

ANZEIGE

Laserlicht löst Kronen, Veneers und Brackets

Universitätsklinikum Ulm entwickelt Methode zur Entfernung von zahnärztlichen Versorgungen aus Keramik.

In einem Verbundprojekt haben die Klinik für Zahnärztliche Prothetik (Ärztlicher Direktor: Prof. Dr. R. G. Luthardt)

des Universitätsklinikums Ulm (UKU) und das Institut für Lasertechnologien in der Medizin und Messtechnik

umwandlungsprozesse führen dann zur zerstörungsfreien und schonenden Ablösung des Brackets oder der



ZT Kurz notiert

Gültigkeit EU-Impfzertifikat

Ab dem 1. Februar verkürzt sich die Gültigkeit der EU-Impfzertifikate auf neun Monate, sofern man nicht geboostert ist.

Mehr Vergütung für Auszubildende

Seit Januar 2022 müssen Ausbildungsbetriebe ihren Lehrlingen zum Ausbildungsbeginn mindestens 585 Euro pro Monat zahlen.

(ILM) an der Universität Ulm eine lasergestützte Technologie zur zerstörungsfreien Entfernung kieferorthopädischer Brackets und zahnärztlicher Restaurationen entwickelt. „Bei der Entfernung von Brackets sind Beschädigungen der Zahnoberfläche oder Bracket-Frakturen möglich. Nach der konventionellen Entfernung von Kronen oder Veneers mit rotierenden Schleifkörpern können diese zudem nicht wiederverwendet werden“, weiß Dr. Katharina Kuhn, Projektleiterin und Oberärztin in der Klinik für Zahnärztliche Prothetik. Für dieses Problem hat ein interdisziplinäres Team von Uniklinik und Universität die lasergestützte ReversFix-Technologie entwickelt. „Laserlicht durchdringt dabei das keramische Bracket oder die keramische Restauration und interagiert mit dem zahnärztlichen Zement“, erklärt Dr. Kuhn. „Energie-

Restauration.“ Die Methode wurde bereits in einem Studienzeitraum von 2019 bis 2021 mit insgesamt 60 Probanden getestet. In diesem Zusammenhang entstand auch ein Videobeitrag, der die Ablösung eines Veneers mit der ReversFix-Technologie an einem Probanden zeigt. Dieser Videobeitrag wurde im Dezember nach Abschluss der Studie im Rahmen des Symposiums 2021 der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. mit dem 3. Platz des AG-Keramik Videopreises 2021 ausgezeichnet. „Wir freuen uns sehr, dass unsere Laser-Methode in der klinischen Anwendung überzeugt und durch diese Technologie ein echter Benefit für Patienten zur schonenden Entfernung ihrer keramischen Versorgungen entsteht“, sagt Dr. Blender.

Quelle: Universitätsklinikum Ulm

Studie widerlegt

Schutzmasken führen nicht zu körperlicher Überanstrengung.

Eine Forschungsgruppe um Privatdozent Dr. Benjamin Steinhilber des Instituts für Arbeitsmedizin, Sozialmedizin und Versorgungsforschung am Tübinger Universitätsklinikum hat untersucht, welche Auswirkungen das Tragen von Masken auf die körperliche Leistungsfähigkeit hat. Bislang fehlt es an Studien, in denen das Maskentragen im Rahmen der Infektionsprävention von SARS-CoV-2 auf die körperliche Beanspruchung untersucht wurde, um Empfehlungen ableiten zu können. In der Tübinger Studie untersuchten die Wissenschaftler an vier Tagen insgesamt 39 Probanden mit unterschiedlichem Fitnesslevel bei körperlicher Aktivität unter Verwendung verschiedener Arten von Masken. Das Ergebnis: Ob und gleich welche Maske bei der körperlichen Tätigkeit getragen wurde, es gibt keine physiologischen oder Leistungsparameter, die sich verändern. „Die Studienergebnisse legen nahe, dass das Tragen der Schutzmasken nicht zu körperlicher Überbeanspruchung führt“, so

ANZEIGE

Steinhilber. Der einzige Unterschied liegt in der subjektiven Wahrnehmung. Die Atemanstrengung sei höher, so die Teilnehmenden der Untersuchung. In einer Folgestudie werden nun die physiologischen Parameter unter 130-minütigen Tätigkeitssimulationen mit FFP2-Maske, medizinischem Mundschutz und ohne Maske untersucht. Die Ergebnisse werden in den nächsten Monaten erwartet.

Quelle: Universitätsklinikum Tübingen

ANZEIGE

Si-tec Cera Cem wurde als selbsthärtender Spezialkleber für zuverlässige Verklebungen von Zirkon, Keramik und Titan entwickelt. In Kombination mit dem **Cera Primer** profitieren Sie von deutlich stärker belastbaren Klebeverbindungen und einer hochgradigen Biokompatibilität.

Setzen Sie mit Si-tec auf ein qualitativ hochwertiges und sicheres Verbund-System!



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



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

Profitiert die Zahntechnik von 12 Euro Mindestlohn?

Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. fragt nach Gehaltssituation und Arbeitsbedingungen.

Wenn der Mindestlohn in Deutschland auf 12 Euro erhöht wird, werden auch angestellte Zahntechniker davon profitieren. Zu diesem Schluss kam eine WSI-Studie, die im vergangenen Jahr die 50 Berufe auflistete, in denen mit einer besonders hohen Wahrscheinlichkeit Löhne unter 12 Euro gezahlt werden. Der Verband medizinischer Fachberufe e.V., der neben Medizinischen, Tiermedizinischen, Zahnmedizinischen Fachangestellten auch angestellte Zahntechniker vertritt, hat aus diesem Grund eine Online-Umfrage gestartet, die am 16. Februar endete. Neben Angaben zum Gehalt werden auch Fragen zur Wertschätzung und zu Ausstiegsgedanken aus dem Beruf gestellt. Die Ergebnisse der Online-Umfrage werden in einer der kommenden Ausgaben der ZT Zahntechnik Zeitung nachzulesen sein.

Quelle: VMF

Zahntechnik-Auszubildende im Jugendbeirat

Theresa Kalter gestaltet bundesweite Handwerkskampagne mit.

Zum Austausch über die Imagekampagne des Handwerks trafen sich letzten November in Berlin Auszubildende aus ganz Deutschland. Sie bilden den Jugendbeirat des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks. Theresa Kalter, Auszubildende Zahntechnikerin im zweiten Lehrjahr im Dental-Labor Volkmer aus Rheine, vertritt in diesem Jahr das Handwerk im Kammerbezirk Münster.



Die 20-Jährige schätzt den Mitwirkungsprozess aus junger Perspektive: „Besonders wichtig ist uns der Blick nach vorn. Durch die Kampagne sollen junge Menschen Lust auf eine Branche bekommen, die starke Zukunftsaussichten hat und auch Themen wie Klimaschutz vorantreibt. Mit unserer Berufserfahrung aus dem Handwerk können wir der Politik wertvolle Anregungen geben, die diese am Ende umsetzt.“

Handwerk steckt in jedem von uns

Ihre Leidenschaft für den Beruf gibt Kalter bereits als Ausbildungsbotschafterin an Schüler weiter: „Ich bin Handwerkerin, weil mich die Herausforderung begeistert. Am Ende des Tages steht ein fertiges Produkt, das bleibt. Handwerk steckt in jedem von uns. Bei der Vielzahl an Ausbildungsmöglichkeiten ist für alle etwas dabei.“

Der Jugendbeirat setzt sich mit der Gestaltung und den Inhalten der bundesweiten Imagekampagne des Handwerks auseinander. Die Perspektive der jungen Mitglieder wird genutzt, um die Kampagne zielgruppengerecht zu gestalten. Mit den Kampagnenaktionen will das Handwerk Jugendliche für seine Berufe begeistern und für eine Ausbildung gewinnen.

Quelle: HWK Münster

Trauer um Pionier der Dentalbranche

VITA Zahnfabrik nimmt Abschied von Henry R. J. Rauter.



Henry R. J. Rauter

* 18. Juni 1945 † 8. Januar 2022

Die VITA Zahnfabrik trauert um ihren geschäftsführenden Gesellschafter Henry Rauter, der am 8. Januar 2022 im Alter von 76 Jahren im Kreis seiner Familie verstarb. Henry Rauter führte und prägte die VITA Zahnfabrik über 40 Jahre lang mit großer Leidenschaft, Pioniergeist und unternehmerischer Weitsicht. Nach Abschluss seines Jurastudiums trat Henry Rauter im Jahr 1973 in dritter Generation in das Familienunternehmen mit Sitz in Bad Säckingen ein. Erfolgreich baute er die VITA zu einem führenden Unternehmen der Dentalbranche aus und setzte sich für den Fortschritt in der Zahnheilkunde ein. Immer bessere Lösungen für perfekte Prothetik zu entwickeln – sowohl in funktioneller als auch ästhetischer Hinsicht – sah er als seine persönliche Lebensaufgabe.

Er war sich sicher, dass man die besten Lösungen nur gemeinsam entwickeln kann. Die Nähe zu Anwendern und deren Bedürfnissen sowie der Austausch mit Experten standen daher für ihn stets im Mittelpunkt.

Ein Vorbild in jeglicher Hinsicht

Dank seines fortschrittlichen Denkens und seiner Überzeugung, mit nachhaltiger Anwenderorientierung den Fortschritt voranzutreiben, beschritt Henry Rauter mit der VITA innovative Wege und setzte neue Maßstäbe. Insbesondere die Farbkompetenz lag ihm am Herzen. So hob er die Bestimmung der Zahnfarbe sowie deren Reproduktion mit Einführung des VITA SYSTEM 3D-MASTER auf ein neues Niveau. Unter seiner Führung wurde die Vorreiterrolle für ästhetischen Zahn-

ersatz mit Prothesenzähnen weiter ausgebaut, die Expertise im Bereich der Verblendkeramik erweitert und das weltweit erste CAD/CAM-Material auf den Markt gebracht.

Henry Rauter hat durch sein unternehmerisches Wirken und seine Gestaltungskraft die Dentalbranche maßgeblich mitentwickelt und internationale Anerkennung erfahren. Nicht nur in der Dentalbranche genoss er höchstes Ansehen, auch seine über 600 Mitarbeiter haben ihn sehr geschätzt. Mit seinem Wissen und Können, seinen Werten und seiner Loyalität war er in jeglicher Hinsicht ein Vorbild. Henry Rauter und sein Lebenswerk bleiben unvergessen.

Quelle: VITA

Bewerben oder nicht bewerben

Mitarbeiterbewertungen als Prüfsiegel für Arbeitgeber.

Immer mehr Bewerber vergleichen während ihrer Jobsuche werbliche Aussagen von Arbeitgebern beispielsweise auf deren Karrierewebsites mit Einträgen auf Bewertungsplattformen wie kununu. Dabei werden regelmäßig Unstimmigkeiten in der Arbeitgeberkommunikation gefunden. Das ist ein Ergebnis einer aktuellen wissenschaftlichen Studie eines interuniversitären Forschungsteams, für die 1.647 Bewerber befragt wurden. Demnach nutzen derzeit 73,6% der Kandidaten Arbeitgeberbewertungsplattformen. Von diesen geben mehr als ein Viertel (28,4%) an, dass ihnen immer oder oft eine Diskrepanz zwischen Arbeitgeberkommunikation und Mitarbeiterbewertungen auffällt, wenn sie sich auf Jobsuche begeben. Weitere 39,4% registrieren dies zumindest gelegentlich. Die Folgen für die ausschreibenden Arbeit-

geber sind brisant. Denn mehr als die Hälfte dieser Kandidaten (54,0%) bewerben sich in einem solchen Fall nicht mehr, 26,7% sogar nie mehr bei dem jeweiligen Unternehmen.

Bewertungsportale und Karrierewebsite sind meist genutzte Bewerberquellen

Insgesamt, so die wissenschaftliche Analyse, haben sich Arbeitgeberbewertungsportale zu festen Größen in der Jobsuche entwickelt. Nur die Karrierewebsite des Arbeitgebers wird noch öfter herangezogen. „Auch an diesen Nutzungszahlen sehen wir, wie naheliegend es ist, dass die beiden an den häufigsten genutzten Informationsquellen in der Jobsuche miteinander verglichen werden. Für Unternehmen wiederum erhöht das den Druck, authentisch in Richtung Kandidaten zu kom-

munizieren“, so Markus Latzke von der IMC Fachhochschule Krems. Dabei sind die Ansprüche an die Arbeitgeber hoch. Denn auf die im Internet übliche Bewertungsskala von 5 Sternen verzichten die Bewerber im Schnitt ab einem Score von 2,5 auf eine Bewertung beim jeweiligen Unternehmen. Dazu passt: 86,9% der kununu-Nutzer schauen sich immer den Gesamtscore eines Arbeitgebers an. Aber auch Erfahrungsberichte aus dem Bewerbungsprozess stehen hoch im Kurs auf den Bewertungsportalen. Mehr als die Hälfte der Nutzer schauen sich immer oder oft an, wie Arbeitgeber diesen aus Sicht der Bewerber managen – weitere 30,4% gelegentlich. „Wir sehen: Bewertungsportale sind zum Ort der Wahrheit für Kandidaten geworden, und zwar über die gesamte Prozesskette einer Bewerbung und Einstellung – begonnen bei der Arbeitgeberrecherche über das Vorstellungsgespräch bis hin zur Entscheidung, ob ein Arbeitsvertrag unterschrieben wird“, so Professor Wolfgang Mayrhofer von der Wirtschaftsuniversität Wien zu den Ergebnissen der Studie.



© SewCream/Shutterstock.com

Quelle: Trendence Institut GmbH



NEU



Innovationen für die konventionelle Zahntechnik

vivatemp[®]
The first choice for splints and interims

Das neue innovative Pulver-Flüssig-System!

Das neue Pulver-Flüssig-System **vivatemp**[®] ist universell geeignet für die Herstellung von flexiblen und bruchsicheren Schienen jeder Art sowie kleinen 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



Monolithische digitale Prothesen in überzeugender Materialqualität



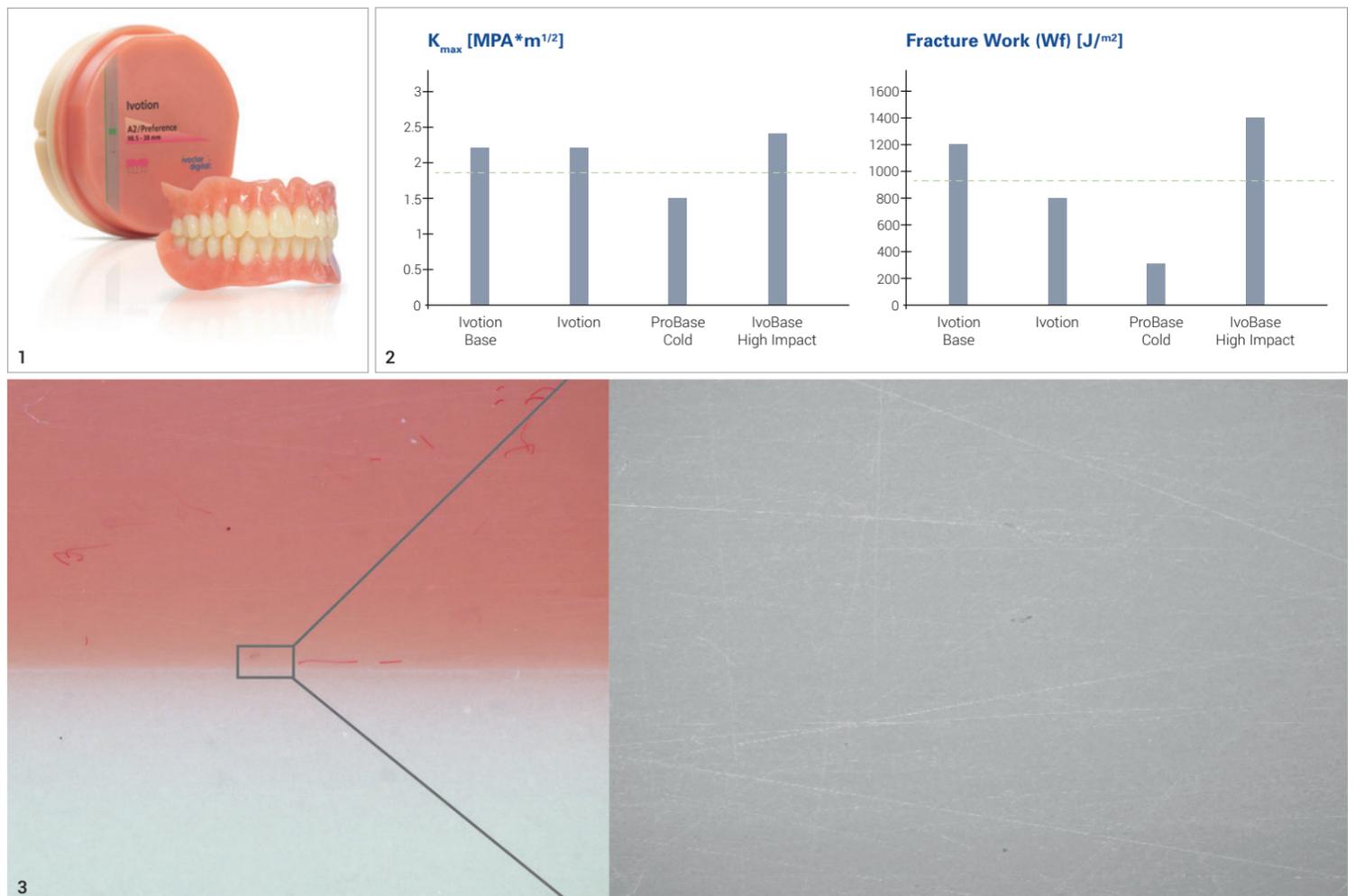
Ein Beitrag von Roger Frei.

Eine einzige Scheibe, bestehend aus Zahn- und Prothesenbasismaterial, aus der eine fertige Prothese in einem ununterbrochenen Fräsvorgang gefertigt wird, das ist Ivotion. Roger Frei ist Research Associate im Bereich Forschung und Entwicklung der Ivoclar Vivadent AG und klärt in diesem Beitrag einige Fragen in Bezug auf die fertige Prothese: „Wie ist das möglich?“ Und: „Funktioniert das überhaupt?“ Und überhaupt: „Ist die Prothese dann ‚stark‘ genug?“

Abb. 1: Ivotion – Zahn- und Gingivamaterial in einer monolithischen Scheibe, geeignet für permanente Totalprothesen. **Abb. 2:** Bruchzähigkeitsmerkmale K_{max} und Wf in Anlehnung an ISO 20795-1:2013, interne Messung. Dargestellt sind Beispielwerte. Die grüne Linie stellt die Mindestanforderungen ($K_{max} \geq 1,9 \text{ MPa} \cdot \text{m}^{1/2}$, $Wf \geq 900 \text{ J/m}^2$) für High Impact Prothesenmaterialien nach Norm dar. Die Diagramme vergleichen die Bruchzähigkeitswerte von Ivotion im Vergleich mit konventionellen und digitalen Produkten zur Fertigung von Prothesenbasen von Ivoclar Vivadent.

Abb. 3: Die abgebildete REM-Aufnahme (bei 150-facher Vergrößerung) zeigt den homogenen Übergang zwischen Zahn- und Gingivamaterial, welcher Ivotion zum monolithischen Material macht.

Tab. 1: Darstellung der Messwerte in Anlehnung an die jeweiligen Normen ISO 10477:2018 (Zahnmaterial) und ISO 20795-1:2013 (Gingivamaterial). Die Ergebnisse belegen die Erfüllung der Anforderungen für die Versorgung mit permanentem Zahnersatz.



Eine Scheibe, zwei Materialien

Im Laufe der Zeit und als Ergebnis zahlreicher Untersuchungen haben sich das Prothesenbasismaterial sowie der Verbund von Prothesenbasis und Zähnen (Zahnverlust) als die beiden größten „Schwachstellen“ von herausnehmbaren Prothesen verifiziert. Die Studie von Dörner et al. (2010)¹ belegt zum Beispiel, dass herausnehmbare Prothesen

zwar grundsätzlich eine sehr lange Lebensdauer (im Schnitt 15,8 Jahre im Unterkiefer und 19,4 Jahre im Oberkiefer) haben, in einem Betrachtungszeitraum von 1984 bis 2009 kam es aber dabei bei 5,8 Prozent der Patienten zum Bruch der Prothesenbasis und bei 5,8 Prozent (zwei Prothesen) bzw. 10,9 Prozent (eine Prothese) sogar zu einem „Zahnverlust“.

Ein hochqualitatives Prothesenbasismaterial und ein guter Ver-

bund zum Zahnmaterial sind also von entscheidender Bedeutung. Für beide Problemstellungen bietet Ivotion eine sehr gute Lösung – und das in einem kombinierten Materialansatz und in nur einem einzigen Fräsvorgang.

Die Materialqualität

Die beiden für Ivotion in der intensiven Forschung entwickelten Zahn- und Gingivamaterialien bauen auf

den Zusammensetzungen von etablierten und klinisch bewährten Produkten auf. Sie gewährleisten damit die Verwendung für permanente Versorgungen in der Totalprothetik.

So erfüllen das Zahn- und Gingivamaterial neben den ohnehin sehr hohen und anspruchsvollen internen Qualitätskriterien der Ivoclar Vivadent AG auch die Anforderungen von Normen ähnlicher Produkte.

Die Materialprüfungen fanden dazu in Anlehnung an EN ISO 10477:2018 (Zahnmaterial) und EN ISO 20795-1:2013 (Gingivamaterial) statt.²

Hervorzuheben ist die optimierte Bruchresistenz des Gingivakunststoffs. Dies bedeutet eine erhöhte Beständigkeit gegenüber Rissinitiationen (K_{max}) und eine stärkere Widerstandsfähigkeit (Wf) bei auftretenden Defekten (Abb. 2). Das Risiko von Frakturen und damit verbundenen Reparaturen wird dadurch reduziert.

Der Verbund

Was die Prothese so einzigartig macht: Der Verbund zwischen Zahn- und Gingivamaterial findet ohne

Tab. 1

	Einheit	Anforderung gemäß ISO	Interne Anforderung	Gingiva	Zahn
Restmonomer (MMA)	%	≤ 2,2	–	1,6	–
Restmonomer (MMA)	%	Keine Normanforderung	≤ 1,0	–	0,8
Biegefestigkeit	MPa	≥ 65	–	78	–
Biegefestigkeit	MPa	≥ 80	–	–	127
Biegemodul	MPa	≥ 2.000	–	2.400	–
Biegemodul	MPa	≥ 2.000	–	–	2.807
Wasseraufnahme	µg/mm ³	Gingiva	≤ 32	–	–
		Zahn	≤ 40	–	23
Wasserlöslichkeit	µg/mm ³	Gingiva	≤ 1,6	–	–
		Zahn	≤ 7,5	–	0,3



Verwendung einer haftvermittelnden dritten Komponente statt. Die beiden Materialien werden in einem Prozessschritt zusammen polymerisiert, vergleichbar mit der Herstellung von mehrschichtigen Konfektionszähnen für die abnehmbare Prothetik. Es ist daher von einem direkten chemischen Verbund zu sprechen. Die Ivotion Scheibe kann somit als monolithisches Material bezeichnet werden. Der Materialübergang verläuft über die ganze Shell-Geometrie hinweg präzise und ist positionsgetreu ausgeprägt (Abb. 3). Dies stellt ein entscheidendes Attribut für die Ästhetik der daraus gefrästen Prothesen dar.

Scherverbundfestigkeit nach ISO 10477:2018

Die Scherverbundfestigkeit (auch Scherfestigkeitsprüfung genannt) ist eine Methode, die sehr etabliert ist und insbesondere für den Nachweis von Verbund bei Kronen- und Brückenmaterialien sowie Zahn- und Prothesenkunststoffen mit Charakterisierungsmaterialien angewendet wird. So war sie auch zentraler Bestandteil bei der Entwicklung des gesamten Ivotion Denture Systems.

Die Methodik

Bei diesem Test wird nach Norm auf ein 5 x 10 x 15 mm großes Basisplättchen zylinderförmig Ø5 x 6 mm Material aufgebracht und polymerisiert. Der aufpolymerisierte Zylinder wird anschließend in einer normierten Vorrichtung bis zum Bruch belastet. Aus der zum Bruch benötigten Kraft und dem Querschnitt des Zylinders wird danach die Verbundfestigkeit (Scherhaftfestigkeit in MPa) errechnet. Ergänzend wird das Bruchbild bewertet und in kohäsive und adhäsive Brüche unterteilt. Die Prüfung kann bei Ivotion nur in Anlehnung an die ISO erfolgen, da die Prüfkörper direkt aus dem Fräsrohling gewonnen werden (Abb. 4). Die Norm ist erfüllt, wenn mindestens ein Scherverbundfestigkeitswert von 5 MPa erreicht wird. Zusätzliche interne Anforderung ist die

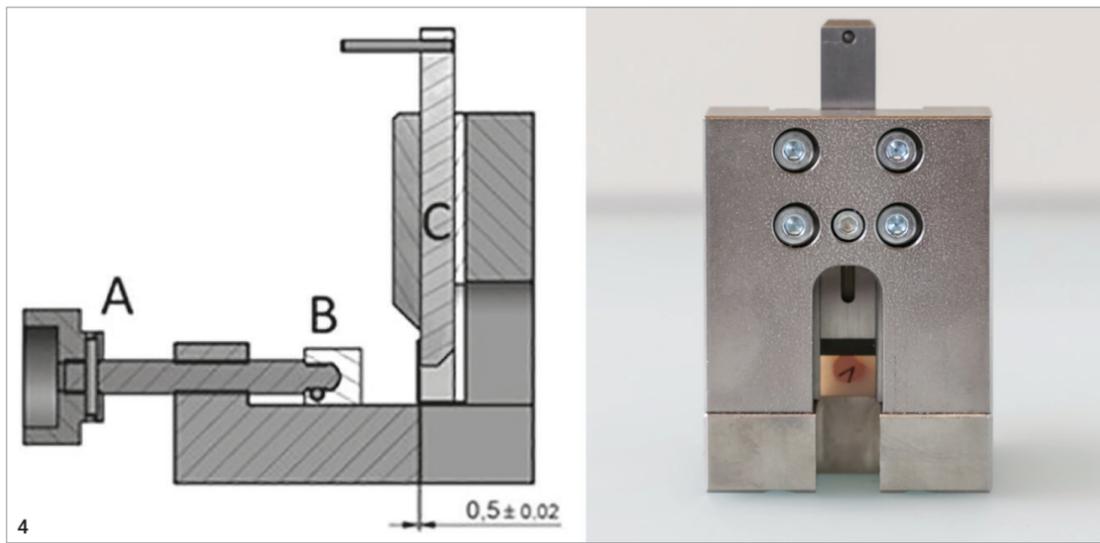
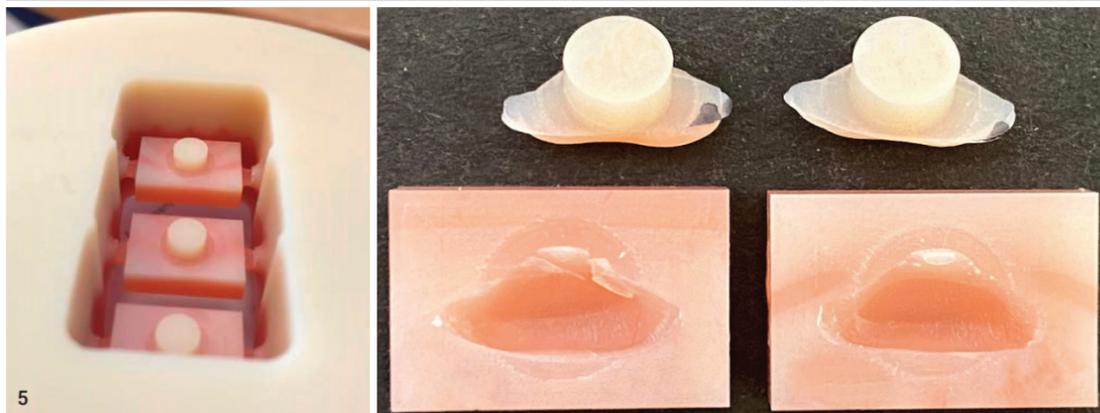


Abb. 4: Aufbau der Scherverbundfestigkeitsprüfung. Die Abbildung zeigt das nach den Vorgaben der Norm gestaltete Prüfmittel, bei welchem der Prüfkörper mit der Schraube (A) und der Positionierhilfe (B) fixiert wird. Der mit einem genauen Abstand zum Prüfkörper versehene Schieber (C) schert bei zunehmender Belastung den zylindrischen Teil des Prüfkörpers ab, wobei verschiedene Arten von Brüchen auftreten können. **Abb. 5:** Abbildung der Prüfkörper für die Scherverbundfestigkeit. Links: Gefräste Prüfkörper noch in einer Ivotion Scheibe; Rechts: exemplarische Prüfkörper nach erfolgter Prüfung mit kohäsivem Bruchbild. **Abb. 6:** Scherverbundfestigkeitswert von Ivotion in Anlehnung an ISO 10477:2018, interne Messung. Dargestellt sind Beispielwerte. Die grüne Linie stellt die Mindestanforderungen (≥ 5 MPa) nach Norm dar.



Erreichung eines kohäsiven Bruchbildes, dies bedeutet, dass nicht die Verbundfläche, sondern das Material ausbricht (Abb. 5). Hohe Messwerte und vollständig kohäsive Brüche belegen einen starken Materialverbund. Die Messwerte von Ivotion erreichen im Durchschnitt über 30 MPa und weisen dabei ausschließlich kohäsive Bruchbilder auf. Die Anforderungen an den Materialverbund werden somit deutlich erfüllt (Abb. 6).

Fazit

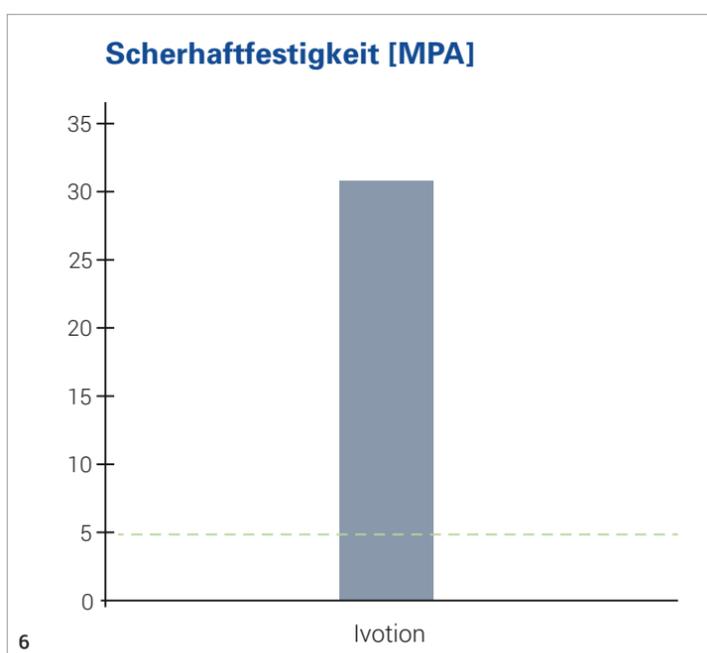
Ivotion von Ivoclar Vivadent kombiniert auf intelligente Weise hochwertiges und bewährtes Zahn- und Prothesenbasismaterial. In der monolithischen Scheibe befindet sich die einzigartige Shell Geometry, eine auf realen Prothesendaten basierende dreidimensionale Zahn- und Zahnbogengeometrie, die den Übergang zwischen Zahn- und Pro-

thesenbasismaterial definiert. Mit dem Full Denture Modul im 3Shape Dental System lassen sich Prothesen patientenspezifisch individualisieren. Das Verkleben der Zähne mit der Prothesenbasis entfällt mit dem Einsatz von Ivotion und reduziert so potenzielle Problemstellen. Ebenso überzeugt das PMMA-Material durch seine optimierte Bruchresistenz. Getreu dem Motto: „Design.

Mill. Finish.“ werden die Totalprothesen in einem schnellen, ununterbrochenen Fräsvorgang in einer PrograMill-Fräsmaschine gefertigt und müssen nur noch poliert werden. Ivotion ist der Schlüssel zu beeindruckender Effizienz: patientenindividuelle, monolithische Totalprothesen in einem nahtlosen Workflow mit weniger manuellen Arbeitsschritten.

kontakt

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr.-Adolf-Schneider-Straße 2
73479 Ellwangen
Tel.: +49 7961 889-0
info@ivoclarvivadent.de



ANZEIGE

ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein **#insiderwissen**

Mit dem neuen Newsletter Zahntechnik coming soon ...

ZWP ONLINE
ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

NEWSLETTER Zahntechnik

#dentalnews #insiderwissen #ZT

CMD-Therapie: schmerzfrei dank Funktionsschiene

© custom scene - stock.adobe.de

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

Kolumne
Digitaler Vertrieb für Dentallabore

Thorsten Huhn
handlungsschärfer



Da sein, wo Ihre Kunden sind

Die effektivste Form der Gewinnung neuer Zahnärzte ist das persönliche Zusammentreffen. Im persönlichen Gespräch lernt man sich kennen, ermittelt konkrete Bedarfe, präsentiert seine Leistungen abgestimmt auf die Bedarfe und schließt das Geschäft ab.

Die effizienteste Form der Kundenansprache ist der direkte persönliche Vertrieb nicht. Er ist zeitaufwendig (zu einem persönlichen Gespräch mit dem Zahnarzt muss es ja erst einmal kommen) und adressatenbegrenzt (persönliche Praxisbesuche sind in der Anzahl pro Zeiteinheit limitiert). Wie gut, dass man Effektivität und Effizienz trotzdem unter einen Hut bringen kann, indem Vertriebskanäle gemischt werden. Die Gewinnung eines neuen Zahnarztes wird ohne persönliches Wirken des Labors nicht funktionieren, die Ansprache einer Zahnarztpraxis kann hingegen auf anderen Wegen erreicht werden. Welche Wege damit gemeint sind, hängt schlicht davon ab, wo Ihre Kunden zu finden sind.

Soziale Netzwerke auswählen

Natürlich spielen die sozialen Medien bei der Ansprache potenzieller Kunden eine Rolle. Auf Ihr Labor aufmerksam zu machen und Interesse zu erzeugen, ist über die Plattformen im Netz auf jeden Fall möglich und als Vertriebskanal nicht wegzudenken. Es geht also nicht um die Frage, ob die sozialen Medien bespielt werden müssen, sondern welche Auswahl zu treffen ist. Kein mir bekanntes Labor kann alle verfügbaren sozialen Medien gleichermaßen mit regelmäßigen Inhalten bedienen, sodass der Fokus auf einer, zwei oder drei Plattformen liegen sollte. Die Auswahl wird durch die Erreichbarkeit potenzieller Kunden bestimmt. Grundsätzlich erlauben Facebook & Co. einfache Suchen nach der Wunschklientel, gezielte Suchen sind i.d.R. erst mit der Nutzung eines Bezahlservices möglich. Daher gilt: einfach ausprobieren. Bedenken Sie bitte, dass nicht die Anzahl der Follower oder die Anzahl der Likes über den Erfolg entscheiden, sondern die daraus generierten Folgeaktivitäten. Gelingt es Ihnen, dass der Leser eines Instagram-Posts auf Ihre Website kommt und dort einen Gesprächstermin mit Ihnen vereinbart?

Soziale Netzwerke bespielen

Für ein Dentallabor sind Facebook & Co. Wegbereiter zum persönlichen Kontakt. Erst im persönlichen Zusammentreffen kann der Verkauf von Zahnersatz an einen Zahnarzt besiegelt werden. Soziale Medien sind ein Vertriebskanal für Labore, aber eben ein wichtiger und einer, der erwartet wird. Probieren Sie aus, welches Medium für Sie am besten funktioniert. Prüfen Sie, wo Ihre Wunschkunden zu finden sind. Bieten Sie Inhalte an, die einen Nutzen für Ihre potenziellen Kunden bieten. Achten Sie darauf, dass Ihr Netzwerkprofil etwas hermacht. Und denken Sie an die Frequenz Ihrer Posts. Machen Sie sich einen Redaktionsplan für ein ganzes Jahr und legen Sie die Themen fest. Dann klappt das auch mit der gewünschten Frequenz.

Noch ein Tipp zum Schluss: Soziale Medien sind ein Kanal, um Kunden anzusprechen. Genauso ist der direkte persönliche Vertrieb ein Vertriebskanal. Nutzen Sie aber auch die anderen Kanäle, wie die Ansprache per Telefon oder die Versendung von persönlichen Briefen. Letzteres ist wieder stark im Kommen. Die immer wieder neue Kombination der Vertriebskanäle macht den Unterschied.

kontakt

Thorsten Huhn – handlungsschärfer
Liegnitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



Unternehmensübergabe und -übernahme erfolgreich gestalten

Ein Beitrag von Klaus Doll

In der Übernahmephase eines Unternehmens müssen dessen bisheriger und künftiger Inhaber gemeinsam viele Entscheidungen treffen, obwohl sie teils unterschiedliche Interessen haben. Deshalb sind Konflikte in ihr „normal“.



In der Übergabephase von Unternehmen platzen oft viele Träume – sowohl beim bisherigen Unternehmensinhaber und -führer als auch bei der Person, die den Betrieb sowie das Zepter von ihm übernimmt. Die Ursache hierfür ist inzwischen eher selten, dass der bisherige Inhaber sich zu spät mit dem Thema Nachfolgeregelung befasst hat. Denn in den letzten Jahren wuchs in Unternehmerkreisen die Erkenntnis: Dieser Schritt muss von langer Hand geplant sein – speziell dann, wenn der Nachfolger nicht der eigene Sohn oder die eigene Tochter, sondern ein „Fremder“ ist und der Betrieb nicht „verschenkt“, sondern zu einem angemessenen Preis verkauft werden soll.

Deshalb befassen sich viele Unternehmer bereits, wenn die ersten grauen Haare ihre Schläfen zieren, mit den Fragen: Was passiert mit meinem Betrieb, wenn ich in absehbarer Zeit ausscheiden möchte, und wer könnte dann mein Nachfolger sein?

Dies gilt insbesondere für die Inhaber von Unternehmen, die stark auch von der Vertrauensbeziehung zu ihrer Stammklientel leben; das ist bei vielen Industriezulieferern und -dienstleistern der Fall. Denn sie können ihren Kunden nicht heute sagen, dass diese morgen einen neuen zentralen Ansprechpartner haben. Der Nachfolger muss vielmehr in einem längeren Prozess zunächst mit dem Geschäft des Unternehmens und den Besonderheiten seiner Klientel vertraut gemacht sowie bei den Kunden eingeführt werden. Sonst ist die Gefahr groß, dass just das verloren geht, was weitgehend den Wert des Unternehmens ausmacht: die gewachsenen Beziehungen zu den Kunden.

Unterschiedliche Perspektiven bewirken Konflikte

Deshalb ist es bei besagten Unternehmen meist nötig, dass dessen bisheriger und künftiger Inhaber, nachdem die Unternehmensübergabe vertraglich geregelt wurde, noch einige Zeit zusammenarbeiten und das Unternehmen gemeinsam führen. Diese Übergabephase ist für alle Beteiligten keine leichte Zeit. Denn in ihr prallen außer zwei Generationen meist auch zwei unterschiedliche Perspektiven aufeinander. Der scheidende Inhaber denkt primär daran, wie der Übergabeprozess – also die nächsten zwei, drei Jahre – gestaltet wird; für den künftigen (alleinigen) Inhaber hingegen stehen Fragen zentral, wie: Wohin soll das Unternehmen sich mittel- und langfristig entwickeln und was ist nötig, damit das Unternehmen auch nach dem Ausscheiden des bisherigen Inhabers erfolgreich ist (und ich die aus dem Unternehmenskauf resultierenden finanziellen Verpflichtungen erfüllen kann)?

Aus diesen unterschiedlichen Sichtweisen resultieren auch unterschiedliche Prioritätensetzungen

im Arbeitsalltag, was nicht selten zu Konflikten führt.

Hinzu kommt: Alle Beteiligten müssen, wenn der Übergabeprozess eingeläutet wird, sich und ihre Rolle neu definieren. Der bisherige Inhaber, der es gewohnt ist, allein zu entscheiden, muss zum Beispiel den neuen Mitinhaber und künftigen alleinigen Inhaber fortan in seine Entscheidungsprozesse integrieren und ihm sukzessiv die alleinige Entscheidungsbefugnis übertragen.

Konflikte verursachen oft emotionale Wunden

Dies fällt vielen gestandenen Unternehmern schwer. Denn sie sind mit dem Unternehmen, das sie oft über Jahrzehnte aufgebaut haben, emotional verbunden. Außerdem haben sie ihren eigenen, erfahrungsbasierten Stil entwickelt, Herausforderungen anzugehen. Zudem haben sie meist eine dezidierte Meinung darüber, was beim Führen des Unternehmens, beim Umgang mit seinen Kunden usw. zu beachten ist. Der künftige Inhaber hingegen ist in ihren Augen oft noch ein unternehmerisches Greenhorn, das das Unternehmen, seinen Markt und seine Klientel noch nicht kennt, sich noch in die Unternehmerrolle einfinden und noch lernen muss, was geht und nicht geht.

Diese Grundeinstellung prägt oft unbewusst ihre Kommunikation mit dem künftigen Inhaber. Dies führt unweigerlich zu Konflikten – speziell dann, wenn der bisherige Inhaber, real oder in der Wahrnehmung des künftigen „Chefs“, sich entsprechend auch gegenüber Mitarbeitern und Kunden äußert und so dessen Autorität untergräbt. Schlei-

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

ESG



chen sich solche Kommunikationsmuster in den Umgang der Beteiligten ein, ist der Übergabeprozess meist nicht mehr zu steuern. Eine häufige Konsequenz: Die geplante Übergabe scheitert entweder ganz oder im Verlauf des Prozesses wird ein großer Teil des Unternehmenswerts vernichtet.

Neutraler Berater als Moderator und Wegbegleiter

Deshalb empfiehlt es sich, in diesen Prozess einen neutralen Berater zu integrieren, der den Übergabe-

prozess begleitet und mit den Beteiligten die verschiedenen Aspekte bearbeitet, die mit jedem Nachfolgeprozess verbunden sind – hierzu zählen:

- **Psychologische Aspekte** – zum Beispiel: Welche Erwartungen habe ich als neuer bzw. scheidender Inhaber und Unternehmensführer an das Verhalten des jeweils anderen? Was ist mir als Person im Übergabeprozess wichtig?
- **Unternehmerische Aspekte** – zum Beispiel: Inwieweit ändert sich durch die (geplante) Übergabe die Kultur des Unternehmens, seine Marktposition? Was ist von meiner Warte aus als neuer bzw. scheidender Inhaber für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe wichtig?
- **Kommunikative Aspekte** – zum Beispiel: Wie kommunizieren wir als neuer sowie scheidender Inhaber im Übergabeprozess miteinander? Wie treffen wir Entscheidungen und kommunizieren sie? Wie und wann informieren wir die Führungskräfte, Mitarbeiter, Kunden und sonstigen Stakeholder über die geplante Übergabe?

Über viele der genannten Fragen wird in geplanten Übergabeprozessen keine explizite Verständigung erzielt. Die Beteiligten wursteln vielmehr – auch weil die Übergabe für sie Neuland ist – gemäß der Devise „Es wird schon klappen“ vor sich hin, bis auf beiden Seiten bereits emotionale Wunden entstanden sind, die ein zielorientiertes Zusammenarbeiten erschweren. Erst, wenn die Situation sich schon krisenhaft zugespitzt hat, suchen sie oft eine externe Unterstützung mit der Intention, den Übergabeprozess wieder in ein ruhiges Fahrwasser zu führen.

Den Prozess in ein ruhiges Fahrwasser führen

Eine solche Beratung gliedert sich meist in vier Phasen.

1. **Analysephase:** Der Berater interviewt in Vieraugengesprächen alle Beteiligten. Er ermittelt deren offene und verdeckte Wünsche sowie Befürchtungen. Er klärt den Konfliktstatus und bereitet die Beteiligten auf die Klärung vor – zum Beispiel, indem er bei ihnen einen Perspektivenwechsel bewirkt. In extrem zugespitzten Situationen kann ein Ergebnis der Analyse auch die Einschätzung sein: Eine erfolgreiche Unternehmensübergabe ist nicht mehr möglich. Dann bereitet der Berater die Beteiligten auf ein Klärungsgespräch vor, das auf eine würdige Trennung auf Augenhöhe abzielt.
2. **Klärungsphase:** In ihr führt der Berater mit den Beteiligten zum Beispiel einen Workshop durch. Er klärt mit ihnen die entstandenen Konflikte und Missverständnisse und schafft den erforderlichen Raum, dass alle Beteiligten ihre wechselseitigen Erwartungen äußern können. Gemeinsam erarbeiten sie, was die zentralen Erfolgsfaktoren einer Unternehmensübergabe und Regeln für den Umgang miteinander sind und erzielen ein Commitment hierüber. Zudem verständigen sie sich auf die zentralen Eckpfeiler der Übergabestrategie.
3. **Planungsphase:** Nun plant der Berater mit den Beteiligten die Details für das Umsetzen der Strategie. Er verständigt sich mit ihnen über die betrieblich notwendigen Veränderungen und entwirft mit ihnen einen Maßnahmenplan. Außerdem erstellt er mit ihnen einen Kommunikationsplan, wie und wann die Mitar-

beiter, Kunden, Lieferanten und sonstigen Stakeholder wie Banken über die geplanten Veränderungen informiert werden.

4. **Umsetzungsphase:** In dieser Phase begleitet der Berater den aktuellen und künftigen Inhaber zum Beispiel mit Coachings beim Umsetzen der Maßnahmen. Außerdem schafft er den erforderlichen Rahmen, damit sie sich regelmäßig Feedback geben und gegebenenfalls Strategieveränderungen und Verhaltensänderungen vornehmen. Oft erfolgt in dieser Phase auch ein individuelles Führungcoaching für den „neuen“ Chef sowie ein Coaching des „alten“ Chefs, das ihn dabei unterstützt, „sein“ Unternehmen loszulassen.

Durch ein solches Vorgehen lassen sich die meisten Nachfolgeprozesse, bei denen bereits emotionale Verletzungen entstanden sind, noch in ein ruhiges Fahrwasser führen, sodass der Übergabeprozess gelingt – auch weil der Berater eine Plattform schafft, um auch heikle Themen so zu besprechen, dass für beide Seiten akzeptable und somit tragfähige Lösungen erarbeitet werden können.

Frühzeitig professionelle Unterstützung organisieren

Viel sinnvoller wäre es aber, unmittelbar nachdem (oder sogar noch bevor) die Unternehmensübergabe vertraglich geregelt wurde, einen Nachfolgeberater zu engagieren. Denn im Übergabeprozess müssen sowohl der bisherige als auch der künftige Inhaber ihre Rolle neu definieren. Außerdem müssen sie gemeinsam viele Herausforderungen meistern, bezüglich deren Lösung sie aufgrund ihrer Biografie und Lebenssituation oft unterschiedliche

Erwartungen und Bedürfnisse haben. Deshalb sind Interessensgegensätze, aus denen Konflikte resultieren, nahezu unumgänglich. Darum ist eine professionelle Prozessbegleitung fast unverzichtbar, wenn der Übergabeprozess so gestaltet werden soll, dass keine emotionalen Wunden entstehen und keine Unternehmenswerte vernichtet werden.

kontakt



Klaus Doll
Klaus Doll Organisationsberatung
Weinstraße 22
67434 Neustadt-Hambach
www.klaus-doll.de



Infos zum Autor

ANZEIGE



zahntechnik^{plus}

KONGRESS • THEMENWELTEN • AUSSTELLUNG

25. – 26.03.2022

KONGRESSHALLE am Zoo Leipzig

SAVE
THE DATE
KONGRESSTICKET
SICHERN!

Social Recruiting für das Dentallabor

Trends fürs Jahr 2022

Social Recruiting hat sich im Jahr 2021 als wichtigstes Tool im Werkzeugkasten der Personalbeschaffung erwiesen. Zu Zeiten des Fachkräftemangels und abnehmenden Interesses an Ausbildungsberufen wird es zunehmend wichtig, das volle Potenzial im Recruiting auszuschöpfen. Hier ist Social Recruiting als verlässlichster und effizientester Kanal nicht mehr wegzudenken. Deshalb erfahren Sie in diesem Artikel die Trends für das Jahr 2022, die Sie auf keinen Fall verpassen sollten, wenn Sie erfolgreich Mitarbeiter gewinnen möchten.

Authentizität schlägt Perfektionismus

In der heutigen Zeit gewinnt Authentizität immer mehr an Bedeutung. Trends wie „Body Positivity“ oder „nofilter“ manifestieren, dass die Menschen genug von Filtern und Photoshop haben und keine perfekte Welt oder idealisierte Körper sehen möchten. Das Gleiche gilt für Arbeitgeber. Kein Arbeitnehmer möchte in einem perfekten gewerblichen Labor oder Praxislabor ar-

eine entscheidende Rolle für neue Mitarbeiter, da sie die Vorgesetzten sind. Mindestens genauso wichtig sind aber die potenziellen Arbeitskollegen. Deshalb sollten Sie nicht nur Fotos von sich als Inhaber für die Beiträge in den sozialen Medien nutzen, sondern vor allem auch Teamfotos. Anstatt sich perfekt aufgestellt vor einer Fotowand zu präsentieren, zeigen Sie lieber Fotos von Ihrem Team aus dem Laboralltag. Die Fotos sollten Ihr Team am Empfang, bei der Arbeit an Pro-

dann am nächsten Tag nicht mehr vorhanden sind. Da dies bevorzugt von den Mitgliedern genutzt wird, um kurze Schnappschüsse aus dem Alltag mit den Freunden zu teilen, verlagert sich die allgemeine Aufmerksamkeit von dem allgemeinen Feed mit den temporär nicht begrenzten Inhalten in die Storys mit den zeitlich begrenzt verfügbaren Inhalten. Deshalb sollten Sie Ihre Werbeanzeigen für Ihre Stellen besonders in den Storys platzieren statt in den Feeds.

Sie es potenziellen Bewerbern so leicht wie möglich, mit Ihnen in Kontakt zu treten. Social Media wird zu über 90 Prozent auf dem Smartphone genutzt.

Das heißt, wenn Sie hinter Ihre Werbeanzeigen auf den sozialen Plattformen eine Landingpage schalten, auf der sich die Nutzer bewerben können, dann sollte diese Landingpage für die Darstellung auf Smartphones (Mobile Responsive) optimiert sein. Darüber hinaus sollte es mit wenigen Klicks und in sehr kurzer Zeit möglich sein, Ihnen die eigenen Bewerberinformationen bereitzustellen, ohne sich durch kilometerlange Kontaktformulare zu klicken oder sämtliche Dokumente hochladen zu müssen. Je einfacher Sie die Kontaktaufnahme gestalten, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Bewerbungen von interessierten Fachkräften auch erreichen.

Fokus auf Ihre Arbeitgeber-Benefits legen

Da die Ressource Fachkraft immer knapper wird, müssen gewerbliche Labore oder auch Praxislabore den eigenen Mitarbeitern immer mehr bieten, um ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Der Arbeitsmarkt ist von einem Arbeitgeber- zu einem Arbeitnehmermarkt transformiert. Wer hier der Meinung ist, die Arbeitnehmer sollen froh sein, dass sie überhaupt einen Job bekommen, wird im Jahr 2022 sehen, was er von dieser antiquierten Einstellung hat: Eine hohe Mitarbeiterfluktuation und Schwierigkeiten, neue Fachkräfte zu gewinnen.

Wenn Sie Ihren Mitarbeitern interessante Benefits bieten, dann sollten Sie das auf Social Media explizit erwähnen. Lernen Sie hier aus dem Marketing, in dem es heißt: Benefits over Features. Beschreiben Sie in Ihrem Stellengesuch in den sozialen Medien nicht die auszuführenden Aufgaben, sondern kommunizieren Sie die Vorteile, warum man genau bei Ihnen arbeiten sollte.

Erwähnenswerte Benefits sind:

- Kostenlose Parkplätze für Mitarbeiter
- Kostenlose Monatskarten für den ÖPNV
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Keine Schichtarbeit
- Betriebliche Altersvorsorge
- Moderne Laborausstattung, mit der das Arbeiten Spaß macht
- Regelmäßige Team-Events
- u.v.m.

Barrieren für Bewerbung abbauen

Wenn Sie Ihre Arbeitskräfte auf Social Media suchen und vor allem auch Fachkräfte erreichen möchten, die aktuell nicht aktiv auf der Suche sind, ist es enorm wichtig, die Barrieren für die Bewerbung abzubauen. Das bedeutet, machen

Fazit: Verschlafen Sie nicht die Trends

Wenn Sie auch im Jahr 2022 gezielt Fachkräfte für das eigene gewerbliche Labor oder das Praxislabor gewinnen möchten, sollten Sie die Trends berücksichtigen und am Zahn der Zeit operieren. Nutzen Sie Social Recruiting und gestalten Sie den Bewerbungsprozess so einfach wie möglich.

Wenn Sie sich nicht selbst mit dem Thema Social Recruiting auseinandersetzen möchten oder auch zeitlich nicht können, dann sollten Sie auf Experten setzen. Besonders, wenn der Personalmangel sehr akut ist und es schnell gehen muss, können Experten bereits in wenigen Wochen das Personalproblem mit Social Recruiting lösen. Dies beschert Ihnen eine schnelle Lösung Ihres Personalproblems und spart Ihnen teure Fehler beim Selbstprobieren. Vereinbaren Sie jetzt einen kostenlosen Ersttermin bei einem Experten von Rankingdocs Dental und lassen Sie sich beraten, ob und wie Social Recruiting für Sie funktionieren kann.

kontakt

Rankingdocs GmbH

Lindenallee 53
20259 Hamburg
Tel.: +49 40 33468210
www.zahnarzt-mitarbeiter.de



beiten, in dem es keine Fehler gibt und man immer darauf achten muss, ein perfektes Bild abzugeben. Diese Message können Sie am besten transportieren, indem Sie glaubwürdige und authentische Bilder und Videos in den sozialen Medien nutzen.

Investieren Sie nicht in eine professionelle Kamera-Crew, die eine perfekte Szene erstellt, idealisierte Skripte für Mitarbeiterstimmen vorgibt, die dann wie abgelesen präsentiert werden und aus den Personen in den Laboren eher Maschinen als Menschen machen. Nehmen Sie eine gute Smartphone-Kamera und schießen Sie Fotos oder drehen Sie eine kurze Sequenz aus dem Arbeitsalltag, damit dieser glaubwürdig überkommt. Ein Versprecher oder ungeplantes Lachen während der Aufnahmen sind überhaupt nicht schlimm, sondern zeigen, dass in Ihrem Labor Menschen arbeiten, und das generiert viel Sympathie.

Stellen Sie Ihr Team in den Vordergrund und nicht die Inhaber. Die Labor- oder Praxisinhaber spielen

thesen oder bei der gemeinsamen Mittagspause zeigen. Durch die alltäglichen Situationen können sich potenzielle Bewerber besser in den Arbeitsalltag hineinversetzen und Sympathie für ihre potenziellen Arbeitskollegen aufbauen.

Story Ads statt Werbeanzeigen im Feed

Besonders bei Instagram verlagert sich die Aufmerksamkeit immer stärker in die sogenannten Storys. Das bedeutet, die Menschen scrollen immer weniger durch den eigentlichen Feed. Der sogenannte Feed aggregiert die Beiträge und Inhalte, die Nutzer auf den jeweiligen Plattformen veröffentlichen und teilen. Dadurch müssen sie nicht auf die jeweiligen Profile von ihren Freunden auf der jeweiligen Plattform gehen, um zu sehen, was ihre Freunde veröffentlicht und auch mit „Gefällt mir“ markiert haben. Mit den sogenannten Storys haben die Mitglieder auf den jeweiligen Plattformen die Möglichkeit, temporäre Inhalte zu veröffentlichen, die

Performance Management im Labor

Mitarbeitende persönlich entwickeln und befähigen

Ein Beitrag von Timm Urschinger.

Menschen wollen Leistung erbringen! Aber nur, wenn im Labor die persönliche Entwicklung im Mittelpunkt steht und Befähigung statt Überforderung die Prämisse ist, wird das Engagement der Mitarbeitenden wachsen. Nur wenn das alles ein kontinuierlicher Prozess ist, können Zahntechniker das Potenzial ihres Teams voll ausschöpfen, ohne dass das Fass irgendwann leer ist. Wichtig dafür. Das Prinzip des Performance Managements ist eng mit der Selbstbestimmungstheorie verbunden.

Die Selbstbestimmungstheorie unterscheidet zwischen Verhaltensweisen, die dem eigenen Selbst entspringen, und solchen, die das nicht tun. Während es sich bei den Erstgenannten um freiwillige Verhaltensweisen handelt, die mit einer Erfahrung von Autonomie einhergehen, werden Letztere oft mit Kontrolle und Druck assoziiert. Für Dentallabore und deren Performance Management ist es demzufolge entscheidend, ein Umfeld zu schaffen, das die psychologischen Bedürfnisse des Menschen unterstützt, um die richtige Motivation zu nähren. Sind Mitarbeitende davon überzeugt, setzen sie sich erfahrungsgemäß höhere Ziele, sind in der

Lage, größere Mühen auf sich zu nehmen, um diese Ziele zu erreichen, halten auch bei Schwierigkeiten länger durch und stecken – sollte der Fall eintreten – Misserfolge leichter weg.

Traditionelles Performance Management hat ausgedient

Heute ist eine Kultur gefragt, die veränderungsfähig und experimentierfreudig ist, die durch kontinuierliches Lernen eine persönliche sowie kollektive Entwicklung ermöglicht. All dies ist durch ein traditionelles Performance Management nicht gegeben oder wird sogar zu nichte gemacht. Die Probleme lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Bewertung von Menschen für vergangene Leistungen steht möglichen Verbesserungen in „Echtzeit“ gegenüber.
- Jährliche Leistungsbewertungen sind nachweislich nicht hilfreich, weil Menschen sich gedanklich meist auf die letzten vier bis sechs Wochen beziehen und nicht auf die Entwicklungen davor.
- Welche Ziele vom Anfang des Jahres machen im letzten Quartal überhaupt noch Sinn, um daran zu arbeiten?
- Der Prozess ist für alle Beteiligten sehr zeitaufwendig.

All das half in der Vergangenheit, zu kontrollieren, ist inzwischen aber wenig hilfreich, wenn es in einem

Labor darum geht, das Potenzial von Mitarbeitenden zu entfalten. Agile Prinzipien sind also auch im Performance Management gefragt.

Mitarbeitende befähigen, ohne sie zu überfordern

Ist heutzutage von Agilität, Selbstorganisation oder Teal die Rede, scheint Empowerment wichtig zu sein. Die Oxford-Definition beschreibt es so ...

kontakt



LIVEsciences AG
Weidenweg 30
4303 Kaiseraugst
Schweiz
www.livesciences.com

Unerwartetes Ende?

Online
geht's weiter im Text.

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 Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

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

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Bitte senden Sie mir kostenloses Frisoft Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 196€** bestehend aus:

- 6 Friktionselemente (Kunststoff)
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (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

75.000. Rohling – optimill memosplint auf Erfolgskurs

Annett Kieschnick, Fachjournalistin, im Gespräch mit ZTM Vaniak Kaufmann-Jinoian.

Der thermoelastische CAD/CAM-Kunststoff optimill memosplint der dentona AG für das Fräsen von Schienen erfreut sich hoher Beliebtheit. Das Unternehmen verkündet: „Wir feiern gerade die Fertigung des 75.000. Blanks.“ Doch was macht den großen Erfolg des Klasse IIa-Materials aus? ZTM Vaniak Kaufmann-Jinoian arbeitet mit memosplint und beantwortet einige Fragen.

Mit dem thermoelastischen CAD/CAM-Kunststoff optimill memosplint lassen sich Schienen mit hoher Passgenauigkeit und angenehmem Tragekomfort fräsen. Besonderheit des Materials ist der Thermo-Effekt, der sich beim Einsetzen der Schiene in den Patientenmund einstellt. Das Material wird flexibler, ohne an Reiß- und Bruchfestigkeit zu verlieren. Für den Patienten bedeutet dies einen deut-

sehr gut für Klammerprovisorien. Die Werkstoffparameter sind leicht adaptiert. Es handelt sich auch um ein thermoelastisches Material, allerdings mit einer etwas höheren Steifigkeit; ideal für Klammerprovisorien. Zugleich können Schienen mit dem Material gefertigt werden. Wer also Schienen und Klammerprovisorien mit ein und demselben Material fräsen möchte, kann dies tun. Das ist wirtschaftlich und einfach für den Anwender.

sich wunderbar verarbeiten. Die Schienen überzeugen mit hohem Tragekomfort. Ein Mehrwert, den uns Zahnartzkunden sowie Patienten so widerspiegeln.

Und was macht das Material so besonders?

Der thermoelastische Kunststoff sorgt für spannungsfrei passende Schienen. Zahnärzte und Patienten berichten immer wieder vom hohen Tragekomfort. Sobald die Schienen

aus dem thermoelastischen Kunststoff sind hochwertig und werden von uns daher etwas teurer angeboten. Ein eventuell anfängliches Zögern seitens der Zahnartzkunden wird nach der ersten Schiene von Begeisterung abgelöst. Wer einmal eine solche Schiene für seine Patienten geordert hat, möchte nichts anderes mehr. Wir müssen im Labor ständig neue Blanks nachbestellen, da das Interesse an Schienen nahezu explodiert ist.

Die Vorteile im Überblick sind:

- Spannungsfreier Tragekomfort und präzise Anpassung durch Memory-Effekt
- Hohe Langlebigkeit durch maximale Bruchsicherheit
- Dauerhafte Klarheit für beinahe unbemerktes Tragen

Fazit

Hinter der Marke optimill vereint dentona eine große Familie von innovativen CAD/CAM-Fräsmaterialien. Mit memosplint steht ein thermoelastisches Material für das Fräsen von Schienen bereit, z. B. für Reflex-, Positionierungs- und Stabilisierungsschienen. Die Schienen überzeugen mit hoher Passgenauigkeit sowie wirtschaftlicher Fertigung und begeistern Zahnärzte sowie Patienten mit idealem Tragekomfort und gewünschter Bruchsicherheit. Mit diesen Eigenschaften erfreut sich das Material einer hohen Beliebtheit und wird auch nach dem 75.000. Rohling weiterhin auf Erfolgskurs bleiben.

Bilder: © dentona AG

Abb. 1: Der thermoelastische CAD/CAM-Kunststoff optimill memosplint® der dentona AG. Abb. 2: ZTM Vaniak Kaufmann-Jinoian.



lich gesteigerten Tragekomfort, denn die gefräste Schiene adaptiert sich im Mund an die Zahnsituation und sitzt spannungsfrei. Der Memory-Effekt bewirkt, dass sich die Schiene nach Verformung automatisch zu-

Aktuell feiert der Hersteller die Fertigung des 75.000. memosplint-Rohlings. Einer, der fast täglich mit dem Material arbeitet, ist ZTM Vaniak Kaufmann-Jinoian aus Liestal, Schweiz.

Herr Kaufmann-Jinoian, für welche Indikationen nutzen Sie memosplint?

optimill memosplint beweist in vielen Situationen seine Überlegenheit. Wir fräsen mit dem thermoelastischen Material hauptsächlich Michigan-Schienen und stabile Schutzschienen, z. B. für große keramische Restaurationen. Im Ergebnis zeigt sich: memosplint lässt

kurz im warmen Wasser erwärmt sind und in den Mund gesetzt werden, tritt der Thermo-Effekt ein. Das Material wird flexibler und die Schienen lassen sich völlig spannungsfrei und komfortabel in den Mund einsetzen. Die hohe Reiß- und Bruchfestigkeit bleibt jedoch erhalten. Zudem hat uns optimill memosplint durch die guten Verarbeitungseigenschaften überzeugt. Wirtschaftlich und effizient – das ist der digitale Weg zur Schiene. Früher nutzten wir gewöhnliche Schienen-Blanks. Da die jedoch hart und spröde sind, kam es oft zu Brüchen. Anders mit memosplint. Mit diesem Schienenmaterial haben wir so gut wie keine Reklamationen mehr.

Ist denn damit die Nachfrage nach Schienen in Ihrem Labor gestiegen?

Ja, seitdem wir mit optimill memosplint arbeiten, ist die Nachfrage nach Schienen rasant gestiegen. Die Gründe: hoher Tragekomfort (thermoelastische Materialeigenschaften), hohe Biokompatibilität (Klasse II-Medizinprodukt) und Geschmacksneutralität. Die Schienen

Die Schienen überzeugen mit hohem Tragekomfort. Ein Mehrwert, den uns Zahnartzkunden sowie Patienten so widerspiegeln.

rückstellt. optimill memosplint ist transparent und geschmacksneutral. Aufgrund des digitalen Herstellungsprozesses lassen sich Schienen mit dem Material auf wirtschaftlichem Weg im CAD/CAM-Prozess fertigen. Für etwaige manuelle Korrekturen ist memosplint kompatibel mit konventionellen Pulver-Flüssig-Systemen. Ergänzt wird das Portfolio seit einigen Monaten durch memosplint S. Das neue Material – eine Erweiterung der memosplint-Familie – eignet sich

ANZEIGE

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

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

kontakt

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



SHERA. *The model.*

Die schönsten Modelle gibt es bei SHERA

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

„Beeindruckend, wie viel geballte weibliche Kompetenz die Branche hat.“

Im Interview spricht Christine Trautmann, die Gewinnerin des Smart Integration Award 2021 in der Kategorie Smart Lab-Dentist Cooperation, über ihre wichtigsten Erkenntnisse aus der Preisverleihung und dem anschließenden Fortbildungs- und Networking-Programm. Außerdem erklärt sie, was aus ihrer Sicht passieren muss, um eine vollständige Digitalisierung der Bestellprozesse zwischen Zahnarztpraxen und dem Dentallabor zu ermöglichen.

Zahntechnikermeisterin Christine Trautmann, Darmstadt, Gewinnerin der Kategorie Smart Lab-Dentist Cooperation.



Frau Trautmann, unmittelbar nach der Verleihung des Smart Integration Award absolvierten Sie das dazugehörige Fortbildungs- und Networking-Programm. Was waren die wichtigsten fachlichen Erkenntnisse, die Sie daraus mitnehmen konnten?

Wir hatten im Anschluss an die Award-Verleihung einen tollen Tag mit inspirierenden Vorträgen und Begegnungen. Ich konnte mich mit aus den unterschiedlichsten Ländern stammenden Kolleginnen aus der Zahntechnik und Frauen aus der gesamten Dentalwelt profes-

sionell austauschen. Ich bin auch zwischenmenschlich viel mitnehmen. Es war beeindruckend zu sehen, wie viel geballte weibliche Kompetenz die Branche zu bieten hat und welche Potenziale wir Frauen der Dentalwelt zu bieten haben.

Das Expertenprogramm von Dentsply Sirona fördert auch die internationale Vernetzung von Frauen in der Zahnmedizin. Ist es Ihnen persönlich gelungen, Ihr Netzwerk in den letzten Wochen zu erweitern – und wenn ja, wie?

Absolut. Ich hatte zwar vorher schon viele Kontakte über die so-

Ich bin davon überzeugt, dass netzwerken wichtig ist – besonders für Frauen in Zahntechnik und Zahnmedizin. So können wir uns über unser Know-how austauschen und uns stärken.

sionell austauschen. Im Mittelpunkt standen dabei die Themen der Award-Kategorien wie Digitalisierung, Infektionskontrolle und Zusammenarbeit zwischen der Zahnarztpraxis und dem Dentallabor. Gerade der letzte Themenbereich war natürlich für mich als Zahntechnikermeisterin besonders spannend. Ich fand es interessant, zu erfahren, was Zahnärztinnen wichtig ist, welche Materialien sie beispielsweise bei Restaurationen bevorzugen und ob sie mehr Wert auf Funktion oder Ästhetik legen. Insgesamt konnte ich sowohl fach-

zionalen Netzwerke, aber es sind durch den Smart Integration Award noch einige hinzugekommen. Das freut mich sehr, weil ich davon überzeugt bin, dass netzwerken wichtig ist – besonders für Frauen in Zahntechnik und Zahnmedizin. So können wir uns über unser Know-how austauschen und gegenseitig stärken. Ich hoffe sehr, dass ich dieses Netzwerk in Zukunft noch weiter ausbauen kann.

Warum glauben Sie, dass es wichtig ist, Frauen in der Zahnmedizin zu empowern?



Es gibt immer mehr Frauen, die ein zahnmedizinisches Studium abschließen. Leider bleiben viele von ihnen angestellt oder gehen erst sehr spät in die Selbstständigkeit. Das finde ich sehr schade. Ich denke, dass viele Frauen sehr gut geeignet sind, Führungspositionen in der Zahntechnik oder Zahnmedizin zu übernehmen. Das ist aber natürlich ein Thema, bei dem viele verschiedene Aspekte berücksichtigt werden müssen. Aber sicher fällt Frauen die Entscheidung für eine Karriere in der Dentalbranche leichter, wenn sie über ein großes Netzwerk verfügen und von Unternehmen wie Dentsply Sirona gefördert werden.

Beim Smart Integration Award 2021 überzeugten Sie die Jury mit Ihrer Vision eines vollständig digitalisierten Bestellprozesses zwischen Zahnarztpraxen und dem Dentallabor. Was muss passieren, damit diese Vision Wirklichkeit wird?

Eine reibungslose und effiziente Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor ist ein wichtiges Kriterium für den Erfolg einer Behand-

lung. Zufriedene Patienten und Restaurationen, die in Funktion und Ästhetik überzeugen, sind das A und O. Dabei spielen moderne digitale Technologien und auch Automation eine zunehmend wichtige Rolle. Beispielsweise kommen Maschinen, die mit einem Roboterarm auf ein Magazin von Materialien zugreifen, in anderen Bereichen schon lange zum Einsatz. Ich kann mir daher gut vorstellen, dass vergleichbare Technologien auch in der Zahntechnik sinnvolle Aufgaben erfüllen und dazu beitragen könnten, Prozesse weiter zu optimieren.

Wie sieht Ihre persönliche berufliche Zukunft aus? Was wird sich durch den Smart Integration Award und das Smart Integration Network ändern?

Zukünftig möchte ich mich noch mehr dem digitalen Bereich widmen. Ich liebe die Zahntechnik, dentale Keramiken und die hochwertigen Ergebnisse, die man durch eine individuelle Charakterisierung von Restaurationen erzielen kann. Anspruchsvolle zahntechnische Handarbeit kann man sicher nicht überall ersetzen, aber die Möglichkeiten der CAD/CAM-Technologie sind heute schon enorm. Und es

macht Spaß, die weiteren Entwicklungen zu verfolgen und zu sehen, welches Potenzial in der digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik steckt. Ich freue mich auf noch mehr Austausch mit Kollegen, auf neue Inspirationen und vielleicht einen besseren Einblick in die Forschung und Entwicklung digitaler Lösungen. Etwas mitplanen zu können und an der Verbesserung bestehender Prozesse zu arbeiten, begeistert mich. Ideen dafür habe ich viele, sie wollen nur noch umgesetzt werden.

Infos zum Unternehmen



kontakt

Dentsply Sirona
www.dentsplysirona.com

ANZEIGE

minilu schenkt dir Zeit



Als cleveres Warenwirtschaftssystem sorgt die minilu WaWi dafür, dass

- ✓ dein Arbeitsalltag effektiver wird,
- ✓ du mehr Zeit für deine Kernaufgaben hast,
- ✓ keine Materialengpässe entstehen,
- ✓ du direkt auf die Bestellungen in meinem Shop zugreifen kannst und
- ✓ einfach alles rund läuft!

Alles ist einfacher – mit der minilu WaWi



minilu.de
... macht mini Preise

ZT Kurstermine

FMD|B02 CAD-CAM Basic Framework Management

Referent: Erhan Erbil
Amann Girrbach
Tel.: +49 7231 957-221
trainings@amanngirrbach.com
28.2. – 2.3.2022 ▶ Pforzheim

Licht, Form, Farbe, Textur

Referent: ZTM Mario Pace
Dentsply Sirona
Tel.: +49 6251 16-3681
kurse@dentsplysirona.com
4./5.3.2022 ▶ Graz, Österreich

BEGO 3Shape Modellgussdesigner

Referent: ZTM Andreas Röthig
BEGO
fortbildung@bego.com
9.3.2022 ▶ Online-Training

Workshop – Noritake CZR und EX-3

Referent: ZTM Chris Schumacher
Gold Quadrat
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de
11.3.2022 ▶ Remscheid

Funktionelle Totalprothetik erlernen

Referent: Karl-Heinz Körholz
VITA Zahnfabrik
Tel.: +49 7761 562-235
u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
11./12.3.2022 ▶ Langen

Keep it simple! Composit-flow-technique

Referent: ZTM Moritz Pohlig
GC Germany
Tel.: +49 6172 99596-66
Support.germany@gc.dental
1./2.4.2022 ▶ Klein-Winternheim

Dentale Fotografie für Praxis und Labor – Fotos, die Spaß machen

Referent: ZTM Wolfgang Weisser
Dentaurum
Tel.: +49 7231 803-0
verkauf@dentaurum.de
9.4.2022 ▶ Ispringen

TiF®-Totalprothetik in Funktion

Referentin: ZTM Steffi Knopp
IZN e.V.
Tel.: +49 5131 4773-57/-58
info@izn-nord.de
19./20.4.2022 ▶ Garbsen

Universelle Zirkon-Ästhetik

Online-Vortrag zum innovativen Zolid Gen-X von Amann Girrbach.

KOSTENLOSER ONLINE VORTRAG

Joachim Maier Mona Manderfeld

UNIVERSELLE ZIRKON-ÄSTHETIK MIT ZOLID GEN-X

Ein Universal-Zirkon, das alles ändert. Zolid Gen-X kann dank hervorragender mechanischer Werte und ausgezeichneter ästhetischer Eigenschaften für nahezu alle Arten von Indikationen verwendet werden. Was genau hinter dem Produktnamen Zolid Gen-X steckt und viele Anwendungsbeispiele aus der Praxis präsentieren die Produktspezialistin Mona Manderfeld und

ZTM Joachim Maier von Amann Girrbach in einem kostenlosen Online-Vortrag.

Zolid Gen-X – polychrom, hochtranslucent und maximal flexibel
Mit Zolid Gen-X hat die aufwendige Suche nach dem geeigneten Rohling für die gefragte Restauration

ein Ende, denn die neuesten Rohlinge der Zolid DNA Generation sind wahre Alleskönner! Zolid Gen-X beinhaltet alle Vorteile der Produktgruppe Zolid HT+. Die ausgezeichneten ästhetischen Eigenschaften und hervorragenden mechanischen Werte lassen jegliche Indikationsgrenzen sprengen. Zudem verfügt Gen-X über einen natürlichen Farbverlauf, der den

Rohling in Sachen Effizienz und Ästhetik auf ein neues Level hebt. ZTM Joachim Maier erklärt in diesem Vortrag, wieso in seinem Labor, in dem seit 20 Jahren metallfrei gearbeitet wird, die Wahl so oft auf Zolid Gen-X fällt und welche wichtigen Parameter er in die Materialauswahl einfließen lässt. Sowohl seine Zahnarztkunden als auch deren Patienten haben sehr hohe Ansprüche an Ästhetik und Langlebigkeit. Wie genau er diesen gerecht wird und wie Probleme wie z.B. Chipping oder ein graues Image einer Restauration verhindert werden können, demonstriert Joachim Maier anhand vieler Praxisbeispiele.

Der komplette Vortrag ist kostenlos unter <https://bit.ly/3xkKJOX> in verschiedenen Sprachen verfügbar.

kontakt

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

Konzept 3/0: Präsenz, Live-Streaming, on demand

Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. feiert 50-jähriges Jubiläum.

Die ADT führt vom 16. bis 18. Juni 2022 ihre 50. Jubiläums-Jahrestagung durch, und zwar mit drei Strategien und keinem finanziellen Risiko für Teilnehmer und Aussteller! Entweder als hybride Veranstaltung – eventuell auch mit einer Teilnehmer-Beschränkung – oder als reine Online-Veranstaltung, wie sie 2021 sehr erfolgreich mit 800 Teilnehmern durchgeführt wurde. Jetzt heißt es, mit Spannung darauf zu warten, welches der detailliert ausgearbeiteten Konzepte möglich ist. Sollte tatsächlich aufgrund des Pandemiegeschehens eine reine Online-Veranstaltung die beste Lösung sein, werden die Vorträge live aus Nürtingen übertragen, um die unvergleichliche „ADT-Atmosphäre“ einzufangen und zu den Teilnehmern zu transportieren.



Der ADT-Vorstand freut sich auf die Jahrestagung 2022.

Mit Ende der Veranstaltung stehen die Vorträge den Teilnehmern „on demand“ zur Verfügung. Das Programm 2022 bietet Zahnmedizinern und Zahntechnikern unter dem Schwerpunkt „50 Jahre Erfahrung – Strategien für die Zukunft“ Vorträge und Workshops zu den Themenfeldern Wandel in der Zahntechnik, Fachkräftemangel, Medical Device Regulation, Digitale Herstellung von herausnehmbarem Zahnersatz, Digitale Technologien in der KFO, S3-Leitlinie der DGPro zu Vollkeramik und Minimalinvasive Prothetik sowie

Beiträge von der DGFDT. Weitere Highlights der Jahrestagung werden der Festvortrag „Digitale Ethik: Ein Wertesystem für das 21. Jahrhundert“ sowie die Auszeichnung „ADT-Lebenswerk“ sein. Zusätzlich zum Vortragsprogramm präsentieren sich Nachwuchsreferenten aus Zahntechnik und Zahnmedizin innerhalb des FORUM 25. Dieses richtet sich speziell an junge Menschen aus Praxis und Labor mit Interesse am Beruf und der eigenen beruflichen Entwicklung, die die Dentalwelt aktiv und kreativ mitgestalten möchten.

Bewerbungen sind nur noch bis 15. März möglich.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.adt-jahrestagung.de

kontakt

Marion Becht
ADT – Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.
Tel.: +49 6359 308787
www.ag-dentale-technologie.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

Digitale Dentale Technologien

Wissen – der Schlüssel zum digitalen Erfolg
29./30. April 2022
Hagen



Digitale Dentale Technologien

29./30. April 2022
Hagen

Premiumpartner
Dentsply Sirona

Wissen – der Schlüssel zum digitalen Erfolg

12
FORBILDUNGSPUNKTE

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de

WORKSHOPS

Freitag, 29. April 2022

1. STAFFEL 14.00 – 15.30 Uhr

WS 1.1

camlog

MDT Christian Vordermayer/Erlstätt

Zurück in die Zukunft – Das Zusammenspiel von Mensch und Maschine

WS 1.2

3shape

Dr. Andreas Keßler/München

Digitale Implantatplanung – Vom intraoralen Scan über die CAD-Planung zum 3D-Druck der Bohrschablone

WS 1.3

SCHÜTZ DENTAL
Micerium Group

Silvio Dornieden/Rosbach

ZTM Jochen Peters/Kleinmeinsdorf
Die digitale funktionale Okklusion

WS 1.4

Dentsply Sirona

ZTM Hans-Ulrich Meier/Oberhausen

Digitale Abformung mit Primescan

15.30 – 16.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

2. STAFFEL 16.30 – 18.00 Uhr

WS 2.1

bicon
DENTAL IMPLANTS

ZTM Martin Kirstein/Bochum

Eckhard Maedel/Düsseldorf

Metallfreie Konstruktionen mit glasfaserverstärktem Kunststoff

WS 2.2

AMANN GIRRIBACH

Wibke Rosin/Pforzheim

Das DRS System – Digital im Team

WS 2.3

Patent

Dr. Gernot Obermair/Bozen (IT)

Digitaler Workflow ohne Scanbodies auf Zirkonoxid-Implantaten

WS 2.4

dentona

Frederik Römer, B.Sc./Dortmund

Digitale Totalprothetik mittels additiver Fertigung

WS 2.5

KULZER
METAL CHEMICALS & CO. GMBH

ZT Sabine Pape/Hanau

ZT Gerhard Wächter/Hanau

Intraorale Abformung und 3D-Druck – Professioneller Workflow für 3D-gedruckte Schienen, Modelle und Provisorien

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können (also an insgesamt zwei), und notieren Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

HAUPTKONGRESS

Samstag, 30. April 2022

Vorsitz/Moderation: ZTM Jürgen Sieger/Herdecke
Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk/Witten

09.00 – 09.15 Uhr Begrüßung

09.15 – 09.45 Uhr **ZTM Ralph Riquier/Remchingen**
Unter Druck – 3D Druck Dental

09.45 – 10.15 Uhr **Dr. Andres Baltzer/Rheinfelden (CH)**
Die Alignertherapie im Praxis- und Laboralltag

10.15 – 10.45 Uhr **Dr. Felix Wöhrle/Hamburg**
Was macht 3D-Druck so faszinierend?

10.45 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

11.30 – 12.00 Uhr **Dr. Gernot Obermair/Bozen (IT)**
Digitaler Workflow ohne Scanbodies auf Zirkonoxid-Implantaten

12.00 – 12.30 Uhr **ZT Jens Richter/Rochlitz**
Neue digitale Fertigungsmöglichkeiten in Labor und Zahnarztpraxis

12.30 – 13.30 Uhr **MDT Christian Vordermayer/Erlstätt**
Eine Frage der Leidenschaft – Zahntechnik und Ironman – Meine zwei Welten

13.30 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

14.30 – 15.00 Uhr **ZTM Jochen Peters/Kleinmeisdorf**
Der Praxis Labor Tester

15.00 – 15.30 Uhr **ZT Alexander Lochmann/Berlin**
Digitales Lernen und Zukunftskompetenzen aufbauen

15.30 – 16.30 Uhr **EXPERTENTALK**
Die Referenten diskutieren mit den wissenschaftlichen Leitern und die Kongressteilnehmer haben die Möglichkeit, aktiv an der Diskussion teilzunehmen.

Referenten: ZT Alexander Lochmann, ZTM Jochen Peters, ZTM Jens Richter, ZTM Ralph Riquier, Dr. Felix Wöhrle
Moderation: ZTM Jürgen Sieger, Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk

ORGANISATORISCHES

VERANSTALTUNGSORT

Kongress- und Eventpark Stadthalle Hagen

Wasserloses Tal 2, 58093 Hagen
www.stadthalle-hagen.de



VERANSTALTER/ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com



WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH

Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen
Tel.: +49 2331 6246812
Fax: +49 2331 6246866
www.d-f-h.com



WISSENSCHAFTLICHE LEITER:

ZTM Jürgen Sieger, Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk

ZIMMERBUCHUNGEN

Zimmer in der Nähe zum Veranstaltungsort/unterschiedliche Kategorien.

PRIMECON | Tel.: +49 211 49767-20 | Fax: +49 211 49767-29
wolters@primecon.eu | www.primecon.eu

Begrenzte Zimmerkontingente in Hagen bis zum 1. April 2022.

Nach diesem Zeitpunkt: Zimmer nach Verfügbarkeit und tagesaktuellen Raten.

KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 29. April 2022

Workshopgebühr

39,- € zzgl. MwSt.

Samstag, 30. April 2022

Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 28.02.2022)

245,- € zzgl. MwSt.

Kongressgebühr

270,- € zzgl. MwSt.

Teampreis ZA + ZT (Frühbucherrabatt bis 28.02.2022)

395,- € zzgl. MwSt.

Teampreis ZA + ZT

420,- € zzgl. MwSt.

Bei einer Teilnahme an beiden Tagen reduziert sich die Kongressgebühr um 39,- Euro netto.
Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Die Veranstaltung wird entsprechend der geltenden Hygienerichtlinien durchgeführt!

Digitale Dentale Technologien 2022

Anmeldeformular per Fax an
+49 341 48474-290
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für **Digitale Dentale Technologien** am 29. und 30. April 2022 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an (Bitte Zutreffendes ankreuzen bzw. Nummer eintragen):

Online-Anmeldung: www.ddt-info.de

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit Freitag Samstag **Kongressteilnahme** **Workshops**
1. Staffel:
2. Staffel:

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit Freitag Samstag **Kongressteilnahme** **Workshops**
1. Staffel:
2. Staffel:

Ich möchte den monatlich erscheinenden Event-Newsletter mit aktuellen Kongress- und Seminarinformationen erhalten.

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen 2022 (abrufbar unter www.oemus.com/agb-veranstaltungen) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Rechnung und Zertifikat per E-Mail.)

Die Zukunft der Dentalbranche in Bielefeld

cube days 2022 fördern Dialog zwischen Wissenschaft und Anwendung.

Die cube days 2022 stehen für einen interdisziplinären Dental-Kongress, der sich dem „Zahn der

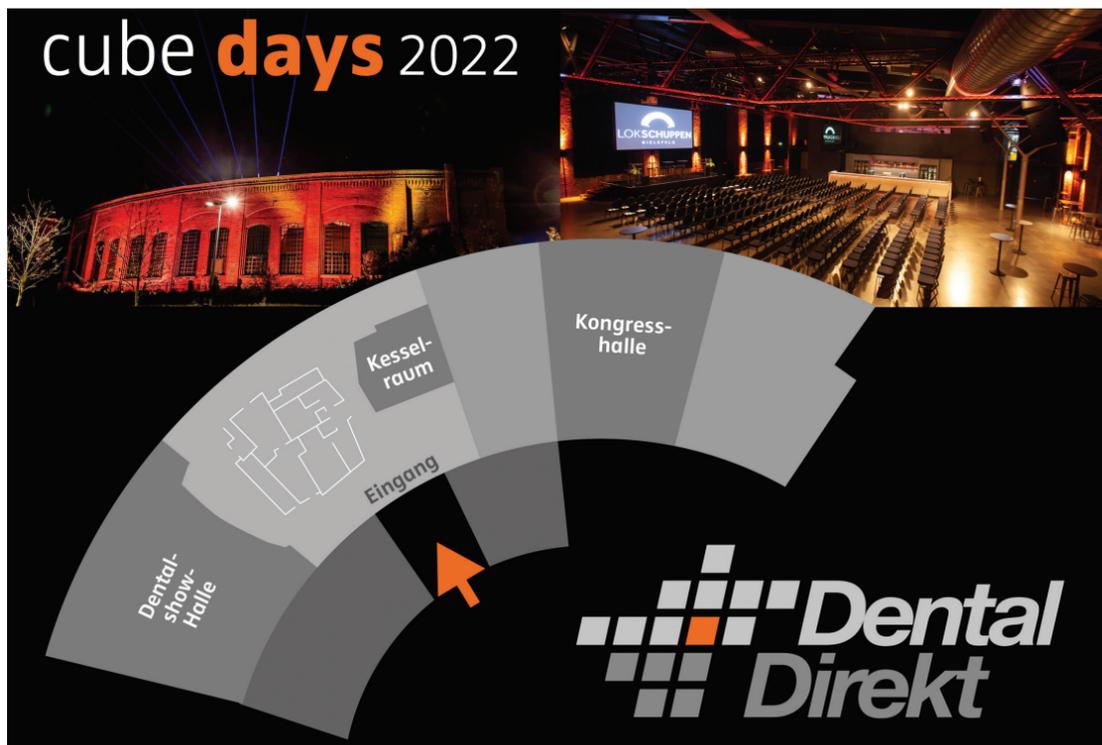
Zukunft“ widmet und die vielfersprechenden Möglichkeiten der Digitalisierung für die Dental-

branche beleuchtet. Vom 8. bis 10. September 2022 erwarten Sie im Lokschnuppen Bielefeld Prof.

Dr. Dipl.-Ing. Martin Rosentritt, Dr. med. dent. Jan Hajtő, Dr. med. dent. Kai Zwanzig, Dr. med. dent. Andreas Keßler, Dr. Michael Tholey, ZTM Roman Wolf, Dr. Johannes Boldt, ZTM Florian Schmidt und weitere hochkarätige Referenten aus Labor, Praxis, Wissenschaft und Wirtschaft, die in praktischen Workshops und informativen Vorträgen ihr fundiertes Wissen mit Ihnen teilen.

Die cube days 2022 fördern damit den wichtigen Dialog zwischen Wissenschaft und praktischer Anwendung, um vorhandene Synergiepotenziale für die Dentalbranche zu entfalten. Für die Kongressteilnehmer eröffnet sich so ein Raum für lebhafte Diskussionen, persönliche Gespräche und wertvolle Vernetzungen. Freuen Sie sich zudem auf eine umfangreiche Verpflegung und ein spannendes Unterhaltungsprogramm, das neben Livemusik, einem Feuerwerk und einer abschließenden cube days-Party auch einen Überraschungs-Show-Act bereithält.

Der Kongress wird gemäß den Leitsätzen der BZÄK, KZBV und DGZMK zur zahnärztlichen Fortbildung mit 12 Fortbildungspunkten bewertet. Die Anmeldungen laufen bereits.



Infos zum Unternehmen



Infos zur Veranstaltung



kontakt

Dental Direkt GmbH

Industriezentrum 106–108
32139 Spenge
Tel.: +49 5225 86319-0
info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Mit der Power der Synergie ans Ziel

Zahnarzt und Zahntechniker auf Augenhöhe beim Veneer-Teamkurs.

„Die ergebnisorientierte, majesthetische Teamarbeit verhilft Zahnarztpraxis und Dentallabor zu herausragenden Ergebnissen“, so startete Achim Ludwig die Premiere des Veneer-Teamkurs bei Bösing Dental (Bingen am Rhein). Grundlage des zweitägigen Kurses mit sieben Zahnärzten und sechs Zahntechnikern Ende November war die Live-Versorgung von drei Patienten mit Veneers nach dem Majesthetic-Prinzip. Sie ist laut ZTM Achim Ludwig (School of Majesthetic) „eine Form der Heilprothetik,

die in der Lage ist, mithilfe einer naturkonformen Rehabilitation auch eine psychische Heilung zu bewirken“ und zeigt mit der von ihm entwickelten einfachen Arbeitsweise, wie das Team zu herausragenden Ergebnissen kommt. ZT und Majesthetikerin Olga Urbach (Bösing Dental) und Achim Ludwig wiesen die teilnehmenden Zahntechniker in die Veneerrestauration ein. Olga Urbach demonstrierte die bevorstehenden Patientenfälle in theoretischer und praktischer Anwendung, nach welcher die Teilnehmer ihre

Majesthetic-Schichtung starteten. Per Live-Übertragung aus dem Behandlungsraum in den Seminarraum waren sämtliche Details für die praktische Nachvollziehbarkeit optimal einsehbar. Parallel dazu schulte Zahnarzt Dr. Frank Maier (Tübingen) die Zahnmediziner in der vollständigen präprothetischen Planung sowie der erfolgreichen Anwendung der Kofferdamtechnik und fotografischen Dokumentation. Während der weiteren keramischen Schichtungen trainierten die Zahnmediziner die substanzschonende Veneer-

präparation als auch die Planungs-umsetzung per Mock-up und die Provisorienherstellung.

Das Einsetzen der Veneers erfolgte live und „die Mühen haben sich gelohnt, den Teilnehmern wurde sehr authentisch die Power eines zahnmedizinisch-zahntechnischen Kompetenzteams vermittelt. So ist der Traum der Integration der Majesthetic in die Zahnmedizin wunderbar gelungen“, freuten sich die drei Referenten. Der nächste Teamkurs findet am 15. und 16. Juli 2022 statt.

Abb. 1 und 2: Patient A – Der Patient wünschte sich eine harmonische Angleichung der Frontzähne und Farbanpassungen der Frontzähne 22, 21 und 11 sowie eine Anpassung des Zahnfleisches auf ein Niveau und die Wiederherstellung der Eckzahnführung. Die Versorgung besteht entsprechend der Vorgaben aus sechs Veneers, geschichtet auf feuerfesten Stümpfen mit der Keramikmasse Creation CC.

Abb. 3 und 4: Patient B – Gewünscht wurde eine Erneuerung der provisorischen Implantatkrone auf 22 und eine Versorgung mit Funktionsveneers, um die Eckzahnführung bei 23 und 13 wieder aufzubauen, sowie der Ausgleich der abradiierten Frontzähne 11, 12 und 21. Es war eine Implantatkrone auf 22 als vollverblendete Zirkonkronen direktverschraubt vorgesehen sowie drei Ästhetik-Veneers auf 11, 12 und 21, geschichtet auf feuerfesten Stümpfen mit der Keramikmasse Creation CC. Die Eckzahnführung wurde mit zwei Funktions-Veneers 13 und 23 wiederhergestellt, auch diese wurden auf feuerfesten Stümpfen mit der Keramikmasse Creation CC geschichtet.

Abb. 5 und 6: Patient C – Die Patientin wünschte sich eine Korrektur der Fehlstellung und ästhetische Angleichung der Kunststoff-Veneers 11 und 21, die Farbanpassung und Abdeckung der Verfärbungen sowie weißen Streifen auf 12, 13, 22 und 23 sowie die Harmonisierung von Form und Farbe von 13–23. Entsprechend der Vorgaben wurden sechs Ästhetik-Veneers – geschichtet auf feuerfesten Stümpfen mit der Keramikmasse Creation CC angefertigt.



kontakt

Bösing Dental GmbH & Co. KG

Tel.: +49 6721 491680
www.boesing-dental.de

Integrate, Educate, Celebrate – 20 Jahre intelligente Einfachheit

Neoss lädt zu dreitägiger Konferenz nach Göteborg.



In diesem Sommer feiert Neoss 20 Jahre Intelligent Simplicity und lädt die Dentalgemeinschaft aus der ganzen Welt zu einem außergewöhnlichen wissenschaftlichen Programm ein. Die dreitägige Konferenz „Integrate 2022“ unter dem Vorsitz von Prof. Christer Dahlin findet vom 9. bis 11. Juni in Göteborg, der Heimat von Prof. Per-Ingvar Brånemark und der modernen Implantologie, statt. Renommierete Referenten diskutieren unter anderem zu Themen und Techniken wie: Prothetische Einfachheit

ohne Kompromisse, Übersichtlichkeit in der Praxis und Umgang mit Risikofaktoren, Digitale Flexibilität für Sie und Ihren Patienten und Präzision beim intraoralen Scannen. Verschiedene Break-out-Sessions und Programm-vorträge für das gesamte Praxisteam helfen bei der Effizienz Ihrer täglichen Praxis. Aber das ist nicht alles! Jeden Tag bieten wir, rund um die Konferenz, verschiedene Aktivitäten und Exkursionen an, wie Frühspport, Bootsfahrten, abwechslungsreiche Abendveranstaltungen, Sonnenaufgangs-Yoga und Gesundheits-/Wellness-Sitzungen. Mit allem werden wir die 20 Jahre der Neoss Gemeinschaft feiern. Dr. Robert Gottlander, CEO und Präsident der Neoss Group: „Dies wird das Event des Jahres! Verpassen Sie nicht unser erstklassiges Programm, die Feierlichkeiten und das große Treffen der Neoss-Gemeinschaft.“

Sichern Sie sich noch heute Ihre Teilnahme und erfahren Sie mehr über das Programm und die Referenten auf www.neossintegrate.com

kontakt

Neoss GmbH
Im Mediapark 5b, 50670 Köln
Tel.: +49 221 969801-0
info@neoss.de, www.neoss.com



Mit mehr Wissen zum Erfolg

Das neue Kulzer-Kursprogramm 2022 für Zahntechniker.

Ein neues Jahr bringt neue Möglichkeiten mit sich – auch, um das eigene Wissen zu erweitern. Mit einem breit gefächerten Kursprogramm möchte Kulzer Sie dabei unterstützen, sodass auch die Kunden 2022 alle Herausforderungen meistern, die die Welt der Zahntechnik mit sich bringt.

Es werden rund 100 Veranstaltungen angeboten, in denen die Experten ihr Wissen an Sie weitergeben. Zudem hat Kulzer auch wieder viele Hands-on-Kurse und Workshops im Programm, bei denen Sie Neues hautnah miterleben und anschließend anwenden können.

Des Weiteren hat man auch für 2022 ein breit gefächertes Webinarprogramm für Sie zusammengestellt. Ein Höhepunkt des Kursprogrammes wird der viertägige Patientenkurs mit ZT Thomas Backscheider in Portugal sein. Dort wird Ihnen vom Experten gezeigt, wie Sie mit dem Verblendkeramiksysteem Hera-



Ceram von Kulzer Ergebnisse erzielen, die von natürlichen Zähnen kaum zu unterscheiden sind.

Das gesamte Kursprogramm sowie zusätzliche Informationen rund um das Veranstaltungsangebot

finden Sie unter www.kulzer.de/kursprogramm

Unser Geschenk an Sie: Wenn Sie sich online anmelden, erhalten Sie 10 Prozent Rabatt. Alternativ können Sie uns telefonisch oder via E-Mail kontaktieren.

kontakt

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: +49 6181 9689-2888
Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com
www.kulzer.com

ANZEIGE

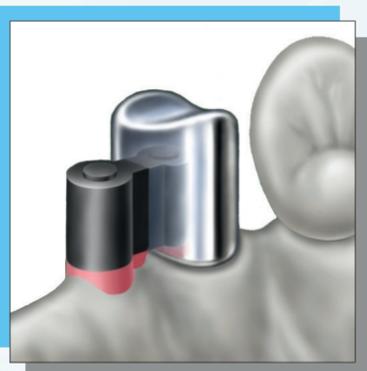


...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

TK1 – einstellbare Friktion für Teleskopkronen kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben – 100.000fach verarbeitet

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



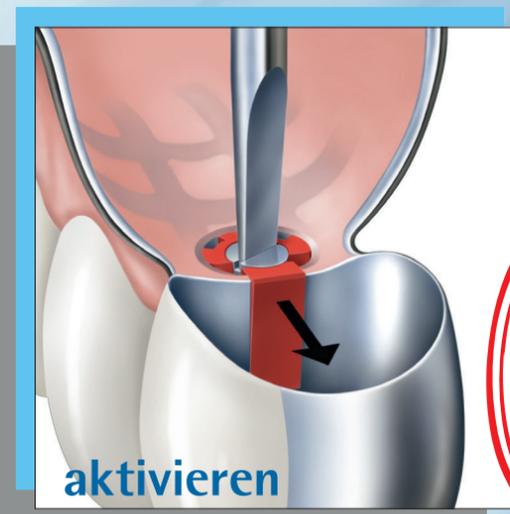
platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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

Komfortabel, praktisch und individuell

Flussfisch erweitert Kundenportal mit integriertem Konstruktionservice.

Um die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Laboren künftig noch einfacher und reibungsloser zu gestalten, hat die Hamburger Michael Flussfisch GmbH ihr Kundenportal zum Jahresbeginn durch ein umfangreiches Update erweitert: Sie bietet den beliebten Konstruktions- und Scanservice jetzt vollintegriert in ihrem Portal an.

Das neue Kundenportal flussfisch-lasersintern.de ist direkt von der Flussfisch-Homepage flussfisch.de aus erreichbar. Scan- und Konstruktionsaufträge können dort schnell und einfach hochgeladen werden. „Umständliches Hin- und Herschicken von E-Mails und Anhängen – das war einmal. Das können Labore jetzt getrost vergessen!“, verspricht Tim-Frederic Flussfisch, Leiter des NEM-Fertigungszentrums. „Wir wollen es unseren Kunden so komfortabel wie möglich machen.“

Analog oder volldigital

Labore haben die Wahl. Entweder analog: Gipsmodell einsenden oder (gegen geringen Aufpreis) abholen lassen und Flussfisch scannt es ein.



Tim-Frederic Flussfisch,
Leiter des NEM-Fertigungszentrums.

Oder volldigital: Scan- oder Intraoralscan-Daten direkt im Kundenportal hochladen. Flussfisch-Experten konstruieren den Modellguss nach den Vorgaben des Labors und fertigen ihn in höchster Qualität im Lasermelting-Verfahren an. Sollte es zwischenzeitlich noch Fragen oder Divergenzen bei den Konstruktionsdaten geben, halten sie vor der Produktion selbstverständlich nochmals Rücksprache. Für Labore, die mit 3Shape arbeiten, gibt es zusätzlich die Möglichkeit, bereits erstellte Konstruktionsdaten mit dem Flussfisch FTP-Up-

loader im Kundenportal hochzuladen. Der Auftrag wird dann automatisch vom System konfiguriert. „Immer mehr Dentallabore nutzen unseren praktischen Scan- und Konstruktionservice, der mit dem neuen Kundenportal jetzt noch schneller und einfacher geworden ist“, stellt Tim-Frederic Flussfisch erfreut fest. „Wer noch keine Erfahrung damit, aber Interesse daran hat, dem hilft unser technischer Support sehr gerne bei der Implementierung.“ Ein weiterer Pluspunkt des neuen Portals: Labore können Statusmeldungen jetzt individuell anpassen. So



werden sie künftig nur noch über den Status benachrichtigt, der sie wirklich interessiert. Detaillierte Informationen zum Workflow des Scan- und Konstruktionservices sowie zu Kosten, Versand und Produktionszeiten gibt das Flussfisch-Team gerne unter dem nebenstehenden Kontakt.

kontakt

Michael Flussfisch GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: +49 40 86066
info@flussfisch.de
www.flussfisch.de

Rundum durchdachte Lösung

Die minilu WaWi für das Labor.



Gegenüber anderen Systemen ist die minilu WaWi im Vorteil. Auch wenn bereits ein Verwaltungssystem den Warenbestand prüft, muss die Materialbestellung häufig noch in einem weiteren Schritt erfolgen. Dieser Aufwand ist bei mir nicht nötig – die WaWi ist voll in meinem Shop integriert. Du brauchst keine Software in deinem Labor zu installieren, kannst direkt aus dem vollen Sortiment ordern und hast die Option der automatischen Nachbestellung. Der Log-in erfolgt einfach über dein Benutzerkonto im minilu Shop. Es gibt sogar eine praktische

Infos zum Unternehmen



kostenlose App in deinem App Store!

kontakt

minilu GmbH
An den Dieken 65
40885 Ratingen
www.minilu.de/wawi/

Bei der Unmenge an Materialien, die im Labor zum Einsatz kommen, ist es nicht leicht, den Überblick zu behalten. Deshalb biete ich dir mein eigenes, kostenloses Warenwirtschaftssystem an.

Die minilu WaWi erleichtert die Materialverwaltung, verschafft Überblick über Haltbarkeitsdaten und hilft dir dabei, rechtzeitig das Richtige nachzubestellen. Das spart im Laboralltag jede Menge Zeit und Nerven. Durch die DATEX Codes auf meinen Lieferscheinen und die Chargenetiketten-Druckfunktion in der WaWi ist auch die MDR-konforme Chargenverfolgung kein Problem.

Neue, wegweisende 3D-Drucker-Generation

Carbon präsentiert M-Serie für Dentallabore.

Die neuen 3D-Drucker der M-Serie von Carbon bieten eine bis zu 2,5-fache Durchsatzsteigerung für zahnmedizinische Modelle im Vergleich zu früheren Generationen und ermöglichen so Zeit- und Kosteneinsparungen für Dentallabore und andere Anwendungsbereiche. Das Unternehmen präsentiert die zukunftsweisende Weiterentwicklung seiner „Idea-to-Production“-Plattform mit neuartigen Druckern der M-Serie, die die nächste Generation der DLS™-Drucktechnologie nutzen.

Dentalprodukte schneller und effizienter als je zuvor

Die neue Generation der Carbon-Drucker umfasst zwei Modelle: M3 und M3 Max, die in Kombination mit der Carbon Design Engine™ Software und den Carbon DLS-Materialien eine fortschrittliche End-to-End-Plattform für den ganzheitlichen Entwicklungsprozess bieten. Beide Modelle ermöglichen ein schnelleres und vereinfachtes Druckverfahren, einen erweiterten Designbereich sowie

eine noch gleichmäßigere Oberflächenqualität. Darüber hinaus verfügen sie über eine breite Palette an Hochleistungsmaterialien, die unter anderem speziell auf Anwendungen im Dental- und Laborbereich zugeschnitten sind. Der M3 Max zeichnet sich darüber hinaus durch eine 4K-Light-Engine aus, die eine doppelt so große Druckfläche bei gleicher Pixelgröße und -dichte bietet. „Diese Entwicklung wird zukunftsorientierte Labore, die additive Fertigung

tagtäglich einsetzen, weiter von der Konkurrenz absetzen“, sagt Phil DeSimone, Chief Product and Business Development Officer bei Carbon. Der M3-Drucker ist ab sofort unter Absprache der Lieferzeit bestellbar. Der M3 Max-Drucker kann vorbestellt werden und ist voraussichtlich in der zweiten Hälfte des Jahres 2022 lieferbar.



kontakt

TEAMZIEREIS GmbH
(Vertriebspartner)
Gewerbepark 11
75331 Engelsbrand
Tel.: +49 7082 792670
info@teamziereis.de
www.teamziereis.de

Bis zu 50 Prozent höhere Standzeit

Dentalfräser von Müller Präzisionswerkzeuge überzeugen.

Die Sonderwerkzeuge der Müller Präzisionswerkzeuge GmbH aus dem rheinland-pfälzischen Sien sind seit Jahrzehnten weltweit in verschiedensten Branchen im Einsatz. Nun hat Müller gemeinsam mit einem Zahnlabor das Know-how gebündelt, um einen Dentalfräser zur Herstellung von Zahnprothesen zu entwickeln. Erste Testläufe zeigen überzeugende Ergebnisse und eine bis zu 50 Prozent höhere Standzeit als vergleichbare Lösungen für die Dentaltechnik.

Das Fräsen von Zahnkronen, sei es als festsitzender Zahnersatz in Form einer Vollgusskrone oder als vollanatomische Krone, benötigt höchste Präzision. Gleichzeitig herrscht hoher Kostendruck für Zahnlabore. Dementsprechend wichtig sind hohe Standzeiten der Fräser, um Werkzeugkosten und Ausschuss zu minimieren. „Bei der Analyse von neuen Märkten abseits des Automotive-Bereichs haben wir festgestellt, dass besonders die Dentaltechnik viel Optimierungspotenzial bietet. Vor allem was die Steigerung der Standzeiten und die

digen Einblicke in Prozesse und Aufgaben in die Dentaltechnik lieferte ein spezialisiertes Zahnlabor. „Hier konnten wir gute Synergien bilden: Wir sind keine Dentaltechniker. Und Dentaltechniker sind keine Experten für Werkzeugtechnik. Zusammen konnten wir die wichtigsten Anforderungen an optimierte Dentalfräser ermitteln und die Produktentwicklung starten“, blickt Schmidt zurück.

Höhere Standzeiten und präzise Ergebnisse

Das Unternehmen geht in der Entwicklung sehr analytisch vor: Jedes Werkzeug wird exakt an das zu bearbeitende Material angepasst, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Auch bei der Entwicklung der Dentalfräser spielte die Analyse eine wichtige Rolle. „Im ersten Schritt analysierten wir die bestehenden Prozesse und betrachteten verschlissene Werkzeuge. Die Spezialisten unserer Hartmetalllieferanten lieferten uns weiteren Input bezüglich geeigneter Materialien. Durch die Erkenntnisse dieses Analyseprozesses, kombiniert mit unserem hohen

Entwicklung konnten auch die Rüstzeiten erheblich minimiert werden. Durch die speziell angepasste Geometrie werden weniger Radialwertanpassungen und dadurch weniger Nacharbeiten notwendig. Das hohe Maß an Prozesssicherheit ermöglicht außerdem eine mannlose vollautomatische Fertigung, beispielsweise über das Wochenende. „Wir haben unsere Fräser auch speziell so konzipiert, dass sie in alle gängigen Dentalfräsmaschinen ohne Aufwand installiert werden können. Sie werden per Plug & Play einfach ohne Modifikation direkt in die Anlage eingesetzt“, sagt Schindler. Durch die hohen Standzeiten und das problemlose Austauschen der Werkzeuge können auch die Rüstzeiten deutlich minimiert werden.

Zerspanen ohne Zerspanungswissen

„Zerspanungswissen gehört bei Mitarbeitern von Dentallaboren im Normalfall nicht zu den Kernkompetenzen, da es für die Arbeit nicht benötigt wird“, erklärt Schindler. Mithilfe einer CAD/CAM-Software wird die Maschine automatisch justiert.



Prozesssicherheit betrifft, sahen wir hier gute Möglichkeiten, unser Know-how und unsere Erfahrung zu nutzen“, erklärt Mathias Schmidt, Geschäftsführer der Müller Präzisionswerkzeuge GmbH. Die notwen-

Prozessverständnis in der zerspanenden Fertigung, konnten wir sehr schnell erhebliches Optimierungspotenzial identifizieren“, beschreibt Christopher Schindler, Projekt- und Anwendungsingenieur bei Müller. Für die Dentalfräser wurde schließlich ein speziell auf den Prozess angepasstes VHM-Substrat eingesetzt. Außerdem wurden die Fräser mit einer prozessspezifischen Mikrogeometrie und einer verschleißfesten, homogenen Beschichtung der neuesten Generation versehen. „Die ersten Testläufe im Dentallabor zeigten, dass die Standzeiterhöhung je nach Bearbeitungsaufgabe im Bereich von 30 bis 50 Prozent lag“, berichtet Schindler. Durch die ausführliche Analyse und die detailgenaue

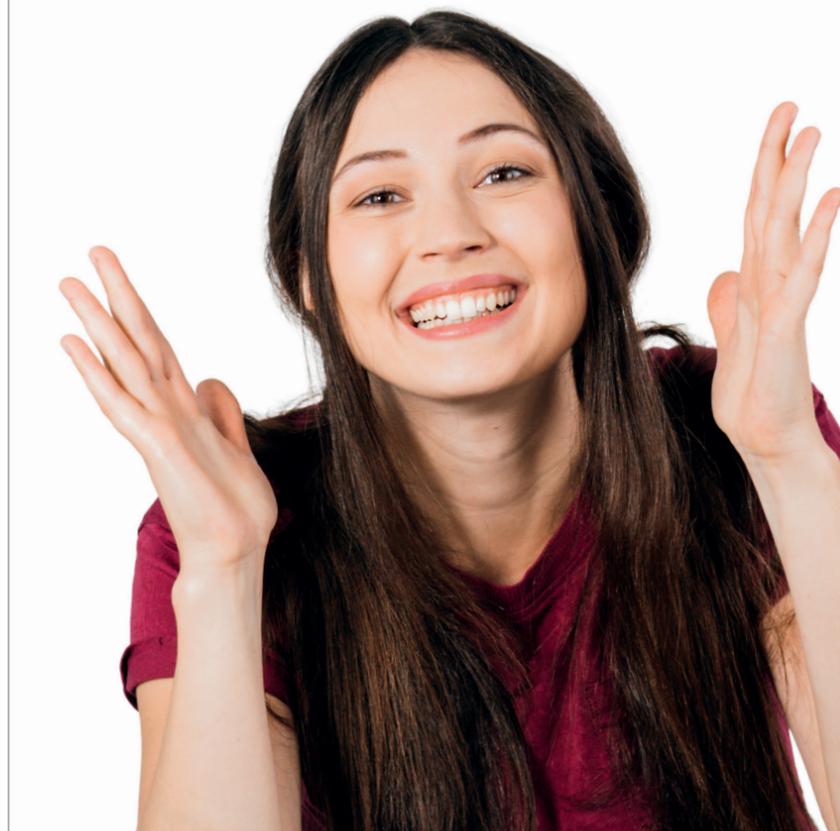
Die Grundabmessungen der Werkzeuge sind darüber hinaus standardisiert und die Bearbeitungsschritte größtenteils vorgegeben. Dadurch wird kein Zerspanungswissen benötigt, um die Maschine zu rüsten und in Betrieb zu nehmen. Die Dentalfräser von Müller sind ab sofort verfügbar.

kontakt

**K.-H. Müller
Präzisionswerkzeuge GmbH**
Fürst-Dominik-Straße 44
55758 Sien
Tel.: +49 6788 9798-11
www.mueller-sien.de



»Ich hab' ihn!«



ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Moderner, übersichtlicher und flexibler Website-Service

OnePager von Dentaurum – neues Feature für Website-Service create.



Unübersichtlichkeit war gestern! Wer viel im Internet surft, kennt es: Langes Suchen nach den gewünschten Informationen auf Websites kann zeitaufwendig und einfach nur nervig sein. Zu viele Menüpunkte, zu viel Text, zu unstrukturiert! Wie schön, wenn alle Informationen mit nur einem Klick ersichtlich sind. Das weiß auch das Ispringer Dentalunternehmen Dentaurum und passt seinen Website-Service create den neuen Bedürfnissen im Internet an.



letzt entscheidet auch sein Geldbeutel über den Internetauftritt. Dentaurum bietet mit dem Website-Service create das „Rundum-sorglos-Paket“: fachlich korrekte Texte zu allen Themen der Zahnmedizin, umfangreiche Bildwelten, responsive und individuelle Designs in Form und Farbe, persönliche Beratung und Betreuung – alles weit unter dem Preisniveau von Agenturen.



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



Less is more: Neue OnePager für mehr Übersichtlichkeit

Ab sofort sind im Serviceangebot der create Websites auch die beliebten OnePager, also Internetauftritte, die sich auf nur einer einzelnen Seite abspielen, zu finden. Modern gestaltete, übersichtliche und flexible Layouts bieten Behandlern die Möglichkeit, alle Praxisleistungen, Einblicke und Kontaktinformationen aufzuführen. Auf nur

einer Seite, mit nur einem Blick sowie höchstem Komfort und Service für ihre Patienten – eine praktische Online-Visitenkarte im Website-Design. Bereits im Jahr 2001 erstellte das Webdesign Team von Dentaurum die erste Praxiswebsite. Für viele noch absolutes Neuland, erkannten die Ispringer schon damals, wie wichtig es für den Erfolg von Praxen sein wird, von ihren Patienten im Internet gefunden zu

werden. Über die Jahre hinweg wurde der create Website-Service sukzessive den sich schnell verändernden Bedürfnissen im Internet immer wieder angepasst und optimiert. Bereits über 100 Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker vertrauen der Arbeit der Dentaurum-Profis. Denn nicht nur die Texterstellung und die Suche nach passendem Bildmaterial gestalten sich für den Laien oft schwierig – nicht zu

kontakt

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: +49 7231 803-0
info@dentaurum.com
www.dentaurum.com

Ergebnisse wie von Hand poliert!

Poliermaschinen von CADtools.

Das Verschleifen und Polieren von zahntechnischen Gerüsten ist eine zeitintensive und unbequeme Aufgabe. Seit Mai letzten Jahres liefert CADdent, unter der Eigenmarke CADtools, mit Poliermaschinen von GPAINNOVA eine effiziente Lösung. Mit dem Einsatz von GPAINNOVA Poliermaschinen sparen Sie bis zu 60 Prozent manuelle Tätigkeiten ein und können ihre Mitarbeiter für wichtige, wertschöpfende Arbeiten einsetzen. Sie spannen die

zahntechnischen Gerüste ein, starten den Poliervorgang und kümmern sich um die wirklich wichtigen Aufgaben.

Entlastung und Effizienz durch automatisierte Poliervorgänge
Mithilfe von GPAINNOVA DLYte Geräten können Sie Oberflächen von feststehendem und herausnehmbarem Zahnersatz aus Kobalt-Chrom (CoCr) und Titan nachbearbeiten.



profitieren Sie von verlässlich gleichbleibender Qualität. Das Gerüst behält vollumfänglich seine ursprüngliche Form und Sie erreichen ein gleichmäßiges, spiegelglänzendes Ergebnis. Sie verbessern zusätzlich die Korrosionsbeständigkeit des Gerüsts und somit auch die Biokompatibilität des Materials. Die DLYte Geräte sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich. Die Bandbreite reicht von den ultrakompakten Systemen DLYte Desktop PRO und DLYte Desktop Dental bis zu den leistungsstarken Maschinen DLYte1 und DLYte10. Sie haben also die Möglichkeit, Ihre Poliermaschine ganz nach Ihren Anforderungen zu konfigurieren – je nach Größe und Materialangebot Ihres Labors.

kontakt

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



Das DLYte System übernimmt für Sie dabei drei Schritte: das Entfernen von Mikrorauheiten durch Polieren, das elektrolytische Bad und dadurch Reinigung und Erzeugung von Metallglanz und abschließen

des Glanzpolieren für ein glänzendes Finish. Das Trocken-Elektropolierverfahren hat viele Vorteile. Wie für CAD/CAM-Verfahren als Qualitätsstandard üblich, werden Toleranzen eingehalten. Dadurch

ALEGRA

■ multilayered • gradient • premium • zirconia

ALEGRA **PRO**
multilayered • gradient • premium • zirconia

**Das vier Gradienten
Multilayer Zirkon
der Premiumklasse**

**ALLE
INDIKATIONEN
KEINE LIMITS**



**BESONDERS
NATÜRLICHE
ÄSTHETIK**



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

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

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

 **primotec**[®]
DIGITAL

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

Validierte neue Möglichkeiten

DMG und Ackuretta kooperieren zugunsten des 3D-Drucks.

Höhere Flexibilität und validierte Sicherheit für die Nutzer: Das verspricht die Kooperation der beiden 3D-Druck-Spezialisten DMG Digital Enterprises und Ackuretta. Ab sofort sind die hochpräzisen DMG-Materialien LuxaPrint Model, LuxaPrint Gingiva, LuxaPrint Cast und LuxaPrint Tray auf den Druckern des 3D-Druck-Spezialisten Ackuretta einsetzbar. „Das ist eine tolle Nachricht für alle, die auch im digitalen Workflow auf hohe Qualität, Sicherheit und Effizienz setzen wollen“, sagt Fawad Neuro, Produktmanager Digital Solutions bei DMG.

Mehr Optionen im validierten digitalen Workflow

„Den Nutzern eröffnen sich durch die Erweiterung der Ackuretta-Materialbibliothek mit unseren LuxaPrint-Materialien attraktive Möglichkeiten für verschiedene Anwendungsbereiche“, so Neuro. Nach ausführlicher Validierung durch das DMG Digital Application Center steht nun eine Vielzahl hoch spezialisierter Materialien mit verschiedenen Schichtstärken zur Verfügung, um unterschiedlich-

ten 3D-Druck-Anforderungen gerecht zu werden – zuverlässig und sicher.

LuxaPrint Model ermöglicht die 3D-Herstellung präziser und ästhetischer zahntechnischer Modelle. Neben dem bewährten „Beige“ steht das Material seit Kurzem auch in der Farbvariante „Grey“ zur Verfügung – mit hoher Opazität und einem sehr guten Kontrast zur Restauration.

LuxaPrint Cast ist das Material der Wahl für die 3D-Fertigung von rückstandsfrei ausbrennbaren Formen. Der dimensionsstabile Kunststoff sorgt für problemloses Gießen und minimiert das Risiko von Muffelplatzern.

LuxaPrint Tray erleichtert die Herstellung von individuellen Abformlöffeln: schnell zu drucken, äußerst stabil und mit exakter Passung.

LuxaPrint Gingiva ermöglicht präzise Zahnfleischmasken im vollen digitalen Workflow. Das 3D-Druckmaterial ist formstabil, reißfest und bietet eine optimale Elastizität.



Die validierten Materialparameter der Ackuretta-Drucker SOL und DENTIQ sorgen für sichere Ergebnisse bei jedem Druck.

Ganzheitliche 3D-Druck-Lösungen auf DentaMile.com

Mit dem DentaMile Portfolio bietet DMG ein alltagstaugliches Gesamtpaket für den validierten 3D-Druck an. Das Lösungsangebot reicht von der cloudbasierten Software DentaMile connect über moderne 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten bis zur umfangreichen LuxaPrint Materialfamilie.

kontakt

DMG
Elbgaustraße 248
22547 Hamburg
service@dmg-dental.com

Ackuretta
info@ackuretta.com

Fräsmaschine im offenen System – made in Germany

SilaMill T5 Edition von picodent® bietet Detailgenauigkeit und Langlebigkeit.

Die Fräsmaschine SilaMill T5 Edition von picodent® überzeugt durch ihr großes fräsbares Material- und Indikationsspektrum. Fräsmaterialien, von Wachs und PMMA über Zirkon bis hin zu Kobalt-Chrom (CoCr), werden schnell und mühelos durchgefärscht. Neben der eingebauten Aufnahme für alle gängigen Rohlinge (98,5 mm) können mit der Fräsmaschine auch problemlos Blöcke und Abutments mit einer Wiederholgenauigkeit von 3 µm hergestellt werden. Auch Kronen und Brücken sowie aufwendige Steg- und Klammermodellguss-

arbeiten können durch den +35°-Drehwinkel in der 5. Achse schnell und präzise gefräst werden. Die Premium-Spindel mit einem Hybridkeramik-Kugellager sorgt für höchste Detailgenauigkeit und macht die T5 Edition zu einer langlebigen Fräsmaschine.

Sichern Sie sich Ihre Zeitersparnis im Labor

Durch den integrierten Ionisator werden keine Kunststoffspäne aufgeladen, und somit haften diese auch nicht im Innenraum der Maschine. Auch der Blankwechsel erfolgt

dank der revolutionären DirectDISC Technology in unter fünf Sekunden, und das ohne Werkzeug. Die neue DirectMILL Technology ermöglicht das Fräsen noch während der Datenverarbeitung der Konstruktion. Dies bedeutet für den Anwender: Fräsen ohne Wartezeiten. Zudem ist eine Webcam im Innenraum der Maschine verbaut, auf die unser Support jederzeit zugreifen kann. Dies ermöglicht eine schnelle, virtuelle Hilfe und Fehlerdiagnose und es entstehen keine Verzögerungen im Arbeitsablauf.

Technische Daten

- Rohlinge/Blöcke/Abutments
- Automatischer Wechsler für 16 Werkzeuge
- Premium-Spindel mit 4-fach-Hybridkeramik-Kugellager für höchste Rundlaufgenauigkeit
- Massiver Gusskörper für geringste Vibrationen
- 3 µm Wiederholgenauigkeit
- Ionisator

kontakt

picodent®
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Straße 24–26
51688 Wipperfürth
Tel.: +49 2267 6580-0
picodent@picodent.de
www.picodent.de

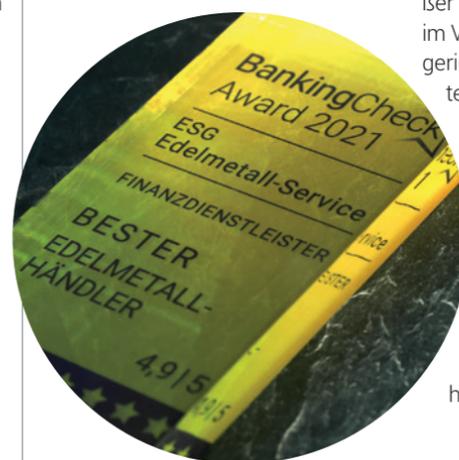
Spitzenreiter in puncto Kundenzufriedenheit

ESG erneut als bester Edelmetallhändler ausgezeichnet.

Jedes Jahr zeichnen das Onlineportal BankingCheck.de und der Bewertungsdienstleister eKomi die besten Anbieter und Produkte der Finanz- und Versicherungsbranche aus. Die Preisvergabe erfolgt auf der Grundlage der Kundenbewertungen der letzten drei Jahre. 2021 ging das „BankingCheck & eKomi LangZeitTest-Siegel“ in der Kategorie „Edelmetallhändler“ bereits zum vierten Mal an die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Mit 4,9

Gold ist eine gute Anlageform

Die ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG kauft und verkauft seit vielen Jahren Edelmetalle jeglicher Art. Überregional bekannt wurde das Unternehmen 2011 durch die Erfindung der sogenannten CombiBars. Dabei handelt es sich um Goldbarren, die sich durch Sollbruchstellen handlich und ohne Materialverlust in kleinere Barren trennen lassen. Seit einigen Jahren erfreuen sich die CombiBars auch bei Investoren großer Beliebtheit, da die Prägekosten im Vergleich zu größeren Goldbarren geringer ausfallen und sich die spätere Veräußerung flexibler gestaltet. „Unser Produkt macht deutlich, dass Gold nicht nur für Menschen mit hohem Einkommen eine gute Anlageform darstellt. Daher sind wir besonders stolz, dass sich die Tafelbarren in den letzten Jahren als Standardprodukt am Markt etabliert haben“, ergänzt 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

von 5,0 möglichen Punkten bei 47.227 Kundenbewertungen erzielte das Unternehmen ein sehr gutes Ergebnis. „Wir freuen uns, dass unsere Kunden nach wie vor so zufrieden mit unserer Arbeit sind, und nehmen dies selbstverständlich als Anlass, unseren Service noch weiter zu optimieren“, betont Geschäftsführer Dominik Lochmann.



Auf Anfrage senden wir Ihnen gerne den neuen picodent® Digital Katalog mit all unseren Fräsmaschinen, Scannern, 3D-Drucksystemen und der großen Auswahl an unseren digitalen Verbrauchsmaterialien persönlich zu.

Beste und zuverlässige Ergebnisse

Kleberspezialisten von Si-tec.



Auf die Marktabstimmung neuer Materialien folgt nach der Einarbeitungsphase in Praxis und Labor schnell das Bedürfnis, die Vorteile der neuen Materialien über den ersten angedachten Anwendungsbereich hinaus zu verwenden und mit anderen Materialien zu kombinieren. Danach stellt sich marktorientiert der Wunsch ein, Arbeitsprozesse und Materialeinsatz zu verschlanken, um das Produkt preislich im Markt einzuordnen. Hieraus entstehen dann manche Universalprodukte, die den Anspruch erheben, für einen sehr

weiten Indikationsbereich tauglich zu sein.

Spezielle Werkstoffe erfordern spezielle Lösungen

Die Si-tec GmbH folgt mit ihrem Si-tec Kleber für Metallverbindungen und dem Cera Cem Spezialkleber für Zirkon, Keramik und Titan weiterhin der Überzeugung, dass spezielle Werkstoffe auch spezielle Lösungen für die Verarbeitung erfordern, um beste und zuverlässige Ergebnisse zu erzielen. Daher bietet das Unternehmen für eine definierte Materialauswahl den jeweils

passend dazu entwickelten Spezialkleber an. Beide Kleber sind Technik-Kleber, die auch intraoral angewendet, aber nicht auf die natürliche Zahnschicht aufgetragen werden dürfen. Der Cera Cem Kleber ist Bis-GMA- und TEGDMA-frei und daher hochgradig biokompatibel. Die ermittelten technischen Daten bestätigen, dass durch die Verwendung eines Primers deutlich stärker belastbare Klebeverbindungen realisiert werden, die insbesondere für die Verbindung mit Zirkon von großer Bedeutung sind. Durch die Kombination von Cera Primer und

Cera Cem werden Haftwerte von >23 MPa auf Zirkondioxid und >28 MPa auf Titan erreicht. Die Verarbeitungszeit inklusive Aushärten beträgt zwischen drei und acht Minuten.

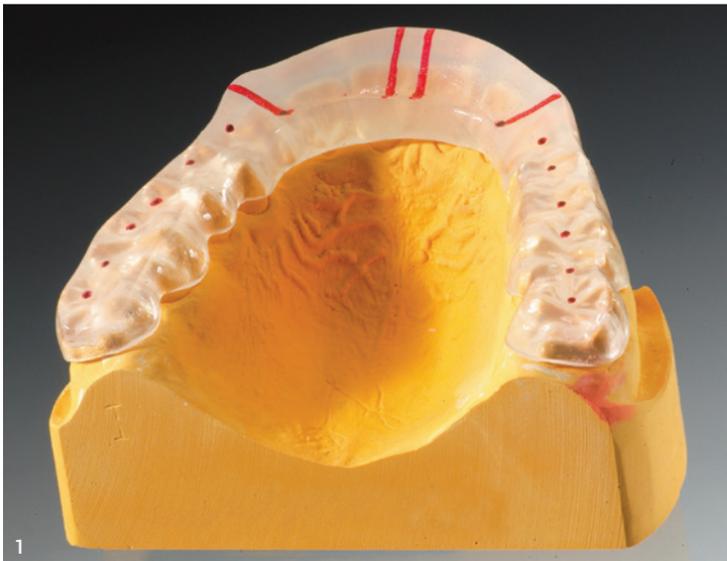
kontakt

Si-tec GmbH

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

Schienenmaterial erhält Ritterschlag

primosplint jetzt zertifiziert nach MDR.



Kaum ein anderes Schienenmaterial genießt seit so langer Zeit, nämlich seit 20 Jahren, höchste Anerkennung in Praxis, Labor und beim Patienten, wie primosplint aus dem Hause primotec. Quasi zum Jubiläum erhielt primosplint jetzt die Zertifizierung als Klasse IIa-Produkt nach MDR. „Und hierauf sind wir sehr stolz, nicht nur des hervorragenden Produktes wegen, sondern ebenso, weil wir schlussendlich auch die allerletzten bürokratischen MDR-Hürden erfolgreich meistern konnten“, resümiert Geschäftsführer Joachim Mosch augenzwinkernd. Die Vorzüge von primosplint wurden in zahlreichen wissenschaftlichen Untersuchungen und Veröffentlichungen

dokumentiert. Die Mechanik von primosplint wurde sorgfältig auf die Entlastung des Kiefergelenks und Schonung der Zahnhartsubstanz abgestimmt. Im Rahmen des Zertifizierungsprozesses erfuhr der Schienenklassiker zudem eine weitere Produktoptimierung. Die Geschmeidigkeit des Rohmaterials konnte durch eine Feinjustierung der Produktchemie noch einmal verbessert werden. Davon profitiert auch die Einfachheit der Verarbeitung. Darüber hinaus erhielt das neue primosplint nach der Lichthärtung und Fertigstellung eine nochmals gesteigerte Transparenz. Sowohl die Darreichungsform und bewähr-

ten Vorteile als auch die gewohnt herausragenden Grundeigenschaften und physikalischen Werte des innovativen Materials blieben dabei perfekt erhalten. Dazu gehören unter anderem Biegefestigkeit, E-Modul sowie ein geringstes Allergierisiko für Techniker und Patienten durch seine Geruchs- und Geschmacksneutralität. primosplint ist das lichthärtende, MMA- und peroxidfreie Composite in Strangform für funktionstherapeutische Aufbisschienen und viele weitere Anwendungen.

Abb. 1: primosplint Aufbisschiene (FTG) nach Dr. Diether Reusch, Westerbürg: extrem präzise, keine klinisch relevante Polymerisationsschrumpfung, kein Verzug. Abb. 2: Lichthärtendes, MMA- und peroxidfreies Composite in Strangform für funktionstherapeutische Aufbisschienen und viele weitere Anwendungen.

kontakt

primotec – Joachim Mosch e.K.

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

Chefredaktion

Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@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-Zernechel (Layout, Satz)
Tel.: +49 341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

Druck

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

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

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

www.zt-aktuell.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Jetzt flexibel durch unruhige Gewässer

Halten Sie Ihre Liquidität im Fluss und holen Sie sich einen starken Partner ins Boot. Seit über 35 Jahren bieten wir Dentallaboren zuverlässig Sicherheit durch Vorfinanzierung der Rechnungswerte und Übernahme des Ausfallrisikos. Und helfen unseren Partnern so, Verbindlichkeiten abzubauen, flexibel Freiräume für Investitionen zu schaffen und finanzielle Engpässe zu umschiffen.

Über 30.000 Zahnärzte vertrauen uns bereits über ihr Labor. Wann holen Sie uns ins Boot?

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

