

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

SCHWERPUNKT
Materialien

/// 14

WIRTSCHAFT
Mit Struktur zum
(wirtschaftlichen)
Erfolg

/// 12

TECHNIK
Single Visit:
Vollkeramische Front-
zahnrestauration

/// 18

PLUS

Interview	32
Bildung	36
Produkte	52

DIE ZWL IM NETZ: zwp-online.info

ISSN 1617-5085 · F 47376 · www.oemus.com · Preis: 5,- EUR · CHF 8,- zzgl. MwSt. · 25. Jahrgang · April 2022





Baumann Dental

JEDER PATIENT IST ANDERS...

Gleichen Sie individuelle Asymmetrien des Patienten aus und registrieren Sie die Schädel-Achs-Relation auf der Bezugsebene Ihrer Wahl.

Passen Sie den Gesichtsbogen an den Patienten an und nicht umgekehrt...

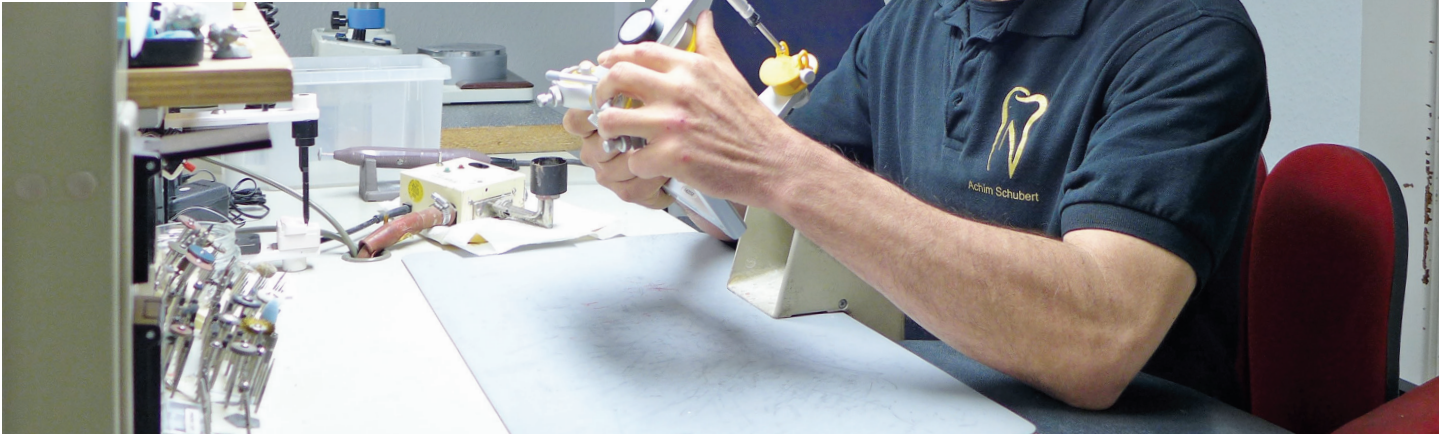
3D ÄSTHETIK GESICHTSBOGEN

Baumann Dental GmbH
Im Hölzlerle 5
75196 Remchingen-Deutschland
Fon: +49 (0) 7232-73218 0
www.baumann-dental.de



Zahntechnikerinnung

Notwendigkeit oder überflüssiges Übel?



Innung als lauschiger Stammtisch – weit gefehlt! Heutige Innungen sind von dieser Vorstellung weit entfernt. Die Innung ist heute ein modernes Dienstleistungsunternehmen, das Beratungen zu den Themen Recht, Abrechnung und Ausbildung anbietet, Seminare und Vorträge veranstaltet und sich als wichtiges Bindeglied zu den verschiedensten Organisationen etabliert hat. Unsere Zahntechnikerinnung agiert beispielsweise als Kontakt zur Kassenzahnärztlichen Vereinigung, Berufsgenossenschaft, Kreishandwerkerschaften und hat politische Kontakte auf Landes- und Bundesebene. Und besonders wichtig: Nur Zahntechnikerinnungen haben die Legitimation und auch den gesetzlichen Auftrag, nach Sozialgesetzbuch V die Vergütungsverhandlungen für BEL-Leistungen zu führen und damit auch allgemeingültige Verträge auf Landesebene abzuschließen. Wenn also keine Innung existieren würde, würden Krankenkassen Preise für gesetzliche Leistungen festlegen und auch Zahnärzte würden diese Aufgabe gerne übernehmen. Sicher beides keine Varianten, die für unser Handwerk sinnvoll erscheinen!

Die Mitgliedschaft in der Innung ist also ein wichtiger Bestandteil der Arbeit aller Zahntechniker und Laborinhabenden. Jedes Nichtinnungsmitglied sollte sich daher die folgenden Fragen stellen: Kann mein Betrieb ohne BEL-Abrechnungsleistungen überleben? Ist es fair, dass Mitglieder mit ihren Beiträgen die Vergütungsverhandlung und die wichtige politische Innungsarbeit für mich mitfinanzieren? Ist dies nicht sogar – zumindest moralisch gesehen – unlauterer Wettbewerb oder eine gewisse „Trittbrettfahrer-Mentalität“?

Eine Lösung dieses Dilemmas könnte eine gesetzlich verankerte Zwangsmitgliedschaft sein, die beispielsweise bei Zahnärzten oder in Handwerkskammern üblich ist. Dies würde die politische Durchschlagskraft der Innungen erhöhen und die finanzielle Last gleichmäßig auf alle Betriebe verteilen. Denn stellen wir uns einmal vor, es gäbe keine Zahntechnikerinnungen mehr – dann würde sich unser Handwerk im freien Spiel der Kräfte unterschiedlichster Interessen befinden und jeder wäre wohl der Meinung: Wir müssen uns unbedingt organisieren und eine Interessenvertretung gründen – eine Innung. Neben dem standespolitischen Geschehen spielen in der täglichen Arbeit der Zahntechniker und Laborinhabenden Materialien, Herstellungsprozesse und Entwicklungen in der Zahntechnik eine entscheidende Rolle. In dieser Ausgabe informieren Beiträge und Interviews über die unterschiedlichsten Einflussbereiche eines Labors – und das alles unter dem Schwerpunktthema: Materialien.

**Achim Schubert |
Obermeister**

Zahntechnikerinnung
Dresden-Leipzig

www.zti-dresden-leipzig.de

WIRTSCHAFT ///

- 6 Von Sollbruchstellen und anderen Fehlern im Vertrieb
- 10 Datenschutz verpflichtet – auch im Dentallabor
- 12 Mit Struktur zum (wirtschaftlichen) Erfolg

TECHNIK ///

- 16 Digitale Verfahren und die Verwendung von Thermoplast in der Gnathologie
- 18 Single Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration
- 22 Materialbestellung leicht gemacht: Einfach klicken und bestellen!
- 24 INFINIDENT Solutions – Qualität made in Germany
- 26 Kalt oder heiß? – Ein Oder muss es nicht geben!
- 28 Vorhang auf: Die Zahntechnik präsentiert sich!

LABOR ///

- 30 Fokus

INTERVIEW

- 32 Gewerbliche und Praxislabore: Wir müssen keine Gegner sein
- 40 Das Labor in meiner Praxis

BILDUNG

- 36 Ingenieure der Dentalwelt
- 42 Startschuss für neue Trainingsakademie

WETTBEWERB

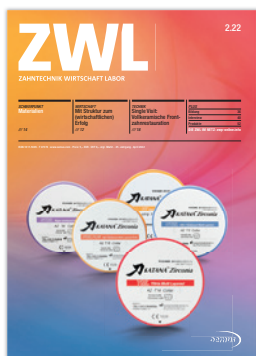
- 44 Kuraray Noritake-Award 2022/23: „Wir suchen die Besten unter Euch!“

EVENT

- 46 Zahntechnik plus feiert erfolgreiche Premiere
- 48 Der Weg zur perfekten Passung – von analog zu digital

RUBRIKEN ///

- 3 Editorial
- 52 Produkte
- 58 Impressum



KATANA™ Zirconia – das Zirkonoxid mit der Original Multi-Layered-Technologie

Weitere Informationen unter www.kuraraynoritake.eu



Diese Ausgabe als E-Paper auf www.zwp-online.info/publikationen

So geht crossmedial auf ZWP ONLINE

Die Klassiker

Infos zu Unternehmen Infos zu unseren Autoren Programmhefte und Anmeldung zu Veranstaltungen

Die Neuen

Unerwartetes Ende?

Online
geht's weiter im Text.

Hier finden Sie noch mehr Infos – QR-Code scannen und auf ZWP online weiterlesen.

Noch nicht sattgesehen?

Hier gibt's mehr **Bilder.**

QR-Code zu mehr Bildern – weil mehr einfach besser ist.

Die Icons weisen den Weg: Video, Bildergalerie, vertiefender Text oder Updates per Newsletter.

Wir meinen Sie ALLE!

Wir freuen uns mit und über jeden unserer Leser – unabhängig vom Geschlecht, Alter, Herkunft, Religion oder Nationalität. Aufgrund der besseren Lesbarkeit hat sich das Redaktionsteam entschieden, von einer gendergerechten Sprache Abstand zu nehmen. Wir wollen uns dabei mit einer Sprache an Sie wenden, die auch die komplexen klinischen, wirtschaftlichen oder technischen Zusammenhänge einfach verständlich und leicht abrufbar ausdrückt. So können wir auch crossmedial einen wirklichen Mehrwert für Ihre tägliche Arbeit liefern. Mit unseren Meldungen und Beiträgen wollen wir ALLE ansprechen und schließen mit unseren Beschreibungen Laborinhaberinnen oder Laborinhaber, angestellte Zahntechnikerinnen oder Zahntechniker, Laborpersonal oder andere dentale Expertinnen und Experten ein. Mit unseren hochwertigen Printprodukten, die seit über zwanzig Jahren zu den frequenz- und auflagenstärksten Titeln in der Dentalbranche gehören, wollen wir Sie ansprechen. Denn Vielfältigkeit liegt uns besonders am Herzen!

Ihr Redaktionsteam

DU VERGISST NIE DAS ERSTE MAL*

** bei dem Du durch uns mehr
Zeit für Deine Kunden hattest.*

Infinident Solutions.

Der Spezialist für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz.

Qualität, wie Du sie willst, **Support**, wann Du ihn
brauchst, **Partnerschaft**, wie Du sie liebst.

INFINIDENT
SOLUTIONS



Von Sollbruchstellen und anderen Fehlern im Vertrieb

Ein Beitrag von Dipl.-Kauff. Claudia Huhn

MARKETING /// Aus Fehlern kann man nur lernen – Sollten wir daher mit Freude eine Menge Fehler machen, nur um etwas draus lernen zu können? Grundsätzlich ist an dem Sprichwort, aus Fehlern lernen zu können, etwas Wahres dran, aber gerade im unternehmerischen Umfeld können Fehler leicht teuer werden und dann steht der gemachten Lernschleife schnell mal ein entsprechender Preis gegenüber. Die Diplom-Kauffrau Claudia Huhn gibt in diesem Beitrag einen Einblick in die acht häufigsten Fehler der Neukundenakquise und zeigt damit die Sollbruchstellen des vertrieblichen Handels auf.

Schon Konfuzius wusste, dass die aus Fehlern gemachten Erfahrungen ein geeigneter Lehrmeister sein können – auch wenn dies der bitterste Weg des klugen Handelns ist. Er definierte zusätzlich zum Lernen aus Fehlern zwei weitere Möglichkeiten des Lernens: den edelsten Weg, das Nachdenken, und den leichtesten Weg, das Nachahmen. Übertragen auf die vertriebliche Situation wäre es demnach klug, nicht nur aus den eigenen Fehlern zu lernen, sondern auch aus den Fehlern anderer.

Seit über 20 Jahren begleiten wir aktiv Dentallabore beim Auf- und Ausbau von Vertriebsaktivitäten. Dabei treffen wir immer wieder auf die gleichen Fehler, die mit dem richtigen Wissen hätten vermieden werden können. Gerade im unternehmerischen Umfeld können Fehler leicht teuer werden und „Betroffene“ hätten durch das Vermeiden Zeit, Geld und vor allem persönliche Geduld sparen können. Schauen wir uns deshalb einmal gemeinsam einige der

häufigsten Fehler an, die im Rahmen des Akquiseprozesses häufig gemacht werden.

Fehler 1: Die aktuelle Auslastung als Basis für die Vertriebsplanung heranziehen

Die aktuelle Laborauslastung ist keine belastbare Grundlage, um über den zukünftigen Umsatzbedarf und daraus abzuleitende notwendige Vertriebsaktivitäten zu entscheiden. Basis für diese Entscheidung ist die jährliche Umsatzplanung, die zukünftige Umsatzverluste, beispielsweise durch ruhestandsbedingte Praxisschließungen, ebenso



**Sorry,
something went wrong**



miteinkalkuliert wie möglicherweise wachsende Kapazitäten durch Erweiterung des CAD/CAM-Angebotes. Trotz Vollauslastung kann es möglich sein, dass es ein hohes Maß an Vertriebsnotwendigkeit gibt.

Fehler 2: Keine klare Positionierung

Wer nicht weiß, wofür er steht, muss sich nicht wundern, wenn er nirgends wirklich ankommt. Dreh- und Angelpunkt einer erfolgreichen Kundengewinnung ist die Klarheit über die eigenen Stärken, Leistungen und damit auch über die Marktposition. Es ist wichtig zu wissen, wer Sie sind und wie Sie auf dem Markt wahrgenommen werden wollen. Denn das bringt Ihnen die notwendige Sicherheit und Souveränität. Um die eigene Position im Markt zu definieren, können die folgenden drei Fragen eine erste Orientierung bieten:

- Wer sind Sie?
- Was können Sie?
- Wie wollen Sie von Kunden und solchen, die es noch werden sollen, gesehen werden?

Mit den Antworten schaffen Sie eine Basis für die Definition der eigenen Zielgruppe, auch um diese wirklich zu erreichen. Diesen Wert zu kennen, stellt sicher, dass nicht jede Diskussion geführt werden muss, ein Entgegenkommen nicht immer notwendig ist und vor allem nicht jedes Geschäft um jeden Preis gemacht werden muss.

Fehler 3: Kein klares Ziel beim persönlichen Kontakt

Absolut notwendig: die Definition von Zielen. Denn unternehmerisch betrachtet, ist es weder effizient noch effektiv, keine Ziele zu definieren. Und obwohl dies bekannt ist, ist dieser Fehler einer, der in der Praxis am häufigsten vorzufinden ist. Bevor man Kontakt zu einer Praxis hat, macht es Sinn, Antworten auf die folgenden drei Fragen zu haben:

- Was weiß ich über diese Praxis?
- Was will ich hier erreichen?
- Womit will ich mein Ziel erreichen?

3D Druck, der einfach funktioniert

Phrozen Sonic XL 4K 2022

Kompakter LCD-Tischdrucker mit 52µm Druckpräzision dank 4K-Display und hoher Lichtintensität für schnelle Bauzeiten. Hochwertig verarbeitetes Vollmetallgehäuse, großer Bauraum und einfaches Wannehandling machen die Dreve-Version des Sonic XL 4K 2022 zum userfreundlichen 3D Drucker für alle dentalen Anwendungen.



Dreve Specials

- + Bauplattform aus Edelstahl
- + USB Stick inkl. Software und praktischen Testdateien
- + Service Card und professioneller Support von 3D Druck Experten

dreve.com/phrozen

Dreve





© REDPIXEL – stock.adobe.com

Dabei sollte das angestrebte Ziel realistisch sein, denn es sollte nicht vergessen werden, dass es sich dabei erst mal nur um einen ersten Kontakt und nicht die Anfertigung der ersten zahn-technischen Arbeit handelt.

Fehler 4: Keine Inhalte für notwendige Wiederholungsbesuche

Vielen Dentallaboren gelingt vermeintlich ein erfolgreicher erster Kontakt zu Zielkunden oder sogar die erste mündliche Zusage für eine Probearbeit – häufig passiert dann aber nichts. Denn fast immer sind, unabhängig von der getätigten Aussage des Behandlers, bis zur ersten Arbeit weitere Besuche notwendig. Ziel dieser Wiederholungsbesuche ist einerseits der sogenannte Beziehungsaufbau und andererseits die Präsentation des eigenen Unternehmens. Damit einem dabei die Argumente für das eigene Labor nicht ausgehen, ist die Lösung die Nutzung eines „Vertriebsaktivitätenplans“. Dieser gibt Auskunft darüber, wann welche Praxis mit welchem Thema angesprochen werden kann. In der Regel wird dieser Plan im vierten Quartal für das neue Kalenderjahr erstellt und schafft Planungs- und damit Akquisicherheit.

Fehler 5: Unprofessionelle Vertriebsmittel

Die Erstellung von Marketingmitteln als Vertriebsunterstützung gehört – ähnlich der Herstellung von Zahnersatz – in Profi-Hände. Hier reicht es ja auch nicht aus, an einem kleinen Workshop teilzunehmen, um ästhetisch anspruchsvolle sowie funktionell einwandfreie Kronen, Inlays oder kleinspannige Brücken selbst zu fräsen. Vertriebsmittel müssen die eigene Positionierung wiedergeben. An dieser Stelle Kompromisse einzugehen, erscheint auf den ersten Blick zwar billiger, wird aber auf den zweiten Blick eine teure Entscheidung werden. Denn dann wird sich der erhoffte Akquiseerfolg nicht wie gewünscht einstellen. Deshalb der Aufruf: Suchen Sie sich eine professionelle Agentur, die über Branchenwissen verfügt. Das spart Zeit sowie Geld und bringt Ihnen den gewünschten Erfolg.

Fehler 6: Keine Planung der notwendigen Wiederholungsbesuche

Beziehung als Basis für Zusammenarbeit entwickelt sich nur, wenn sie regelmäßig und gut gepflegt wird. Erfahrungen haben gezeigt, dass es notwendig ist, die geplanten Wiederholungsbesuche in einem festen Turnus einzurichten – nicht nur im Kopf,

Sie drucken das Generative Fertigung aus einer Hand



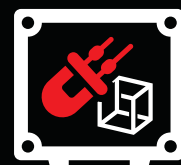
Drucker
Phrozen Sonic XL 4K 2022



Material
FotoDent®



Reinigung
Wasserbasiert mit FotoClean



Nachhärtung
Tiefenhärtung mit PCU LED N₂

sondern fix im Kalender. Denn nichts täuscht uns so sehr, wie unser Gefühl zum Thema Zeit.

Fehler 7: Keine Dokumentation

Die Hirnforschung geht zwar davon aus, dass unser Gehirn eine unglaublich hohe Speicherkapazität hat, das heißt aber noch lange nicht, dass wir uns alles merken können oder auch sollten. Es wäre daher fahrlässig, die über die Praxen in den Gesprächen vor Ort gewonnenen Informationen nicht für alle am Vertriebsprozess beteiligten Personen zugänglich abzuspeichern. Nur so hat man überhaupt die Chance auf ein professionelles Auftreten und damit auch auf eine mögliche Zusammenarbeit.

Fehler 8: Den Punkt nicht finden

Am Ende einer jeden Akquise steht der Abschluss. Dieser ist die logische Konsequenz aus einem sauberen Prozess, den man zuvor gestaltet hat, und entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Der Abschluss ist dabei kein Zufall, sondern etwas, was aktiv gestaltet werden muss. Einmal bis hier gekommen, scheuen viele den aktiven Abschluss und laufen Gefahr, durch das Abwarten eben den Misserfolg zu produzieren, den sie gerade dadurch verhindern

wollen. Im Akquiseprozess gibt es ein Zeitfenster, in dem Sie den potenziellen Kunden zum Kunden machen müssen. Es ist dementsprechend wichtig, Kunden nicht zu lange warten zu lassen, damit diese nicht das Interesse an Ihnen und Ihrem Labor verlieren.

Fazit

Diese acht Fehler, bekannt oder weniger bekannt, sind für den Erfolg der eigenen Akquiseanstrengungen entscheidend und können vermieden werden. Sollten Sie sich dazu entscheiden, aus den Fehlern anderer lernen zu wollen und damit Fehler im Vertrieb und der Akquise bei sich zu vermeiden, so sprechen Sie uns an. Wir begleiten täglich Dentalabore in ihrem Lernprozess und verhindern gemeinsam jede Menge bittere Erfahrungen – und das wie immer mit viel Herzblut. Rufen Sie uns an, wenn Sie Ihren Vertrieb dauerhaft und nachhaltig auf professionelle Beine stellen möchten. Gemeinsam schaffen wir das!

INFORMATION ///

Claudia Huhn – Beratung Coaching Training

Dipl.-Kauff. Claudia Huhn
Tel.: +49 2739 891080
ch@claudiahuhn.de
www.claudiahuhn.de

Infos zur
Autorin



Datenschutz verpflichtet auch im Dentallabor

Ein Beitrag von Caroline Kühns

DATENSCHUTZ III In Dentallaboren werden viele personenbezogene Daten – vornehmlich der Patienten, aber auch der einsendenden Zahnärzte – verarbeitet. Der Fokus dieses Beitrags liegt konkret auf den Pflichten der Inhaber der Dentallabore in ihrer Funktion als datenschutzrechtlich Verantwortliche (gemäß Art. 4 Nr. 7 DSGVO) sowie als Arbeitgeber und auf der Umsetzung der datenschutzrechtlichen Anforderungen.

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) stellt eine Reihe von Anforderungen an die Datenerhebung sowie weitere Datenverarbeitung. Besonders schützenswert sind Gesundheitsdaten im Sinne des Art. 4 Nr. 15 DSGVO – dies gilt dementsprechend auch für das Dentallabor. Orientiert werden kann sich in der Umsetzung eines Datenschutzkonzeptes an fünf einfachen Punkten.

Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten

Gemäß Art. 30 DSGVO muss der Verantwortliche ein Verzeichnis aller Verarbeitungstätigkeiten führen und dieses auf Verlangen auch der zuständigen Datenschutzbehörde vorlegen. Das Verzeichnis muss u. a. die gelisteten Personen – z. B. Patienten oder Zahnärzte – kategorisieren und die Zwecke der Verarbeitung enthalten.

Sicherheit der Verarbeitung

Der Schutz der in einem Dentallabor verarbeiteten personenbezogenen Daten muss entsprechenden Standards unterliegen. Gemäß Art. 32 DSGVO muss der Verantwortliche sogenannte technische und organisatorische Maßnahmen treffen, um ein dem Risiko angemessenes Schutzniveau zu gewährleisten. Zu diesen Maßnahmen gehören beispielsweise die Verschlüsselung der Daten als Schutz vor dem Zugriff durch unbefugte Dritte.

Verschwiegenheit der Mitarbeiter

Eine gesetzliche Schweigepflicht besteht für gewerbliche Dentallabore nicht. Allerdings müssen Zahnärzte Labore über die zahnärztliche Schweigepflicht aufklären und zur entsprechenden Beachtung verpflichten. Demnach sollten alle Mitarbeiter des Dentallabors, die mit personenbezogenen Daten in Berührung kommen, sensibilisiert und schriftlich zur Verschwiegenheit sowie besonderer Vertraulichkeit verpflichtet werden.



Erfordernis eines Datenschutzbeauftragten

In einigen gesetzlich geregelten Fällen ist die Benennung eines Datenschutzbeauftragten verpflichtend. Datenschutzbeauftragte kontrollieren die Wahrung der erforderlichen Ansprüche an die Datensicherheit bei der Datenverarbeitung in einem Unternehmen, sowohl im organisatorischen Ablauf als auch im Hinblick auf die IT. Ein Datenschutzbeauftragter muss daher eine gewisse Fachkunde vorweisen können.

Gemäß § 38 Abs. 1 S.1 Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) ist die Bestellung eines Datenschutzbeauftragten dann verpflichtend, wenn in der Regel mindestens 20 Personen ständig mit automatisierter Datenverarbeitung beschäftigt sind. Diese automatisierte Datenverarbeitung umfasst beispielsweise auch die Annahme eines zahntechnischen Auftrags, da dabei regelmäßig sensible Patientendaten erfasst werden. Für die Berechnung der Personenanzahl sind „Köpfe zu zählen“, dabei sind die Art der Beschäftigung (Voll-/Teilzeit, Praktikanten etc.) sowie vorübergehende Änderungen des Personalbestands unerheblich. Art. 37 Abs. 1 lit. c DSGVO wiederum regelt die Verpflichtung zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten, wenn die Kerntätigkeit des Unternehmens in der umfangreichen Verarbeitung sensibler Daten (wie Gesundheitsdaten) besteht. Wann eine Datenverarbeitung „umfangreich“ ist, muss im Einzelfall entschieden werden. Als Faustregel gilt, dass die Datenverarbeitung grundsätzlich dann umfangreich ist, wenn der Verantwortliche mindestens 20 Personen mit der Datenverarbeitung beschäftigt. Trotz der Beschäftigung von weniger als 20 Personen kann die Bestellung eines Datenschutzbeauftragten aber z.B. auch dann erforderlich sein, wenn komplexe digitale Medizinprodukte im Betrieb eingesetzt werden.

Sicherheitshalber sollte bei der zuständigen Datenschutzbehörde nachfragt werden, ob im konkreten Fall die Pflicht zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten besteht.

Auftragsverarbeitungsvertrag zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor?

Ob der Zahnarzt mit dem beauftragten Dentallabor einen Auftragsverarbeitungsvertrag im Sinne des Art. 28 DSGVO schließen muss, ist umstritten. Es wird einerseits vertreten, dass die Datenübermittlung vom Zahnarzt an das Dentallabor notwendiges Beiwerk der Werkvertragserfüllung sei und kein Erfordernis eines separaten Auftragsverarbeitungsvertrages rechtfertige. Andererseits wird anerkannt, dass ein Auftragsverarbeitungsvertrag die notwendige Grundlage schafft, dass das kooperierende Dentallabor genauso sorgsam mit den übermittelten Patientendaten umgeht, wie der behandelnde Zahnarzt und dessen Angestellte.

Vorsorglich sollte ein Dentallabor daher auf den Abschluss eines Auftragsverarbeitungsvertrages mit dem Zahnarzt bestehen. Denn für den Fall, dass eine Datenschutzbehörde das Vorliegen einer Auftragsverarbeitung im Sinne der DSGVO annimmt, ist eine Datenverarbeitung durch das Dentallabor ohne einen entsprechenden Vertrag nicht zulässig.

Fazit

Mit den datenschutzrechtlichen Anforderungen sollte sich jeder Verantwortliche eines Dentallabors ausreichend beschäftigen und ggf. mit externer Beratung entsprechende Schutzmaßnahmen etablieren – dabei sind wir Ihnen gerne behilflich. Zu beachten ist, dass im Falle eines Verstoßes gegen datenschutzrechtliche Pflichten hohe Bußgelder verhängt werden können, und dies gilt es zu vermeiden.

INFORMATION ///

Caroline Kühns

Rechtsanwältin M&P Dr. Matzen & Partner mbB
Neuer Wall 55, 20354 Hamburg
Tel.: +49 40 8080480
info@matzen-partner.de, www.matzen-partner.de

Mit Struktur zum (wirtschaftlichen) Erfolg

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

RATGEBER /// Alles schaffen, alles richtig machen, alle zufriedenstellen – eine Wunschvorstellung vieler Unternehmer. Aber ist das wirklich zu 100 Prozent zu realisieren? Wahrscheinlich weniger. Perfektion ist – vor allem im Beruf – nur selten umsetzbar, aber es gibt Ansätze, die Zeit so effektiv wie möglich zu nutzen und damit das Beste herauszuholen. Eine dieser Methoden ist das Eisenhower-Prinzip, was im folgenden Beitrag vorgestellt wird.

Das Management eines Dentallabors umfasst eine Vielzahl unterschiedlicher Aufgaben, zu denen beispielsweise die Organisation zahntechnischer Arbeitsabläufe, die Vermarktung der Laborleistungen, Kundenkontakte und nicht zuletzt auch die Mitarbeiterführung gehören. Es liegt in der Verantwortung der Laborleitung, den Alltag zur Zufriedenheit aller Kunden und Mitarbeiter zu bewältigen und zu strukturieren. Eine große Hilfe kann das Eisenhower-Prinzip sein. Dieses basiert aufgeteilt in zwei Achsen auf der Trennung von Führungsaufgaben und täglicher Selbststrukturierung. Aus den beiden Kriterien Wichtigkeit und Dringlichkeit entstehen vier unterschiedliche Aufgabentypen, welche auf vier Quadranten verteilt bei der Strukturierung der (täglichen) Arbeiten unterstützen können:

- 
1. Erledigen
 2. Terminieren
 3. Delegieren
 4. Papierkorb

Erledigen

Aufgaben, die Sie in diese Kategorie einordnen, müssen sofort in Angriff genommen und sollten in der Regel von Ihnen selbst erledigt werden. Merken Sie sich deshalb „ss“ (selbst und sofort). Die Problemlösung steht im Vordergrund und Sie ernten die Lorbeeren für die eigene gute Arbeit oder auch nicht, wenn Sie z. B. den Erwartungen von Kunden und/oder Mitarbeitern nicht nachkommen konnten. Probleme und Krisen müssen schnell in Angriff genommen werden. Es ist deshalb wichtig, zuerst zu reagieren und nicht auf die Reaktion des Gegenübers zu warten. Wenn das passiert, ist es langfristig gesehen schon zu spät und gilt gleichermaßen für Kunden als auch Mitarbeiter. Es ist Ihre Aufgabe als Laborinhaber, diese Probleme zu lösen! Hier wird nicht aufgeschoben oder delegiert.

Terminieren

Aufgaben, die zu diesem Typen zählen, können warten, sollten aber terminiert werden. Teilweise können diese Aufgaben delegiert werden, sollten aber nie aus Ihrem Übersichtsbereich verschwinden. In diesem Feld werden Themen eingeordnet, die das unternehmerische Tun und Handeln absichern und damit wirtschaftlichen Erfolg erzeugen. Die Planung ist essenziell: Wer sich keine Zeit für die Planung und Zielsetzung nimmt, wird auch kein Geld verdienen. Es ist wichtig, auch Weiterbildungsmaßnahmen in diesen Aufgabentyp einzubeziehen. Das dort erworbene Spezialwissen hat aber nur

dann einen Mehrwert, wenn es im gesamten Unternehmen Anwendung findet und nicht nur in einzelnen Köpfen. Auch das Netzwerken mit Kollegen ist dabei wichtig, dieses kann bei einer langfristigen Planung durchaus hilfreich sein.

Delegieren

Ab hier macht unternehmerisches Handeln richtig Spaß. Ihre Aufgabe ist es, bestimmte Aufgaben an kompetente Mitarbeiter zu delegieren. Ein Pluspunkt: Die Delegation von Aufgaben steigert in den meisten Fällen das Selbstbewusstsein und damit auch die Zufriedenheit des Mitarbeiters. Es ist wichtig, Aufgaben genau zu erklären und bereits vor der Abgabe zu überprüfen, so können Fehler vermieden werden. In diese Kategorie fallen vor allem zeitfressende Aufgaben, die terminlich dringlich sind, aber nicht in solchem Maße wichtig, dass sie von Ihnen als Geschäftsführer übernommen werden müssen. Ein Beispiel ist die Steuererklärung, diese muss zu einem festen Termin erledigt werden, aber es ist egal von wem und kann dementsprechend delegiert werden. Aber auch unangemeldete Überraschungen sind hier beheimatet. Sie müssen deshalb rationalisieren und dominant delegieren, um möglichst effizient arbeiten zu können.

Papierkorb

Diese Aufgaben bereiten das größte Vergnügen, denn sie können direkt in den Papierkorb wandern. Zu diesem Typen zählen Tätigkeiten, die wir tun, um uns abzulenken oder Arbeitsabläufe, die nicht den geringsten Einfluss auf zukünftige Ergebnisse haben. Beispiele für solche „Aufgaben“ sind beispielsweise Ablenkung durch sinnlose Nutzung von sozialen Medien oder Small Talk – das ist nichts falsches, aber auch nicht unbedingt zielführend bei der Erledigung der täglichen Aufgaben. Finden Sie also ein gutes Mittelmaß.

Mein Extra-Tipp: Keine Überplanung!

Zur optimalen Nutzung des Tages sollten nur 60 Prozent der täglichen Arbeitszeit verplant werden. Denn in der restlichen Zeit passieren Dinge, die unvorhersehbar sind. Verplanen Sie den ganzen Tag, werden Sie mit großer Wahrscheinlichkeit noch den halben Abend beschäftigt sein.

Fazit

Eine solche Strukturierung der Aufgaben ist hilfreich, um den Erfolg des eigenen Labors langfristig in die richtigen Bahnen zu lenken und damit sowohl bei den Kunden als auch den Mitarbeitenden eine hohe Zufriedenheit zu erreichen. Wichtig ist, bei der Strukturierung der (täglichen) Aufgaben nicht die beiden entscheidenden Unternehmensgrößen außer Acht zu lassen: Liquidität und Umsatz! Auf diesen beiden Bausteinen baut sich das tägliche unternehmerische Handeln auf, weshalb sie regelmäßig geprüft und gegebenenfalls nachjustiert werden müssen. Denn darauf vertrauen Ihre Mitarbeitenden und sie gehören zu den Bereichen, die Sie selbst und ständig im Auge behalten müssen. So kann der wirtschaftliche Erfolg Ihres Labors gesichert werden und auch kleine Schwankungen bringen Sie nicht ins Wanken.

INFORMATION ///

Hans J. Schmid

Benzstraße 4
97209 Veitshöchheim
Tel.: +49 170 6333888
service@arbeitsspass.com
www.arbeitsspass.com

Infos zum
Autor



TECHNIK ///



MATERIALIEN

- /// 16 Digitale Verfahren und die Verwendung von Thermoplast in der Gnathologie
- /// 18 Single Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration
- /// 22 Materialbestellung leicht gemacht: Einfach klicken und bestellen!
- /// 24 INFINIDENT Solutions – Qualität made in Germany
- /// 26 Kalt oder heiß? – Ein Oder muss es nicht geben!
- /// 28 Vorhang auf: Die Zahntechnik präsentiert sich!

Digitale Verfahren und die Verwendung von Thermoplast in der Gnathologie

Ein Beitrag von Rick Sebastian

SCHIENENTHERAPIE /// Für die Behandlung von Kaufunktionsstörungen, die häufig die Folge eines Abrasionsgebisses oder von Kiefergelenkbeschwerden sind, kann besonders eine Schienentherapie sehr hilfreich sein. ZTM Thomas Pohland blickt auf eine 40-jährige Berufslaufbahn im Bereich der Zahntechnik zurück und praktiziert eine ganzheitliche Vorgehensweise, um die Behandlung einer CMD voranzubringen.



Abb. 1: Komfortable Aufbisssschienen zur Schienentherapie für das erkrankte Kiefergelenk.
Abb. 2: ZTM Thomas Pohland arbeitet mit Leidenschaft seit über 40 Jahren als Zahntechniker.

1

Im Rahmen der Funktionsdiagnostik einer Kaufunktionsstörung sind erweiterte Maßnahmen nötig, die eine Berücksichtigung des Kausystems bereits bei der Herstellung einer Okklusionsschiene ermöglichen. Besonders relevant ist hierbei die zentrische Kondylenposition, wofür die Mechanik des Kiefergelenks in einem Artikulator simuliert wird. Diese Simulation erkennt die dreidimensionalen Bewegungen des Kiefergelenks und kann die entsprechende Fehlfunktion diagnostizieren. Ziel dieser Methode ist das Erreichen

der physiologisch korrekten Kaufunktion. Eine zentrische Kondylenposition kann jedoch nur dann erreicht werden, wenn eine ganzheitliche Betrachtung ein wichtiger Teil der Diagnostik darstellt. Dabei sollte es stets das Ziel sein, eine physiologisch störungsfreie Bisslage zu schaffen und den gesamten Bewegungsapparat miteinzubeziehen. Die Zusammenarbeit von Zahnärzten, Zahntechnikern und gegebenenfalls Ärzten aus anderen Fachbereichen macht eine erfolgreiche Therapie einer CMD möglich.

Ganzheitliche Betrachtungsweise als entscheidender Vorteil

Ferner ist die ganzheitliche Betrachtungsweise auch für mögliche Anschlusstherapien von Vorteil. Schließlich ist das Zusammenwirken der Halswirbelsäule, dem craniomandibulären und muskuloskeletalen System als Einheit zu betrachten.¹ Aus diesem Grund sind an der Therapie einer CMD oft auch Ärzte anderer Fachbereiche beteiligt. Bei bestehenden Dysfunktionen ist eine okklusale Ursache möglich, wofür die Schienentherapie eine sehr beliebte Therapiemethode darstellt. Um irreversible Reduktionen von Zahnhartsubstanz so gering wie möglich zu halten, sollte auch die Korrektur so schonend wie möglich erfolgen. Beabsichtigt wird hierbei eine sanfte Korrektur der Unterkieferposition, die idealerweise mit einer anhaltenden Entspannung des Muskeltonus einhergeht. Durch die dreidimensionale Darstellung kann die Ursache besser festgestellt und zusätzlich mögliche Einflussfaktoren vermieden werden.

Snap-on-Schiene aus Thermoplast

Eine Behandlungsmöglichkeit ist die Anfertigung einer Snap-on-Schiene. Die

Wichtig für die Korrektur einer Kaufunktionsstörung ist eine ganzheitliche Diagnostik. Das Ziel der Diagnostik ist die Schaffung einer störungsfreien Bisslage sowie die Betrachtung des gesamten Bewegungsapparats.

Fotos: © Duo Dental Zahntechnik GmbH



2

angenehme und zahnfarbene Kunststoffschiene besteht aus flexiblem Thermoplast und lässt sich im Mundraum leicht in Position bringen. Dank des hohen Tragekomforts wird die Schiene von Patienten häufig besser akzeptiert, wodurch das flexible Material zum Therapieerfolg beiträgt. Die zahnfarbene Optik macht die Schiene unauffällig, sodass diese auch tagsüber gut getragen werden kann. Aufgrund der Flexibilität und Wirksamkeit der Schiene kann sich die Muskulatur des Ober- und Unterkiefers entspannen. Dies führt wiederum zu einer zügigen Linderung von Symptomen. Erfolgt die Therapie über die zahntechnische Herstellung einer Snap-on-Schiene, kann eine umfassende Beschwerdefreiheit erreicht werden.

Physiologisch-funktionell optimierter Zahnersatz

Das Konzept der Funktionsdiagnostik macht ebenso einen physiologisch-funktionell optimierten Zahnersatz möglich, der nicht ausschließlich auf der Grundlage der habituellen Position basiert. Die spezielle Abstimmung anhand des Artikulators auf das individuelle Kausystem des Patienten und der ganzheitlichen Betrachtung der körperlichen Gesundheit können eine Vorbehandlung für einen bevorstehenden Zahnersatz oder auch eine weitere Therapie der CMD sein. Schließlich stellt die Komplexität der Symptome, wie beispielsweise ausstrahlende Schmerzen in den Nacken- und Rückenbereich, Ohrenscherzen und Kopfschmerzen, die Diagnostik sowie die medizinische Behandlung teilweise vor Herausforderungen. Daher sollten verschiedene Therapieoptionen in Erwägung gezogen werden, wobei die Anfertigung einer Okklusionsschiene bisher große Erfolge verzeichnen konnte. Bereits bei bestehender Abrasion ist eine fundierte zahntechnische Herstellung einer flexiblen Okklusionsschiene mit hohem Tragekomfort hilfreich, wodurch Kiefergelenksbeschwerden verhindert werden können. Im An-

schluss besteht eine ideale Ausgangsbasis für das Anfertigen eines Zahnersatzes.

Behandlungsgewinn mittels digitaler Verfahren

Digitale Verfahren sind für die Behandlung einer CMD ein Zugewinn. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Dysfunktionen das gesamte Bewegungssystem beeinträchtigen können. Aus diesem Grund ist es von Bedeutung, die ganzheitliche Betrachtung im Bereich der Schienentherapie zu berücksichtigen sowie auch hochwertige Materialien zu verwenden. Dabei ist die Anwendung von digitalen Verfahren in der Zahntechnik von großer Bedeutung.

1 Sander, F.G. et al (2011). Einbindung in die kieferorthopädische Behandlung. Klinische und instrumentelle Funktionsdiagnostik vor und während kieferorthopädischer Behandlungen (2. Aufl.). DOI: 10.1055/b-0034-45543.

INFORMATION ///

Duo Dental Zahntechnik GmbH

ZTM Thomas Pohland
Falgardring 7, 08223 Falkenstein
Tel.: +49 3745 744300
www.duozahntechnik.de

Single Visit: Vollkeramische Frontzahnrestauration

Ein Beitrag von Dr. Hendrik Zellerhoff

KERAMIK /// Der Patientenwunsch nach einer schnellen und ästhetischen Restauration nimmt immer mehr zu. Viele Patienten sind gut informiert und wissen um die Möglichkeiten der digitalen Zahnheilkunde bzw. der Chairside-Behandlung. Für das Herstellen einer Single-Visit-Restauration gibt es verschiedene Werkstoffe. Im folgenden Beitrag wird die Restauration mittels des vollständig kristallisierten CAD/CAM-Blocks aus Lithium-Disilikat InitialTM LiSi Block (GC) anhand eines Patientenfalls vorgestellt.



Das Herstellen indirekter Restaurationen hat sich in den letzten Jahren für Einzelzahnersatz etabliert. Hierbei bietet der digitale Workflow deutliche Vorteile gegenüber dem konventionellen Weg. Primär zu nennen ist die Möglichkeit einer Single-Visit-Restauration und die daraus resultierende Zeitersparnis für den Patienten. Gleichwohl spielt die Materialauswahl eine große Rolle. Um die Voraussetzungen für Single-Visit zu erfüllen, ohne dem Patienten lange Wartezeiten in der Praxis zumuten zu müssen, sind Werkstoffe vorteilhaft, die lediglich poliert und nicht zusätzlich kristallisiert werden müssen. Ein Kristallisationsbrand in der Zahnarztpraxis kostet Zeit und zudem könnten Passungenauigkeiten in Randbereichen die Ergebnisqualität beeinflussen.

Soll auf einen Kristallisationsbrand verzichtet werden, war die Werkstoffauswahl bislang beschränkt auf Hybridkeramiken sowie Glaskeramiken. Alternative waren Hochleistungskomposite, sogenannte Hybridkeramiken. Neu in diesem Umfeld ist nun die erste vollständig kristallisierte Lithium-Disilikat-Keramik Initial LiSi Block (GC). Dieser CAD/CAM-Keramikblock basiert auf der bewährten HDM-Technologie (High Density Micronization). Die ultrafeinen Kristalle vereinfachen das Schleifen der Keramik, sodass Initial LiSi Block im vollkristallisierten Stadium geschliffen wird. Der Kristallisationsbrand entfällt, was deutlich Zeit einspart. Da kein Kristallisationsbrand notwendig ist, beeindrucken Restaurationen aus Initial LiSi Block selbst bei dünnen Rändern, sind sehr passgenau und weisen eine hohe Kantenstabilität auf. Damit ist es möglich, auch im Frontzahnbereich vollkeramische Restaurationen als harmonisches Pendant zum Nachbarzahn zu fertigen.

Abb. 1: Zahn 21 soll mit einer Vollkeramikkrone – single-visit – versorgt werden. **Abb. 2:** Material der Wahl: Die vollständig kristallisierte CAD/CAM-Keramik GC Initial LiSi Block. **Abb. 3:** Vorbehandlung des Zahnes 21 und Stiftaufbau (GC Gradia Core).

Patientenfall

Die Patientin konsultierte die Zahnarztpraxis mit einem endodontisch vorbehandelten Zahn 21. Der mit Komposit aufgebaute Zahn zeigte starke Verfärbungen und teilweise kariöse Läsionen. Die Patientin wünschte eine ästhetische Restauration und betonte, dass diese möglichst schnell – in nur einem Termin – umgesetzt werden soll. Diesem häufigen Patientenwunsch kann bei Einzelzahnversorgungen mittels CAD/CAM-Chairside-Technologie (z. B. CEREC, Dentsply Sirona) Rechnung getragen werden. Die Behandlungsentscheidung fiel auf eine Single-Visit-Restauration. Bei der Materialwahl steht der zeiteffektive Workflow im Fokus und gleichwohl soll den ästhetischen Ansprüchen Genüge getan werden. Die ästhetische Herausforderung in diesem Fall war die mannigfaltige Farbvarianz der Nachbarzähne (Abb. 1). Eine solche Zahnfarbe – insbesondere im Frontzahnbereich – zu imitieren, bedarf eines Werkstoffs, der die lichteoptischen Eigenschaften der natürlichen Zähne aufnimmt, weshalb sich für den Initial LiSi Block von GC entschieden wurde (Abb. 2). Die Keramik hat bemerkenswerte ästhetische Eigenschaften und überzeugt – zusätzlich zur zeitsparenden Fertigung – mit natürlicher Opaleszenz und einer harmonischen Farbwirkung.

Herstellung der Krone

Unter Lokalanästhesie erfolgten die konservierenden Maßnahmen am Zahn 21. Die alten Kompositfüllungen wurden entfernt, kariöse Bereiche eliminiert und der Zahn als Kronenpfeiler mit einem Stiftaufbau versorgt (Abb. 3). Im Anschluss an die Nachpräparation wurde die Situation mittels Intraoralscanner (Primescan, Dentsply Sirona) digitalisiert und die Daten in die CAD-Software importiert. Die Konstruktion der vollenanatomischen Krone 21 basierte auf dem automatischen Designvorschlag (Abb. 4). In der Software erfolgen feine Adaptionen von Form, Oberfläche und Textur sowie die Kontrolle der funktionellen Gegebenheiten. Danach wurde die digitale Krone aus Initial LiSi Block geschliffen, welche innerhalb kurzer Zeit fertig war. Dem Abtrennen der Krone und dem Verschleifen des Haltestifts folgte die Einprobe im Mund der Patientin (Abb. 5). Es zeigte sich, dass beim Schleifen von Initial LiSi Block sehr glatte und passgenaue Ränder entstehen. Aus diesem Grund waren keine weiteren Anpassungen notwendig. Aufgrund der Werkstoffeigenschaften – maximales Ausdünnen der Oberflächen sowie deren Homogenität – können okklusale Kontakte reduziert werden, weshalb die Keramiken weniger anfällig für Verschleiß sind.

Finalisieren und Eingliederung der Krone

Dank der ästhetischen Eigenschaften der Keramik ist eine natürliche Opaleszenz bereits vorhanden, so konnte diese nach kurzem Polieren auf Hochglanz gebracht werden. In vor-

kuraray

Noritake



KATANA™ Zirconia Serie

DAS ORIGINAL.

KATANA™ Zirconia YML (Yttria Multi-Layered):

Das neue Zirkonoxid bietet zusätzlich zu dem bewährten mehrschichtigen Farbverlauf einen Transluzenz- sowie Biegefestigkeitsverlauf. Diese innovative Struktur basiert auf einer Kombination neuer Rohmaterialien mit unterschiedlichem Yttriumoxid-Gehalt. Der optimale Allrounder in gewohnter KATANA™ Qualität, mit dem sich Arbeitsprozesse standardisieren, straffen und vereinfachen lassen – ohne Kompromisse bei der Ästhetik.

KATANA™ Zirconia UTML (Ultra Translucent Multi Layered):

Dank seiner natürlichen Transluzenz und Farbabstufung eignen sich diese Zirkon Disks perfekt für Frontzahn-restaurationen und Veneers. Tatsächlich gibt es kaum ein Zirkon mit höherer Transluzenz auf dem Markt.

KATANA™ Zirconia STML (Super Translucent Multi Layered):

Mit STML werden Ihre Vollkontur-Restaurationen, aufgrund der Farb- und zusätzlichen Transluzenz-abstufung besonders natürlich aussehen. Sie erhalten mehr Opazität im Bereich des Zahnhalses und eine erhöhte Transluzenz im Inzisalbereich.

KATANA™ Zirconia HTML Plus* (Multi Layered):

Der Zirkonoxid-Pionier mit natürlicher Farbabstufung eignet sich bestens für große Dentingerüste. Durch seine natürliche Opazität ist es ein idealer Gerüstwerkstoff für die individuelle Verblendung.

*Hinweis: optimierte Version von KATANA™ Zirconia HTML

KATANA™ Zirconia Serie - Jetzt einheitliches Sinterprogramm!

BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products, Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main, Germany, +49 (0)69-30535835, dental.de@kuraray.com, www.kuraraynoritake.eu

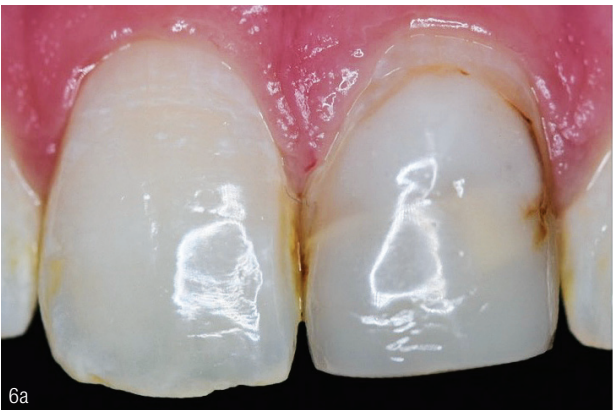
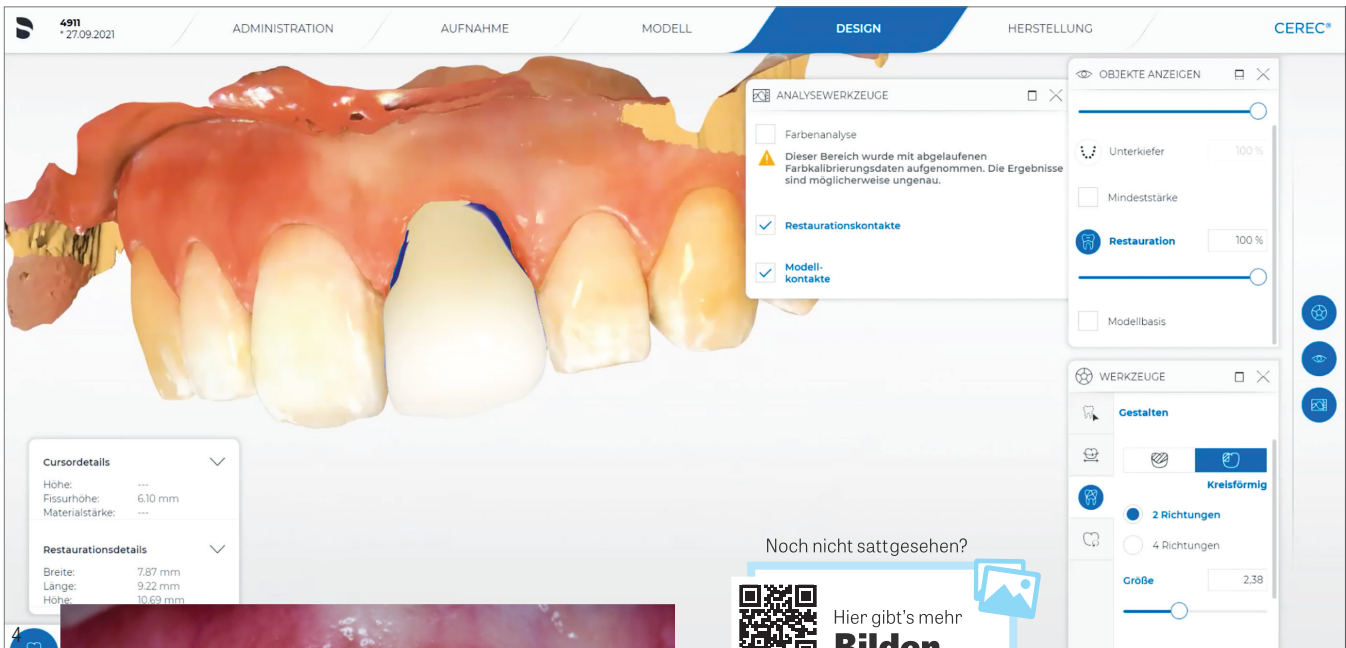


Abb. 4: CAD-Konstruktion der Krone in der Software basierend auf einem automatischen Designvorschlag. **Abb. 5:** Einprobe der Krone direkt nach dem Schleifen (Kristallisationsbrand nicht erforderlich). **Abb. 6a und b:** Single Visit: Krone aus GC Initial LiSi Block. Die diffizile Farbstruktur der Nachbarzähne konnte optimal nachgebildet werden. Die Vorher-Nachher-Bilder zeigen das Potenzial: Innerhalb kürzester Zeit und in nur einem Termin konnte die Patientin versorgt werden.

liegendem Fall sollte die Frontzahnkrone zusätzlich den Nachbarzähnen angeglichen werden. Für die Individualisierung wurden die dreidimensionalen Malfarben Initial Lustre Paste L-NFL (GC) verwendet. Mit wenigen Farben konnte die Krone optisch den Nachbarzähnen angepasst, gebrannt und innerhalb kurzer Zeit fertiggestellt werden. Nach dem Anätzen (20 Sekunden mit 5–9% HF) und dem Konditionieren (GC MultiPrimer) der Kroneninnenflächen sowie dem Vorbereiten der Zahnoberfläche erfolgte die adhäsive Befestigung (GC G-CEM ONE, Farbe transluzent). Die Patientin konnte so innerhalb eines Behandlungstermins mit einer vollkeramischen Krone versorgt werden, die sie in ihrer Ästhetik mehr als zufriedenstellte (Abb. 6b).

Fazit

Für Single-Visit-Restaurationen ist die Materialwahl entscheidend. Hochfeste Silikatkeramiken als CAD/CAM-Block haben sich dabei vielfältig bewährt. Allerdings ist bei herkömmlichen Lithium-Disilikat-Keramiken ein zusätzlicher Kristallisationsbrand notwendig, um die physikalischen End Eigenschaften zu erzielen. Dieser Schritt entfiel durch die Nutzung des GC Initial LiSi Blocks, da dieser industriell vollständig kristallisiert ist, weshalb ein Kristallisationsbrand nicht erforderlich ist. Trotz der Endhärte (408MPa biaxial) des Materials lässt es sich aufgrund der feinen Kristalle in der Werkstoffstruktur (HDM-Technologie) einfach und schnell CAD/CAM-schleifen. In der Anwendung für die Single-Visit-Restauration konnte der Keramikblock vor allem aufgrund der Zeitersparnis, Wirtschaftlichkeit, Patientenzufriedenheit sowie eines effizienten Workflows und reduzierten Materialeinsatzes überzeugen.

INFORMATION ///

GC Germany GmbH
Tel.: +49 6172 99596-0
europe.gc.dental/de-DE

Infos zu Unternehmen



X PLEX

THE DOUBLE MAKER.

HOT



COLD

ZWEI IN EINEM. DAS DUALE HIGH-IMPACT
POLYMER FÜR HEISS UND KALT.

BY CANDULOR

CANDULOR.COM

Materialbestellung leicht gemacht: Einfach klicken und bestellen!

Ein Interview mit Zahntechnikermeister Stefan Nell

MATERIALBESTELLUNG /// Stefan Nell, Inhaber des Labors Stefan Nell Zahnmanufaktur in Besigheim bei Stuttgart, hat sich als mittelständischer Betrieb auf die Gnathologie, die Zahnersatzherstellung für Patienten mit Kiefergelenkproblemen sowie Bioästhetik, der Herstellung von schönen natürlichen und funktionalen Zahnformen, spezialisiert. Im Interview berichtet Stefan Nell über seine Erfahrungen, welche er mit der Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online gesammelt hat, über die er alle notwendigen Materialien für seine tägliche Arbeit bestellt. Dabei stehen vor allem die Vorteile für die Materialwirtschaft im Fokus.

Alle Materialien, die Sie im Labor benötigen, bestellen Sie schon seit 15 Jahren online über die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online. Was ist für Sie AERA-Online in einem Satz? AERA ist Bestellen ohne Wartemusik. Einfach klicken und das Thema ist erledigt, nicht auf eins und zwei drücken und dann steckt man ewig in der Warteschleife. Nein, einfach klicken, bestellen und fertig.

Warum ist AERA aus Ihrem Laboralltag nicht mehr wegzudenken und was macht AERA-Online für Sie wertvoll? Was schätzen Sie am meisten an der Plattform?

Dass es ganz einfach ist! AERA-Online ist einfach und unkompliziert! Ich finde nahezu 95 Prozent der Verbrauchsmaterialien, die wir im Laboralltag ständig benötigen, bei AERA-Online. Was AERA mit der Plattform geschaffen hat, ist vor allem eine Transparenz zwischen den verschiedenen Herstellern, Lieferanten und Depots mit ihren vielen Angeboten und unterschiedlichen Preisen. Als erstes gibt man am besten einen Suchbegriff ein, übergibt das gesuchte Produkt dann an den Merkzettel oder direkt in den Warenkorb. Wenn ich alle Produkte zusammengetragen habe, nutze ich immer den automatischen Warenkorb-

optimierer. Dieser liefert mir die für mich individuell beste Kombination, egal, ob Stammlieferant, Preis, Lieferzeit oder Portokosten. Man kann hier zum Beispiel auch noch nachberechnen lassen, ob man hier durch „geschicktes“ Bestellen bspw. noch Versandkosten einsparen könnte und die Lieferung in weniger Paketen erhält.

Welchen Einfluss hat die Nutzung der Plattform AERA-Online auf Ihr Bestell- und Lagerverhalten?

Lieferzeiten und damit verbunden auch die Erreichbarkeit der Lieferanten ist



wahrscheinlich in jedem Dentallabor ein Thema mit großer Wichtigkeit. Ein klarer Vorteil ist da eindeutig: AERA-Online ist immer erreichbar. Bestellen kann ich 24/7, wie man so schön sagt. Materialien müssen heutzutage nicht mehr vorgelagert werden, wenn man alles schnell und einfach und jederzeit bestellen kann. Das Lager verkleinert sich somit automatisch und spart uns als Betrieb Platz und vor allem auch Geld. Dieses Kapital kann anders eingesetzt und sinnvoller genutzt werden. Mithilfe meiner Jahresstatistik im Bereich „Mein AERA“ kann ich mit wenigen Klicks meinen gesamten Einkauf überblicken, ich kann alle Artikel, die schon einmal bestellt wurden, anklicken und erneut bestellen. Produkte, die noch ausstehen oder die schon geliefert wurden, habe ich hier ebenfalls im Überblick und kann den Wareneingang markieren. So weiß ich immer, welche Bestellungen von welchem Lieferanten noch ausstehen. Alle diese Tools vereinfachen uns den Bestellvorgang erheblich.

AERA-Online ist eine Online-Plattform, suchen Sie dennoch ab und zu den Kontakt?

Auch wenn ich den Aspekt der einfachen Online-Bestellung sehr schätze, ist AERA auch immer persönlich erreichbar. Wenn ich beispielsweise einen Artikel nicht

finde, kann ich einfach anrufen und die Mitarbeiter von AERA suchen ihn für mich raus. Ist was nicht gelistet, war das bisher auch kein Problem. Manchmal nutzt man ja vielleicht auch Suchbegriffe, die auch AERA bisher noch nicht bei der Verschlagwortung bedacht hatte. Hier ist das Team von AERA sehr offen für solche „Kritik“ und sie verbessern ihre Suchbegriffe täglich. Wenn man eine Idee hat oder einen anderen Suchbegriff nutzt, kann man einfach anrufen und sagen „bitte hinterlegen“. Das schätze ich persönlich sehr.

Würden Sie die Preisvergleichs- und Bestellplattform AERA-Online anderen Laborinhabern weiterempfehlen?

Ich kann AERA-Online auf jeden Fall weiterempfehlen, weil man jederzeit und vor allem schnell und einfach online bestellen kann. Keine Warteschleife am Telefon oder Chaos mit fehlenden Auftragsbestätigungen. Ich bestelle meine Artikel, wann ich gerade Zeit habe. Und auch wenn mir kurzfristig noch was einfällt, ist das kein Problem. Ich schätze die Zeit- und Kostenersparnis – vor allem schätze ich, dass ich einfach keinen Ärger habe.

Lieber Herr Nell, wir danken Ihnen für das angenehme Interview.

Der Bestellvorgang kann jederzeit schnell und einfach per Stichwortsuche vorgenommen werden. Die AERA-Online Bestellplattform funktioniert auch problemlos auf mobilen Endgeräten.

INFORMATION ///

AERA EDV-Programm GmbH

Tel.: +49 7042 3702-17

www.aera-online.de

Infos zum Unternehmen



PIMP

einfach und schnell



Das Effektliquid mit dem gewissen Etwas – für echte Transluzenz



Hier finden Sie ein Video zu DD Incisal X:



Dental Direkt GmbH
Tel: +49 5225 86319-0
E-Mail: info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de





INFINIDENT Solutions – Qualität made in Germany

Ein Beitrag von Thomas Hack

FIRMENPORTRÄT /// Innovative Produkte und Lösungen, Verlässlichkeit und herausragende Qualität gehören bereits seit 2004 zu den zentralen Elementen der INFINIDENT Solutions GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Darmstadt verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in digital gestützter Zahnrestauration und ist damit einer der etabliertesten Experten für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz.

INFINIDENT wurde im Jahr 2004 als Konzerntochter der Dentsply Sirona-Gruppe gegründet und positioniert sich seitdem erfolgreich mit innovativen Technologien und Produkten auf dem Dentalmarkt. Seit der Gründung erweitert das Unternehmen stetig sein Portfolio: 2007 führte INFINIDENT die Lasersinter-Technologie ein, 2009 folgte die Einführung des 3D-Drucks für Modelle und seit 2015 ergänzt der digitale Modellguss das Angebot. Im März 2018 wurden die Geschäftsaktivitäten des dentalen Fertigungszentrums INFINIDENT durch das bisherige Management übernommen und seitdem tritt das Unternehmen eigenständig unter dem Namen INFINIDENT Solutions GmbH auf. Auch unter neuem Namen wird der innovative Weg fortgeführt, so wurde das Portfolio 2020 mit der Einführung hybrider Implantataufbauten abermals erweitert.

Lösungen, Materialien und Services

Unser Ziel ist es, mit Lösungen, Produkten und vor allem mit unserem Service bei unseren Kunden aus Praxis- und Dental-laboren einen Mehrwert zu schaffen. Und das gelingt uns mit jahrelanger Erfahrung auf dem Gebiet der Dentaltechnik. Damit

schaffen wir Sicherheit bei unseren Kunden und können zusätzlich eine gleichbleibende Qualität „made in Germany“ garantieren. Denn niemand möchte von seinem Behandler kontaktiert werden, weil eine Arbeit nicht rechtzeitig geliefert werden konnte oder diese nicht der erwarteten Qualität entspricht. Aus diesem Grund stehen Ihnen unsere Ansprechpartner für die Beantwortung Ihrer Fragen – wie beispielsweise „Wie konstruiere ich?“, „Welches Material ist am besten geeignet?“ oder „Wie bearbeite ich das Produkt jetzt optimal weiter?“ – zu jedem erdenklichen Zeitpunkt zur Verfügung. Wir setzen dabei auf eine Partnerschaft auf Augenhöhe, denn Kommunikation ist der Schlüssel für gute Lösungen und eine hohe Zufriedenheit – und das auf beiden Seiten.

INFINIDENT verfügt über einen breit aufgestellten Maschinenpark, angefangen bei Anlagen für das Lasermelting für beispielsweise Kronen, Brücken, Modellguss oder KFO-Apparaturen sowie SLA-/DLP-Druckverfahren für Arbeitsmodelle. Auch 5-Achs-Simultanfräsmaschinen und Schleifeinheiten für Implantataufbauten, Schienen, Bohrschablonen sowie Kronen und Brücken sind Teil des firmeninternen Maschinenparks. Als offizieller Reseller für die exocad DentalCAD-Software bietet INFINIDENT inte-



Abb. 1: Thomas Hack – Geschäftsführer INFINIDENT Solutions.
Abb. 2: Post-Processing einer NEM-Brücke (NPM-milled).
Abb. 3: Fertigung von NEM-Arbeiten im 5-Achs-Simultanverfahren.



ressierten Kunden auch in diesem Bereich eine unabhängige Beratung. Die ausschließliche Verwendung von CE-zertifizierten Rohmaterialien, die regelmäßige Marktbeobachtung, Risikobewertung, die Rückverfolgbarkeit der Chargen sowie ein umfangreiches Qualitätssicherungssystem nach ISO 13485:2016 bietet zu jeder Zeit die größtmögliche Sicherheit. Durch diesen engmaschigen Prozess können wir die Qualität garantieren, die unsere Kunden erwarten und seit Jahren von uns gewöhnt sind.

Der INFINIDENT-Workflow

Unser Unternehmen verfolgt in der Herstellung der Produkte vor allem ein Hauptziel: Zeitersparnis. Aus diesem Grund war und ist es unser Ziel, den Workflow so einfach und unkompliziert wie möglich zu gestalten. Daher können indikationsabhängig die Originaldaten zur Erstellung eines Produktes hochgeladen werden – die Produktion ist aber auch auf Basis von STL-Daten möglich. Um Fehler zu vermeiden und bestmögliche Produkte zu liefern, führen wir eine strenge Eingangskontrolle durch. Falls doch einmal etwas nicht passen sollte, besteht – auch nach der Freigabe des Kunden – immer die Möglichkeit, innerhalb des Workflows klei-

Das INFINIDENT-Versprechen

- Qualität, wie Du sie willst.
- Partnerschaft, wie Du sie liebst.
- Support, wann Du ihn brauchst.

ne Anpassungen vorzunehmen. Das spart dem Kunden Aufwand und erübrigt spätere Diskussionen bei möglichen Reklamationen.

Trendsetter sein und bleiben

Als einer der Pioniere im Bereich 3D-Druck haben wir bereits in der Vergangenheit unter anderem mit den Themen Lasersintern und Modellherstellung neue Trends aufgegriffen und zur Marktreife geführt. So konnten wir anderen Anbietern wiederholt einen Schritt voraus sein. Es ist auch weiterhin unser Ziel, mit einem offenen Ohr am Markt aktiv zu sein und orientiert an den Bedürfnissen des Dentalmarktes neue Trends aufzuspüren und entsprechende Lösungen zu entwickeln. Daher haben wir 2021 mit der Nutzung neuer Anlagen begonnen, um mit der Nachfrage unserer Kunden Schritt zu halten und die bestehenden Technologien hinsichtlich neuer Applikationsfelder erweitern zu können. In diesem Jahr war unser erstes großes Anliegen die Verbesserung unserer Bestellplattform. Zusätzlich planen wir in diesem Jahr, noch weitere Projekte und Produkte – immer in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden – umzusetzen. Wir freuen uns, den Dentalmarkt und unsere Kunden in diesem Jahr mit neuen Entwicklungen und Innovationen überraschen zu können.

INFORMATION ///

INFINIDENT Solutions GmbH

www.infinidentsolutions.com



KALT ODER HEISS?

Ein Oder muss es nicht geben!

Ein Beitrag von Alexander Ewert

MATERIALIEN /// Die Nutzung von Kunststoff wird in der Zahntechnik immer vielfältiger. Ein Vorteil ist es dann, wenn ein Kunststoff mit einem dual anwendbaren Polymer genutzt werden kann, welches sowohl kalt als auch heiß verarbeitet werden kann. Im folgenden Beitrag werden die Verarbeitungsvorteile des XPLEX-Polymerisats von Candulor vorgestellt.

XPLEX ist ein dual anwendbares schlagzäh-modifiziertes Heiß- und Kaltpolymerisat für Prothesen. Ob das Polymer heiß oder kalt verarbeitet werden sollte, erfolgt durch die jeweilige HEISS oder KALT Monomer-Komponente. Zusätzlich erfüllt das Produkt unterschiedliche Normen, wozu beispielsweise die Produkt-Performance „Schlagzähigkeit“ zählt, welche die Anforderungen der Norm EN ISO 20795-1 erfüllt. Die High-Impact-Modifikation verbessert die physikalischen

Eigenschaften des Materials und bietet somit eine hohe Frakturfestigkeit.

Ein System. Viele Vorteile.

Das Labor hat die Möglichkeit, auf die unterschiedlichen Präferenzen der Techniker einzugehen, die den Weg der Fertigstellung frei wählen können. Ob Stopfen, Pressen oder Gießen, unterschiedliche Verarbeitungswege können innerhalb des Systems abgedeckt werden.

KALT oder HEISS – XPLEX ist ein System mit nur drei Komponenten, das eine optimierte Lagerhaltung und Fehlerquellenoptimierung ermöglicht. Korrekturen und Reparaturen können innerhalb des Systems mit XPLEX COLD durchgeführt werden. Des Weiteren erfüllt der Kunststoff die Standard-Anforderungen der Kunden: einfach dosierbar, blasenfreie Werkstücke, geringe Verfärbung und Plaque-Anhaftung, gute Polierbarkeit sowie ein guter Verbund zu Prothesenzähnen.

LIEFERFORMEN

- XPLEX HOT Monomer 150 ml und 500 ml
- XPLEX COLD Monomer 150 ml und 500 ml
- XPLEX HOT/COLD Polymer 100 g (Farben 34, 53, 55 und 57) und 500 g (Farben 1, 3, 5 und 34)
- XPLEX TRIAL KIT (100 g Polymer in Farbe 34, 150 ml HOT Monomer, 150 ml COLD Monomer)
- 6er-Pack XPLEX HOT/COLD Polymer 500 g (Farben 1, 3, 5 und 34)

KALTVERARBEITUNG

- Totalprothetik
- Teilprothetik
- Kombinationsprothetik
- Implantatprothetik
- Reparaturen

HEISSVERARBEITUNG

- Totalprothetik
- Teilprothetik
- Kombinationsprothetik
- Implantatprothetik

MISCHUNGSVERHÄLTNIS

Anmischen (30 Sek.)	● 0 Min.	Anmischen (30 Sek.)
Anquellzeit	● 0,5 Min.	Anquellzeit
Start Fließphase für Gießtechnik	● 1,5 Min.	
Start Verarbeitung für Pressverfahren	● 8 Min.	
Ende der Verarbeitungszeit	● 12 Min.	Start Verarbeitung
	● 40 Min.	Ende der Verarbeitungszeit

Die erweiterte Verarbeitungszeit war einer der wichtigsten Punkte in der Entwicklung, sodass sich Techniker mit der Verarbeitung wohlfühlen und nicht unter Stress geraten. Das XPLEX Portfolio umfasst neben der sehr beliebten Farbe 34

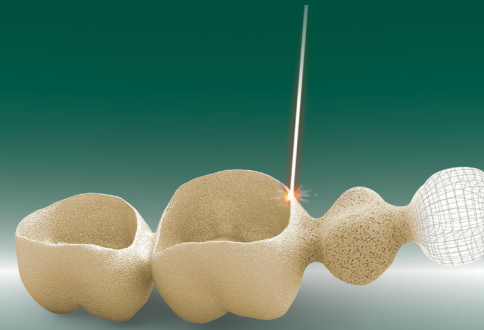
die Standardfarben 1, 3 und 5 sowie die Charakterisierungsfarben 53, 55 und 57.

INFORMATION ///

CANDULOR AG
www.candulor.com

GOLD

JETZT AUCH ADDITIV



DIE VORTEILE:



Einfaches Handling: Weiterverarbeitung von Intraoral-Scannerdaten, Weiterverarbeitung des Zahnersatzes ohne Zeitverlust



optimale Passgenauigkeit, perfekte Gefügestruktur und Oberflächenbeschaffenheit



Wirtschaftliche Herstellung, bis zu 30 % Gewichtsersparnis



Legierung: Orplid CF, 72 % Gold

JETZT TESTEN!

Nur den Materialpreis bezahlen –
ohne weitere Kosten

Tel. +49 7044 90 333-333
dental@c-hafner.de

C-HAFNER 
Edelmetall · Technologie

C.HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
71299 Wimsheim · Deutschland

Tel. +49 7044 90 333-0
dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Vorhang auf: Die Zahntechnik präsentiert sich!

Ein Beitrag von Caroline Gommel

RESTAURATIONEN /// Auch 2021 wurden besonders gelungene Kurzfilme mit dem Videopreis der AG Keramik ausgezeichnet. In diesen Kurzfilmen wurden alternative Arbeitsschritte für Keramikrestorationen oder Hybrid-Werkstoffe vorgestellt und mit Expertentipps ergänzt. Der folgende Beitrag stellt die Videobeiträge der Platzierten vor und spricht mit dem Gewinner ZTM Otto Prandtner aus München über seine Erfahrungen mit dem Videodreh.

In den Beiträgen des Videopreises der AG Keramik 2021 überzeugten die Prämierten mit Expertentipps und alternativen Arbeitsschritten bei keramischen Restaurationen. Der mit insgesamt 6.000 Euro dotierte Preis wurde anlässlich des Keramiksymposiums im Dezember 2021 an drei Preisträger vergeben. Der erste Platz ging an den Münchner ZTM Otto Prandtner und seine Kollegen Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Dr. Reza Saeidi Pour. Prämiert wurde ihr exklusiv für den Wettbewerb produziertes Video zu einer neuen Methode der Ponticausformung mit dem Titel „Ponticausformung systematisch und interdisziplinär“. Der Film zeigt einen innovativen Workflow zur Erreichung des „free gingival groove“ bei einer Brückenversorgung. Den zweiten Platz belegte das Team um Zahnärztin Christina A. Kühne (Uniklinik RWTH Aachen). Das Video „ZrO-Politur ohne Schnickschnack“ beweist, dass man Zirkonkronen mit traditionellen zahntechnischen Utensilien in einfachen Schritten auf Hochglanz polieren kann. Für „Debonding neu gedacht“ erhielt das Team um Zahnärztin Dr. Katharina Kuhn den dritten Platz. Der Kurzfilm beschäftigt sich mit der störungsfreien Entfernung und dem erneuten Einsetzen von Restaurationen per Laserlicht. Alle Videofilme finden Sie auf dem YouTube-Kanal der AG Keramik.

Verdienter erster Platz: Ponticausformung systematisch und interdisziplinär

Für seinen mit Prof. Dr. Daniel Edelhoff und Dr. Reza Saeidi Pour gedrehten Kurzfilm „Ponticausformung systematisch und interdisziplinär“ wurde Zahntechnikermeister Otto Prandtner mit dem ersten Preis des letztjährigen AG Keramik-Videopreises ausgezeichnet. Im folgenden Interview beantwortet er Fragen rund um den Entstehungsprozess des Videobeitrags sowie die im Team von Prandtner entwickelte Methode der Ponticausformung und deren Herausforderung.



AG Keramik-Vorsitzender Dr. Bernd Reiss (rechts) überreicht die Urkunde an Preisträger Otto Prandtner (Mitte), links Prof. Dr. Daniel Edelhoff.
(© AG Keramik)

Herr Prandtner, wie kamen Sie und Ihr Team auf die Idee zu diesem Kurzfilm?

Mein Team und ich haben mit Blick auf den Wettbewerb beschlossen, exklusiv ein entsprechendes Video zu drehen. Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Dr. Reza Saeidi Pour und ich haben die Methodik der Ponticausformung selbst entwickelt und sind damit nah dran an der Materie. Für uns war es eine wirkliche Herausforderung, dieses komplexe Thema innerhalb eines dreiminütigen Kurzfilms verständlich zu vermitteln. Deshalb haben wir uns dem Thema Ponticausformung auf Grundlage der Erfahrung verschiedener Zahnärzte interdisziplinär genähert. Dabei war ich die



Schnittstelle zu den Zahnärzten. Wir haben eine Reihe von Patientenfällen analysiert, bei denen wir unterschiedliche Ergebnisse erzielt haben. Dazu haben wir zum Beispiel auch eine Kleberbrücken-Studie der LMU genutzt oder die Fälle eines Kieferorthopäden untersucht, für den ich gemeinsam mit Dr. Saeidi Pour arbeite. Aus all diesen Fällen haben wir das Beste herausgenommen, um daraus für die Ponticausformung einen eigenen vereinfachenden Workflow zu entwickeln.



In Ihrem Video geht es um ovate – also eiförmige – Pontics. Was versteht man darunter?

Bei unseren besten Ausformungen ovater Pontics ist ein free gingival groove entstanden. Das heißt, wir konnten die Zahnschmelz-Zement-Grenze natürlicher Zähne imitieren und damit eine optimale Ästhetik erreichen. Dieser Höchstanspruch war unser Ziel bei der Gestaltung. Allerdings ist die Herstellung einer natürlich erscheinenden Vorwölbung der Gingiva mit einer Ponticausformung ein sehr komplexer Prozess – bei zu viel vestibulärem Druck oder auch zu wenig Pontictiefe geling das nicht.

Wo liegen die Herausforderungen genau?

Viele Patienten, die wir mit einer Brücke versorgen, sind zu jung für Implantate. Aus diesem Grund wollten und mussten wir eine andere Lösung entwickeln. Die Zähne der jungen Patienten wachsen im Oberkiefer noch kaudal. Das bedeutet, dass die maximale Tiefe benötigt wird, damit der free gingival groove nicht mit dem Wachstum verloren geht. Sonst kommt der Patient zurück und möchte dann doch ein Implantat, da das Brückenglied je nach Wachstum in der Luft schwebt.

Was bedeutet Ihnen persönlich die Auszeichnung mit dem Videopreis der AG Keramik?

Dieser Preis hat den Nagel auf den Kopf getroffen, weil er genau das widerspiegelt, was Dr. Reza Saeidi Pour und ich auch mit der rezotto production verfolgen. Unser Konzept ist es, interaktive Erfahrungen in der zahnärztlichen Ausbildung und damit schlussendlich auch für die Zahntechnik zu schaffen, um zukunftsorientiertes Lernen weltweit zu fördern. Unsere Freude über die Auszeichnung war groß: Wir haben sofort mit einer Flasche guten Champagner angestoßen, nachdem uns die Nachricht über unseren Gewinn erreicht hat. Neben dem Preis belohnt uns auch das Feedback der Kollegen, die uns schreiben, dass sie etwas gelernt haben. Darauf bin ich persönlich besonders stolz!

Was leistet die AG Keramik aus Ihrer Sicht für die Zahntechnik?

Die AG Keramik behandelt komplexe Themen rund um die Möglichkeiten von Dentalkeramiken objektiv, verständlich und praxisnah – und damit nie oberflächlich. Ich persönlich habe das Gefühl, dass man wirklich in die Tiefe geht. Außerdem sind die Veröffentlichungen der AG Keramik in der Regel deutschsprachig, was aus meiner Sicht – für das Erreichen der Leserschaft – nicht nur in der Zahntechnik ein klarer Vorteil ist.

Die Videofilme finden Sie auf dem YouTube-Kanal der AG Keramik. Bewerbungen für den Videopreis 2022 werden bis 30.06.2022 angenommen: www.ag-keramik.de/videopreis/

INFORMATION ///

ZTM Otto Prandtner

plattform für feinste dentaltechnologie
Tel.: +49 89 59992805, www.dentalplattform.de

Dr. Reza Saeidi Pour & ZTM Otto Prandtner

rezotto production GmbH, www.rezottoproduction.com

Komet ist TOP 100-Innovator 2022

Mit Erfindungen und Weiterentwicklungen rund um die Themen dentale Medizintechnik, zahnärztliche Instrumente und Zahntechnik prägt Komet die Dentalbranche seit der Gründung vor fast 100 Jahren. Nun wurde das Unternehmen mit einer der wichtigsten Mittelstands-Auszeichnungen belohnt: dem TOP 100-Award. Im Grundsatz des Wettbewerbs geht es darum, ob die Innovationen eines Unternehmens nur ein Zufallsprodukt sind oder aber systematisch geplant werden und damit in Zukunft wiederholbar sind. Ein Fokus liegt dabei auf der Frage, ob und wie sich Neuheiten und Produktverbesserungen am Markt durchsetzen. Dank der Nähe zum Kunden und dem damit eingehenden Input aus dem Alltag der Praxen und Labore entstanden bei Komet unter anderem Innovationen wie DIAO: Die neue Generation von Diamantinstrumenten verfügt über eine spezielle Beschichtung aus Diamantkorn und Keramikperlen, deren viele kleine Perlen für eine deutlich höhere Kraftkonzentration, längere Standzeit und bessere Kontrolle sorgen. In der Endodontie punktet Procodile Q, eine Feile, die in puncto Flexibilität neue Maßstäbe setzt. Eine dentale Weltneuheit ist zudem das vollautomatisierte Warenwirtschaftssystem DENTYTHING. Der im Hause Komet konzipierte und gebaute DENTY nimmt dem Team die Nachbestellung ab und sorgt so neben vielen anderen Vorteilen für eine wertvolle Zeit- und Kostenersparnis. Die TOP 100-Trophäe für die innovativsten Mittelständler des Jahres 2022 wird am 24. Juni auf dem Deutschen Mittelstands-Summit in Frankfurt am Main verliehen.



„Dieser an das Unternehmen verliehene Preis gebührt in vollem Umfang unseren Mitarbeitenden. Darauf sind wir stolz!“, so die beiden Geschäftsführer Stephan Köhler und Klaus Rübesamen (links und rechts im Bild) sowie Michael Küllmer, Head of Innovation-Management (Mitte).

Komet Dental, Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG • www.kometdental.de

Dentalgerätehersteller will CO₂-neutral werden

NSK setzt sich bereits seit über 25 Jahren dafür ein, durch nachhaltiges, unternehmerisches Handeln die Umwelt zu schützen. Am japanischen Verwaltungssitz und dem dazugehörigen Produktionsstandort wird bereits durch Photovoltaikanlagen, eine effiziente Abwasseraufbereitung und mit dem Einsatz verbesserter Klimaanlageensysteme dazu beigetragen, Energie einzusparen. Um die Auswirkungen auf die Umwelt aber noch deutlicher zu reduzieren, hat die Unternehmensleitung beschlossen, für den Hauptsitz und die Produktionsstandorte komplett auf Strom umzusteigen, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wurde. Diese Umstellung wurde Ende letzten Jahres vollzogen. Für die Zukunft beabsichtigt NSK weiterhin, die Treibhausgasemissionen für die komplette Geschäftstätigkeit bzw. über die gesamte Lieferkette aktiv zu reduzieren, um der sozialen Verantwortung als eines der führenden Unternehmen in der Dental- und Medizintechnik gerecht zu werden. Darüber hinaus plant NSK, Produkte stärker zu fördern und zu entwickeln, die weniger Strom verbrauchen sowie kleiner und leichter sind und weniger Rohstoffe zur Herstellung benötigen. Außerdem soll auch die Logistik entsprechend optimiert werden.



Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH • www.nsk-europe.de

Kongress: Die Zukunft der Dentalbranche

Die cube days 2022 stehen für einen interdisziplinären Dentalkongress, der sich dem „Zahn der Zukunft“ widmet und die vielversprechenden Möglichkeiten der Digitalisierung für die Dentalbranche beleuchtet. Vom 8. bis 10. September 2022 erwartet Sie im Lokschuppen Bielefeld geballte Fachkompetenz. Ein hochkarätig besetzter Expertenkreis gibt in praktischen Workshops und informativen Vorträgen sein fundiertes Wissen weiter. Die cube days 2022 fördern den Dialog zwischen Wissenschaft und praktischer Anwendung, um vorhandene Synergiepotenziale zu entfalten. Für die Kongressteilnehmer eröffnet sich so ein Raum für lebhaftes Diskussions-, persönliche Gespräche und wertvolle Vernetzungen. Freuen Sie sich zudem auf eine umfangreiche Verpflegung und ein spannendes Unterhaltungsprogramm, das neben Live-Musik, einem Feuerwerk und einer abschließenden cube days-Party auch einen Überraschungs-Showact bereithält. Der Kongress wird gemäß den Leitsätzen der BZÄK, KZBV und DGZMK zur zahnärztlichen Fortbildung mit 12 Fortbildungspunkten bewertet. Der cube days 2022-Dentalkongress schließt dabei an das Dental Direkt-Partnerprogramm für Labore „cube – Zahn der Zukunft“ an, das während der IDS 2021 in Köln gelauncht wurde. Das Ziel hinter dem Partnerprogramm ist es, dem Labor Marketingmaterialien zur Verfügung zu stellen, die zur Nutzung für eigene Zwecke mit dem eigenen Labor-Logo versehen werden können. So sollen vorhandene Informations- und Kommunikationslücken zwischen Herstellern, Zahntechnikern, Zahnärzten und Patienten geschlossen werden.

Dental Direkt GmbH • www.dentaldirekt.de

cube days 2022
08. – 10. September

Prof. Dr. med. dent. Florian Beuer MME
Prof. Dr. Dipl.-Ing. (FH) Martin Rosentritt
Dr. med. dent. Andreas Keßler
Dr. med. dent. Jan Hajtő
Dr. med. dent. Kai Zwanzig
Dr. med. dent. Johannes Boldt
Akira Schüttler
ZTM Roman Wolf
Hindrik Dehnbostel
Kimberley Krüger
ZTM Florian Schmidt
Dr. Michael Tholey

Infos zum Unternehmen
Infos zur Veranstaltung

Neue Ausbildungsverordnung für die Zahntechnik

Seitdem die aktuelle zahntechnische Ausbildungsverordnung 1997 in Kraft getreten ist, gab es viele technische Innovationen, die eine neue Verordnung notwendig machen. Um die Ausbildung an aktuelle und zukünftige Herausforderungen anzupassen, tritt am 1. August 2022 die neue Ausbildungsverordnung in Kraft. Schwerpunkte der Modernisierung sind einerseits neue Standardberufsbildpositionen, die für alle nach dem BBiG geregelten Ausbildungsberufe gelten. Dazu gehören beispielsweise Nachhaltigkeit sowie die digitalisierte Arbeitswelt. Andererseits erfordern neue Ausbildungsinhalte, wie das Erfassen der extra- und intraoralen Patientensituation mittels optischer und taktiler Verfahren, zusätzliche Kenntnisse der Hygiene und erweitern das Niveau in der zahntechnischen Berufsausbildung deutlich. Zudem waren im Bereich Organisation, Bewerten und Reflektieren betrieblicher – auch digitaler – Arbeitsprozesse, aber auch beim Qualitätsmanagement Anpassungen notwendig.

Quelle: Verband medizinischer Fachberufe e.V.

Gewerbliche und Praxislabore: Wir müssen keine Gegner sein

Ein Interview von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Die Einstellung Praxislaboren gegenüber ist in der Dentalwelt zwiegespalten. Im Interview bezieht der Zahnarzt und Zahntechniker Daniel Zweers als Befürworter dazu Stellung und geht auf Vor- und Nachteile der Praxislabore ein. Dazu berichtet er in der Rolle als Präsident und Gründer der Deutschen Gesellschaft Praxislaboratorien (DGPL), wobei er auch die Aufgaben der Interessenvertretungen von gewerblichen Praxislaboratorien in den Fokus stellt.

Herr Zweers, Sie sind ein Befürworter der Praxislabore. Könnten Sie unseren Lesern Ihre Position erläutern?

Grundsätzlich befürworte ich die Ansiedlung eines zahn-technischen Labors in der zahnärztlichen Praxis, allerdings ist ein solches nicht für jede Praxis sinnvoll. Ein Praxislabor hat viele Vorteile für die Patientenversorgung: Der Zahnarzt kann schneller prothetische Probleme, wie z. B. kleinere Reparaturen, lösen. Zusätzlich haben Zahnarzt und Zahntechniker die Möglichkeit, enger zusammenzuarbeiten: Passen prothetische Arbeiten nicht exakt, kann der Zahntechniker sie direkt prüfen und unter Umständen sofort ändern. Es gibt allerdings auch Strukturen von Praxislaboratorien, die kritisch betrachtet werden sollten. In vielen kleinen Praxen, die sich beispielsweise mit sehr viel Aufwand im Bereich der CAD/CAM-Zahntechnik und -Praxisversorgung mit Scannern und

Fräsen rüsten, ist die Wirtschaftlichkeit zu prüfen. Zusätzlich besteht aufgrund des wirtschaftlichen Drucks die Gefahr einer Übertherapie.

Praxislaboratorien werden in der Dentalwelt teils kritisiert – was setzen Sie dem entgegen?

Praxislaboratorien gewährleisten gerade in ländlichen Strukturen eine bessere Patientenversorgung. Sie sind aufgrund der kurzen Kommunikationswege zudem besser in der Lage, Probleme bei der Herstellung von Zahnersatz zu lösen, indem sie das Gespräch zwischen Zahnarzt und Zahntechniker jederzeit ermöglichen. Reparaturen können schneller ausgeführt werden, da ein Transport ins nächste Dentallabor nicht notwendig ist. Das reduziert auch die üblichen Transportbegleiterscheinungen wie klimaschädliche Abgase. Ein Praxislabor bedeutet für



© photowah - stock.adobe.com

die Praxisstruktur einen monetären Benefit und bietet durch die höhere Liquidationssicherung mehr Flexibilität in finanzieller Hinsicht. Aber es birgt auch Risiken, unter anderem bei der Beschaffung von Überkapazitäten sowie zusätzliche Personal- und Raumkosten. Auch wenn sich dank CAD/CAM die Kronen- und Brückenversorgung innerhalb eines Praxislabors umsetzen lässt, gefährdet das die Marktposition der gewerblichen Labore keineswegs. Diese werden zukünftig verstärkt die hochwertige Versorgung mit teleskopierenden Prothesen übernehmen; dies wird auch an den Entwicklungen der Marktanteile mit einer Steigerung von 18 Prozent deutlich. Trotzdem sollte die Entscheidung für ein eigenes Labor nicht leichtfertig getroffen werden und es sollte genau überlegt sein, ob sich die damit verbundenen Umstrukturierungen im Einzelfall wirklich lohnen.

Nehmen Sie trotz Ihrer Befürwortung von Praxislaboratorien im Vergleich zu den externen Meisterlaboren Nachteile wahr?

Ein Nachteil ist, dass ein Praxislabor eine dünnere Personaldecke hat. Meist besteht es aus einem oder zwei Zahntechnikern oder wird oft auch nur vom Behandler betrieben. Im Krankheitsfall ist der Personalausfall schlecht zu kompensieren. Außerdem gibt es noch immer keine rechtliche Klarstellung der Frage, warum ein Praxislabor keine Zahntechniker ausbilden darf. Hier besteht dringender Handlungsbedarf, zumal es durchaus Praxislabore gibt, die größer sind als manche gewerbliche. Auch der Fortbildungsbedarf sollte stärker beachtet werden, da sich das Fortbildungsangebot häufig ausschließlich an Zahntechniker aus gewerblichen Laboratorien richtet. Hier sind dringend Gespräche zwischen der Innung und der DGPL erforderlich. Denn ich glaube, dass wir die Strukturprobleme des Zahntechnikerberufs nur

koordiniert meistern und die Attraktivität des Berufs nur gemeinsam stärken können, vor allem da der Personalbedarf nach Prognosen des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) in den nächsten Jahren deutlich zunehmen wird. Wir sollten daher aufhören, einander vorzuwerfen, uns gegenseitig Fachkräfte abzuwerben. Dieser Vorwurf ist destruktiv, auch in Bezug auf die Sicherung der Patientenversorgung.



Welche Standpunkte vertreten Sie in Bezug auf die zunehmend angebotenen Schnellkurse für ZMF zur Herstellung von beispielsweise Provisorien?

Mir persönlich ist nicht bekannt, dass es zunehmend Kurse gibt, die ZMF dazu anleiten sollen, zahntechnische Arbeiten zu übernehmen. Wenn es solche Kurse gibt, sollte man prüfen, welches Ziel sie verfolgen: Geht es um die Vorbereitung einer Bruchreparatur o. Ä., ist eine solche Fortbildung vielleicht sinnvoll. Anders sehe ich das bei einer Modellherstellung, vor allem bei einer Meistermodellherstellung, oder bei Dingen wie dem Einartikulieren. Aber auch das habe ich durch meine langjährige Zeit als Zahntechniker erfahren: In gewerblichen Laboren werden solche Arbeiten ebenfalls häufig von Hilfspersonal durchgeführt, obwohl sie in den Aufgabenbereich eines Zahntechnikermeisters fallen. Hier sprechen wir nicht von einem Problem der Praxislaboratorien allein. Wichtig ist, dass wir einen gemeinsamen Qualitätsstandard in Praxis- und gewerblichen Laboratorien formulieren sollten, um ungelerten Kräften das nötige Rüstzeug zu geben. Ich würde mich daher über eine Zusammenarbeit zwischen der DGPL und den Innungen freuen: Praxislaboratorien und gewerbliche sind keine Gegner! Auf uns warten dringende gemeinsame Aufgaben zur Sicherung der Zukunft des Zahntechnikerberufs und der Patientenversorgung.

In dem 2016 durch den AVZ in Auftrag gegebenen Gutachten „Das zahnärztliche Praxislabor. Handwerks-, berufs-, wettbewerbs- und sozialrechtliche Grenzen“ sind Prof. Dr. Detterbeck und Prof. Dr. Plagemann im Wesentlichen zu dem Ergebnis gekommen, dass das zahnärztliche Praxislabor in der heutigen Ausprägung nicht mehr als zulässig erachtet werden könne. Welche Meinung vertreten Sie zu diesem Ergebnis und wie schätzen Sie die kommenden Entwicklungen diesbezüglich ein?

Dieses Gutachten stellt im Grunde zwei Bedingungen, damit die Ausübung des Zahntechniker-Handwerks als zahnärztliche Tätigkeit qualifiziert werden kann. Zum einen die Beschränkung ausschließlich auf die Versorgung der eigenen Patienten und zum anderen, dass der Zahnarzt die Arbeiten entweder eigenhändig verrichtet oder das eingesetzte Personal von ihm engmaschig angeleitet und überwacht wird. Die erste Bedingung wird jede Zahnarztpraxis ohnehin einhalten, um keine Gewerbesteuer in der Praxis auszulösen. Dieser Punkt ist also unstrittig. An die zweite Bedingung, das engmaschige Anleiten und Überwachen, stellt das im Auftrag des AVZ erstellte Gutachten aber viel zu strenge Anforderungen.

Dazu muss man allerdings anmerken, dass die Gutachter in ihrem Gutachten selbst darauf hinweisen, dass ihre Meinung im Gegensatz zu der diesbezüglichen Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts und des Bundesgerichtshofs steht. Beide Gerichte vertreten seit Jahrzehnten die Auffassung, dass Zahnärzte, die – ohne in die Handwerksrolle eingetragen zu sein – in ihrem praxiseigenen Labor nur für den eigenen Bedarf Zahnersatz herstellen oder herstellen lassen, nicht gegen Bestimmungen der Handwerksordnung verstoßen und damit auch nicht wettbewerbswidrig handeln. Die Rechtsprechung steht da also eindeutig aufseiten der Zahnärzte. Zuletzt hat das Landgericht Darmstadt 2021 festgestellt, dass Zahnärzte nicht nur zahntechnische Leistungen in einem eigenen Praxislabor erbringen dürfen, sondern dass sie zudem im Rahmen des § 9 Abs. 1 GOZ einen angemessenen kalkulatorischen Gewinnanteil abrechnen dürfen.

Die Gutachter des AVZ scheinen aber mit der Erbringung von Laborleistungen durch Eigenlabore von Universitätskliniken offensichtlich kein Problem zu haben. Diese werden in dem Gutachten nicht einmal angesprochen, obwohl dort die Delegationsproblematik, so sie denn überhaupt besteht, deutlich größer ist als in einer überschaubaren Praxiseinheit. Das lässt zumindest den Anschein entstehen, dass das Gutachten sehr interessengetrieben war.

INFORMATION ///

DGPL e.V. – Deutsche Gesellschaft Praxislaboratorien
 info@dgpl.de
 www.dgpl.de

LUXOR Z

True Nature

ZrO₂ Multilayer war gestern!

Naturnahe, echte,
stufenlose Verläufe von

- **Farbe**
- **Transluzenz**
- **Festigkeit**

ohne Verzug
ohne Indikationseinschränkung.



Ingenieure der Dentalwelt

Ein Beitrag von Prof. Dr.-Ing. Isabella-Maria Zylla

BILDUNG III Ein Studium nach der Ausbildung zum Zahntechniker oder auch nach der Meisterschule: Macht das überhaupt Sinn? Bringt mir das was? JA – sagt Prof. Dr.-Ing. Isabella-Maria Zylla. Im Studiengang Dentaltechnologie werden Studierenden unter anderem vertiefte Kenntnisse zu dentalen Werkstoffen und modernen digitalen Technologien vermittelt, womit wahre Ingenieure für die Zähne ausgebildet werden. Im folgenden Beitrag nutzt Frau Prof. Dr.-Ing. Zylla die Möglichkeit, den Studiengang Dentaltechnologie vorzustellen und die Vorteile – für Zahntechnikermeister und -Gesellen – in den Mittelpunkt zu stellen.

„Wir stellen den Menschen in den Vordergrund – konkret seine Zähne!“ Als erster deutscher Studienstandort hat die Hochschule Osnabrück 2001 auf die Anregung und in enger Kooperation mit dem Verband der Deutschen Zahntechniker-Innungen (VDZI) und der Dentalindustrie einen, damals Pionier-Studiengang im Bereich der Dentaltechnik geschaffen. Studierende erwerben bei uns breite Kenntnisse über moderne Materialien, deren Analytik und Prüfung und erlernen neuste digitale Verfahren im zahntechnischen und zahnmedizinischen Bereich.

Gleichzeitig erwerben sie das Wissen über die zahnmedizinische Vorgehensweise am Patienten sowie die Anatomie und Physiologie. Der Studiengang bietet den Studierenden eine ausgewogene Mischung zwischen ingenieur- und

zahntechnischen sowie zahnmedizinischen Fächer. Im Fokus steht nicht nur die „schlichte“ Bedienung oder Anwendung von Programmen und Technologien, sondern vor allem ein weitreichendes Verständnis der zugrunde liegenden Prozesse und die Zusammenhänge zwischen den technischen und zahnmedizinischen Anwendungsfeldern.

Studienschwerpunkte: Was ist wichtig?

Für Interessierte:

Der Bewerbungszeitraum beginnt!

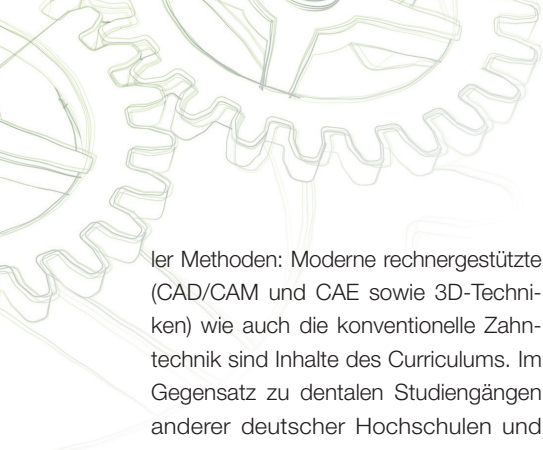
Ab Ende April bis 15. Juli
können Sie sich bewerben.

Um ein tiefgehendes Verständnis der technischen Prozesse zu erlangen, werden im ersten Semester vielfältige Grundlagen, unter anderem in Mathematik, Chemie sowie Dentaltechnologie,

vermittelt. Diese Grundlagen sollten aber niemanden verschrecken, denn unsere Studierenden werden stark unterstützt. So gibt es neben den Vorbereitungskursen, Seminaren und Übungen auch Tutorien und weitere Angebote von Studierenden der höheren Semester, die unterstützend zur Seite stehen.

Ab dem zweiten Semester stehen, eng verbunden mit praktischen Übungen und Versuchen, spezifische Kenntnisse der ingenieurwissenschaftlichen Basis sowie das Wissen über keramische, metallische und polymere Materialien und deren Fertigung, Analytik und Prüfung im Fokus des Studiums. Ein besonderer Fokus liegt auf dem Einsatz digita-





ler Methoden: Moderne rechnergestützte (CAD/CAM und CAE sowie 3D-Techniken) wie auch die konventionelle Zahntechnik sind Inhalte des Curriculums. Im Gegensatz zu dentalen Studiengängen anderer deutscher Hochschulen und Universitäten liegt der Schwerpunkt deutlich auf der ingenieurwissenschaftlichen Ausrichtung, denn bei uns in Osnabrück werden Ingenieure für die Zähne ausgebildet, die in der Dentalindustrie ohne Probleme ihre Heimat finden. Neben der Vermittlung technischer Kompetenzen wird auch zahnmedizinisches Wissen vermittelt und die Bioverträglichkeit sowie Nachhaltigkeit dentaler Materialien und Verfahren sind weitere Schwerpunkte des Studiums. Ergänzt wird dies mit Veranstaltungen in den Bereichen Qualitätssicherung sowie Betriebswirtschaftslehre. Aufgrund dieser vielfältigen Aufstellung sind unsere Absolventen über die Dentaltechnologie hinaus sehr gefragt und werden auch in anderen Bereichen sehr gerne eingestellt. Wir haben beispielsweise Absolventen in der Metallindustrie oder Medizintechnik-Branche, aber auch in der Raum- und Luftfahrtindustrie – also wahre Allrounder. Gerade Zahntechniker haben nach dem Studium die Möglichkeit, eine pädagogische Laufbahn an berufsbildenden Schulen, Meisterschulen oder Universitäten bei Ausbildung von Zahnärzten einzuschlagen.

Vielfalt ist mit Blick auf das Studienprogramm ein entscheidender Begriff, denn neben den theoretischen werden den Studierenden auch viele praktische Veranstaltungen angeboten, die einzeln unter Aufsicht oder in Gruppenarbeiten absolviert werden. In diesen Veranstaltungen werden neben Anwendungsübungen auch aktuelle Themen aus der Forschung und Entwicklung in enger Kooperation mit der Dentalindustrie auch in Form von mehrtätigen Workshops bearbeitet. Dank dieser engen Zusammenarbeit haben Studierende auch anschließend die Möglichkeit, Abschlussarbeiten in Kooperation mit der Industrie in deren Forschungs- und Entwicklungsabteilungen durchzuführen, wo sie inzwischen sehr viele Ehemalige, auch in führenden Positionen vorfinden.

Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen?

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, ein Studium an der HS Osnabrück zu starten. Grundvoraussetzung ist entweder die Allgemeine Hochschulreife, die Fachhochschulreife oder eine entsprechende Vorausbildung. Das Studium der Dentaltechnologie ist insbesondere für material- und technologiebegeisterte



Abb. 1: Implantationskurs im Modul „Dentale Fertigung in der Implantologie“. Die Studentin inseriert – unter Anleitung von Prof. Dr.-Ing. Isabella-Maria Zylla – einossale Implantate in Kiefermodelle. **Abb. 2:** Studierende erstellen 3D-Scans von zahntechnischen Modellen und bereiten diese für den 3D-Druck vor. **Abb. 3:** Mithilfe dynamischer Dauerlastprüfmaschinen, welche in diesem Bild zu sehen sind, können z.B. dentale Implantate über lange Zeit belastet werden, um Kräfte, die beim Kauen im menschlichen Mund entstehen, zu simulieren.



Gründe für ein Studium in Osnabrück

- Moderne Labore und EDV-Ausstattung
- Mentoring-Angebote
- Zentrumsnaher und grüner Campus mit preisgekrönter Mensa
- Attraktives und bezahlbares Wohnen
- Vielfältiges Freizeitangebot – Hochschulsport und mehr
- Studienvorbereitungswochen für Erstsemester mit Mathematik-Vorlesungen und -übungen
- Unterstützung von Studierenden mit Kind
- Semesterticket – kostenfreie Bahnfahrt z.B. nach Bremen oder Hamburg

Das neue Vorlesungsgebäude auf dem Campus Westerberg der Hochschule Osnabrück.



© Hochschule Osnabrück – Oliver Pracht

Zahntechniker eine wunderbare Fortbildungsmöglichkeit, und auch mit absolvierter Meisterprüfung oder auch mit mehrjähriger Berufserfahrung kann dieses eine attraktive Eventualität sein. Denn neben der Vertiefung der Kenntnisse und Fähigkeiten haben diese zusätzlich die Möglichkeit, ihre Arbeitserfahrung in einigen Pflichtpraktika angerechnet zu bekommen. Dies gilt aber nicht nur für Studierende mit einer zahntechnischen Vorausbildung, sondern beispielsweise auch für Chemiker oder für Ausbildungsberufe, die Fähigkeiten vermitteln, die auch im Rahmen des Studiums gelehrt werden.

Nach dem Bachelor-Studium ermöglicht der darauf aufbauende Master der Angewandten Werkstoffwissenschaften eine weitere Spezialisierung. Studierende können dabei zwischen vier Vertiefungsrichtungen wählen: zahnmedizinische, polymere und metallische Werkstoffe sowie die Werkstoffprozesstechnik. Die Ingenieure der Zähne werden zu Werkstoffexperten ausgebildet, die in Fach- und Führungspositionen in der Industrie und in Forschungseinrichtungen Projekte initiieren, leiten und bearbeiten können. Zusätzlich haben Absolventen den Zugang zum höheren öffentlichen Dienst oder auch zur Promotion.

Passt das Studium zu mir?

Auf die Fragen – Passt dieser Studiengang zu mir? Wie läuft das ab? usw. – kann man an der Hochschule Osnabrück eine Antwort finden. Studieninteressierte können sich für einen „Kennenlern-Tag“ anmelden, um sich ein Bild davon zu machen, ob der Studiengang auch wirklich für sie geeignet ist. Wir nehmen uns dafür besonders viel Zeit und betreuen an solchen Tagen Interessierte sehr intensiv: Wir zeigen unsere Labore, erklären Vorgänge und Techniken, es kann an Veranstaltungen teilgenommen und Geräte können ausprobiert werden. Dieses Angebot geht deutlich über einen einfachen Tag der offenen Tür hinaus und wir freuen uns über alle Interessierten, die uns auf unserem schönen Campus in Osnabrück besuchen möchten.

Wortmeldungen von Studierenden

Die HS Osnabrück zeichnet sich durch einen hohen Praxisanteil aus, welcher sehr gut auf mögliche Aufgaben im späteren Berufsleben vorbereitet. An diesem Studium ist besonders zu schätzen, dass nicht nur das zahntechnische oder werkstoffkundliche Fachwissen im Fokus steht, sondern auch zahnmedizinisches Wissen vermittelt wird. Dadurch stellt der Dentaltechnologe die Schnittstelle zwischen Zahntechnik und Zahnmedizin dar.

Kirsten Weitzmann, Studentin

Schon während meiner zahntechnischen Ausbildung faszinierte mich die Vielfalt an Materialien, die dentalen Fertigungstechnologien, die Perfektion im zahntechnischen Handwerk und die Verbesserung der Lebensqualität des Menschen durch guten Zähnersatz. Ich experimentierte gern mit den Werkstoffen und versuchte optimale Passung auf dem Modell möglichst effizient zu erreichen. Deshalb habe ich mich oft gefragt: Gibt es für mich Möglichkeiten, noch mehr und noch tiefgreifender zu lernen? Gegen Ende der Ausbildung kam mein damaliger Berufsschullehrer mit Flyern des Studiengangs von einer Reise aus Osnabrück zurück und weckte damit sofort mein Interesse.

*Dr.- Ing. Monika Strickstrock,
Entwicklungsingenieurin und Dozentin
an der HS Osnabrück*

INFORMATION ///

Hochschule Osnabrück | Bachelor of Science Dentaltechnologie

Prof. Dr.-Ing. Isabella-Maria Zylla
i.m.zylla@hs-osnabrueck.de
www.hs-osnabrueck.de

Infos zum
Studiengang



Dinge, die man nicht schütteln sollte!



V-PRINT DRUCKHARZE: IMMER OPTIMAL HOMOGEN

- **Kein Aufschütteln nötig** – Sie bestimmen Ihren zeitlichen Arbeitsablauf
- **Effizient** – Sparen Sie Zeit und Kosten für Homogenisierungsgeräte, Drucken Sie sicher – auch über Nacht!
- **Reproduzierbar** – Produkteigenschaften werden zuverlässig erreicht, immer wieder



VOCO TRUSTED PARTNER
Alle Druckpartner finden Sie unter
www.voco.dental/3dprintingpartners



V-Print



Das Labor in meiner Praxis

Ein Interview von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Praxislabore sind schon längst keine Seltenheit mehr in der deutschen Dentalwelt. Laut der Deutschen Gesellschaft für Praxislabore haben 32 Prozent aller Zahnarztpraxen in Deutschland ein eigenes Praxislabor, in denen rund 9.600 Mitarbeiter Kronen, Brücken und andere Dinge fertigen. Der Chemnitzer Zahnarzt Matthias Krabe gibt Einblicke in sein Praxislabor und spricht unter anderem über Vor- und Nachteile des eigenen Labors sowie über die Unterschiede zum externen Meisterlabor.

Herr Krabe, Sie führen zusammen mit Ihrer Frau seit Jahren erfolgreich die Zahnarztpraxis Lückenlos mit angeschlossenem Labor. Warum haben Sie sich für das Praxislabor entschieden? Welche Faktoren haben Ihre Entscheidung zwischen dem Praxislabor und einem externen Zahnlabor beeinflusst?

2014 haben wir die Praxis übernommen und uns in diesem Zuge auch für die Weiterführung und den Ausbau des bereits vorhandenen Praxislabors entschieden. Auch wenn wir bereits vorher Erfahrungen mit externen Laboren gesammelt haben und stets sehr zufrieden waren, haben wir uns aus rein praktischen Gründen für den Erhalt des Praxislabors entschieden. Unsere Zahntechniker können bei Problemen innerhalb von Minuten direkt mit am Patienten arbeiten und so beispielsweise die Farb-anpassung einer Krone schneller und einfacher umsetzen. Wir müssen kein Provisorium einsetzen, die Krone wird direkt individualisiert und kann am gleichen Tag eingesetzt werden. Das ist schon eine deutliche Zeitersparnis und mit einem Fremdlabor natürlich nicht im gleichen Maße umsetzbar. Zusätzlich haben wir die Möglichkeit, mit dem Laborpreis – wenn es jetzt nicht die Regelversorgung ist – ein Stück weit zu spielen und den Patienten entgegenzukommen. Man hat also eine gewisse Kundennähe und kann auf die Bedürfnisse der Patienten eingehen, was die Patienten langfristig an uns bindet.

Welche Herausforderungen und Nachteile bringt die Entscheidung für ein Praxislabor mit sich?

Eine große Herausforderung war für uns, die Struktur unseres Praxis-Labor-Konstruktes auf eine Linie zu bringen und einen gemeinsamen Workflow zu integrieren. Das Praxislabor ist so eine Art kleines Universum für sich. Es hat sich als sehr schwierig dargestellt, Zuständigkeitsbereiche zwischen Praxis und Labor festzulegen, da gab es auch Streitereien. Die Herausforderung war es, diese zu definieren, um Konflikte auch langfristig zu verhindern. Ein Nachteil ist die gesteigerte Personalverantwortung durch die zusätzlichen Angestellten und die Tatsache, dass man der einzige Kunde des Labors ist. Da ist es unsere Aufgabe als Behandler, unserem Praxislabor genügend Aufträge zu geben.

Probleme dabei sind aber Urlaubsphasen oder auch das berück-tigte – jetzt schon zwei Jahre vorherrschende – Sommerloch. Das macht flexible Mitarbeiter notwendig, die in den flauen Zei-ten mehr Freizeit haben und zum Jahresende, wenn traditionell viel zu tun ist, bereit sind, Überstunden zu machen. Das steht und fällt dann alles mit der Flexibilität der Mitarbeiter. Wir haben glücklicherweise solche Mitarbeiter – anders wäre uns das Pra-xislabor gar nicht möglich.

Abb. 1: Einblick in das Praxislabor der Zahnarztpraxis Lückenlos. **Abb. 2:** Zahnarzt und Praxismitinhaber Matthias Krabe.





Wie gestaltet sich der Workflow zwischen Ihnen als Zahnarzt und dem eigenen Labor?

Im Prinzip ist der Ablauf wie mit jedem anderen Labor: Man schleift den Zahn, macht einen Abdruck, bestimmt die Zahnfarbe und gibt das ins Labor. Wir haben nur den Vorteil, dass unsere Zahntechniker direkt am lebenden Objekt agieren können. Ein zweiter großer Vorteil: Meine Mitarbeiter können direkt mit mir reden – das ist mit einem Fremdlabor nicht so leicht umsetzbar. Das Labor bekommt meinen Auftrag und macht ihn fertig. Am Ende passt es dann vielleicht nicht in den Mund und dann sind beide Seiten unzufrieden. Meine Mitarbeiter können mir aber auf die Finger klopfen: Was hast du denn da für einen Mist bei der Präparation gemacht? Das kann ich annehmen und direkt umsetzen.

Die Entscheidung für oder gegen ein externes Dentallabor wird unter anderem auch durch finanzielle Faktoren beeinflusst. Können Sie beschreiben, wie rentabel die Integration des eigenen Labors für Sie ist?

Am Ende des Tages lohnt es sich auf jeden Fall. Es kommt aber immer darauf an, wie viele Zahntechniker angestellt und wie viele Arbeiten zu erledigen sind. Ich kann Ihnen aus Erfahrung sagen, in schlechten Jahren liegt der Gewinn unter 10 Prozent des Gesamtumsatzes, in den guten Jahren können es aber auch 20 Prozent des Praxisumsatzes sein.

Praxislabore werden in der Dentalwelt teilweise kritisch beäugt. Was setzen Sie dem entgegen?

Trotz unseres Eigenlabors arbeiten wir mit zwei externen Meisterlaboren zusammen. Bei uns im Praxislabor sitzen Spezialisten für Keramiken, Kronen und Brücken, aber wir können nicht für alles Spezialisten sein. Wenn wir beispielsweise Kombiarbeiten oder Teleskopprothesen benötigen, sind uns die externen Labore völlig überlegen. Da geben wir die Arbeiten gerne ab, weil diese am Ende viel besser passen. In diesen Laboren sind Spezialisten, die wir zwar vielleicht auch gerne hätten, aber die in unserem Praxislabor mit solchen Dingen wahrscheinlich viel zu

selten konfrontiert wären. Wir nehmen ihnen also nicht ihre Arbeit weg, sondern verteilen diese entsprechend unseren Qualitäten auch an sie weiter.

Der Fachkräftemangel rückt als starke Problematik auch in der Zahntechnik vermehrt in den Vordergrund. Inwieweit sind Sie davon betroffen und wie lösen sie diese Problematik für Ihr Praxislabor?

Der Fachkräftemangel ist mir zwar als Problematik bekannt, aber wir sind Gott sei Dank nicht davon betroffen. Aber mit gewissen Soft Skills wie einer passenden Arbeitsatmosphäre, klar getroffenen Absprachen und einem passenden Gehalt kann man dieser Problematik – denke ich zumindest – aus dem Weg gehen. Gerade in der Zahntechnik stellen die finanziellen Gesichtspunkte oft eine Problematik da, was aber auch den äußeren Umständen geschuldet ist. Dentallabore müssen sich preislich anpassen, um dauerhaft konkurrenzfähig zu sein. Das geht nicht über das Material, sondern meistens leider über die Mitarbeitenden. Was natürlich im Umkehrschluss dazu führt, dass angestellte Zahntechniker oft unzufrieden sind. Praxislabore haben in diesem Kontext ganz andere Möglichkeiten, da wir unsere eigenen Kunden sind.

Herr Krabe, vielen Dank für das Interview und Ihre ausführlichen Antworten!

INFORMATION ///

Lückenlos Zahnärzte + Labor

Tel.: +49 371 427816

www.lueckenlos-chemnitz.de

Startschuss für neue Trainingsakademie

BILDUNG /// Fortbildungen sind sowohl für Zahntechniker als auch für Zahnärzte ein wichtiger Teil ihrer Arbeit, um stets auf dem neusten Stand der Technik zu sein. So können beispielsweise Keramiken nach neusten Standards hergestellt und schlussendlich Patienten bestmöglich versorgt werden. Der folgende Beitrag stellt die neuen Lern- und Schulungskonzepte sowie das neue Schulungszentrum von SHOFU Dental vor.

2022 EVENTS

© magele-picture – stock.abobe.com

LOADING...

Mit innovativen Lern- und Schulungskonzepten bietet SHOFU Zahntechnikern und Zahnärzten europaweit Weiterbildung vom Feinsten. Vom Lockdown im Frühjahr 2020 eiskalt erwischt, nutzte das Unternehmen die Gelegenheit, eine neue international ausgerichtete Trainingsakademie zu eröffnen. Das Herzstück ist der zweigeschossige Firmenneubau in Ratingen-Breitscheid mit Labor, Vortragsraum, Cafeteria und Event-Küche. Mit zukunftsweisenden Weiterbildungskonzepten wird das Unternehmen hier regelmäßig zahnmedizinische und zahntechnische Anwendungskurse ausrichten. Homeoffice statt Büro, virtuelle statt persönliche Meetings, Online-Training statt Präsenz-Seminar: Schnell wurden während der Pandemie die Grenzen digitaler Kommunikation erkennbar, besonders bei der praktischen Lehrstoffvermittlung. Online-Kurse können bei speziellen Themen Wissen vermitteln, die Kameraaufzeichnung kann jedoch den Blick über die Schulter des Referenten kaum ersetzen. So ist nach Monaten rein digitaler Kommunikation der Wunsch groß, wieder leibhaftig zu kommunizieren.

Cooler Ambiente mit Wow-Effekt: Hier macht Lernen Spaß

In der neuen Akademie sind nicht nur klassische Anwender-Kurse geplant, sondern sie bietet auch für internationale Referent- und Advisor-Schulungen den idealen Rahmen: Top-



moderne Arbeitstische mit hochfunktionellen und großzügigen Arbeitsflächen laden ein, sofort loszulegen. Neuste Technik lässt keine Wünsche offen. So verschwinden Funktionselemente, die gerade nicht gebraucht werden, im Möbel. Doch nicht nur das technische Equipment ist erstklassig, auch die Rahmenbedingungen sind vom Feinsten und fördern das Wohlbefinden der Teilnehmer und verankern somit das Gelernte.

L.V.G.

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Neben dem Schulungslabor laden eine Cafeteria und die Dachterrasse in den Pausen zu Gesprächen ein. Besonders bei mehrtägigen Seminaren bietet die großzügige Küche zusätzliche Möglichkeiten: So lassen sich Gäste auch abends individuell bewirten, ohne das Haus verlassen zu müssen. Warum also nicht nach Seminarende das Nützliche mit dem Schönen verbinden und etwas Leckeres zusammen kochen? So wird der Technikkurs zum „Event-cooking Highlight“ mit hohem Entertainmentfaktor. Und wird

es mal später, entfallen lange Taxifahrten zum Hotel, denn das liegt nur zwei Gehminuten entfernt.

„SHOFU goes Europe“

So wichtig nationale Kurse für heimische Anwender sind, so multinational waren die Überlegungen der Verantwortlichen, gerade jetzt diesen Standort als internationale Trainingsakademie zu etablieren. Martin Hesselmann, europäischer Geschäftsführer bei SHOFU, denkt über Landesgrenzen hinaus: „15 Fahrminuten vom Flughafen Düsseldorf laden wir Zahntechniker und Zahnärzte von Hammerfest bis Kapstadt, von Reykjavik bis Istanbul ein, sich bei uns professionell weiterzubilden, sich mit unseren Produkten vertraut zu machen und unsere Gastfreundschaft zu genießen.“



Mehr zu aktuellen Weiterbildungsangeboten gibt es unter www.shofu.de/aktuelles/kurse

INFORMATION ///

SHOFU Dental GmbH
Tel.: +49 2102 8664-0
www.shofu.de

Infos zum Unternehmen



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.lv.g.de



Kuraray Noritake-Award 2022/23

„Wir suchen die Besten unter Euch!“



WETTBEWERB /// 2022 werden Azubis der Zahntechnik erneut zur Teilnahme am Kuraray Noritake-Award aufgerufen! Unter dem Motto „Wir suchen die Besten unter Euch!“ spricht Kuraray Noritake alle angehenden Zahntechniker an, die sich mit Leidenschaft und Motivation vollkeramischen Restaurationen widmen möchten. Ganz neu in diesem Jahr: Auch Jung-Zahntechniker (1. und 2. Gesellenjahr) können am Award teilnehmen.

Im Jahr 2022 wird zum vierten Mal der etablierte Kuraray Noritake-Award ausgerufen. „Gemeinsam mit der Fachjury möchten wir junge Menschen mit diesem Wettbewerb für Zahntechnik begeistern – für einen Beruf, der Handwerk, Kreativität und Wissen vereint“, sagt Dr. Carsten Barnowski (Kuraray Noritake). Nach dem hohen Zuspruch in den vergangenen Jahren gibt es eine interessante Neuerung. Erstmals können sich auch Jung-Zahntechniker für die Teilnahme am Award bewerben. Jury-Mitglied ZTM Björn Roland begründet: „Wir möchten zusätzlich zu den Azubis auch junge Zahntechniker dazu motivieren, sich den Herausforderungen unseres tollen Berufes mit Leidenschaft zu widmen. Ein Wettbewerb ist eine ausgezeichnete Möglichkeit, das eigene Können unter Beweis zu stellen.“ Bei der Bewertung wird der Ausbildungsstand des Teilnehmenden von der Jury berücksichtigt.

Der Kuraray Noritake-Award folgt dem digitalen Workflow. Nach erfolgter Anmeldung erhält jeder Teilnehmende die STL-Datensätze (Wettbewerbsmodelle) und Informationen zur Wettbewerbsarbeit (z. B. Zahnfarbe). Anhand der Modelldatensätze werden monolithische Kronen (Prämolar, Molar) konstruiert und an das angegebene Partner-Fräszentrum versendet. Hier erfolgt das Fräsen der Kronen in KATANA Zirconia STML. Und

nun zählen Können und Kreativität! Der Teilnehmende widmet sich voll und ganz der Charakterisierung der Kronen mit Malfarben und Glasurmasse. Es wird eine Fotodokumentation erstellt und diese der Fachjury eingereicht – Einsendeschluss: 31.12.2022. Bewertet werden alle Einsendungen! Die zehn Bestplatzierten erhalten eine Einladung zum Live-Kurs mit ZTM Jochen Peters (Februar 2023) nach Klein-Winternheim. In dieser finalen Runde des Kuraray Noritake-Awards werden die Gewinner basierend auf ihren Arbeitsergebnissen gekürt. Die Jury besteht wie gewohnt aus den drei engagierten Zahntechnikermeistern Björn Roland, Jochen Peters und Philipp von der Osten.

INFORMATION ///

Kuraray Europe GmbH

www.kuraraynoritake.eu

Infos zum
Unternehmen



Registriere
dich hier



NEU!



Unsere neuen 3D-Druckkunststoffe Die schönsten Modelle in neuen Farben drucken **SHERA**print-model desert & stone

Womit möchten Sie arbeiten? Wollen Sie eine angenehm samtige Haptik und hohe Ästhetik, hervorragende technische Eigenschaften, sehr gut lesbare Oberflächen und maximale Tiefenschärfe? Solche Modelle mit Liebe zum Detail sind genau unser Ding. Deswegen haben wir SHERAprint-model desert & stone für Sie entwickelt.



Drucken Sie schön und richtig gut. Bestellen Sie gleich SHERAprint-model desert oder SHERAprint-model stone einfach im SHERA-Onlineshop oder telefonisch unter 05443-9933-0. Wir sind gern für Sie da!



SHERA. *The model.*

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Espohlstr. 53 | 49448 Lemförde | Deutschland | Tel.: +49 (0) 5443-9933-0 | www.shera.de

Zahntechnik plus feiert erfolgreiche Premiere

Ein Beitrag von Janine Conzato



Hier gibt's mehr
Bilder



EVENT /// Im März 2022 feierte die Zahntechnik plus als neue Plattform für das zahntechnische Handwerk Premiere in der Leipziger KONGRESSHALLE am Zoo. Über zwei Tage stellten Referenten und Unternehmen über 1.000 Besuchern neue Technologien, Methoden und Produkte vor, die für Zahntechniker von Bedeutung sind. Neben den technischen Innovationen standen aber auch politische sowie wirtschaftliche Themen im Fokus der ersten Zahntechnik plus.

In mehr als 50 Vorträgen und Workshops informierten und begeisterten die Referenten die Teilnehmer der ersten Zahntechnik plus. Im Rahmen des Expertise-Kongress „Was uns bewegt“ der Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V. (FZT) präsentierten renommierte Referenten zukunftsweisende Fragestellungen und boten damit ein Forum für Diskussionen zu vielfältigen Fragen, die die digitale Entwicklung prägen. Parallel dazu starteten drei Themenwelten mit interessanten Themen rund um Technologie, Wirtschaft und Laborpraxis. Unter dem Titel „Innovative Technologien“ stellten die Referenten wichtige Themen der digitalen Technik, insbesondere der Möglichkeiten des 3D-Drucks, dar. Besondere Aufmerksamkeit fanden dabei auch die Vorträge zur richtigen Abrechnung digitaler Leistungen und zur Telematikinfrastruktur. In der Themenwelt „Zukunft Unternehmensnachfolge“ informierten Experten unter anderem über die erfolgreiche Organisation der Unternehmensnachfolge und in den Vorträgen rund um das Thema „Evidenz in der Praxis“ wurden neue Konzepte sowie innovativer Verblendtechniken und Aligner-Versorgungen aus der Implantologie und dem 3D-Druck vorgestellt.

Intensive Gespräche im Rahmen der Industrieausstellung

Mit einer umfassenden Industrieausstellung auf 1.000 Quadratmetern präsentierten sich 50 Aussteller in der imposanten KONGRESSHALLE am Zoo Leipzig. Namhafte Unternehmen wie Amann Girrbach, BRIEGELDENTAL, CADdent, Dentona, Kuraray, M-Tec, Schütz Dental, Si-tec und Zirkozahn sowie viele weitere zeigten neue Verfahren im 3D-Druck, führten aktuelle Instrumente vor oder präsentierten die Chancen der Digitalisierung. In intensiven Gesprächen tauschten sich die Aussteller mit Inhabern und Managern von Dentallaboren, Zahntechnikern, Zahnärzten, Kieferorthopäden und Sachverständigen zu den neuesten Entwicklungen aus. „Die Aussteller waren mit der Premiere der Zahntechnik plus hochzufrieden“, so Klaus Ernst, Bereichsleiter



Am Stand der Firma Kuraray. (© OEMUS MEDIA AG)

Messen. „Die Verbindung mit dem hochkarätig besetzten Kongress sicherte den Ausstellern eine optimale Besucherstruktur und erfolgreiche Gespräche. Die Premiere ist rundum gelungen! Unsere Aussteller möchten in jedem Fall wiederkommen.“

Preiswürdig: Klaus-Kanter-Preis und „Abdruck“ vergeben

Wir feiern die Sieger! Mit dieser Botschaft ging der erste Kongresstag erfolgreich zu Ende und würdigte damit verschiedene Leistungen rund um das Zahntechniker-Handwerk. Aufgrund der Coronapandemie konnten zahlreiche Preisträger in den vergangenen Monaten ihre Preise nicht persönlich entgegennehmen und erhielten nun auf der Zahntechnik plus die würdige Ehrung. Gleich zwei Jahrgänge wurden mit dem Klaus-Kanter-Preis für hochkarätige Arbeiten von Zahntechnikermeistern prämiert. Die Preise erhielten für das Jahr 2020 Madeleine Müller, Freiburg im Breisgau (1. Platz), Christin Nied, Altenbeken (2. Platz) und Nikolas Bär, Sankt Augustin (3. Platz). Über die Auszeichnung im Jahr 2021 durften sich Hugo Laschke, Berlin (1. Platz), Janna König, Osnabrück (2. Platz) und Heiko Müller, Kreischa (3. Platz) freuen. Mit der Prämierung der Preisträger des praktischen Leistungswettbewerbs sowie des Gysi-Preises erhielten weitere Branchenvertreter die entsprechende Würdigung.

Auch der Journalistenpreis „Abdruck“ wurde im Rahmen der Zahntechnik plus vergeben. Der Preis ehrt herausragende journalistische Arbeiten, die zahnmedizinische und zahntechnische Themen für eine breite Öffentlichkeit allgemein verständlich zugänglich machen. Die fünfköpfige Jury prämierte Sabine Hoffmann, HOERZU Gesundheit (Print), Nele Langosch, Psychologie heute (Print), Rieke Sprotte und die Redaktion Markt, NDR, sowie die Redaktion von Doc Fischer, SWR, (beide TV) und Lukas Benedikt Kohlenbach, Quarks, WDR 5 (Hörfunk).

Erfolgreiches Debüt

Die Leidenschaft für das zahntechnische Handwerk war bei allen Referenten, Ausstellern und Besuchern zu spüren. Die nächste Zahntechnik plus findet am 3. und 4. Mai 2024 statt und, so Dominik Kruchen, VDZI-Präsident: „Nach der Zahntechnik plus 2022 ist vor der Zahntechnik Plus 2024.“

INFORMATION ///

VDZI – Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen

+49 30 84710870 | www.vdzi.de

Infos zur Fachgesellschaft



ANZEIGE

3shape ▶ Unite

Weltweit führende
Dentalunternehmen –
an einem Ort
vereint

Vereint, um großartige Resultate
zu erzielen

Wir präsentieren 3Shape Unite, eine neue offene Plattform, die weltweit führende Dentalunternehmen, Dentalanwendungen und Labore zusammenbringt und es Ihnen ermöglicht, alle Ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. 3Shape Unite vernetzt Sie ganz einfach mit den richtigen Partnern und erleichtert die digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.



3Shape.com/Unite



Der Weg zur perfekten Passung — von analog zu digital

EVENT /// Entscheidend für ein perfektes Restaurationsergebnis ist ein einwandfreies Modellmanagement und der möglichst detailgetreue Übergang von der analogen in die digitale Welt. Die Experten Andrea Anding, ausgebildete Zahntechnikerin, ZTM Dietmar Schaan und Diplom-Sportökonom Fabian Kempkes von Amann Girrbach widmen sich in einem kostenlosen Online-Vortrag der Frage, welche Patientendaten nötig sind, damit Zahnersatz auf Anrieb perfekt im Patientenmund passt.



Andrea Anding beschäftigt sich vor allem mit der Betreuung und Weiterbildung zahntechnischer Labore, Zahnarztpraxen, Universitäten, Meisterschulen, Berufsschulen und Vertriebskollegen in der analogen sowie der digitalen Prozesskette von Amann Girrbach in der Herstellung von Zahnersatz. Dietmar Schaan verknüpft individuelle Funktion in der Zahntechnik mit den neuesten computergestützten Technologien. Dieses Wissen gibt er in zahlreichen Kursen und Online-Trainings an seine Kollegen mit höchster fachlicher Kompetenz weiter. Unterstützt werden sie durch Diplom-Sportökonom Fabian Kempkes – Global Business Manager für den Bereich „Classic Products“ von Amann Girrbach. Im Rahmen

des Seminars „Der Weg zur perfekten Passung — von analog zu digital“ beleuchten die Referenten die Unterschiede der digitalen und analogen Möglichkeiten und erklären, warum gerade die ersten Schritte im Modellmanagement so wichtig für ein perfektes Ergebnis sind. So stellt der Online-Vortrag das Zusammenspiel von analogen und digitalen Arbeitsschritten im Modellmanagement in den Mittelpunkt des Interesses.

Die breite Produktpalette von Amann Girrbach bietet für jede Indikation die richtige Vorgehensweise und bietet sowohl für den analogen als auch digitalen Workflow fachgemäße und präzise Produkte, um detailgetreue Daten zu analysieren. Diese Daten bilden den Grund-

stein für eine präzise Weiterverarbeitung und ein perfektes Endergebnis. Um möglichst umfassende Patientendaten zu erhalten, beinhaltet sowohl die analoge als auch die digitale Prozesskette einen Gesichtsbogen. Dieser liefert wichtige Daten bezüglich der Kiefer- und Bissituation und hilft somit, spätere Funktionsstörungen zu vermeiden. Die beiden Experten von Amann Girrbach erklären Schritt für Schritt, wie Patientendaten richtig gewonnen werden und stellen die einzelnen Produkte vor. Zusätzlich zu den Gesichtsbögen vervollständigen der ARTEX CR und das Giroform-System das analoge Modellmanagement und liefern die Basis für einen perfekten Scan mit dem Ceramill Map 600+.

Auf der digitalen Seite wird das Portfolio mit dem virtuellen Artikulator ARTEX, der zur Simulation einer perfekten Funktion herangezogen wird, und dem neuen leistungsstarken Intraoralscanner Ceramill Map DRS, der einen schnellen und genauen Scan der Patientensituation liefert, erweitert. Mit diesen Produkten ist der Weg zur perfekten Passung des Zahnersatzes garantiert.

Der komplette Vortrag ist kostenlos unter <https://bit.ly/3o7AcVq> in verschiedenen Sprachen verfügbar.

INFORMATION ///

Amann Girrbach GmbH
www.amanngirrbach.com/de

ARGEN[®] Z[™]

alles andere kann weg.

ARGEN[®] Z[™] HT⁺
multilayer



GRÖSSTE AUSWAHL EVER

- 7 Schichten - hoher Schichtverbund - 19 Farben
- Bis zu 14 Glieder in Front- + Seitenzahnbereich
- Hochtransluzent ▪ 7 Höhen von 12-30mm

ARGEN[®] Z[™] ST
multilayer



MAGIC 7

- Supertransluzent - 7 Farbnuancen - 16 Farben
- Inlays, Onlays, Veneers, Kronen, Brücken, implantatbasierte Kronen

ARGEN[®] Z[™] HT⁺
color plus



FARBlich STABIL

voreingefärbt - feinpigmentiert - 16 Farben

ARGEN[®] Z[™] HS
ultra



HOCH STABIL

extrem hohe Stabilität - colorierbar - weiß

Eigenfertigung - Gleicher Sinterzyklus - Gleiche Endtemperatur



ARGEN Dental GmbH · Düsseldorf · Telefon 0211 / 355 965-0 · argen.de

ArgenDigital · argendentalgmbh

29./30. April 2022
Stadthalle Hagen

Digitale Dentale Technologien

Digitale Dentale Technologien

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



Jetzt noch
anmelden!

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de

Premiumpartner



Wissen – der Schlüssel
zum digitalen Erfolg

Freitag, 29. April 2022 | WORKSHOPS

1. STAFFEL

14.00 – 15.30 Uhr

WS 1.1



MDT Christian Vordermayer/Erlstätt

Zurück in die Zukunft – Das Zusammenspiel
von Mensch und Maschine

WS 1.2



Dr. Andreas Keßler/München

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

WS 1.3



Silvio Dornieden/Rosbach

ZTM Jochen Peters/Kleinmeinsdorf
Die digitale funktionale Okklusion

WS 1.4



ZTM Hans-Ulrich Meier/Oberhausen

Digitale Abformung mit Primescan

15.30 – 16.30 Uhr

Pause/Besuch der Industrieausstellung

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.

2. STAFFEL

16.30 – 18.00 Uhr

WS 2.1



ZTM Martin Kirstein/Bochum

Eckhard Maedel/Düsseldorf

Metallfreie Konstruktionen mit glasfaserverstärktem Kunststoff

WS 2.2



Wibke Rosin/Pforzheim

Das DRS System – Digital im Team

WS 2.3



Dr. Gernot Obermair/Bozen (IT)

Digitaler Workflow ohne Scanbodies
auf Zirkonoxid-Implantaten

WS 2.4



Frederik Römer, B.Sc./Dortmund

Digitale Totalprothetik mittels additiver Fertigung

WS 2.5



ZT Sabine Pape/Hanau

ZT Gerhard Wächter/Hanau

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

Samstags, 30. April 2022 | HAUPTKONGRESS

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 wissen-
schaftlichen Leitern und die Kongressteil-
nehmer 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

WISSENSCHAFTLICHE LEITER:

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

VERANSTALTUNGSORT

**Kongress- und Eventpark
Stadthalle Hagen**

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



© Thomas Seuthe, Hagen

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



KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 29. April 2022

Workshopgebühr 39,- € zzgl. MwSt.

Samstag, 30. April 2022

Kongressgebühr 270,- € 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

	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshops
	<input type="checkbox"/> Samstag	1. Staffel:
		2. Staffel:
_____	Kongressteilnahme	Bitte Nr. angeben
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		
	<input type="checkbox"/> Freitag	Workshops
	<input type="checkbox"/> Samstag	1. Staffel:
		2. Staffel:
_____	Kongressteilnahme	Bitte Nr. angeben
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit		

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

Stempel

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

Datum, Unterschrift

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



BEGO Unternehmensgruppe bekommt TOP 100-Siegel

Die BEGO Unternehmensgruppe wurde in diesem Jahr mit dem Top 100-Siegel ausgezeichnet. Diese Auszeichnung wird nur besonders innovativen mittelständischen Unternehmen zuteil. Kernstück des Innovationswettbewerbs TOP 100 ist ein wissenschaftliches Auswahlverfahren, welches die Teilnehmer durchlaufen müssen. Im Auftrag von compamedia, dem Ausrichter des Vergleichs, untersuchten der Innovationsforscher Prof. Dr. Nikolaus Franke und sein Team die BEGO Unternehmensgruppe anhand von mehr als 100 Innovations-Indikatoren aus fünf Kategorien: Innovationsförderndes Top-Management, Innovationsklima, Innovative Prozesse und Organisation, Außenorientierung/Open Innovation und Innovationserfolg. Im Grundsatz geht es in der TOP 100-Analyse um die Frage, ob die Innovationen eines Unternehmens nur ein Zufallsprodukt sind oder aber systematisch geplant werden und damit in Zukunft wiederholbar sind. Eine besondere Gewichtung erfährt die Frage, ob und wie sich Neuheiten und Produktverbesserungen am Markt durchsetzen. BEGO zählt bereits zum 2. Mal zu den Top-Innovatoren. „Wie sehr ist ein Unternehmen auf Innovation ausgerichtet? Wie konsequent folgen seine Strukturen diesem Ziel? Bei TOP 100 untersuchen wir das“, erläutert Prof. Dr. Nikolaus Franke, der wissenschaftliche Leiter von TOP 100. „Die innovativsten Mittelständler erhalten das Siegel. Es zeigt, dass sie hervorragend für künftige Herausforderungen gerüstet sind.“



Am 24. Juni wird BEGO für diese Leistungen zusätzlich vom Mentor des Wettbewerbs, dem Wissenschaftsjournalisten Ranga Yogeshwar, persönlich geehrt.

Zahn Technikern und Zahnärzten bietet das 1890 gegründete deutsche Traditionsunternehmen innovative Geräte, Instrumente, Werkstoffe, Implantate, Dienstleistungen und Verfahren zur Herstellung und Verarbeitung von Zahnersatz. Bereits in fünfter Generation inhabergeführt vom geschäftsführenden Gesellschafter Christoph Weiss, beschäftigt BEGO weltweit rund 500 Mitarbeiter – Tendenz steigend. BEGO ist mit dem Selective Laser Melting (SLM) seit über 20 Jahren Pionier im dentalen 3D-Druck. 2015 brachte BEGO außerdem als erstes Unternehmen der Dentalbranche ein mit und für Dentallabore im eigenen Hause entwickeltes 3D-Druck-System „Varseo“ zur laborseitigen Fertigung verschiedenster dentaler Versorgung aus Hochleistungskunststoffen auf den Markt. Anfang 2020 präsentierte der Bremer Dentalexperte mit VarseoSmile Crown^{plus} das weltweit erste als Medizinprodukt der Klasse IIa zugelassene zahnfarbene, keramisch gefüllte Hybridmaterial für den 3D-Druck permanenter Einzelkronen, Inlays, Onlays und Veneers auf den Markt.

Infos zum
Unternehmen



Vielfältig einsetzbar: Ästhetisches Multilayerzirkon



Mit ArgonZ HT+ML entwickelte ARGEN Dental ein Multilayerzirkon mit vielfältigen Nutzungsoptionen für Zahntechniker. ArgonZ HT+ML überzeugt mit seiner hohen Stabilität, dem Farbverlauf und seiner Farbtreue. Damit entwickelte ARGEN Dental ein hochtransluzentes Material mit sehr hoher Lichtdurchlässigkeit sowie einem speziellen Schichtverlauf, bei dem die Farben ineinander gemischt sind. Durch den starken Schichtverbund sowie die hohe Materialhomogenität hat das Multilayerzirkon eine besonders große Festigkeit. Das Material erreicht eine durchgängige Endstabilität von mehr als 1.250 MPa und deckt damit alle Indikationen ab: Vollkeramische Einzelkronen und Brücken jeder Spannweite, Inlays, Onlays, Veneers und implantatbasierte Kronen. Alle 16 VITA-Farben und zusätzlich drei Bleachfarben OM1–OM3 sind als 98 mm-Discs bis zu einer Stärke von 30 mm erhältlich. Das Zirkon ist in sieben Höhen zwischen 12 und 30 mm verfügbar und damit für eine Vielzahl an Anwendungen geeignet. Aufgrund seiner Farbvielfalt und der fließenden Farbübergänge passt sich ArgonZ HT+ML ästhetisch in die natürliche Frontzahnreihe der Patienten ein. Wie bei allen Zirkonen von ARGEN können Zahntechniker nach dem Sinterzyklus bei 1.500 °C eine passgenaue Sinterung erwarten. Mit einer geeigneten Politur – beispielsweise der ARGEN DIAPOL – und/oder einer Glasur kann eine antagonistenfremdliche Oberfläche erzielt werden.

Big Points von Multilayerzirkon ArgonZ HT+ML:

- Hochtransluzent + sehr hohe Lichtdurchlässigkeit
- Hoher Schichtverbund
- Maximale Festigkeit
- 19 Farben: 16 VITA-Farben + 3 Bleachfarben OM1–OM3
- Optimal fließende Farbübergänge
- Alle Farben als 98 mm-Disc bis zu 30 mm Höhe erhältlich
- Hohe Materialhomogenität
- Mit der perfekten Politur (ARGEN DIAPOL) und/oder Glasur wird eine antagonistenfremdliche Oberfläche erzielt

Infos zum Unternehmen



ARGEN Dental GmbH • www.rogen.de



sharing is caring.

Teilen Sie Ihr Wissen.
Werden Sie Autor.



Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.

dentalautoren.de

3D-Druck, für Flexibilität und effektiven Workflow

Dreve launcht eine eigene Version des innovativen LCD-Druckers Phrozen Sonic XL 4K 2022. 3D-Drucker machen in der dentalen Fertigung vieles einfacher und ermöglichen Praxen und Laboren mehr Flexibilität und effizientere Arbeitsabläufe. Als einer der führenden Hersteller in industrieller Material- und Kunststoffproduktion hat Dreve seinen validierten 3D-Workflow komplettiert und eine besondere Edition des neuartigen LCD-Druckers herausgebracht. Dem dentalen 3D-Druck steht somit nichts mehr im Wege: Software, Hardware und Materialien sind optimal aufeinander abgestimmt. Der Phrozen Sonic XL 4K 2022 Qualified by Dreve hat eine 4K-Auflösung und 52 µm Druckpräzision. Mit dem angepassten Slicer für die Dreve-Profile ist der Drucker das Herzstück der validierten Prozesskette und zusammen mit den FotoDent® Kunststoffen gewährleistet er einen reibungslosen und intuitiven Arbeitsablauf. Alle Geräte werden in Unna kalibriert und erhalten die definierte Werkseinstellung. Mit seinen knapp 18 kg handelt es sich um einen kompakten Drucker, der mit einem sehr großen Bauvolumen (x 200 × y 125 × z 200 mm) überrascht und sehr wartungsfreundlich ausgerichtet ist. Durch die von Dreve modifizierte und nicht gelochte Edelstahlbauplattform lassen sich Druckfehler vermeiden und ideale Haftungseigenschaften erzielen. Der Drucker ist ab sofort erhältlich, und das Dreve Team steht Ihnen für den einfachen Einstieg in die digitale Welt des 3D-Drucks mit einem umfassenden Kundenservice sowie kompetenter Beratung zur Seite.



Infos zum Unternehmen



[Dreve Dentamid GmbH](https://www.dreve.com)

www.dreve.com

Gedrucktes Gold – für alle Indikationen

Der Edelmetallspezialist C.HAFNER hat sein digitales Angebot um die additive Fertigung im Laser-Metal-Fusion Verfahren erweitert. C.HAFNER verfügt über eine eigene Verdünnungsanlage zur Herstellung von Edelmetallpulvern höchster Reinheit und Güte. Diese Pulver bilden die Basis für den eigentlichen Fertigungsprozess auf den 3D-Druckmaschinen.

Zur Anwendung im 3D-Druckverfahren kommt zunächst die im Gussbereich bewährte Legierung Orplid CF. Es handelt sich um eine hochgoldhaltige, kupferfreie Legierung mit hoher Expansion für niedrigschmelzende Keramikmassen, die mit einem Goldgehalt von 72 Prozent auch preislich ein attraktives Angebot darstellt. Das Angebot umfasst alle Indikationen ohne Spannweitenbegrenzung (Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, Stege, Teleskope). Dabei verarbeitet C.HAFNER Konstruktionsdaten aus allen offenen Scansystemen im STL-Format. Die bekannten Vorteile der Digitalfertigung wie Gewichtsersparnis, Entfall der Vorfinanzierung und verlässliche Gefügequalität ergänzen sich um die Möglichkeiten der hohen Geometriefreiheit und besonders filigraner Konstruktionen. Gefertigt wird auf modernen LMF-Maschinen innerhalb von 24 oder 48 Stunden, je nach Kundenwunsch. Dabei ist Additive Manufacturing von Edelmetall äußerst wirtschaftlich für den Anwender – bezahlt wird nur das tatsächliche Gewicht der Arbeit. Ein weiterer Vorteil im Vergleich zum Guss ist das fehlerfreie Gefüge im Werkstück.

[C.HAFNER GmbH + Co. KG Gold- und Silberscheideanstalt](https://www.c-hafner.de)

www.c-hafner.de

Infos zum Unternehmen



Neue Produktpalette im analogen Press-Bereich



Infos zum Unternehmen

Mit der Produktneueinführung der PressCeramic zielt Sagemax auf die ästhetischen Bedürfnisse von Dentallaboren im analogen Press-Bereich ab. Die neue Produktpalette umfasst Lithium-Disilikat-Pressrohlinge in 16 A-D- und vier Bleach-Farben zur Herstellung hochästhetischer, vollkeramischer Restaurationen über die traditionelle Presstechnik. Anwender können aus einer Produktpalette von 16 A-D und vier Bleach-Farben in insgesamt vier Transluzenzstufen (HT, MT, LT und MO) und Opal Pressrohlingen auswählen.

Die hohe Biegefestigkeit (470 MPa) ermöglicht ein breites Indikationsspektrum und bietet Sicherheit für dreigliedrige Brücken bis zum zweiten Prämolaren. Die ausgezeichneten Fließeigenschaften ermöglichen selbst dünne Veneers mit hoher Stabilität. Die natürliche Opaleszenz und Transluzenz sorgen für eine optimale Integration an die umliegende Zahnschubstanz „Chamäleon-Effekt“.

Sagemax • www.sagemax.com

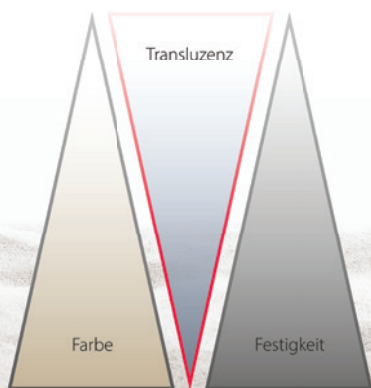
Langzeitprovisorien sicher und schnell per CAD/CAM-Verfahren

Eine definitive Restauration sofort zu erstellen, ist in manchen Fällen gar nicht möglich. Beispielsweise muss nach einer Extraktion die Wunde in Ruhe heilen, bevor eine Restauration eingesetzt werden kann. Ziel der Übergangszeit sollte es dabei stets sein, dem Patienten eine möglichst genaue Vorstellung seiner dauerhaften Restauration zu ermöglichen. Die Fertigung von sehr passgenauen Provisorien ermöglicht dabei das CAD/CAM-Verfahren: Dank der digitalen Bearbeitung lässt sich das Material nicht nur bis ins kleinste Detail formen und individualisieren, sondern ist auch beliebig reproduzierbar. Soll zudem die dauerhafte neue Restauration CAD/CAM-gestützt erfolgen, liegen die digitalen Abformungen bereits vor und können einfach auch für die Erstellung der provisorischen Versorgung genutzt werden. Mit Structur CAD bringt VOCO ein gefülltes Composite für temporäre Restaurationen per CAD/CAM-Verfahren in Praxen und Labore, bei dem die Füllstoffe für eine hohe Qualität und somit für eine sichere Tragedauer sorgen – selbst bei Langzeitprovisorien. Das Material weist nach dem Schleif-/Fräsvorgang eine exzellente Kantenstabilität auf und lässt sich schnell und leicht sowohl intra- als auch extraoral polieren. Die Fluoreszenz verhält sich wie der natürliche Zahn und trägt dazu bei, dass Patienten sich auch mit einer temporären Versorgung wohlfühlen. Structur CAD ist für temporäre Brücken mit bis zu zwei Zwischengliedern Spannweite, temporäre Abutment-Kronen sowie für temporäre Kronen indiziert.

Infos zum Unternehmen



VOCO GmbH • www.voco.dental



Ein Multilayer, ohne Layer!

Nofretetes Geheimnis – wie Zirkondioxid schon immer hätte sein sollen. Dental Concept Systems bietet mit Luxor Z True Nature das erste Zirkondioxid, das stufenlose Verläufe in Farbe, Transluzenz und Festigkeit vereint. Ein Multilayer, wie es schon immer hätte sein sollen, nämlich ohne Layer! Mit der dazu entwickelten Natural Gradient-Technologie und dem neuesten Tosoh-Ausgangsmaterial bietet dieses eine ausgeglichene Sinterreaktivität mit allen enthaltenen Pulvervarianten. Das Resultat sind verzugsfreie Arbeiten in natürlich schöner Optik. Hervorragend für Full-Arch-Versorgungen, Brücken, Kronen oder Implantate – es gelingen überzeugend übergangslose natürliche Verläufe mit optimaler Kantenstabilität. Günstig: Labore können von nun an ohne Einschränkungen mit nur einem Zirkondioxid, Produkte aller Anwendungsgebiete abdecken. Dadurch senken Labore ihre Lagerhaltung, minimieren ihre Fehlerquellen und können noch effektiver und effizienter arbeiten. Die Formel von Luxor Z vereint Ästhetik und Stabilität. Luxor Z hat eine Biegefestigkeit von ≥ 1.100 MPa im zervikalen Bereich und ≥ 750 MPa im höheren inzisalen Bereich sowie eine natürliche Lichtdurchlässigkeit, welche in den marktüblichen Transluzenzwerten gemessen von 40 bis 45 Prozent zervikal und 50 bis 55 Prozent inzisal reicht. Erleben Sie die maximale Flexibilität, da Luxor Z in den klassischen VITA® Farben A1–D4 und Bleach erhältlich ist, sowie in sieben Höhen.

Dental Concept Systems GmbH • www.dental-concept-systems.com

Vielseitig einsetzbar – Kompressoren für Labor und Praxis



DENTDEAL und 4-Tek Kompressoren geben den Start ihrer neuen Kooperation bekannt. Ein dentaler Kompressor ist für die Reinigung medizinischer Produkte vielseitig einsetzbar und deshalb sowohl im Dentallabor als auch der Zahnarztpraxis unerlässlich. Die Kompressoren von 4-Tek sind aufgrund der gedämmten Schalldämmhaube besonders leise und können in einer geräuschempfindlichen Umgebung eingesetzt werden. Zudem arbeiten die Kompressoren komplett ölfrei, wodurch die Luft nicht verunreinigt wird und diese damit den sterilen Anforderungen einer medizinischen Umgebung gerecht werden können. Mit den Dentalkompressoren aus dem Lieferortiment von DENTDEAL sind sowohl das Dentallabor als auch die Zahnarztpraxis für die unterschiedlichsten Einsätze gerüstet. Beachtet werden muss dabei aber, dass der Dentalkompressor für den Einsatz im Praxislabor mit einem Trockner versehen sein muss. Nähere Informationen zu den 4-Tek Kompressoren sowie zum weiteren DENTDEAL-Sortiment finden sich auf: www.dentdeal-shop.de

DENTDEAL business.group • www.dentdeal-shop.de

Vollkeramiken mit Leidenschaft zur Ästhetik

Einfach schön – die Geschichte von KATANA Zirconia ist geprägt von der Begeisterung für Vollkeramik und der Leidenschaft für Ästhetik. Kuraray Noritake trug maßgeblich zur Entwicklung der Zirconia Multi-Layered-Technologie bei und entwickelte damit einen hochästhetischen Werkstoff. Der Zustand der Rohstoffe, die Reinheit der Pulvermischung sowie die Homogenität und Dichte der Rohlinge sind gezielt aufeinander abgestimmt. So sind die Zirkonoxide besonders farbtreu und können sehr präzise eingesetzt werden. Als Hersteller von KATANA™ Zirconia hat Kuraray Noritake einen durchgängigen internen Produktionsprozess etabliert, der eine vollständige Kontrolle über jeden einzelnen Schritt der Produktion ermöglicht. Das Zirkonoxid wird aus einer patentierten Rohstofftechnologie hergestellt. Die Multi-Layered-Materialien von KATANA™ Zirconia sind für alle Dentallabore geeignet und je nach Produkt bestens für die Frontzahnästhetik, als Allrounder oder für komplexe Restaurationen geeignet.

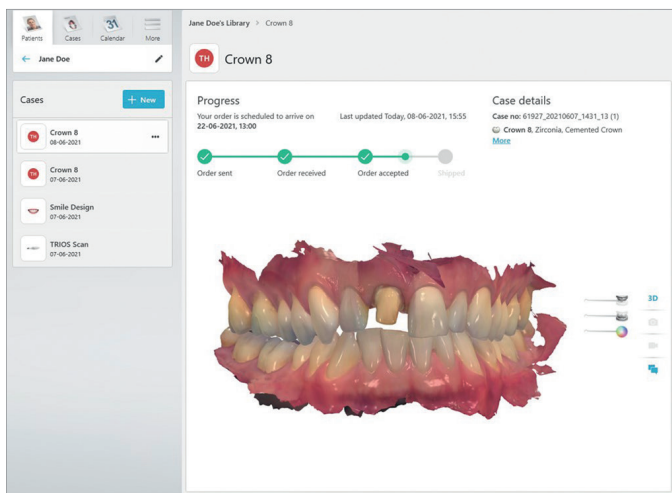


Infos zum Unternehmen



Kuraray Europe GmbH • www.kuraraynoritake.eu

Plattform schafft reibungslosen digitalen Workflow



Mit der Unite Plattform vereint 3Shape die digitale Zahnmedizin an einem Ort: Die neue offene Kollaborationsplattform bringt weltweit führende Dentalunternehmen, Dentallösungen und Labore zusammen und ermöglicht es, alle Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. Anwender können mit den integrierten Unite Store-Apps das digitale Angebot um Clear Aligner, Chair-side-Lösungen, Design Services und vieles mehr mühelos erweitern. Ebenso profitieren Nutzer vom einfachen Arbeiten über Apps mit dem bevorzugten Labor und steigern damit ihre Effizienz. 3Shape Unite vernetzt Anwender so mit den richtigen Partnern und erleichtert die digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.

Infos zum Unternehmen



3Shape Germany GmbH • www.3shape.com/de-de

Factoring für finanzielle Sicherheit

Eine Forderungsfinanzierung durch einen erfahrenen Factoringpartner bietet Dentallaboren höchstmögliche finanzielle Sicherheit und laufende Liquidität – auch und besonders in wirtschaftlich unsiche-



ren Zeiten. Denn das Warten auf Zahlungseingänge entfällt und die Leistung des Labors wird umgehend honoriert. Wenn Umsätze geringer werden, sich der Zahlungsfluss von Kunden verzögert und Außenstände wachsen, wird die Überbrückung zwischen Leistungserstellung und Zahlungseingang für viele Dentallabore zum Drahtseilakt. Doch Liquiditätslücken lassen sich vermeiden: Mit Forderungsfinanzierung durch einen „starken Dritten“. Ein solch starker Finanzpartner ist die LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft in Stuttgart, die vor fast vierzig Jahren als erstes Unternehmen am Markt das Factoring speziell für Dentallabore eingeführt hat. Als „Erfinder“ des Dentallabor-Factorings bietet das inhabergeführte Unternehmen ihren Partnern einen direkten Weg zur Liquidität. Im Rahmen eines Factoringvertrags übernimmt die LVG die Forderungen des Labors und begleicht laufende sowie bereits bestehende Außenstände sofort. Auch das Ausfallrisiko geht komplett auf die LVG über. Die stete Liquidität ermöglicht finanzielle Freiräume für erforderliche Investitionen, ein verbessertes Ranking bei der Hausbank und eine stärkere Kundenbindung. Wer sich von den zahlreichen Vorteilen des Dentallabor-Factorings überzeugen möchte, hat nun die Möglichkeit, sechs Monate die Leistung der LVG unverbindlich zu testen.

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

www.lvg.de

ZWL

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

VERLEGER

VERLAGSLEITUNG

CHAIRMAN SCIENCE & BD

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Reichardt

CHEFREDAKTION

Katja Kupfer (V.i.S.d.P.)

REDAKTION

Alicia Hartmann

ART DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

GRAFIK

Nora Sommer-Zerneckel

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger

Bob Schliebe

LEKTORAT

Frank Sperling

VERTRIEB/ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

DRUCKAUFLAGE

DRUCKEREI

IMPRESSUM ///

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Torsten R. Oemus

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Tel. +49 341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-138
a.hartmann@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

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

Tel. +49 341 48474-127
m.mezger@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-124
b.schliebe@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-125
f.sperling@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-201
s.schmehl@oemus-media.de

10.000 Exemplare

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2022 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste vom 1.1.2022. Es gelten die AGB.

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.

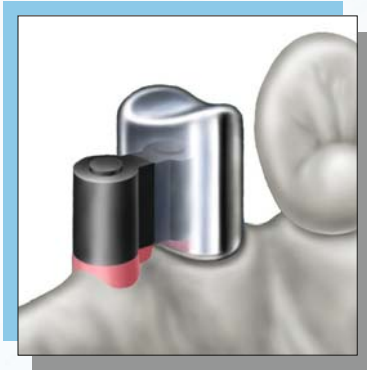
Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. 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 Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft 5,- Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland 36,- Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

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 ansehe n:



Stempel

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.

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

Leistungsstark, präzise und komfortabel.
Darauf verlassen sich Zahntechniker weltweit.



ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



PRESTO AQUA LUX

Schmierungsfreie Laborturbine mit LED
als PRESTO AQUA II auch ohne Licht erhältlich

1.899 €*
2.071 €*

MODELL PRESTO AQUA LUX
Licht-Turbine mit LED-Licht
REF Y1001151

1.489 €*
1.586 €*

MODELL PRESTO AQUA II
Turbine ohne Licht
REF Y150023