigte Ivoclar mit seiner neuen Website, dem Auftreten bei seiner „The Live Experience Tour 2021“ und in weiteren Kommunikationsbereichen einen modernen, frischen Designansatz. Die Reduzierung auf das Wesentliche, eine Lifestyle-orientierte, emotionale Bildsprache, die den Menschen in den Vordergrund

rückt, und nicht zuletzt die Entwicklung und der Einsatz moderner Marketinginstrumente zahlen direkt auf die Mission „Making People Smile“ ein. Dass jetzt auch das Logo einer Überarbeitung unterzogen wurde, ist dabei nur logische Konsequenz. Und selbst hier zeigt sich die konsequente Ausrichtung am Kunden, denn viele Geschäftspartner von

Ivoclar verzichteten im täglichen Sprachgebrauch schon lange auf den Zusatz „Vivadent“.

„Mit unserer langjährigen Tradition, unseren Pionierleistungen und unserer ständigen Innovation können wir auf eine starke Unternehmensmarke als Fundament zurückgreifen“, erklärt Diego Gabathuler, CEO der Ivoclar Gruppe. „Ich bin dennoch davon überzeugt, dass hier noch viel Potenzial für uns schlummert, das wir zukünftig vollends ausschöpfen wollen. Gerade im Hinblick auf eine zukunftsorientierte Ausrichtung des Unternehmens, welche zu der Innovation führt, die unsere Kunden und deren Patienten in den Mittelpunkt unseres Handelns und Tuns rückt, ist eine klar strukturierte Positionierung, die sich auch im visuellen Erscheinungsbild äußert, besonders wichtig. Für uns geht es hier nicht nur darum, unser Logo ein

wenig anzupassen. Vielmehr repräsentiert die neue Corporate Identity mit ihrer klaren, reduzierten und fokussierten Bildsprache alles, wofür unser Markenverständnis steht.“

Das neue Logo und Erscheinungsbild von Ivoclar wird ab sofort global – wo noch nicht geschehen – in allen Kommunikationskanälen Einzug halten und auch bei Broschüren und anderen Drucksachen sukzessive Verwendung finden. Als international tätiges Unternehmen besteht die Herausforderung dabei vor allem auch darin, die Anpassung in allen Ländern und in allen Sprachen gleichzeitig vorzunehmen.

kontakt

Ivoclar Vivadent AG
+423 238 6257
www.ivoclar.com

Full-Service Anbieter setzt auf digitales Storytelling

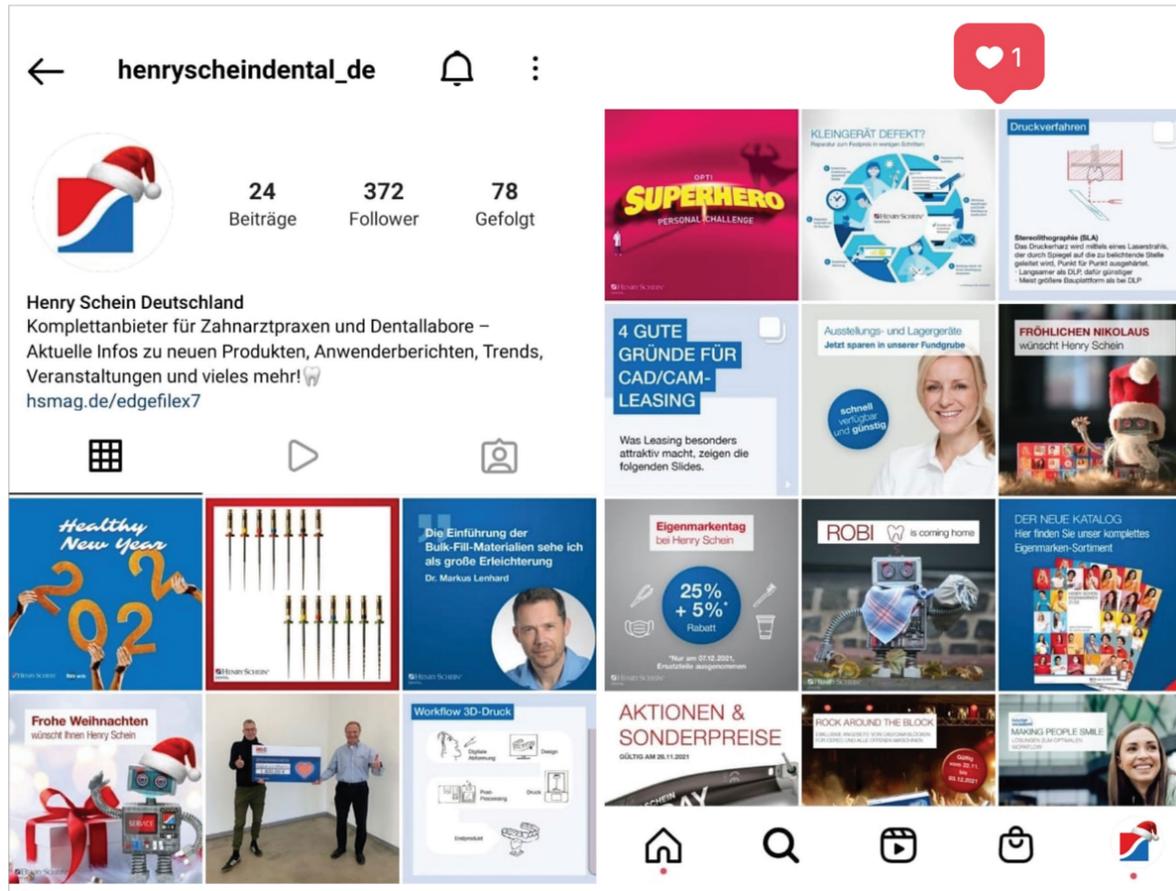
Henry Schein Dental ist ab sofort auf Instagram vertreten.

Infos zum Unternehmen



Die Henry Schein Dental Deutschland GmbH setzt neben Facebook, YouTube und dem Online-Magazin *Henry Schein MAG* konsequent auf digitales Storytelling, um Praxen und Laboren schnellstmöglich aktuelle Informationen, News und Updates bereitzustellen. Im Fokus des Instagram-Kanals stehen spannende Themen aus der Dentalbranche, Anwenderberichte, Fachartikel, Erklärvideos, Produktinnovationen sowie exklusive Angebote des Unternehmens, wie beispielsweise der beliebte Eigenmarken-Tag.

Unverzichtbares Instrument der Kundenkommunikation
Anika Schenk, Senior Manager eCommerce: „Die sozialen Medien sind durch die unmittelbare Bereitstellung von Informationen und der schnellen Reaktionsmöglichkeiten ein unverzichtbares Instrument in der Kundenkommunikation. Mit der neuen Plattform erreichen wir vor allem die Zielgruppe, die



immer häufiger auf Instagram unterwegs ist, und können dort den Dialog fördern.“ Henry Schein verfolgt seit vielen Jahren eine integrierte Omnichannel-Strategie, um seine Kundinnen und Kunden auf möglichst vielen Ebenen zu erreichen. Neben dem Ausbau der regionalen Präsenz hat insbesondere die Online-Kommunikation in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Durch den integrierten Mix aus analoger und digitaler Ansprache bietet der Dentalfachhändler eine nahtlose Kundenkommunikation über alle Kanäle hinweg.

kontakt

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: +49 6103 757-6200
www.henryschein-mag.de

ANZEIGE

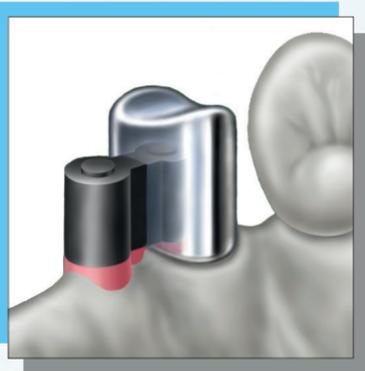


...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



platzieren

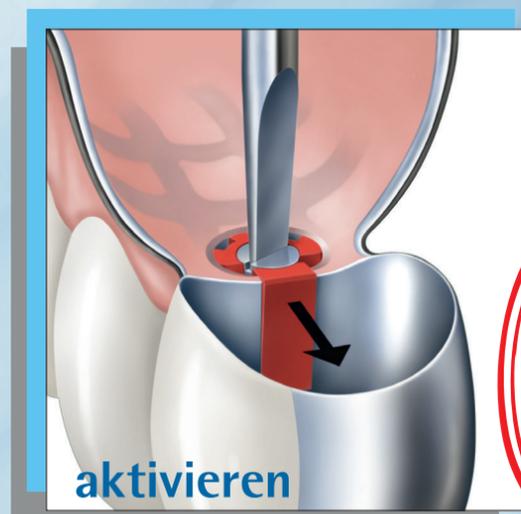
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSSETS 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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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.



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

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.

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.

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

kontakt

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

ANZEIGE

Digitale Dentale Technologien

29./30. April 2022
Hagen – Stadthalle

Mehr Infos unter:
www.ddt-info.de



Jetzt
anmelden!

www.ddt-info.de

Zukunftsorientierte Zusammenarbeit

Amann Girrbach erweitert digitalen Workflow.



Mit der Ceramill Direct Restoration Solution (DRS) erweitert Amann Girrbach 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 Girrbach 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 Girrbach AG
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach, Österreich
Tel.: +43 5523 62333-2381
www.amanngirrbach.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 Polymerisationschumpf sagt der Hersteller von optiprint zero. Was sagen Sie?

Die einzelnen Nachkommastellen habe ich nicht nachgemessen. Aber es stimmt; die Polymerisationschumpfung 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 brown and white fur, and its whiskers are prominent. The background is a solid blue color.

„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