

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

SCHWERPUNKT
Ästhetik

/// 14

WIRTSCHAFT
**Mitarbeiterbindung
als wichtiges
Recruitingwerkzeug**

/// 6

TECHNIK
**Gesichtsparemeter
ästhetisch erfassen –
auch ohne Gummiband**

/// 22

PLUS

Technologie	36
Interview	40
Produkte	50

DIE ZWL IM NETZ: zwp-online.info

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



TRIOS

Für den perfekten Workflow
in Praxis und Labor.



NexxZr®

Entdecke Multi-Zirkoniumoxid. Erlebe Ästhetik.



NexxZr S

Hohe Opazität.
Hohe Festigkeit.



1370 MPa
30 % Transluzenz

NexxZr T

Translucent.
Hohe Festigkeit.



1270 MPa
42 % Transluzenz

NexxZr T Multi

Multifunktionale Ästhetik.
Vielfältige Indikationen.



630 MPa
49 % Transluzenz
1170 MPa
42 % Transluzenz

NexxZr +

Hochtranslucent.
Ästhetisches Zirkoniumoxid.



1000 MPa (weiß)
880 MPa (voreingefärbt)
46 % Transluzenz

NexxZr + Multi

Natürliche Ästhetik.
Effiziente Verarbeitung.



630 MPa
49 % Transluzenz
880 MPa
46 % Transluzenz

Bestellen Sie Ihre Disc hier:



Yvonne Kolb
T: +49 8382 504 68 24
E: yvonne.kolb@sagemax.com



Markus Krage
T: +49 172 730 07 98
E: markus.krage@sagemax.com

Zirconia
Portfolio



Ästhetik – Ein entscheidender Faktor unserer täglichen Arbeit



Ästhetik begegnet uns – gerade aufgrund unserer Arbeit – nahezu täglich. Ein ästhetischer Blick bestimmt die Wahrnehmung eines Gegenstandes, Menschen und auch der Natur und ordnet dieses nach dem eigenen ästhetischen Empfinden ein. Alltagssprachlich wird der Ausdruck heute aber vorrangig als Synonym für schön oder ansprechend verwendet. Jemand, der auf schöne Dinge besonderen Wert legt, ist danach ein Ästhet.

Wichtig ist aber: Ästhetik entsteht durch unsere Handarbeit! Deshalb muss das Handwerk Maßnahmen ergreifen, damit wir uns auch trotz all der Vorteile der Technologien nicht selbst abschaffen. Die gesamte Branche spricht von Micro Veneering, Non Prep, minimalinvasiv. Wir als Zahntechniker wissen: Die Ästhetik eines schönen Zahnbildes kommt aus der Tiefe, und eine natürliche Gestaltung wirkt am authentischsten und damit auch am ästhetischsten.

Der Patient erwartet einen natürlich wirkenden Zahnersatz in perfekter Funktion und Ästhetik – unauffällig eben. Wichtig für die Herstellung ist deshalb ein ausreichender Platz im Mund des Patienten. Ohne Funktion kann es keine Ästhetik geben! Um bestmögliche Ergebnisse in beiden Bereichen erzielen zu können, ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Patienten wichtig. Idealerweise diese in angenehmer Atmosphäre im Dentallabor – ohne den üblichen Stress und Zeitdruck in der Zahnarztpraxis.

Besonders wichtig ist es mir, die Persönlichkeit des Patienten, dessen Gesichtsfarbe, Hautfarbe und Mundform einfließen zu lassen, um eine natürliche Optik und damit eine unauffällige Eingliederung der Implantate, Brücken oder Ähnliches zu ermöglichen. Denn nichts hat einen größeren Einfluss auf das eigene Selbstbewusstsein als die Tatsache, dass man sich mit etwas unwohl fühlt oder dass etwas stört. Das gilt vor allem auch für unsere Zähne! Wir sollten uns in der Erstellung daher an den Wünschen der Patienten orientieren und alte Fotos als Vorlage nutzen.

Was aber bei all dem ästhetischen Anspruch nicht vergessen werden sollte, ist der Aufwand, den eine solche Arbeit für uns als Zahntechniker bedeutet. Bei gesetzlich versicherten Patienten gilt die Devise: ausreichend, wirtschaftlich und zweckmäßig. Doch arbeiten wir bei dem Aufwand noch wirtschaftlich? Sprechen Sie mit dem Patienten und der Praxis, schaffen Sie Transparenz, um Unstimmigkeiten sowohl mit dem Zahnarzt als auch mit dem Patienten zu vermeiden. Nur so lässt sich unser Aufwand nachvollziehen und jeder Patient dankt es Ihnen mit einem zufriedenen Lächeln!

Uwe Bußmeier | Obermeister
Zahntechniker-Innung Münster
www.zahntechniker-westfalen.de



Infos zum
Autor

WIRTSCHAFT ///

- 6 Mitarbeiterbindung als wichtiges Recruitingwerkzeug
- 10 Der Team-Kommunikation auf den Zahn fühlen
- 12 5 Tipps, um erfolgreich Auszubildende zu gewinnen und langfristig zu binden

TECHNIK ///

- 16 4-Quadranten-Rehabilitation im Fokus der Ästhetik, Phonetik und Funktion
- 20 Effizient, ästhetisch und langlebig – so sollte ein Zirkonoxid sein
- 22 Gesichtsparemeter ästhetisch erfassen – auch ohne Gummiband
- 26 Innovative Implantatprothetik dank Glasfaseraufbau

LABOR ///

- 30 Fokus

INTERVIEW

- 34 In drei Schritten zur individuellen CAD-Softwarelösung
- 40 Hoher Anspruch und individuelle Lösungen

TECHNOLOGIE UND MATERIAL

- 36 Warum noch gießen, wenn's auch digital geht?
- 42 Die Kraft von Zirkonoxid: Vielseitig und optimiert für standardisierte Prozesse

WETTBEWERB

- 44 Totalprothetik: Deine Herausforderung. Dein Workflow.

EVENT

- 46 14. DDT in Hagen: Spannender Austausch in neuer Location
- 48 50 Jahre Erfahrung – Strategien für die Zukunft

RUBRIKEN ///

- 3 Editorial
- 50 Produkte
- 58 Impressum



TRIOS 4 von 3Shape – das nächste Level.



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 Zahnärztinnen oder Zahnärzter, 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!

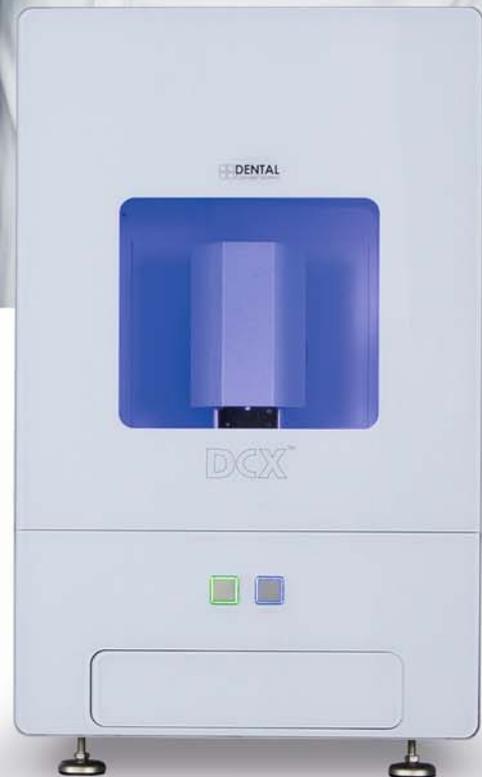
Ihr Redaktionsteam

Industrielles Denken umfasst Generationen



DCX™

Fokussiert auf Ästhetik,
konstant in Qualität,
stabil im Wert!



Mitarbeiterbindung als wichtiges Recruitingwerkzeug

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

MITARBEITERBINDUNG /// Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels stellt das Finden des richtigen Personals eine entscheidende Problematik dar. Deshalb wird es immer wichtiger, nicht nur gutes Personal zu finden, sondern auch die Beziehung zu bestehendem Personal zu pflegen. Damit entwickelt sich die Mitarbeiterbindung immer mehr auch zu einem Werkzeug des Recruitings, welches Laborinhabende nicht unterschätzen sollten.

© shockfactor.de – stock.adobe.com
Get a
BETTER
JOB!



52 % der Arbeitnehmer möchten sich für einen bestimmten Bereich als Experte qualifizieren.

(Quelle: Randstad-MenteFactum-Arbeitnehmerbefragung, 2021)

63 % der Arbeitnehmer ist eine angenehme Arbeitsatmosphäre wichtig.

(Quelle: Randstad Employer Brand Research, 2021)

68 % der Arbeitnehmer ist die Sicherheit ihres Arbeitsplatzes wichtig.

(Quelle: Randstad Employer Brand Research, 2021)

52 % der Arbeitnehmer identifizieren sich mit ihrem Arbeitgeber.

(Quelle: Randstad-MenteFactum-Arbeitnehmerbefragung, 2021)

Mitarbeiter zu finden, ist nicht leicht! Es gibt die unterschiedlichsten Möglichkeiten der Mitarbeitersuche: Anzeigen über die Agentur für Arbeit, Inserate auf Online-Jobportalen oder auch in einer Tageszeitung. Am erfolgreichsten fährt man heutzutage aber mit dem Social Recruiting. Trotzdem kosten diese Maßnahmen meist vor allem viel Zeit und Geld und sind dann am Ende nur wenig erfolgreich. Deshalb gilt es, das Personal, welches man hat und schätzt, zu halten. Allerdings ist das nicht immer einfach.

Zufriedenheit liegt nicht im Vergleich

Das Vergleichen mit anderen muss nichts Schlechtes sein, kann aber durchaus zu Unzufriedenheit führen. Das gilt vor allem dann, wenn Arbeitnehmer unterschiedlicher Unternehmen ihr Gehalt, das Arbeitsumfeld oder Ähnliches miteinander vergleichen. Auch in den sozialen Medien sowie im Fernsehen wird Arbeitnehmern immer wieder suggeriert, dass ein Wechsel des Arbeitgebers das Einkommen und die Zufriedenheit steigern. Das erhöht natürlich die Unzufriedenheit und kann dazu führen, dass sie sich nicht ausreichend entlohnt oder wertgeschätzt fühlen und schürt den Wunsch, den Arbeitsplatz zu wechseln.

Gerade das Thema Gehalt kann im Vergleich zu großer Unzufriedenheit führen. Allerdings konnten Studien belegen, dass andere Faktoren einen großen positiven Einfluss auf solche Vergleiche haben können. Der richtige Einsatz von Werkzeugen der Mitarbeiterbindung kann beim Arbeitnehmer eine Beziehung zum Labor aufbauen, was einen großen Einfluss auf die Zufriedenheit der Arbeitnehmer hat – auch wenn ein angemessenes Gehalt trotzdem eine essenzielle Rolle spielt.

Aufmerksamkeit als Schlüssel

Ein entscheidender Faktor, welcher die Zufriedenheit eines Arbeitnehmers maßgeblich beeinflusst, ist das Interesse des Vorgesetzten an der eigenen Person. Das heißt nicht, dass man als Arbeitgeber eine persönliche Beziehung zu seinen Mitarbeitern aufbauen muss, aber es gehört zur Aufgabe, jedem eine gewisse Beachtung und damit Wertschätzung zukommen zu lassen – vorausgesetzt man möchte diesen Mitarbeiter langfristig halten. Dies beginnt schon mit der Begrüßung, einem kurzen Small Talk oder der Verabschiedung.

**3D Druck, der
einfach funktioniert**

Phrozen Sonic XL 4K 2022

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



Qualified by Dreve

- **Bauplattform mit optimalen Haftungseigenschaften**
- **Angepasste Software mit präzise eingestellten Druckprofilen**
- **Umfassender Service und Support von unseren Experten**

Bonuspunkte sammeln

Um die Motivation der Mitarbeiter zu erhöhen, kann beispielsweise ein Bonus ausgeschrieben werden, der dem Labor an sich dienlich ist. Ein solcher Bonus kann z.B. für das Interesse an Fortbildung oder auch für wenige Fehltag ausgegeschrieben werden. Bonuszahlungen können sehr förderlich für die Motivation sein und damit auch die Bindung an das Labor erhöhen. Allerdings sollte man in diesem Punkt Vorsicht walten lassen, schreibt man beispielsweise einen Bonus für besondere Leistungen aus, kann das zur Konkurrenz führen oder auch in Unzufriedenheit resultieren. Es ist daher wichtig, abzuwägen, wann eine Bonuszahlung sinnvoll ist und wann diese hinderlich wäre.

Entscheidungen als Team treffen

Wertschätzung entsteht dann, wenn sich Mitarbeiter als Teil des Ganzen wahrnehmen. Dazu gehört auch, ihre Meinung und Wünsche in Prozesse einzubeziehen. Das gelingt am einfachsten, wenn Mitarbeiter konkret nach diesen befragt werden. Zusätzlich kann es hilfreich sein, Mitarbeiter bei bestimmten und nicht betriebswirtschaftlichen Themen selbst entscheiden zu lassen. Ein Beispiel dafür ist die Entscheidung, in welcher Art und Weise das Jahresgehalt ausgezahlt werden soll. Dafür wird ein bestimmter Betrag festgesetzt und der Arbeitnehmer kann selbst entscheiden, ob das Gehalt entsprechend auf die Monate des Jahres aufgeteilt werden oder es ein Urlaubs- und/oder Weihnachtsgeld geben soll. Die Art der Zahlung kommt immer auf die persönlichen Vorlieben an, manch einer ist vielleicht froh, wenn er zum Jahresende ein „zusätzliches“ Gehalt für den Kauf der Weihnachtsgeschenke erhält und wieder andere schätzen das im Vergleich höhere Monatsgehalt.

Abwanderung verhindern, Ressourcen schonen

Wenn gute Mitarbeiter das Unternehmen verlassen, nehmen sie immer auch Spezialwissen mit. Bis sich ein Nachfolger dieses

Wissen aneignen kann, vergeht in der Regel ein längerer Zeitraum. Um die Abwanderung zu verhindern und damit auch unternehmensrelevantes Wissen zu erhalten, ist es beispielsweise möglich, Mitarbeiter am Unternehmen zu beteiligen. Dabei kann klein angefangen werden: Überstunden werden nicht ausgezahlt, sondern als Beteiligung am Unternehmen angerechnet oder in einen Mitarbeiterfonds eingezahlt. Gerade mit der Teilhabe steigt die Wertschätzung und teilhabende Mitarbeiter werden für den Umgang mit den Maschinen und Produkten sensibilisiert.

Teambuilding mit gemeinsamen Aktivitäten

Employer Branding ist auch im Bereich von Gesundheitsmanagement möglich. Dafür können gemeinsame sportliche Aktivitäten im Team indiziert werden, die Gesundheit fördern und zusätzlich das Team stärken. Es sollte aber zwingend darauf geachtet werden, dass keiner mit diesen Aktivitäten überfordert ist und niemand ausgeschlossen wird. Sollten sportliche Veranstaltungen nicht infrage kommen, könnte beispielsweise auch ein Tischkicker-Turnier veranstaltet werden. Zusätzlich können auch andere gesundheitsfördernde Maßnahmen wie Massagen und Rückenschule angeboten werden. Zusätzlich sind Betriebsfeiern und Ausflüge einfache Bindungsinstrumente, die lange in den Köpfen der Mitarbeiter gespeichert werden.

Fortbildung for the win!

Eine gute Möglichkeit regelmäßige Fortbildung einfach und unkompliziert in den Laboralltag zu integrieren, ist die Organisation von Fortbildungen vor Ort, so können alle Mitarbeiter teilnehmen und es ist keine lange Anreise notwendig. Das ist vielleicht auch gerade für Mitarbeiter mit Familien ein Pluspunkt. Es besteht auch die Möglichkeit, Kollegen und deren Personal einzuladen. So kann ein Netzwerk aufgebaut werden, denn man muss nicht unbedingt in Konkurrenz zueinander stehen – meistens gibt es für alle genügend Arbeit. Das ist Networking auf einem ganz anderen Level.

Win-win-Situation für beide Seiten

Es gibt verschiedene Strategien, mit denen Mitarbeiter langfristig an ein Unternehmen gebunden werden können. Für beide Seiten hat dies klare Vorteile: Der Arbeitgeber hat langfristig gute Mitarbeiter und wird nicht mit dem Fachkräftemangel konfrontiert. Die Arbeitnehmer haben einen guten Job, mit dem sie langfristig zufrieden sind und in dem sie sich für ihre Arbeit wertgeschätzt fühlen. Es gilt also, in die eigenen Mitarbeiter zu investieren. Selbstverständlich aber nur, wenn das Personal, welches im eigenen Labor arbeitet, auch wirklich gut und keine Notlösung aufgrund des Fachkräftemangels ist.



3 Fragen an Hans J. Schmid



Herr Schmid, können Sie bitte ihr Tätigkeitsfeld kurz vorstellen?

Mit meiner Arbeit verschaffe ich kleineren Unternehmen mit unter 100 Mitarbeitern Zeit, denn diese haben schlichtweg meistens einfach nicht die Ressourcen oder Spezialisierung, um sich um unternehmensrelevante Aufgaben zu kümmern. Ich unterstütze sie deshalb in der Rolle des Projektmanagers. Und das vielfältig: Ich unterstütze beim Recruiting, im Aufbau der richtigen Medienstrategie oder auch beim Finden eines geeigneten Nachfolgers. Besonders wichtig sind mir dabei die Themen Recruiting und Mitarbeiterbindung, denn mit guten Mitarbeitern steht und fällt der Erfolg des Dentallabors. Besonders en vogue ist im Bereich Marketing aktuell das Thema Akquise – sowohl für Kunden als auch für Mitarbeiter. Ich rate meinen Kunden deshalb, in eine gute Onlinepräsenz zu investieren. Bei meinen Kunden, die ich in wirtschaftlichen Fragen berate, steht aktuell vor allem die Prozessoptimierung und Realisierung von staatlichen Zuschüssen sowie der europäischen Förderung im Mittelpunkt.

Sie sind gelernter Zahntechniker und arbeiten in der Unternehmensberatung. Wie hilft Ihnen dieser Background konkret bei der Beratung von Dentallaboren?

Ich denke, dass hier vor allem mein großer Erfahrungsschatz ein klarer Vorteil ist: Vom Einrichten eines Arbeitsplatzes mit Gußmaschinen und Keramikofen bis zum Verkauf eines Dentallabors war ich schon in viele Prozesse involviert. In manchen Unternehmenslagen kann eine neutrale Betrachtung eines Brancheninsiders die sicherste Art und Weise sein, Fehler zu verhindern. Warum also nicht auf den Erfahrungsschatz anderer zurückgreifen? Zusätzlich zum Dentallabor unterstütze und berate ich seit über 15 Jahre auch Zahnarztpraxen. So kenne ich die Wünsche der Labore und Zahnarztpraxen gleichermaßen und nutze das vor allem gewinnbringend für meine Labor-Kunden.

Was treibt Sie in Ihrer täglichen Arbeit an?

Menschen zu helfen, sich weiterzuentwickeln, Mitarbeiter zu motivieren und langfristig an das Labor zu binden sowie Kunden schnell in ein Unternehmen zu integrieren, sind meine Leidenschaft.

INFORMATION ///

Hans J. Schmid
service@arbeitspass.com
www.arbeitspass.com

Infos zum Autor



Die Prothese, die saugt!

FotoDent® denture

Jetzt Unterfüttern & Reparieren möglich!

Voll- und Teilprothesen einfach aus dem 3D Drucker: komplett schrumpffrei und damit immer passgenau.

FotoDent® denture zeichnet sich durch größtmögliche Dimensionsstabilität und Detailgenauigkeit aus. Es ist frei von MMA, biokompatibel und farbstabil.



FotoDent® denture 385 nm:
Ideal geeignet für den
Phrozen Sonic XL 4K 2022 –
Qualified by Dreve



DER TEAM-KOMMUNIKATION AUF DEN ZAHN FÜHLEN

FÜHRUNGSKONZEPT /// Eine besonders wichtige Entscheidung für das Führen eines Unternehmens ist das richtige Führungskonzept, denn dieses hat einen großen Einfluss auf die interne Kommunikation und damit auch auf den Erfolg. Gerade wenn ein Unternehmen aus unterschiedlichen Standorten besteht, sollten diese durch ein gemeinsames Konzept sowie eine einheitliche Mitarbeiterkommunikation verbunden sein – das schließt auch ein gemeinsames Führungskonzept ein.

Setzt sich eine Laborgruppe aus verschiedenen Standorten zusammen, kann sich die interne Kommunikation schwierig gestalten. Um als gemeinsames Team aufzutreten und interne Missverständnisse zu vermeiden, benötigen alle Standorte eine gemeinsame kommunikative Grundlage. Das vereinfacht Arbeitsprozesse und stärkt zudem das „Wir-Gefühl“ des Teams. Um dieses Gefühl zu schaffen, ist eine gute Teamführung wichtig. Eine gute Grundlage dafür kann ein Teamcoaching sein, bei dem die Verantwortlichen lernen, ihr Team – im Sinne der jeweiligen Unternehmensphilosophie – zu führen.

Der Wunsch nach gemeinsamer Optimierung: Die Unternehmens-DNA

Eine gemeinsame kommunikative Ebene ist der Grundstein für die erfolgreiche Zusammenarbeit, deshalb haben die Führungskräfte der Stutschies Dentallabor-Gruppe beschlossen, zur kontinuierlichen Verbesserung der Arbeitsprozesse und Kommunikationswege regelmäßig an Fortbildungen teilzunehmen. Eine gemeinsame Kommunikation soll das Zusammengehörigkeitsgefühl des Teams steigern, gemeinschaftliche Werte sowie Ziele zu definieren und ein gemeinsames Führungskonzept auszuarbeiten. Die Basis dafür stellen die beiden Grundpfeiler Selbstführung und Verantwortung dar sowie die damit verbundenen Möglichkeiten, eine gute und effiziente Mitarbeiterführung zu schaffen. Basierend auf den im Seminar des Grundl Leader-

ship Instituts vermittelten Ansätzen sollen die Aspekte Führungskompetenz, Unternehmenserfolg und Firmenkultur validiert und optimiert werden, um eine gemeinsame Unternehmens-DNA auszuarbeiten.

Führung in der Praxis

Bevor Führungskräften das richtige Führen nähergebracht werden kann, ist es wichtig, dass sich Führungskräfte erst selbst hinterfragen: Wie muss eine gute Führungskraft handeln? Was macht mich zu einer guten Führungskraft? Für die Etablierung eines erfolgreichen Führungskonzepts ist es wichtig, dass sich Führungskräfte mit dem eigenen Selbst auseinandersetzen, um erfolgreich führen zu können. Die Auseinandersetzung mit den eigenen Grenzen und Schwächen ist ein herausfordernder Prozess und kann in gewisser Weise vielleicht auch schmerzhaft sein, fördert aber die persönlichen Stärken. Essenziell für das von Boris Grundl entwickelte Leadership-Prinzip Leading Simple® ist das Erlernen von Verantwortung und das Schaffen des Bewusstseins, dass die Etablierung gemeinsamer Werte in einem Unternehmen direkt mit dem Erfolg des Unternehmens zusammenhängt. Das Erlernen von Führungskompetenzen macht aber auch deutlich, dass sich dieses nicht nur an den eigenen Stärken orientieren kann, sondern in vielen Bereichen auch Veränderungen notwendig sind. Denn nur wer selbst Veränderungen und Entwicklungen anstrebt, kann solche auch bei den eigenen Mitar-



INFORMATION ///

Stutschies Unternehmensgruppe
Jens van der Stempel
Geschäftsführender Direktor der
Stutschies Unternehmensgruppe
 j.stempel@ro-dent.de

Grundl Leadership Institut
 www.grundl-institut.de

beitenden umsetzen. Es ist deshalb essenziell, gemeinsame Strukturen und Werte zu entwickeln, an denen sich alle Angestellten sowie auch Führungskräfte orientieren können, um ein gutes, sicheres und produktives Arbeitsumfeld aufbauen zu können. Führungskräfte können dafür zwischen zwei verschiedenen Möglichkeiten der Mitarbeiterführung wählen: der direkten und indirekten Führung. Bei der direkten Führung werden Mitarbeitende im 1-zu-1-Kontakt konkret geführt und erhalten für ihre Arbeit direkt eine konstruktive Kritik oder ein stimmiges Lob. Im Gegensatz dazu steht die indirekte Führung, für welche Systeme geschaffen werden müssen, die Mitarbeitende selbstständiges Arbeiten ermöglichen und diese zu Selbstfunktionalität anregen sollen. Die Entscheidung, welches Konzept umsetzbar ist, muss immer im engen Zusammenspiel zwischen der Ausrichtung des Unternehmens sowie den Wünschen und Vorstellungen sowohl der Angestellten als auch der Führungskonzepte abgestimmt werden.

Erste fruchtbare Resultate

Die Führungskräfte der Stutschies Dentallabor-Gruppe konnten bereits nach den ersten Seminarsitzungen das Erlernte anwenden und die mentale Haltung – Etablierung gemeinsamer Werte, stärkeorientiertes Arbeiten und Veränderungskompetenzen – im Laboralltag etablieren. Das im Seminar erlernte Wissen zum Leadership-

System soll zur richtigen Führung befähigen und die Mitarbeiter – orientiert an deren Stärken und Bedürfnissen – zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit anleiten. Dafür gibt es unterschiedliche Methoden und Werkzeuge, mit denen die Mitarbeiter motiviert werden können. Ein solches Werkzeug ist beispielsweise das „Eat the frog first“-Prinzip. Dabei werden die Mitarbeiter angehalten, als unangenehm wahrgenommene Aufgaben zuerst zu erledigen. Eine solche Herangehensweise schafft mehr Energie und klare Konzentration. Eine beständige Auseinandersetzung mit dem eigenen Selbst ist für erfolgreiche Führung unerlässlich, denn nur wer stetig an sich arbeitet und sich immer wieder neu herausfordert, kann daran wachsen. Orientiert an diesem Vorsatz realisiert das Team der Stutschies-Gruppe die gelernten Methoden und Maßnahmen und fördert damit aktiv eine offene Kommunikation sowie transparente Strukturen. Die geschaffene gleiche Basis führt zu einem guten Arbeitsklima mit wegweisender Produktivität, Kreativität und deutlich gesteigerter Effizienz. Wichtig ist dabei aber, dass Strukturen und Konzepte nur umgesetzt werden können, wenn die Mitarbeiter durch die Führungskräfte entsprechend angeleitet werden und ihnen eine solche Arbeitsweise vorgelebt wird. Der Versuch, ein Führungskonzept umzusetzen, kann nur dann erfolgreich sein, wenn auch die Führungskräfte dieses umsetzen.



5 Tipps,

um erfolgreich Auszubildende zu gewinnen und langfristig zu binden

Ein Beitrag von Sven Schöpker

AUSBILDUNG /// Für Handwerksbetriebe aller Branchen – Zahntechnik, Baugewerbe oder auch das Bäckerhandwerk – wird es zunehmend schwieriger, neue Talente zu finden. Viele junge Menschen schrecken vor dem angekratzten Image der Handwerksbranche zurück und wollen den Beruf nicht mehr ergreifen. Tischler und Unternehmer Sven Schöpker gibt daher fünf Tipps, mit denen Handwerksbetriebe passende Auszubildende finden können. Denn er ist überzeugt: Mit der richtigen Herangehensweise können Handwerker deutlich mehr Bewerbungen für offene Stellen erhalten, als sie besetzen können.

1. Image verbessern

Die Handwerksbranche leidet seit Jahren unter einem schlechten Image. Dabei vergessen viele Betriebe, dass sie ihr Image selbst in der Hand haben und dieser Entwicklung gegensteuern können. Die Devise ist daher: Auszubildende sind eine lohnende Investition! Es gehört zur Aufgabe des Betriebes, das Handwerk – in diesem Fall die Zahntechnik – so attraktiv wie möglich darzustellen und dies (potenziellen) Auszubildenden auf eine neue und interessante Weise zu vermitteln. Ausbildungsbetriebe müssen sich daher die Frage stellen: Was macht das eigene Labor interessant und wie lassen sich diese Benefits am besten vermitteln?

2. Auszubildende intensiv begleiten

In die eigenen Auszubildenden zu investieren, heißt vor allem, sie intensiv zu begleiten, Zeiträume für eine enge Betreuung zu schaffen und ihnen einen konkreten Fahrplan an die Hand zu geben, der widerspiegelt, was sie in der Zeit der Ausbildung lernen sollen. Ein gut durchdachtes Konzept ist dafür unumgänglich! Lernt ein Azubi in den ersten zwei Jahren so viel, dass er im dritten Jahr Tätigkeiten eines Gesellen





Die Begeisterung für das Handwerk sollte in jungen Menschen wieder erweckt werden!

Was dabei hilft, ist ein klares Ausbildungskonzept, eine gute Kommunikation sowie ein wertschätzender Umgang.



ausüben kann, ist das ein Gewinn für das gesamte Unternehmen.

3. Begeisterung wecken

Die Begeisterung für das Handwerk sollte in jungen Menschen wieder erweckt werden! Was dabei hilft, ist ein klares Ausbildungskonzept, eine gute Kommunikation sowie ein wertschätzender Umgang. Es gilt deshalb, aktuelle Azubis zu Multiplikatoren zu machen. Sind diese während ihrer Ausbildung begeistert, fühlen sich wertgeschätzt, erhalten Lob für gute Arbeit und haben eventuell schon eigene Zuständigkeiten, berichten sie davon positiv im Freundes- und Bekanntenkreis und locken damit auch potenzielle neue Interessierte an.

4. Bei Events dabei sein

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die Präsenz auf Veranstaltungen wie Berufswahlmessen. Dort haben Unternehmen die Chance, sich mit kreativen Ideen in Szene zu setzen, sich von der Konkurrenz abzuheben und die Herzen der Bewerber zu erobern. Besonders auf Messen ist es ratsam, Auszubildende den Stand betreuen zu lassen, damit sie andere junge Menschen ansprechen und vom Handwerk begeistern können.

5. Auf Social Media aktiv werden

Sichtbarkeit auf Social-Media-Plattformen ist heutzutage das A und O. Wer junge Menschen auf sein Labor aufmerksam machen möchte, sollte sie dort abholen, wo sie sich aufhalten. Besonders Videos auf YouTube sind eine gute Option, um den eigenen Ausbildungsbetrieb vorzustellen und Bewerber zu überzeugen. Bei all dem sollten Unternehmen den Faktor Langfristigkeit nicht außer Acht lassen. Denn wie bei den meisten guten Dingen sind Kontinuität und frühzeitige Planung auch in der Mitarbeitergewinnung entscheidend.

INFORMATION ///

Architektur- und Handwerksunternehmung Raumfabrik | Sven Schöpker
www.raumfabrik.de

Gieriger Abtrag, glattere Oberfläche. **SHAX**-Fräser für NEM.

Einzigartige Verzahnung, einzigartiger Biss. Jetzt angeln!

kometstore.de/shax



TECHNIK ///

ÄSTHETIK

- /// 16 4-Quadranten-Rehabilitation im Fokus der Ästhetik, Phonetik und Funktion
- /// 20 Effizient, ästhetisch und langlebig – so sollte ein Zirkonoxid sein
- /// 22 Gesichtsparemeter ästhetisch erfassen – auch ohne Gummiband
- /// 26 Innovative Implantatprothetik dank Glasfaseraufbau





4-Quadranten-Rehabilitation im Fokus der Ästhetik, Phonetik und Funktion

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

ÄSTHETISCHE FUNKTIONALITÄT /// Einhergehend mit kariösen und nichtkariösen Zahnhartsubstanzdefekten zeigt sich bei vielen Patienten ein Verlust an vertikaler Dimension und/oder vermehrt das Auftreten einer Malokklusion.¹ Primär für dieses Krankheitsbild ist insbesondere der negative Einfluss okklusaler Disharmonie(n). Dieser ist meist einhergehend mit einem Anstieg des Stresslevels im Körper und einer daraus resultierenden Parafunktion. Auch sekundär bedingte kompromittierende Auswirkungen auf benachbarte Organsysteme – Kopfhaltung, Halswirbelsäule, Schultergürtel – können eine Folge sein.

Aufgrund des immer höher werdenden Anteils von Patienten mit Abrasionen, Attritionen, Erosionen und/oder Parafunktionen rückt der Behandlungsansatz stellvertretend für ein minimalinva-

betrachten ist, das Risiko einer Überlastung oder Schädigung des Kauorgans zu minimieren.

Problematik

Eine Erhöhung oder auch Absenkung der vertikalen Dimension stellt bei Myoarthropathie, fehlenden Zähnen sowie parodontaler Entzündung mit Attachmentverlust eine zusätzliche Herausforderung dar. Vor allem, wenn ein im Kiefer festsitzender Zahnersatz unter Auflösung der Stützzonen vorgesehen ist.⁴ Nachfolgend soll nun im Rahmen eines synoptischen Behandlungskonzepts gezeigt werden, wie diese Problematik gelöst wird. Im Fokus standen hierbei die Funktion, die Phonetik und die Ästhetik.^{11,12}



Darstellung des Frontzahnbereichs vor der Behandlung in Okklusion.

siv-² und okklusionsprophylaktisch orientiertes Behandlungskonzept³ im Sinne einer Sicherung der statischen Okklusion und Gewährleistung einer interferenzfreien dynamischen Okklusion⁴⁻⁷ in den Mittelpunkt. Wichtig – insbesondere vor dem Hintergrund, dass auf Gelenkebene lediglich ein Spielraum von 0,6–0,8 mm vorliegt^{8,9} und die Taktilität des Kausystems noch empfindsamer reagiert (0,02–0,03 mm)¹⁰ – ist die zentrale Bedeutung bei der Rekonstruktion von Zähnen bzw. Kauflächen. Als Behandlungsziel wird daher eine Defensivgestaltung der Kauflächen angestrebt, um bei der Parafunktion, welche primär nicht als Pathologie, sondern als Stressventil der Patientin zu

Anamnese

Der 40-jährige Patient stellte sich nach der 2010 durchgeführten Sanierung des Unterkiefers mit dem Behandlungswunsch seines sanierungsbedürftigen (konservierend und prothetisch insuffizient) Oberkiefergebisses erneut vor. Zudem zeigten sich leichte Verspannungen im Schulter- und Nackenbereich. Der Patient interessiert sich hauptsächlich für Veneers im Oberkieferfrontzahnbereich. Er weist darauf hin, dass er sich seit Langem am äußeren Erscheinungsbild seiner, aufgrund eines Frontzahntraumas im Kindesalter, dunkel verfärbten seitlichen Schneidezahns sowie der freiliegenden Kronenränder der Seitenzahnbrücken störe, welche der Patient

bereits seit dem 18. Lebensjahr trägt. Sein Hauptziel war damit eine Verbesserung der ästhetischen Situation.

Diagnose

Aus der klinischen und röntgenologischen Befundung leiteten sich die folgenden Diagnosen ab:

- RKP entspricht nicht IKP (Patient hat das Gefühl, beim Zubeißen nach rechts „abzurutschen“)
- Zähnepressen/Zähneknirschen
- Devital verfärbter seitlicher Schneidezahn 22
- Prothetisch und konservierend insuffizient versorgter Oberkiefer
- Horizontale und vertikale Deformation (Alveolarkammatrophie) des Alveolarkamms im Zwischengliedbereich 24, 25, keine ausreichende Breite an keratinisierter Schleimhaut
- Insuffiziente WF 22 ohne apikale Aufhellung
- Verdacht auf „Endomethason WF“ starke Verfärbung Zahnkrone, erhöhte Rezidivgefahr bei Belassen der „alten“ WF
- Retinierte und verlagerte Zähne 34, 44

Behandlungsplan

Grundsätzlich stand zur Diskussion, ob für die fehlenden Zähne 15, 24 und 25 mithilfe von Einzelzahnimplantaten – durch den Aufbau von Hart- und Weichgewebe – Ersatz geschaffen werden soll oder eine beidseitige Erneuerung der Brückenrekonstruktionen die bessere Wahl wäre. Dabei gilt es aber, die leichte Parodontitis im Oberkieferfrontzahnbereich (13-23) sowie Rezessionen der Gingiva⁷ zu beachten, welche mit dem Verlust der interdentalen Papillen einhergeht. Nach Abwägung sowohl ethischer als auch für den Patienten wichtiger psychologischer Aspekte wurde eine erneute Brückenversorgung als Behandlungsstrategie gewählt. Zwar besteht im Hinblick auf die Langzeitstabilität ein gewisses Restrisiko, jedoch kann durch die Vitalität aller Pfeilerzähne sowie der regelmäßigen Dentalhygiene in den letzten zehn Jahren die Prognose als vorhersagbar positiv formuliert werden. Der Patient wünschte sich zudem eine Versorgung der Frontzähne mit Veneers.

Vorbehandlung

Nach Befundaufnahme und professioneller Zahnreinigung erfolgte eine Abformung zur Herstellung von Situationsmodellen, gefolgt von der Aufnahme des Fotostatus, einer klinischen und



Abb. 2: Der Oberkieferaufbiss des Patienten vor der Behandlung. **Abb. 3:** Der Oberkiefer nach der Präparation und Registrierung bzw. Artikulation. **Abb. 4:** Selektive Eingliederung der definitiven Versorgung im Oberkiefer.

instrumentellen Funktionsanalyse, Clinometerregistrierung, Gesichtsbogenübertragung, Bissnahme in zentrischer Kondylenposition¹⁰ nach Deprogrammierung der Kaumuskelatur¹⁴ mit einem Aqualizer mittels Frontjig und GC Bite Compound nach Gutowski,⁸ und ein Wax-up/Mock-up. Zusätzlich erfolgte eine Schienenvorbehandlung in RP, wobei der Patient bereits seit mehreren Jahren eine verordnete Oberkieferaufbisssschiene trägt. Der Alveolarkamm war im Zwischengliedbereich vertikal, aber horizontal stark verformt, weshalb eine ästhetische Zwischengliedaufgabe und Zahnform sowie ein guter Zugang für die Mundhygiene bei Neuanfertigung nur bedingt möglich waren.

Deshalb wurde eine horizontale und vertikale Hart- und Weichgewebsaugmentation gewählt, um langfristig stabile Gewebe für die Zwischengliedaufgaben zu generieren und somit auch eine gute Langzeitprognose zu erzielen. Entfernung der Oberkieferseitenzahnbrücken, Herstellung eines Chairside-Provisoriums via Wax-up in ZKP. Chirurgisch-ästhetische Kronenverlängerung im Frontzahnbereich.¹¹ Zusätzlich wurde eine endodontische Revision und ein internes Bleaching an Zahn 22 durchgeführt sowie ein Office-Bleaching. Mithilfe der Behand-



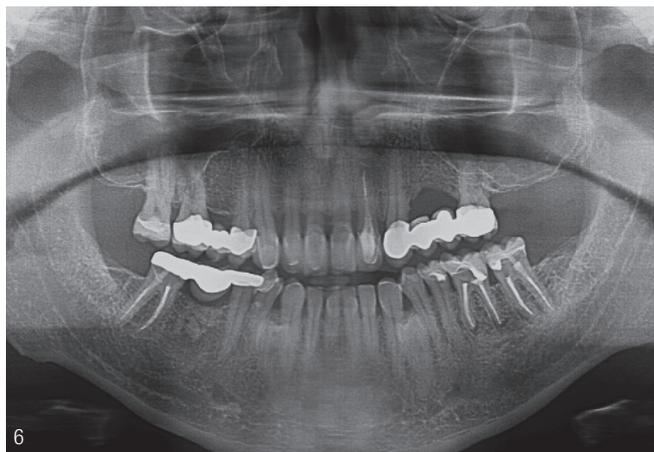


Abb. 5a und b: Schlussbefund des Patienten nach der erfolgreichen Behandlung.

Abb. 6: Schlussbefund des Patienten bei abschließendem Röntgenbild (OPG).



Drauf folgt die Präparation für die definitive Versorgung im Unterkiefer mit handgeschichteten Feldspatveneers und das Schlussröntgen für den Spätbefund sowie der Vergleich des Ausgangs- und Schlussbefundes.

Diskussion

In der klinischen und funktionellen Verlaufsdokumentation zeigten sich nach zwei Jahren stabile und reizfreie Hart- und Weichgewebsverhältnisse. In dem vorliegenden Fall handelt es sich um eine aufwendige ästhetisch-rekonstruktive Rehabilitation, mit deren Ergebnis sich der Patient nach zwei Jahren Tragezeit vollumfänglich zufrieden zeigt. Die im Jahr 2015 wurzelresizierten Zähne 36 und 37 zeigen weder klinisch noch röntgenologisch Auffälligkeiten. Zahn 22 zeigt keine Verfärbungstendenz und gliedert sich nach wie vor sehr schön in die umliegenden Zahn- und Weichteilstrukturen ein. Die Stellung der Ober- und Unterkieferfront sowie die in ZKP übernommene Stellung des Unterkiefers ist stabil und bereitet keinerlei Schwierigkeiten. Der Hart- und Weichgewebsaufbau im Zwischengliedbereich der Zähne 24 und 25 zeigt reizlose Verhältnisse und ermöglicht dem Patienten eine mühelose Reinigung. Die klinische Funktionsanalyse ist unauffällig. Für die vorliegende Situation lässt sich somit auch in Zukunft eine sehr gute Langzeitprognose aussprechen.

lung konnten eine neue vertikale und horizontale Relation des Unterkiefers in ZKP (zentrischer Kondylenposition) mit temporären Kompositaufbauten im OK (Tetric Evo Ceram, Ivoclar Vivadent) anhand des Wax-ups mittels transparenter Silikonschlüssel (Elite Transparent, Zhermack) etabliert werden. Mithilfe einer begleitenden Kieferphysiotherapie erfolgte nach einer Adaptationsphase von sechs Wochen die Reevaluation/Akzeptanz der neuen VDO. Nach erfolgter Vorbehandlung stellten sich alle für die definitive Versorgung geplanten Zähne im Oberkiefer als sicher erhaltungswürdig dar.

Definitive Versorgung

Nach der Einheilphase der Präparation folgte für die definitive Versorgung im Oberkiefer in den kommenden Sitzungen die Abdrucknahme, Bissnahme, Gesichtsbogenübertragung sowie die Anprobe des Implantats. Abdrucknahme, Bissnahme, Gesichtsbogenübertragung, Anproben und definitive Eingliederung in den Folgesitzungen. Nochmalige Weichgewebekorrektur mit einem freien Schleimhauttransplantat (FST) zur Verbreiterung der keratinisierten Gingiva im Zwischengliedbereich 24, 25.

Literatur



INFORMATION ///

Dr. Sven Egger, M.Sc., M.Sc.
 DrSven-Egger@aesthetikart.ch
 www.aesthetikart.ch

ZTM Christian Berg
 labor@oraldesign-basel.ch

Infos zum Autor
 Dr. Sven Egger



Infos zum Autor
 ZTM Christian Berg



Quantensprung bei der digitalen Abformung Das Patent™ Implantatsystem

Zircon Medical Management, Hersteller des Patent™ Implantatsystems aus Zirkoniumdioxid, hat in Zusammenarbeit mit dem Medizintechnikzulieferer Elos Medtech ein System entwickelt, bei dem zur digitalen intraoralen Abformung kein Scanbody mehr benötigt wird. Als Messreferenz dient einzig die 3C-Verbindung des inserierten Patent™ Implantats. Dies funktioniert mit führenden Laborsoftware-Anbietern wie 3Shape, exocad und Dental Wings und erlaubt signifikante Zeit- und Kosteneinsparungen gegenüber den Workflows konventioneller Implantatsysteme.

Dank der zukunftsweisenden Patent™ Technologie zur digitalen Implantat-abformung in Kombination mit Elos Accurate® Analogen für gedruckte Modelle (PMA) wird zudem die mögliche Fehlerquelle im Zusammenhang mit klassischen Scanbodies bei der Messung von Implantatausrichtung und -höhe eliminiert und es wird eine noch höhere Präzision des 3D-Modells sowie der finalen prothetischen Versorgung erreicht.

Ein deutlich schnelleres und zugleich genaueres Arbeiten im implantatprothetischen Bereich ist für Patent™ Anwender bereits heute klinische Realität.



Innovativer digitaler Workflow,
nachgewiesener Langzeiterfolg:
Erfahren Sie mehr über Patent™
unter www.mypatent.com

Effizient, ästhetisch und langlebig – so sollte ein Zirkonoxid sein

INTERVIEW /// Marian Schmitz und Michael Müller arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich im Marketing und Vertrieb dentaler Produkte. Seit 2017 arbeiten die beiden gemeinsam an der Weiterentwicklung der Marke Sagemax sowie an der Erweiterung und Neuausrichtung des Produktportfolios. Im Interview sprechen beide über aktuelle Programmhilights, ihre Begeisterung für Laborprodukte und geben einen Einblick auf die zukünftigen Entwicklungen von Sagemax.

Herr Schmitz, 2017 haben Sie das globale Marketing bei Sagemax übernommen. Welche Veränderungen haben Sie seitdem vorgenommen?

Schmitz: Der erste Schritt war die Neupositionierung der Marke Sagemax. Dafür haben wir unter anderem alle unsere Kommunikationsmittel neu auf die Zahntechniker ausgerichtet – von den Produktbezeichnungen über die Gebrauchsinformationen bis hin zu Print- und Webmedien wurden alle upgedatet. Dabei ist für uns das intuitive Handling das wichtigste Anliegen, das wir mit einer Farbcodierung, der elektronischen Gebrauchsinformationen und einer kundenorientierten, leicht verständlichen Kommunikation umsetzen. Die Umsetzung erfordert eine enge Zusammenarbeit im Unternehmen, deshalb unterstützt das Sagemax Marketing-Team in allen Aspekten des Produktmarketings und Branding sowie der Produktentwicklung. Zeitgleich unterstützen wir den Vertrieb bei der Händlerbetreuung.

Das Herzstück des Portfolios bildet die NexxZr Produktfamilie. Welche Vorteile bieten die verschiedenen Zirkonoxid-Scheiben?

Müller: Bei NexxZr S handelt es sich um ein Zirkonoxid mit optimaler Deckkraft und hoher Biegefestigkeit für die Schichttechnik. Das Zirkonoxid NexxZr T besitzt eine mittlere Transluzenz und hohe Biegefestigkeit für eine Vielzahl an Indikationen und Verarbeitungsmöglichkeiten. Die weiche Materialbeschaffenheit der Rohlinge wirkt sich positiv auf die Standzeiten der Fräser aus und gewährleistet ein müheloses Heraustrennen sowie Nacharbeiten. Mit NexxZr T Multi hält der Anwender ein Multilayer-Zirkonoxid mit multifunktionaler Ästhetik und breiter Indikationsvielfalt in

den Händen. NexxZr+ ist ein Zirkonoxid mit hoher Transluzenz für ästhetische Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich, während das Multilayer-Zirkonoxid NexxZr+ Multi mit natürlicher Ästhetik beeindruckt.

Wodurch zeichnet sich das neuste Mitglied des Portfolios – NexxZr T Multi – aus?

Müller: NexxZr T Multi ist in enger Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen Forschung & Entwicklung und Marketing orientiert an den Bedürfnissen und Wünschen von Zahn Technikern



Abb. 1: Director of Global Marketing Marian Schmitz (links) und Head of Global Product Marketing Michael Müller sind Marketingexperten mit vielen Jahren Produkterfahrung in der Dentalwelt. **Abb. 2:** Das Portfolio der NexxZr Produktfamilie bietet den Kunden fünf unterschiedliche Fräsrohlinge, die für den unterschiedlichen Einsatz optimiert wurden. **Abb. 3:** NexxZr T ist ein Zirkonoxid mit mittlerer Transluzenz und hoher Biegefestigkeit für eine Vielfalt an Indikationen und Verarbeitungsmöglichkeiten. (Bilder © Sagemax)



2

entstanden. Das Multilayer-Zirkonoxid zeichnet sich durch eine sehr hohe Biegefestigkeit (1.170 MPa zervikal, 630 MPa inzisal) und einen fließenden Farb- sowie Transluzenzverlauf aus. Diese Kombination bietet ideale Voraussetzungen zur Herstellung monolithischer oder anatomisch reduzierter Einzelzahn- und Brückenversorgungen. Das speziell entwickelte Verlaufs-konzept ändert die mechanischen sowie lichteptischen Eigenschaften des Materials fließend von zervikal nach inzisal und sorgt selbst bei weitspannigen Restaurationen für ein spannungsfreies Sintern und hohe Passgenauigkeit.



Für was steht die Multilayer-Technologie bei Zirkonoxid?

Müller: Multilayer ist bei uns ein Synonym für Effizienz, Ästhetik und hohe Langlebigkeit. Die Multilayer-Technologie ermöglicht, eine Vielzahl an Indikationen und Patientenfällen deutlich schneller und vorhersehbarer fertigzustellen, und das bei gleichbleibender Qualität. Für uns gibt es nicht „die eine“ Multilayer-Lösung: Jeder Patientenfall ist individuell und fordert mit unterschiedlichen Schichtstärken und Farbanforderungen einiges an Können. Aus diesem Grund bieten wir dem Labor zwei Multilayer-Optionen an: NexxZr T Multi und NexxZr+ Multi.

3

Auf welche Entwicklungen können sich die Kunden von Sagemax in Zukunft freuen?

Schmitz: Wir möchten unserer Strategie treu bleiben und die enge Zusammenarbeit mit Laboren ausbauen! Auf diesem Fundament werden wir mithilfe unseres Marketing- und Sales-Teams unsere Kooperationen mit starken Partnern und Brand Ambassadors global weiter ausbauen. Zusätzlich möchten wir unser Produktportfolio sukzessive auf- und ausbauen und die Lieferketten weiter optimieren, sodass die Produkte innerhalb kürzester Zeit im Labor ankommen. Wir planen ebenso, die bestehenden digitalen Kanäle weiter auszubauen und zusätzlich interessante Inhalte zu liefern, welche dem Anwender im Labor einen Mehrwert bringen sollen.

INFORMATION ///

Sagemax
info@sagemax.com
sagemax.com

Infos zum Unternehmen



T

Wir sind hier
 noch lange
nicht fertig!

Online geht's weiter im Text.



Gesichtsparameter ästhetisch erfassen – auch ohne Gummiband

Ein Beitrag von ZTM Christian Wagner

PARAMETERERFASSUNG /// Der Begriff Ästhetik wird im Alltag häufig verwendet, doch was ist damit eigentlich gemeint? Ästhetik ist die Lehre vom Schönen, dessen Wahrnehmung aber immer im Auge des Betrachters liegt. Grundsätzlich ist für die Herstellung von Brücken, Kronen und Prothesen die Funktion essenziell, aber immer wichtiger wird auch die Ästhetik. Die Schwierigkeit ist dabei aber oft, dass dem Dentallabor für eine möglichst ästhetische Gestaltung entscheidende Parameter fehlen, diese nicht vollständig durch die Zahnarztpraxis übertragen werden und nur wenige Labore die Patienten auch wirklich zu Gesicht bekommen.

Spricht man in der Zahntechnik über das Thema Ästhetik, muss zwingenderweise auch über das Thema Modellmontage gesprochen werden. In den meisten Fällen erfolgt diese immer noch mit dem guten alten Gummiband. Doch woher soll das Gummiband wissen, wo der Oberkiefer des Patienten in dem dreidimensionalen Raumartikulator stehen soll? Deshalb sollte zwingend notwendig eine größere Zahl an funktionellen und ästhetischen Parameter direkt am Patienten erhoben werden, welche dann vollständig an das Dentallabor weitergegeben werden müssen (Abb. 1).

Ästhetik und Funktion im Fokus der Parametererfassung

Für die Erfassung ganzheitlicher Gesichtsp Parameter wurde durch das Chemnitzer Unternehmen theratecc GmbH & Co. KG vor einigen Jahren ein neues Gesichtsbogensystem entwickelt, mit dem die vollständigen Proportionen des Gesichtes und nicht nur einzelne Parameter erfasst werden können. Der Gesichtsbogen wird klassisch auf der Nasenwurzel und beiden Gehörgängen positioniert. Die Nasenstütze ist stufenlos höhenverstellbar, dadurch kann der Gesichtsbogen zur Camper'schen Ebene als Bezugsebene

ausgerichtet werden. Die Camper'sche Ebene ist die Bezugsebene, welche weitestgehend parallel zur Okklusionsebene verläuft. So kann mit der Erfassung der Camper'schen Ebene auch die ideale Okklusionsebene für die jeweilige Zahnversorgung definiert werden. Für die ästhetische Erfassung der Bipupillarlinie verfügt das System zusätzlich über zwei stufenlos höhenverstellbare Ohrliven. Durch die individuellen Einstellmöglichkeiten kann der gesamte Gesichtsbogen zu den funktionellen und ästhetischen Parametern am Patienten ausgerichtet werden. Entscheidend für die ästhetische Umsetzung ist zudem die Bisshöhe, auch diese kann mit dem therafaceline® Gesichtsbogen am Patienten sicher erfasst werden. Dazu wird der Abstand zwi-

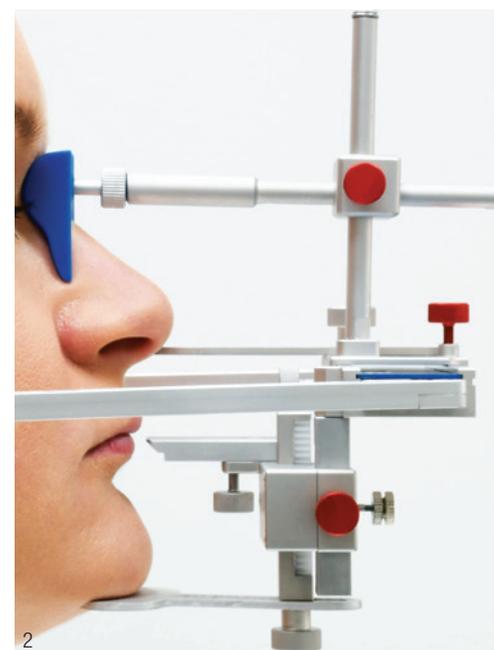
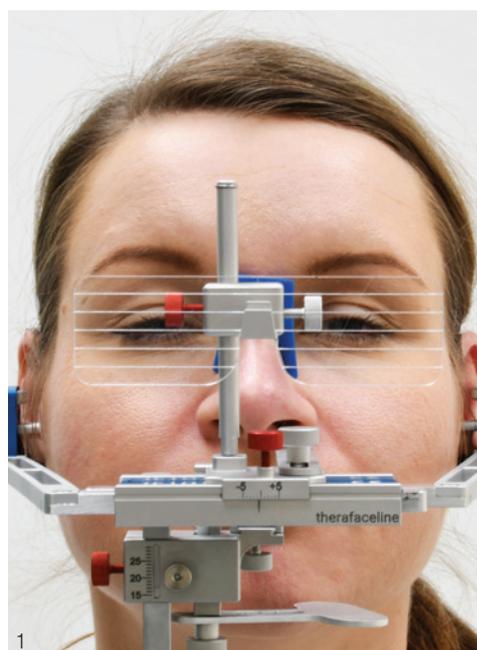


Abb. 1: Frontale Ansicht des therafaceline Systems inklusive der Bipupillarbrille. **Abb. 2:** Mit dem Biteanalyser wird der Abstand zwischen Spina nasalis und Lippenlinie abgegriffen. Der Abstand zum knöchernen Kinnpunkt wird mit der Kinnstütze visualisiert. Der Abstand zwischen Lippenlinie und Kinn beträgt dabei im Vergleich zu Spina nasalis und Lippenlinie das 1,6-Fache.



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

schen Spina nasalis und der Lippenlinie erfasst. Über das Verhältnis des Goldenen Schnitts wird am Gesichtsbogen die ideale vertikale Dimension am Kinn über eine Kinnstütze angezeigt.

All die erfassten Parameter werden innerhalb eines Arbeitsschritts in einer 3D-Bissgabel erfasst, in welche – je nach Bedarf – entsprechend der Bisshöhe ein bis drei genormte Aluwaxplatten eingesetzt werden können. Diese 3D-Bissgabel wird für ca. 30 Sekunden in ein 45 Grad warmes Wasserbad gelegt und direkt am Gesichtsbogen angebracht. So kann das Material exakt parallel zur Camper'schen Ebene und zur Bipupillarlinie ausgerichtet werden. Abschließend beißt der Patient in das erwärmte Aluwax, wodurch die Erfassung beider Zahnreihen erfolgt (Abb. 2).

Modellanfertigung und Transport

Auf die Erfassung aller am Patienten dokumentierten Parameter folgt die Nutzung eines sogenannten Planesupport in einen Übertragungsstand. Dabei handelt es sich um einen Übertragungstisch, der sowohl in der Höhe als auch in seiner sagittalen Neigung verstellbar ist. Das Aluwax der 3D-Bissgabel wird mittels Biss-silikon direkt auf dem Planesupport fixiert. An dem Übertragungsstand befindet sich ein Höhenlineal, mit diesem kann die Höhe des Planesupports erfasst werden (Abb. 2).

Mithilfe einer gepolsterten Bitebox wird das Modell sicher in das Dentallabor transportiert und es ist kein Gelenksupport mehr nötig. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, die Bitebox mit dem Namen des Patienten, der Höhe der Planesupports sowie dem Namen der Praxis zu beschriften. Damit die ganzheitliche Übertragung der Gesichtsparemeter erfolgreich sein kann, ist es wichtig, dass sowohl die Zahnarztpraxis als auch das Dentallabor über einen Übertragungsstand und einen Planesupport verfügen. So können Prozesse vereinfacht und eine nicht vollständige Weitergabe der Daten kann verhindert werden. Im Dentallabor kann das Aluwax mit dem Biss-silikon sicher aus dem Planesupport reponiert und anschließend das Oberkiefermodell in einen Artikulator eingestellt werden. Arbeitet man lieber volldigital, ist das kein Problem: Die Informationen können mit nur einem Scansvorgang in den digitalen Scan übertragen werden (Abb. 4).

Ein 1-zu-1-Modell des Kiefers

Aufgrund der Erfassung der Parameter am Patienten kann ein 1-zu-1-Modell des Kiefers in den Artikulator übertragen werden. Der Planesupport dient dabei nicht nur der Modellmontage, sondern visualisiert für den Zahntechniker nun vor allem die patientenindividuelle Okklusionsebene. Diese wurde durch die Erfassung der Camper'schen Ebene und der Bipupillarlinie exakt definiert und kann über den Planesupport jederzeit wieder visualisiert werden. Dies ist vor allem bei der Herstellung von Komplexversorgungen von



Jetzt finanzielle Freiheit genießen

Starten Sie jetzt durch und reagieren Sie flexibel auf neue Herausforderungen. Mit einem leistungsstarken und erfahrenen Finanzpartner wie der LVG lassen sich Finanzierungslücken schließen, wenn Außenstände wachsen und die Überbrückung von Leistungserstellung und Zahlungseingang zum Problem wird.

Durch die Vorfinanzierung von Rechnungswerten sichern wir zuverlässig die finanziellen Freiräume unserer Partner. Wann wählen Sie den direkten Weg zur Liquidität?

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



www.lvg.de

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder.

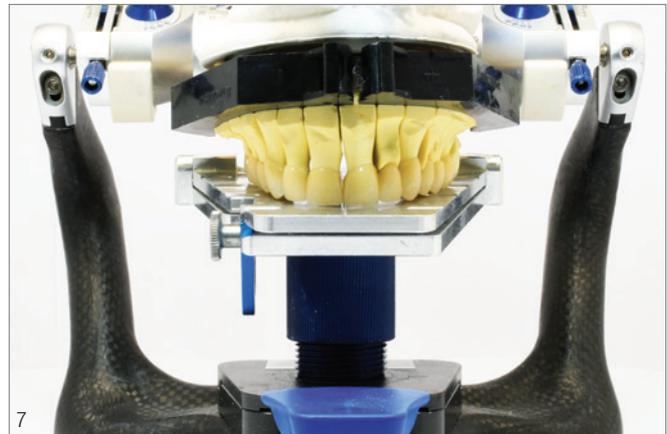
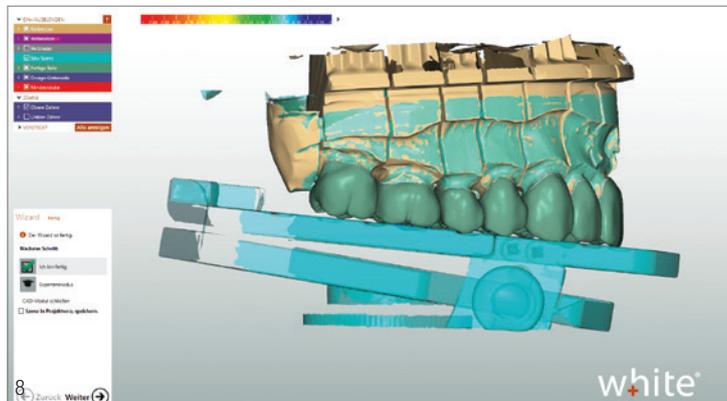


Abb. 3: 3D-Bissgabel mit den Impressionen der OK-Zahnreihe. **Abb. 4:** 3D-Bissgabel mit den Impressionen der UK-Zahnreihe. **Abb. 5:** Befestigung der 3D-Bissgabel inkl. des Aluwaxes mittels Bissilikon auf dem Planesupport. **Abb. 6:** Montage des Oberkiefermodells zur Camper'schen Ebene mittels Aluwax und Planesupport. Am fertig eingestellten OK-Modell ist die exakte Mittellinienübereinstimmung sowie die ebenengerechte Positionierung zum Planesupport gut erkennbar. **Abb. 7:** Frontale Ansicht der fertigen Komplexversorgung. Durch den Planesupport konnte die gesamte Zahnversorgung in der sagittalen und transversalen Ebene exakt gestaltet werden. **Abb. 8:** Wie in dem analogen Workflow dient der Planesupport in der CAD-Software als Referenzebene bzw. als künstlicher Horizont, nach dem die Okklusionsebene definiert werden kann.



großem Vorteil, denn so kann der Planesupport auch als Aufstellhilfe für die Oberkieferversorgung genutzt werden (Abb. 5 und 6).

Neue Möglichkeiten für Ästhetik und Funktion

Mit dem hier vorgestellten Konzept ist es möglich, alle wichtigen Parameter am Patienten zu erfassen und sicher zum Dentallabor zu übertragen. Mit den funktionellen und ästhetischen Parametern können die Oberkiefermodelle eins zu eins in einen analogen oder digitalen Artikulator übertragen werden, womit unkompliziert Zahnversorgungen nach realen ästhetischen Parametern der Patienten gefertigt werden können. Mit diesem Konzept

können sonst übliche Anpassungsprobleme gezielt vermieden werden, was den Workflow zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor vereinfacht.

INFORMATION ///

ZTM Christian Wagner
theratecc GmbH & Co. KG
www.theratecc.de

Infos zum Autor



DER BESTE DREIER, DEN DU JE HABEN WIRST*

** ist einer von uns.*

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



Innovative Implantatprothetik dank Glasfaseraufbau

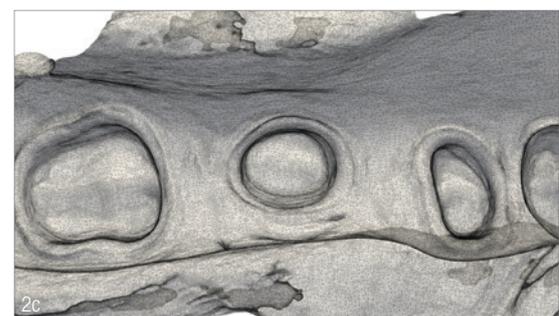
Ein Beitrag von Dr. Wolfgang Winges

DENTALER WORKFLOW /// Das zweiteilige Patent™ Implantatsystem aus Zirkoniumdioxid (Zircon Medical Management) sorgt derzeit mit Langzeitstudien, die in der Welt der Zahnimplantate einmalig sind, für Aufsehen. Der nachgewiesene Langzeiterfolg von Patent™ lässt sich unter anderem auf das innovative prothetische Konzept zur Verbindung von Implantat und Kronen- oder Brückenversorgung mittels Glasfaserstift zurückführen.



Die innovative Glasfasertechnologie des Patent™ Systems, das mittlerweile zwanzig Jahre lang klinisch erprobt worden ist, wurde als Antwort auf die hohen Frakturnraten konventioneller Keramikimplantatsysteme entwickelt und ist im Einklang mit den spezifischen Materialeigenschaften von Zirkoniumdioxid. Dank seiner dentinähnlichen Eigenschaften dient der hochstabile und zugleich flexible Glasfaserstift, der zementiert und wie ein natürlicher Zahn präpariert wird, als vorteilhaftes Dämpfungselement im Rahmen der Gesamtversorgung (Abb. 1). Im Folgenden erläutert der in Bad Hersfeld niedergelassene Implantologe Dr. Wolfgang Winges die beiden prothetischen Abläufe, die Patent™ Anwendern im klinischen Alltag zur Auswahl stehen.

Abb. 1: Die prothetische Verbindung des 100 Prozent metallfreien Patent™ Implantatsystems wird über einen innovativen Glasfaserstift realisiert, der in die 3C-Verbindung des Implantats zementiert und wie ein natürlicher Zahn präpariert und versorgt wird. (© Zircon Medical Management). **Abb. 2a–c:** Chairside-Workflow: Nach dem Setzen des Implantats wird der Glasfaserstift in einer zweiten Sitzung in dessen 3C-Verbindung eingesetzt und zementiert (a). Anschließend wird er präpariert. Man beachte die völlig reizfreie Adaption der Gingiva im Bereich des Abutments (b). Vom präparierten Stift wird ein konventioneller oder ein digitaler Abdruck mittels Intraoralscanner genommen (c). Der Abdruck oder die Scandaten werden dem Dentallabor übergeben, wo die finale Prothetik angefertigt wird. Da es sich im dargestellten Fall um ein individuell designtes Patent™ Implantat handelt, wurde ein Glasfaserstift mit einer größeren Dimension gewählt, um der größeren Form im Emergenzprofil des Implantats im Bereich des Abutments gerecht zu werden. (Bilder: © Sebastian Horvath)



Chairside-Workflow

Der Chairside-Workflow führt die implantologische Behandlung innerhalb von drei Sitzungen zum Abschluss (Abb. 2a–c). In der ersten Behandlungssitzung wird dem Patienten nach prä-

die Anfertigung der finalen Prothetik erfolgt. In der dritten Behandlungssitzung wird dem Patienten die prothetische Versorgung eingesetzt. Auch für diesen Vorgang empfiehlt sich die Verwendung des RelyX Unicem-Zements. Bei dem Patent™ Implantatsystem ist es dank

Dr. Wolfgang Wings, eine Referenz in Sachen metallfreie Rehabilitationen mit Keramikimplantaten, hat die einzigartige Technologie des Patent™ Implantatsystems mitentwickelt.

implantologischer Diagnostik das Patent™ Implantat inseriert. In der zweiten Sitzung erfolgt die Überprüfung der Implantatstabilität. Vorteilhaft ist in diesem Zusammenhang die Verwendung des Periostests (Medizintechnik Gulden), welcher den Erfolg der Osseointegration aussagekräftig beurteilt. Nach Entfernung der provisorischen Abdeckung der 3C-Implantatverbindung wird das eingesetzte Implantat gereinigt. Anschließend wird der Glasfaserstift in die Verbindung eingebracht und zementiert. Empfohlen wird dabei die Verwendung von RelyX Unicem (3M ESPE), da dieser Zement in Abzugsversuchen mit allen verfügbaren Zementen die besten Werte erzielt hat. Hiernach erfolgt die Präparation des zementierten Glasfaserstifts – ein Vorgang, der genauso abläuft wie bei einer konventionellen Kronen- oder Brückenpräparation.

Im nächsten Schritt wird die vollständige Abdrucknahme des Kiefers durchgeführt. Empfohlen wird dabei die Verwendung einer Retraktionspaste, die um das Implantat appliziert und zur optimalen Einwirkung einige Minuten belassen wird. Anschließend lässt sich problemlos eine perfekte Abformung durchführen. Alternativ kann ein Scan des Implantats mit dem gesamten Kieferbogen durchgeführt werden. Der genommene Abdruck beziehungsweise die Scandaten werden an das Dentallabor übersandt, wo

seines Tissue Level-Implantatdesigns („auf Weichgewebeniveau“) enorm einfach, Zementüberschüsse zu entfernen, da sich der Kronenrand epigingival beziehungsweise supragingival befindet. Bei korrekter Platzierung ist demnach das Risiko einer Zementitis durch subgingival liegende Zementanteile praktisch ausgeschlossen.

Dentallabor-Workflow

Der effiziente Dentallabor-Workflow führt die gesamte Behandlung innerhalb von nur zwei Sitzungen zum Abschluss (Abb. 3a–g). In der ersten Sitzung wird dem Patienten das Implantat nach präimplantologischer Diagnostik eingesetzt. Unmittelbar danach wird vom inserierten Implantat ein konventioneller Abdruck genommen oder ein Scan angefertigt. Hierbei ist darauf zu achten, dass dessen 3C-Verbindung absolut exakt abgeformt bzw. gescannt wird. Die entsprechende Implantatgröße kann anschließend der Bibliothek des verwendeten CAD/CAD-Systems entnommen werden. In Zusammenarbeit mit dem Medizintechnikzulieferer Elos Medtech wurde ein System entwickelt, bei dem zur digitalen intraoralen Abformung des Patent™ Implantats kein Scanbody mehr benötigt wird. Als Messreferenz dient einzig dessen 3C-Verbindung. Dieses neuartige Vorgehen funktioniert mit den Laborsoftwares füh-

POLYMER HERO



- Hohe Flexibilität und Schlagzähigkeit
- Sehr gute Polierbarkeit
- Farbe: Glasklar
- Höhe: 20 mm



Polyethylenterephthalat-Glycol (PETG)

Indikation: flexible Aufbisschienen, therapeutische Schienen, Bissregulatoren und Bohrschablonen (für den kurzzeitigen Einsatz in der Mundhöhle von bis zu 30 Tagen).



dentaldirekt.de/de/produkte/materialien/polymere/dd-bio-splint-flex

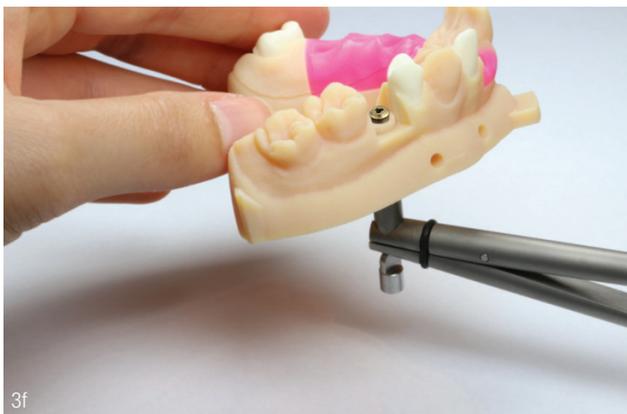
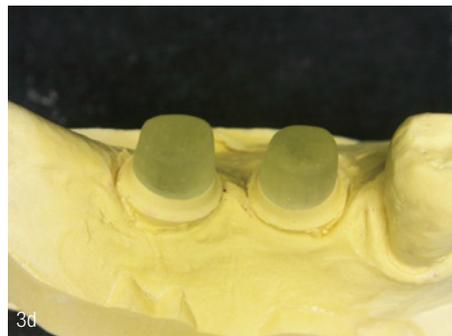
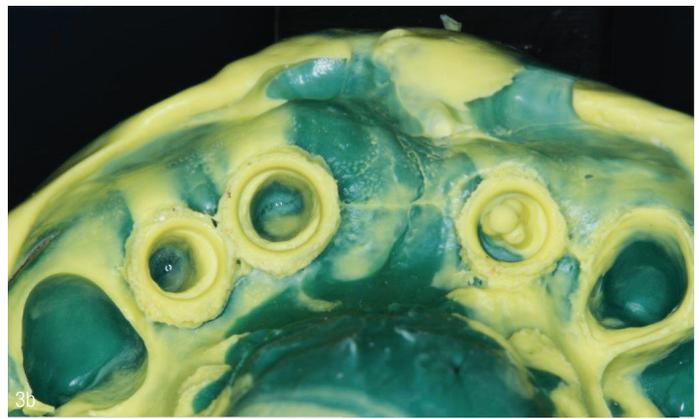
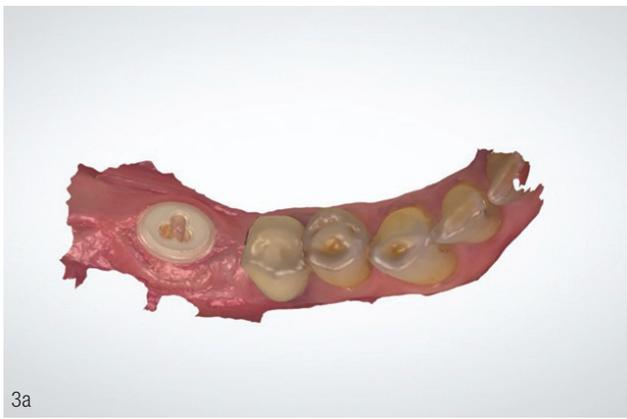


Abb. 3a–e: Dentallabor-Workflow: Unmittelbar nach Einsetzen des Implantats kann dessen 3C-Verbindung entweder direkt (ohne die Verwendung von Scanbodys) gescannt werden (a) oder es wird eine konventionelle Abformung (ohne die Verwendung von Abdruckpfosten) durchgeführt (b). Anschließend stellt der Dentaltechniker das Modell her (c), präpariert darauf die Glasfaserstifte (d) und fertigt die finale Prothetik an (e). Wurde das Implantat gescannt, werden die Glasfaserstifte mithilfe von Elos Accurate® Analogen für gedruckte Modelle (PMA) präpariert (f & g). Dank des Dentallabor-Workflows sind Behandler in der Lage, die komplette Behandlung in nur zwei Sitzungen abzuschließen. (Bilder: © Wolfgang Wings, Zircon Medical Management)

render Anbieter wie 3Shape, exocad und Dental Wings und erlaubt signifikante Zeit- und Kosteneinsparungen. Die Unterlagen werden anschließend dem Dentallabor zusammen mit dem unpräparierten Glasfaserstift übergeben. Dort präpariert der Dentaltechniker den Glasfaserstift, fertigt den Zahnersatz und übergibt dem behandelnden Zahnarzt die fertigen Komponenten.

In der zweiten Behandlungssitzung wird der im Vorfeld präparierte Glasfaserstift eingesetzt, zementiert und mit dem entsprechenden Zahnersatz versorgt. Es ist problemlos möglich, Glasfaserstift und Zahnersatz zusammen in einem Vorgang zu zementieren. Der überschüssige Zement lässt sich leicht und restlos entfernen, da der epigingivale bzw. supragingivale Bereich gut einsehbar ist. Der prothetische Dentallabor-Workflow bietet Patienten einen hohen Komfort und Behandlern einen

bedeutenden betriebswirtschaftlichen Mehrwert, da eine dritte Behandlungssitzung entfällt.

INFORMATION ///

Zircon Medical Management AG | Patent™
www.mypatent.com

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



 PHYSIO
SELECT
TCR

FORMEN- UND GRÖSSENVIELFALT
FÜR DIE TÄGLICHE
PROTHETISCHE
ARBEIT IM LABOR.

STAY YOUNG COLLECTION.
Wählen Sie den passenden Look für
Ihre »Best Ager« Patienten aus.
Informieren Sie sich jetzt: candulor.com

ORIGINAL
SWISS
DESIGN



BY CANDULOR



Telematikinfrastruktur auch für Zahntechniker gesetzlich vorgesehen

© MQ-Illustrations – stock.adobe.com

Bisher senden Zahntechniker die Rechnungsdaten mittels einer XML-Datei an den Zahnarzt. Ab Mitte 2024 soll das Dental-labor laut Gesetzgeber in die Telematikinfrastruktur im Gesundheitswesen eingebunden und damit die Datensicherheit erhöht werden. Grundlage ist das „Gesetz zur digitalen Modernisierung von Versorgung und Pflege“, das im Juni 2021 in Kraft trat. Mit dem Gesetz werden Berufsgruppen des Gesundheitswesens wie die Zahntechnik an die Telematikinfrastruktur angeschlossen. Der Paragraph 88 Absatz 1 des Sozialgesetzbuches V (SGB V) wurde, wie vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen in Stellungnahmen vorgeschlagen, um eine entsprechende Regelungskompetenz zum digitalen Datenaustausch ergänzt. Der Gesetzgeber hat den VDZI verpflichtet, mit dem GKV-Spitzenverband eine vertragliche Vereinbarung über Art und Inhalt des Datenaustausches und ebenfalls bis 2024 eine Vereinbarung über eine Kostenerstattung an die Betriebe abzuschließen. Die Regelung ermöglicht, dass die Vereinbarungspartner auch die Inhalte und die Form der elektronischen Kommunikation bei der Erbringung zahntechnischer Leistungen vereinbaren. Mit dieser Möglichkeit wird auch der elektronische Informationsaustausch im Zusammenhang mit der Erbringung zahntechnischer Leistungen zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Quelle: VDZI

Infos zum
Verband



VOCO ist MDR-zertifiziert

Die in Deutschland ansässige VOCO GmbH gehört in Europa zu den führenden Herstellern bei der Umsetzung der neuen Medizinprodukte-Verordnung (MDR – Medical Device Regulation). Die für die Herstellung und das Inverkehrbringen aller Medizinprodukte der Klasse IIa vorgeschriebene MDR-Zertifizierung der sogenannten Benannten Stelle liegt VOCO seit 2021 vor. Mit der Zertifizierung stellt der Medizinproduktehersteller sicher, jederzeit den geltenden Anforderungen zu entsprechen und die Kunden mit Produkten, die gemäß europaweit geltenden Richtlinien produziert werden, zu beliefern. Als eines der ersten deutschen Dentalunternehmen konnte VOCO bereits 1994 ein zertifiziertes Qualitätsmanagement-System vorweisen. Sämtliche Entwicklungs- und

Herstellungsprozesse unterliegen strengen Kontrollen, damit stellt VOCO einen gleichbleibend hohen Sicherheits- und Qualitätsstandard in der Produktentwicklung und -fertigung sicher. Alle Präparate werden am Cuxhavener Firmensitz in modernsten Labor- und Produktionsräumen entwickelt, produziert und konfektioniert und sind somit „made in Germany“.



Infos zum
Unternehmen



VOCO GmbH • Tel.: +49 4721 719-0 • www.voco.dental

Dental Direkt übernimmt DOCERAM Medical Ceramics

Als einer der führenden europäischen Hersteller von dentalem Zirkonoxid und Komplettanbieter für den digitalen Workflow untermauert die Dental Direkt GmbH durch die Übernahme des erfahrenen Spezialisten für hochästhetische Zirkonoxid-Produkte DOCERAM Medical Ceramics GmbH (kurz: DMC) ihre Wachstumsambitionen. Das Ziel ist, sich als weltweit führendes Dentalunternehmen mit einer sehr hohen Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft zu etablieren. Begleitet wurde die Übernahme durch die HANNOVER Finanz, die als Eigenkapitalpartner für mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum als Anteilseigner hinter beiden Unternehmen steht. Alle Verantwortlichen sind sich einig, dass durch die Übernahme Synergierpotenziale entfesselt werden, die nicht nur dem angestrebten Wachstumsziel dienen, sondern auch zu deutlichen Kundenvorteilen führen. Mit dem Zirkonoxid Typen-Multilayer Nacera® Pearl Natural etwa schließt die DMC eine noch vorhandene Lücke im Dental Direkt-Produktportfolio. In der Synergie wird die Produktion des Nacera® Pearl Natural in Zukunft in die effizienten und automatisierten Produktionsprozesse von Dental Direkt eingebunden. Marcel Brüggert (CEO Dental Direkt GmbH): „Mit unseren Produkten, Materialien, dentalen Technologien und Dienstleistungen haben wir in den letzten Jahren konstant für ein dynamisches Wachstum gesorgt. Mit der Übernahme der DOCERAM Medical Ceramics und der Aufnahme des Nacera® Pearl Natural fördern wir weiteres Wachstum und verschaffen unseren Händlern, Laboren und Praxislaborern einen großen Mehrwert innerhalb der Wertschöpfungskette – und das ganz zum Wohl des Patienten. Die Qualität des Nacera® Pearl Natural reiht sich dabei hervorragend in die hochwertige Qualität unserer cube-Zirkonoxide ein. Wir freuen uns jedenfalls und sind bereit für die Zukunft.“



„Zahn der Zukunft“

Auch 2022 veranstaltet Dental Direkt mit den cube days 2022 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. Der 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.

Infos zum Unternehmen



Infos zu den cube days 2022



Schienenmaterial erhält MDR-Zertifizierung

Kaum ein anderes Schienenmaterial genießt seit so langer Zeit, nämlich seit 20 Jahren, höchste Anerkennung in Praxis, Labor und beim Patienten, wie primosplint aus dem Hause primotec. Quasi zum Jubiläum erhielt primosplint jetzt die Zertifizierung als Klasse IIa-Produkt nach MDR. „Und hierauf sind wir sehr stolz, nicht nur des hervorragenden Produktes wegen, sondern ebenso, weil wir schlussendlich auch die allerletzten bürokratischen MDR-Hürden erfolgreich meistern konnten“, resümiert Geschäftsführer Joachim Mosch augenzwinkernd. Die Vorzüge von primosplint wurden in zahlreichen wissenschaftlichen Untersuchungen und Veröffentlichungen dokumentiert. Die Mechanik von primosplint wurde sorgfältig auf die Entlastung des Kiefergelenks und Schonung der Zahnhartsubstanz abgestimmt. Im Rahmen des Zertifizierungsprozesses erfuhr der Schienenklassiker zudem eine weitere Produktoptimierung. Die Geschmeidigkeit des Rohmaterials konnte durch eine Feinjustierung der Produktchemie noch einmal verbessert werden. Davon profitiert auch die Einfachheit der Verarbeitung. Darüber hinaus erhielt das neue primosplint nach der Lichthärtung und Fertigstellung eine nochmals gesteigerte Transluzenz. Sowohl die Darreichungsform und bewährten Vorteile als auch die gewohnt herausragenden Grundeigenschaften und physikalischen Werte des innovativen Materials blieben dabei perfekt erhalten. Dazu gehören unter anderem Biegefestigkeit, E-Modul sowie ein geringstes Allergierisiko für Techniker und Patienten und seine Geruchs- und Geschmacksneutralität. primosplint ist das lichthärtende, MMA- und peroxidfreie Composite in Strangform für funktionstherapeutische Aufbisschienen und viele weitere Anwendungen.



Lichthärtendes, MMA- und peroxidfreies Composite in Strangform für funktionstherapeutische Aufbisschienen und viele weitere Anwendungen.

primotec – Joachim Mosch e.K. • www.primogroup.de

„Gemeinsam in die Zukunft“ – Erfolgreiches Debüt des BVD-Branchentreffs in Potsdam

Infos zum
Verband



Am 9. und 10. Mai fand der 1. BVD-Branchentreff in Potsdam statt. Das Motto der Veranstaltung 2022 war „Gemeinsam in die Zukunft“. Zum ersten Mal waren auch Vertreter von Fachhandelsunternehmen dabei, die nicht Mitglied im Bundesverband Dentalhandel sind. Besonders zahlreich war zudem auch die Industrie vertreten. Die Teilnehmer nahmen das neue Veranstaltungsformat sehr gut an und waren begeistert. In seiner Keynote zum Thema „Digitalisierung der Zahnmedizin aus Sicht der Zahnärzteschaft“ forderte der Präsident der Bundeszahnärztekammer, BZÄK, Prof. Dr. Christoph Benz, dazu auf, Beharrungskräfte abzubauen. Die Notwendigkeiten der Behandlung und die Bedürfnisse der Patientenschaft änderten sich. Deshalb, so Benz, müssen Zahnärzteschaft und Dentalhandel umdenken und auch Trends scouten. Man dürfe der Entwicklung nicht hinterherlaufen. Das gelte gerade auch für den Einsatz digitaler Geräte. In der Podiumsdiskussion „Digitale Zahnmedizin im Zusammenspiel von Behandler, Industrie und Fachhändler“ waren sich die Diskutanten einig, dass es beim Ausbau der Digitalisierung nur gemeinsam vorangehe. Prof. Dr. Florian Beuer MME, Charité Berlin, beschrieb den Handel als Mittler, auch für die neuen Technologien. Stefan Heine, Vice President Central Europe und Sprecher der Geschäftsführung Henry Schein Dental Deutschland sowie BVD-Vizepräsident, bestätigte dies: „Die Kernaufgabe, die dem Handel zufällt, ist es, die Digitalisierungsschritte bei den Kunden zu beschleunigen.“

BVD – Bundesverband Dentalhandel e.V. • www.bvdental.de

Mehr zum Thema gibt's online



ALEGRA

■ multilayered • gradient • premium • zirconia

ALEGRA PRO
multilayered • gradient • premium • zirconia

**Das vier Gradienten
Multilayer Zirkon
der Premiumklasse**

**ALLE
INDIKATIONEN
KEINE LIMITS**



**BESONDERS
NATÜRLICHE
ÄSTHETIK**



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

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

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

 **primotec**[®]
DIGITAL

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

In drei Schritten zur individuellen CAD-Softwarelösung

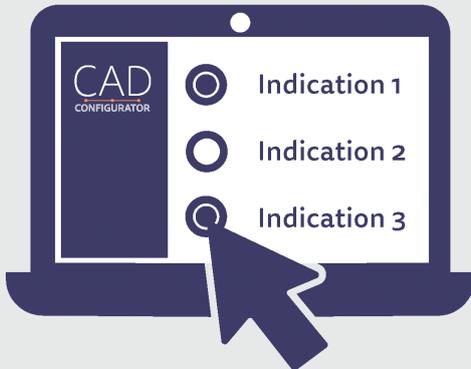
Ein Interview mit Inka Müller

1



INTERVIEW /// Welche offene Softwarelösung passt zu mir? Auf diese häufig gestellte Frage antwortet exocad mit dem neuen CAD Configurator. Das neue Online-Tool unterstützt Zahn-techniker, das passende exocad Softwarepaket für die individuellen Bedürfnisse im Labor zusammenzustellen. Im Interview erklärt Inka Müller, Produktmanagerin bei exocad, wie einfach CAD Configurator funktioniert.

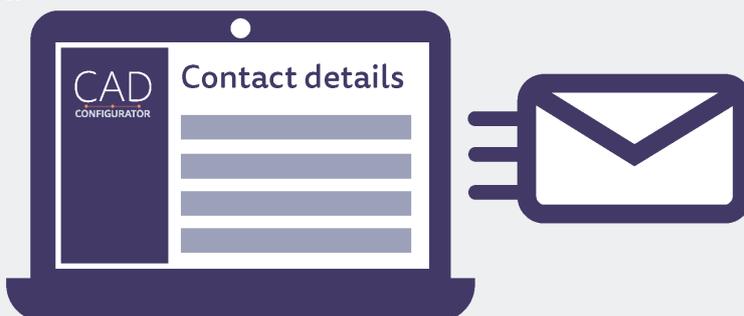
2



Welche Idee steckt hinter exocads CAD Configurator?

Wir haben den CAD Configurator entwickelt, um Zahntechnikern und Zahnärzten dabei zu helfen, individuelle Softwarelösungen aus unserem umfangreichen Angebot zusammenzustellen. exocads Designsoftwares DentalCAD und ChairsideCAD enthalten die notwendigen Werkzeuge, mit denen sie Lösungen für eine Vielzahl unterschiedlichster Indikationen realisieren können. Um die Softwarelösungen an die spezifischen Bedürfnisse der jeweiligen Praxis oder des Labors anzupassen, bietet exocad zudem zahlreiche ergänzende Module an, die die Basisversionen von DentalCAD und ChairsideCAD ergänzen. Mit dem CAD Configurator können interessierte Nutzer ihre Anforderungen spezifizieren und erhalten eine individuelle Empfehlung für Softwareprodukte, die diese Anforderungen am besten erfüllen. Auch unsere globalen Vertriebspartner nutzen den CAD Configurator bei der Beratung ihrer Kunden.

3



Wie erhalten interessierte Nutzer eine individuelle Software-Empfehlung?

Die Nutzer werden übersichtlich und selbsterklärend durch drei Auswahl-

schritte geführt: Im ersten Schritt wird die Länderauswahl getroffen, danach der Einsatzbereich – also Dentallabor, Chairside, oder Praxislabor – und im dritten Schritt gibt der zukünftige Nutzer die Indikationen an, für die die Software genutzt werden soll. Individuelle Software-Empfehlungen mit den möglichen Lizenz-Modellen werden dann direkt per Mail an den Nutzer geschickt.



Abb. 1–4: Nutzer können mit CAD Configurator ihre Anforderungen spezifizieren. Sie erhalten eine individuelle Empfehlung mit den Softwareprodukten, die diese Anforderungen am besten erfüllen, und eine Liste mit den Kontaktdaten der Reseller, die in dem Land des Interessenten präsent sind.

Wie einfach ist es, die Software nach der Empfehlung zu erwerben?

Sehr einfach. Mit dem Softwarevorschlag gibt es eine Liste mit den Kontaktdaten der Reseller, die in dem Land des Interessenten präsent sind. Schließlich wollen wir es unseren potenziellen Neuanwendern so einfach wie möglich machen, den Reseller ihrer Wahl zu kontaktieren.

Ist das Online-Tool weltweit verfügbar?

Ja, CAD Configurator erstellt den Vorschlag für das Softwarepaket länderspezifisch und ist für alle weltweit zugänglich. Wer CAD Configurator ausprobieren möchte, kann auf der exocad Webseite sofort mit der Zusammenstellung seiner individuellen Softwarelösung starten.

INFORMATION ///

exocad GmbH
www.exocad.com

Infos zum Unternehmen



Infos zu den exocad Insights



ANZEIGE

Premiumpartner:

straumanngroup

Geistlich
Biomaterials

bicon®
DENTAL IMPLANTS

51. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

Jetzt
anmelden!

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



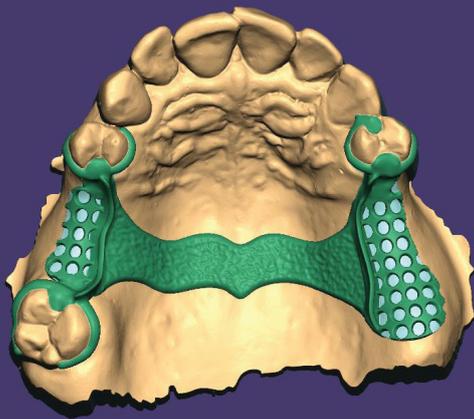
www.dgzi-jahreskongress.de

30. September/1. Oktober 2022
Hotel Berlin Central District

Warum noch gießen, wenn's auch **digital** geht?

Ein Beitrag von Thomas Hack

TECHNOLOGIE /// Digitale Technologien sind in den Fertigungsprozessen der Zahntechnik immer stärker vertreten und die CAD/CAM-Anwendungen erobern zunehmend auch Felder, die bislang weitestgehend durch konventionelle Techniken geprägt waren. Eines dieser Felder ist der Klammermodellguss, und immer mehr Anwender und Hersteller stellen sich die Frage: Warum noch gießen, wenn's auch digital geht?



Digital konstruiert – und jetzt?

Für die Herstellung digital konstruierter Klammerprothesen hat der Techniker grundsätzlich verschiedene Optionen: Herstellung durch Fräsen, Wachsdrucken (CAD/Cast) oder über das Laserverfahren des 3D-Druckers. Allerdings ist das Fräsen direkt in einer Metalllegierung in Abhängigkeit von Material- und Werkzeugeinsatz im Vergleich zu den anderen beiden Möglichkeiten recht teuer. Aufgrund der Verfügbarkeit immer günstigerer 3D-Drucker im Dentallabor wird die hybride Herstellungsmethode, das sogenannten CAD/Cast, immer beliebter. Bei dieser Methode wird zwar das Design digital konstruiert, das Ergebnis allerdings zunächst aus Wachs additiv „gedruckt“ und letztlich aber doch wieder konventionell gegossen.

Damit führt der Weg letztendlich erneut zurück in den konventionellen Guss-Workflow und wirft damit die Frage auf, inwieweit so ein wirtschaftlicher Mehrwert geschaffen werden kann, da alle aufwendigen analogen Arbeitsschritte des Gussverfahrens sowie die mechanischen Nachteile der Gusstechnik weiterhin bestehen und die ursprünglichen Kostenvorteile aufheben.

Ist das Lasersinterverfahren für die Herstellung des Modellgusses wirklich besser geeignet?

Ein klares Ja! Dies wird in einer 2018 durchgeführten Untersuchung der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik München deutlich, welche sich mit den mechanischen Eigenschaften der Klammern von lasergesinterten und analog gefertig-

PRO rein digitale Herstellung Modellguss (Lasersinterverfahren):

- Geringere Anzahl an Arbeitsschritten und somit Steigerung der Produktivität
- Reduktion von Fehlerquellen sowie Gussrisiken (geringe Lunkergerfahr)
- Weitgehend homogene Gefügeeigenschaften garantiert
- Konstante Abzugskräfte (Retention) sowie Duktilitätssteigerung der Klammern
- Hohe Designfreiheit und einfache Korrekturmöglichkeit
- Reproduzierbarkeit
- Bereits vorgepoliert angeliefert

Insbesondere für diese Dentalanwendung verspricht die additive Fertigung nahezu unbegrenzte Einsatzmöglichkeiten. Der Modellguss, der in Deutschland in die Kategorie „Kassenversorgung“ fällt und weltweit bei Teilbezahnung als Standardversorgung gilt, wird heute in den meisten Fällen noch analog gefertigt. Ein solches Vorgehen bedarf allerdings einer Vielzahl von aufwendigen und schwierigen manuellen Arbeitsschritten, die meist nur wenig ertragreich sind. Somit ist der konventionelle Weg aus wirtschaftlicher Sicht in Anbetracht des hohen Zeitaufwands für das Dentallabor leider nicht immer zufriedenstellend. Genau darin liegt die Chance der Digitalisierung für den Modellguss. Mithilfe einer gängigen CAD-Softwareanwendung kann das Modell relativ einfach virtuell gestaltet werden. Ein solcher digitaler Modellguss kann durch einen geübten Anwender in weniger als zehn bis 15 Minuten konstruiert werden. Dabei liegt der Großteil des Ertrags im Konstruktionsprozess.

Dentale Schreib- talente gesucht!

PRO konventionelle Herstellung
Modellguss (analoges Gussverfahren):

- Zeitvorteil durch Inhouse-Fertigung
- Gewohnter analoger Herstellungsprozess
- Geringere Materialkosten pro Einheit

tem Modellguss beschäftigte.¹ Die Studie untersuchte die Klammerabzugskräfte, Gefügequalität sowie Überlebensraten von lasergesinterten Klammern im Vergleich zu konventionell gegossenen Modellgussklammern. Als Ergebnis konnten signifikante Vorteile hinsichtlich konstanter Klammerabzugskräfte (kein Verlust bzgl. Retention der Klammern), Überlebensrate (>93% Überlebensrate bei 60-Jahres-Simulation) sowie Homogenität der Qualität der Gefüge zugunsten der additiven Herstellung festgestellt werden.

Wie funktioniert die lasergesinterte Herstellung von Modellguss?

Bei INFINIDENT werden Teilprothesen über den Prozess des Lasersinterns hergestellt. Im Fertigungsverfahren kann somit ein hoher Grad an Geometriefreiheit für das Design ermöglicht werden. So können bis zu 30 Modellgussrestorationen auf einem sogenannten „mid frame“ Lasersintersystem (EOS M270, Bauplattform 250 x 250mm) in einem durchschnittlich 15-Stunden-Bauprozess gefertigt werden. Dabei ist die virtuelle Positionierung der Bauteile bei der Datenaufbereitung für die finale Passung der Teile wichtig – insbesondere das virtuelle Platzieren von Supportstrukturen auf den Bauteilen, die sowohl auf der basalen als auch oralen Seite der Basis zur Vermeidung von Verzug dienen sollen. Dies garantiert eine optimale Passung der lasergesinterten Modellgüsse. Auch das anschließend notwendige Spannungsfreiglühen sowie die thermische Nachbehandlung zur Duktilitätsgewinnung der Klammern spielt eine entscheidende Rolle für die spätere Passung.

Zu guter Letzt werden die Prothesen von den Supportelementen befreit, glanzperlenbestrahlt und zur Stabilität mit geschlossenen Klammern an das Dentallabor versendet. Somit kommen die Produkte nahezu fertig im Labor an und müssen nur noch von Stabilisierungselementen befreit, angepasst und hochglanzpoliert werden. Auf Wunsch kann



Sie können schreiben?
Kontaktieren Sie uns.



Abb. 1: exocad PartialCAD Design eines UK-Modellguss. **Abb. 2:** Modellgussprothesen auf Bauplattform. **Abb. 3a:** Modellgussprothese (UK) auf gedrucktem Modell. **Abb. 3b:** Modellgussprothese (OK), hochglänzend (links) und basis (rechts).

der Modellguss auch bereits industriell vopolyert angeliefert werden. Nach erfolgreicher Anprobe kann im Labor mit der Aufstellung und Finalisierung im gewohnten Prozess begonnen werden.

Welche Vorteile hat das Labor durch den digitalen „Modellguss“?

Durch den digitalen Fertigungsweg, der dazu noch materialsparend und kostengünstig ist, kann heute ein optimiertes Arbeiten gewährleistet werden. Es fallen keine übermodellierten Strukturen mehr an, die durch Anwachsen und Schleifen das Labor viel Zeit und Geld kosten. Viel wichtiger ist aber, dass durch den Zeitgewinn bei Scan und Design sowie der Auslagerung der Fertigung von Restaurationen die Ressourcen sinnvoller eingesetzt werden können. So kann eine Reorganisation den Durchsatz im Labor deutlich erhöhen, was am Ende zu mehr Umsatz und erhöhter Wirtschaftlichkeit führen kann.

Digitaler Modellguss als klarer Pluspunkt des Workflows

Bindet man jetzt perspektivisch noch den Zahnarzt in die Möglichkeiten der digitalen Abformung ein und schafft damit eine

kostenlose Verbindung zwischen Dentallabor und Zahnarzt über die für die verschiedenen CAD-Anwendungen etablierten Dentalnetzwerke, spart man sich zusätzlich die Zeit. Der Transport entfällt, Korrekturen sind durch wenige Klicks erledigt und die Arbeiten können auch noch Jahre später zur Herstellung einer Ersatzprothese herangezogen werden.

1 In-vitro evaluation of mechanical quality of casted/laser-sintered clasps (cribs) for removable dentures. (J. Schweiger, K. Erdelt, Dr. JF Güth); Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Klinikum der Universität München, 2018.

INFORMATION ///

INFINIDENT Solutions GmbH
www.infinidentsolutions.com

IHR EIGENLABOR IM MITTELPUNKT

Jetzt kostenlos eine **Eigenlabor-Rechnung** einsenden und unser Kompetenzcenter Zahntechnik kennenlernen.*



Ihr **Pluspunkt** im Bereich Zahntechnik.

Rechnungsprüfung & -erstellung:
Potenzial erkennen und dauerhaft
Laborleistungen optimieren.

EINFACH MEHR. +

Kompetenzcenter Zahntechnik.

Kontakt aufnehmen und staunen:
Per Telefon **02131 77685-5420** oder
direkt per Fax **02131 77685-5449**

DZR

Deutsches
Zahnärztliches
Rechenzentrum

* Die Eigenlaborrechnung darf keine personenbezogenen Patienten-/Gesundheitsdaten enthalten. Diese Daten sind auf der Rechnung nachhaltig zu schwärzen/unkennlich zu machen. Anderenfalls ist vor Einsendung der Rechnung eine einmalige unentgeltliche Dienstleistungsvereinbarung abzuschließen, die datenschutzrechtliche Regelungen beinhaltet. Die Vereinbarung lassen wir Ihnen nach der Kontaktaufnahme gerne zukommen.

Hoher Anspruch und individuelle Lösungen

Ein Interview von Alicia Hartmann

INTERVIEW /// Von Jüterbog nach Berlin und zurück: Im Alter von 22 Jahren gründete die damals (fast) frisch ausgelernte heutige ZTM Jenny Ulrich zusammen mit ihrem Mann ein Dentallabor. Im Interview gibt sie einen Einblick in ihren Laboralltag, spricht über den Fachkräftemangel, ihre Einstellung zum Praxislabor und berichtet zudem von den Herausforderungen ihrer jungen Gründung.



1996 gründeten Jenny und Frank Ulrich zusammen ihr erstes Dentallabor.
(Bilder: © Creativ Dental)

Frau Ulrich, Sie haben sehr jung zusammen mit Ihrem späteren Mann ein Dentallabor gegründet. Wie haben Sie diese Gründungszeit erlebt und mit welchen Herausforderungen war dies verbunden?

Die Gründungszeit war eine sehr anstrengende und mühselige Zeit. Viele meiner Kontakte haben mich relativ frisch nach meiner Ausbildung angesprochen – teilweise schon fast gedrängt –, mein eigenes Labor zu eröffnen. Gesagt, getan. Der Anfang gestaltete sich dann aber doch holprig: Wir hatten technische Probleme und auch die Kundenakquise lief nicht direkt an. So kamen von den zu Anfang so überzeugten Kontakten nie Bestellungen. Deshalb hieß es erst mal: Andere Kontakte abklappern, neue Kunden generieren und viele lange Nächte. Ein Problem war aber, dass ich damals noch sehr jung war und noch jünger aussah. Es war also gar nicht so einfach, in eine neue Praxis zu gehen und mich und unser Labor vorzustellen. Ich wurde oft unterschätzt und nicht ernst genommen. Zu Anfang mussten wir deshalb jeden Auftrag annehmen. Mit der Zeit konnte ich aber vor allem mit meinen Arbeiten überzeugen und mein Alter wurde eine Nebensächlichkeit. Aus all diesen negativen Erfahrungen haben wir aber viel gelernt und können uns unsere Kunden heute aussuchen.

Was begeistert Sie an Ihrem Beruf am meisten?

Ich brenne für meinen Job und habe sehr hohe Ansprüche – sowohl an mich selbst als auch an meine Mitarbeiter. Das Ziel unseres Labors ist es dabei nicht, Massenware zu produzieren und unsere Produkte zu Dumpingpreisen anzubieten. Wir wollen für die Patienten individuelle, funktionelle und ästhetische Lösungen entwickeln, mit denen sie langfristig zufrieden sind und die auch wirklich helfen. Wir schaffen deshalb nur Arbeiten, die wir auch selbst tragen würden. Mein großer Schwerpunkt ist die ganzheitliche Funktion, denn manchmal kann ein gesundheitliches Problem auch auf ein funktionelles Problem zurückgeführt werden – mich fasziniert gerade diese dektivische Fehlersuche.

Wie gestaltet sich der Workflow Ihres Labors mit Ihren Kunden?

Ich versuche, die funktionelle Seite bestmöglich umzusetzen, was bei manchen Kunden aber nicht leicht ist. Nicht alle Zahnärzte wollen sich helfen oder „belehren“ lassen. Deshalb bin ich umgeschwenkt und habe angefangen, Fortbildungen zu diesem Thema anzubieten, sodass Zahnärzte funktionelle Probleme selbst lösen können. Das war der Startschuss für eine neue Form der Zusammenarbeit: Zahnärzte wenden sich seitdem mit Problemen an mich. Ich werte die Modelle aus und finde eine passende Lösung. So kann ich die Arbeiten im Vorfeld besser planen, was vor allem die Zahl der Reklamationen reduziert. Auch die MDR-Feedbackbögen sind für uns ein Vorteil, denn wir lassen diese von allen ausfüllen, damit wir uns wirklich stetig verbessern können. Ich bin zudem viel in den Praxen: zur Kontaktpflege, Beratung, aber auch zur Zahnfarbenbestimmung.

Sie vermitteln mithilfe der sozialen Medien ein sehr harmonisches Teamgefühl und posten regelmäßig Content aus Ihrem Laboralltag sowie zu zahntechnischen Arbeiten. Was steckt hinter diesem Medienauftritt und wie gestaltet sich das Miteinander innerhalb Ihres Teams?

Ganz klar: Stolz. Stolz auf die Arbeiten, die wir produzieren, auf mein Team und all das, was ich zusammen mit meinem Mann in den letzten Jahren erreicht habe. Ich habe ein tolles Team und das kann man auch zeigen! Unabhängig von Instagram und Co. muss man ehrliches Interesse an den eigenen Mitarbeitern zeigen. Es bringt nichts, ein harmonisches Team zu inszenieren, und hinter der Fassade brodelt es. Mir persönlich ist es ganz wichtig, dass meine Mitarbeiter wissen, dass ich alles für sie tun würde und sie mir vertrauen können – so wie ich auch Ihnen. Das hält Mitarbeiter auch langfristig und stärkt uns als Team. Ein weiterer Pluspunkt ist die Tatsache, dass man so mit anderen Kollegen in ganz Deutschland und auch darüber hinaus in Kontakt kommt, tolle Arbeiten sieht und sich austauschen kann. Damit hat sich ein gewisses kollegiales Netz aufgebaut, was ich auch gerne schon in meiner Anfangszeit gehabt hätte. Man ist keine direkte Konkurrenz und es kommen auch mal andere Themen wie Personalkosten, Preis und Ähnliches auf den Tisch.

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 Labor? Der Fachkräftemangel war und ist in unserer Branche ein großes Problem. Wir versuchen dieser Problematik durch die Ausbildung von neuen Zahntechnikern Herr zu werden und bieten zusätzlich Schul- oder Pflichtpraktika an. Ein zweiter großer Punkt ist die regelmäßige Fortbildung bestehender Mitarbeiter. Neben diesen fachlichen Möglichkeiten ist aber auch das Arbeitsklima entschei-



Funktion ist das große Steckenpferd von ZTM Jenny Ulrich.



2005 folgte der Umzug des Labors in die Heimat nach Jüterbog. Im eigenen Haus entstand dabei das creativ Labor, in welchem sich heute unter anderem ausgebaute Fortbildungsräume unter dem Dach befinden.

dend. Schaffe ich als Chefin eine Atmosphäre, in der man sich wohlfühlt, kommt man auch gerne zur Arbeit. Das zusammen kann eine Hilfe gegen den Fachkräftemangel im eigenen Unternehmen sein.

Praxislabore werden in der Dentalwelt teilweise kritisch beäugt. Was ist Ihre Meinung dazu?

Aus meiner selbstständigen Perspektive ärgert es mich, dass es Praxislabore gibt, denn für mich ist das eine Grauzone. Allerdings muss man sagen, dass es gute sowie schlechte Beispiele gibt. Ich hatte damals nicht das Glück, in einem guten Praxislabor zu arbeiten. Mein damaliger Chef hat Arbeiten durchgehen lassen, die ich bei meinen Mitarbeitern nicht akzeptiert hätte. Aber sein Fokus lag nie wirklich auf Qualität, sondern nur, möglichst schnell und kostengünstig zu arbeiten. Doch es gibt natürlich auch Ausnahmen: Eine Kundin von uns hat beispielsweise ein eigenes Praxislabor mit Technikern und einem Zahntechnikermeister, die sehr hochwertig arbeiten, und wir unterstützen regelmäßig Praxislabore bei schwierigen Projekten. Praxislabore haben für mich Vor- und Nachteile, aber ich orientiere mich vor allem an qualitativ hochwertigen gewerblichen Laboren.

INFORMATION ///

Creativ Dental GmbH

Jenny und Frank Ulrich • www.creativ-dental.com

Die Kraft von Zirkonoxid: Vielseitig und optimiert für standardisierte Prozesse

Ein Beitrag von Minka Mordas

MATERIAL /// Die Vollkommenheit eines Zirkonoxids zeigt sich in seiner Zusammensetzung. Bei Kuraray Noritake ist es die spezielle japanische Liebe für feinste Nuancen, die einen Werkstoff wie KATANA™ Zirconia möglich macht. Die KATANA Zirconia-Familie besteht aus verschiedenen Materialien. Wie sich diese unterscheiden und trotzdem für standardisierte Prozesse für Effizienz und Reproduzierbarkeit sorgen, wird in diesem Beitrag dargestellt.

Einfach schön: Die Geschichte von KATANA Zirconia ist geprägt von der Begeisterung für Vollkeramik und der Leidenschaft für Ästhetik. Als Pionier der Zirconia Multi-Layered Technologie trug das japanische Unternehmen Kuraray Noritake mit KATANA Zirconia maßgeblich dazu bei, dass sich Zirkonoxid zu einem höchstästhetischen Werkstoff entwickelt hat. Der Zustand der Rohstoffe, die Reinheit der Pulvermischung sowie die Homogenität und Dichte der Rohlinge – diese Werkstoffeigenschaften sind gezielt aufeinander abgestimmt. Im Zusammenspiel mit einem sorgfältig aufgebauten Inhouse-Herstellungsprozess entsteht die zuverlässig hohe Materialqualität, für die KATANA Zirconia bekannt und beliebt ist.

ermöglicht die minutiöse Abstimmung jedweder Parameter. Basierend darauf hat sich die KATANA Zirconia-Familie in den vergangenen Jahren sukzessive erweitert, sodass heute für wirklich jede Situation das richtige Zirkonoxid bereitsteht. Die Multi-Layered Materialien sind für alle Dentallabore geeignet. Jedes Produkt hat ganz eigene Merkmale, Vorteile und Indikationen. Das UTML Material ist ein ausgezeichnetes Experte für Frontzahnästhetik! Mit einer Transluzenz von 51 Pro-

Die vielseitige
Familie der
KATANA Zirconia
Multi-Layered Disc

Als Hersteller von KATANA Zirconia hat Kuraray Noritake einen durchgängigen internen Produktionsprozess etabliert, der eine vollständige Kontrolle über jeden einzelnen Schritt der Produktion ermöglicht. So wird das Zirkonoxid aus einer patentierten Rohstofftechnologie hergestellt. Selbst das Rohmaterial kommt aus dem eigenen Hause, was Kuraray Noritake von vielen anderen Herstellern unterscheidet. Der exklusive Zugang zum eigenen Rohmaterial





zent und einer Festigkeit von 557 MPa ist dieses Material die richtige Wahl für hochästhetische Veneers und Frontzahnkronen. Der solide Spezialist für hohe Ästhetik: STML Material! Mit einer Transluzenz von 49 Prozent und einer hohen Biegefestigkeit von 748 MPa ist das mehrschichtige Zirkonoxid die erste Wahl für Kronen und bis zu dreigliedrige Brücken. Das Zirkonoxid YML ist ein Allrounder für jeden Laboralltag. Das neueste Mitglied der KATANA Zirconia Familie verblüfft mit einem Farb- und Festigkeitsverlauf und ist damit für alle Indikationen geeignet. Der robuste Experte für herausfordernde Situationen ist das HTML PLUS. Das Zirkonoxid ist damit die Lösung für komplexe Restaurationen, die eine hohe Festigkeit erfordern. Mit 1.150 MPa und einer Transluzenz von 45 Prozent ist KATANA Zirconia HTML PLUS die ideale Basis für weitspannige Restaurationen und Gerüste.

Standardisierte Prozesse für Simplifizierung des Laboralltags

Damit bei der Anwendung unterschiedlicher Materialien die Arbeit im Dentallabor einfach sowie übersichtlich bleibt und Fehlerquellen auf ein Minimum reduziert werden, setzt Kuraray Noritake auf eine einheitliche Prozesskette. Ergebnis ist ein abgestimmtes Portfolio von Zirkonoxidmaterialien – KATANA Zirconia Multi-Layered – mit einheitlichen Sinterprotokollen sowie Verarbeitungsparametern.

KATANA Zirconia: Optimiert bis ins kleinste Detail

Kuraray Noritake ist ein Pionier der Zirconia Multi-Layered Technologie. 2013 brachte das Unternehmen mit KATANA Zirconia ML das erste Multi-Layered Zirkonoxid auf den Markt. Nur KATANA Zirconia wird aus der patentierten Rohstofftechnologie von Kuraray Noritake hergestellt. Der exklusive Zugang zum eigenen Rohmaterial ermöglicht die minutiöse Abstimmung jedweder Parameter. Bis ins kleinste Detail werden die Variablen für meisterhafte Ergebnisse im Dentallabor optimiert. Die hohe Zuverlässigkeit von KATANA Zirconia in Sachen Farbtreue und Präzision sorgt dafür, dass Zahntechniker ganz entspannt und voller Vorfreude auf den Einsetztermin in der Zahnarztpraxis blicken. Denn KATANA Zirconia steht für Sicherheit sowie Ästhetik und somit für Zufriedenheit.

INFORMATION ///

Kuraray Europe GmbH
www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen



Hol dir dein #insiderwissen!

Mit dem neuen **Spezi-Newsletter**

coming soon ...

ZWP ONLINE NEWSLETTER **Zahntechnik**

Ausgabe 6/2022 vom 09.06.2022 #dentalnews #insiderwissen #ZT

Zahntechnik: Modernisierte Ausbildungsverordnung

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy...

[weiterlesen >](#)

Herstellung einer Totalprothese

Im vorliegenden Fall wurde ein Zahnloser Patient mit je einer Totalprothese im Ober- und Unterkiefer im konventionellen sowie im (möglichst) kompletten digitalen Herstellungsverfahren behandelt.

[weiterlesen >](#)

DER BESTE DREIER, DEN DU JE HABEN WIRST*

© custom scene – stock.adobe.de

Totalprothetik: Deine Herausforderung. Dein Workflow.

WETTBEWERB /// Selbst mit einer umfassenden Expertise ist die Totalprothetik oft eine große Herausforderung. CANDULOR hat es sich deshalb zum Ziel gesetzt, die Gestaltung ästhetischer Prothesen zu ermöglichen, sodass die Patienten die Zahnarztpraxis mit einem zufriedenen Lächeln verlassen. Der KunstZahnWerk Award 2023 soll genau das in den Mittelpunkt stellen.

Abb. 1: Nadine Wolschon wurde 2021 mit dem goldenen KunstZahnWerk-Award für ihre Arbeit ausgezeichnet. **Abb. 2:** Mit dem zweiten Platz wurde die Arbeit von Jacek Celej ausgezeichnet. **Abb. 3:** Die Auszeichnung für den dritten Platz erhielt Philipp Köhler mit seiner eingereichten Arbeit.



Die Totalprothetik steht beim 13. Candulor KunstZahnWerk Wettbewerb 2023 im Mittelpunkt. Dabei setzt CANDULOR in diesem Jahr zum einen auf die schlussendliche prothetische Lösung, aber auch auf den Workflow der Herstellung der Totalprothese. Und damit auch auf das zahntechnische Wissen sowie die Erfahrung für die Fertigung einer erfolgreichen totalprothetischen Versorgung der teilnehmenden Zahntechniker.

Die Aufgabe

Ziel ist es, eine schleimhautgetragene Ober- und Unterkiefer-Totalprothese auf Grundlage einer ausführlichen Modellanalyse sowie einer aussagekräftigen Dokumentation zu erstellen. Die Herausforderung einer altersgerechten, natürlich wirkenden Lösung stellt die ausgeprägte Atrophie im Unterkiefer dar. Eine zusätzliche Besonderheit: Zur Wahl stehen sowohl dynamische Okklusionskonzepte Zahn-zu-Zahn- als auch eine Zahn-zu-zwei-Zahn-Aufstellung.



Die Fachjury

Stelle dich dieser Jury aus Prothetik-Experten und Praktikern:

- Peter Lerch, Prothetiker und Autor, Schweiz
- ZT Steffen Rohrbach, SSOP Teacher, USA
- ZT Steven de Maesschalck, Belgien

Die Verleihung

Die Verleihung und die Bekanntgabe der Platzierungen finden am Mittwoch, dem 15. März 2023, in Köln statt. Die besten Arbeiten werden ausgestellt.

Die Anmeldung

Neugierig? Eine Anmeldung zur Teilnahme ist bis zum 26. August 2022 über unsere Website www.candulor.com möglich.



Die Vorgehensweise

Nach der verbindlichen Anmeldung liefert CANDULOR die detaillierten Angaben zum kompletten Patientenfall, der die Lösung der Aufgabe erleichtert, sowie die passenden OK- und UK-Gipsmodelle, den

physiognomischen Bisschlüssel, den Bewertungsbogen und die Prothesenzähne. Die fertigen Prothesen sind ausschließlich in einem CANDULOR Artikulator oder einem teil- bzw. volljustierbaren Artikulator abzugeben.

Die Zusatzchance

Fotografie, Film oder/und Text: Die KZW-Dokumentationen sind ein wichtiges Herzstück des Wettbewerbs und werden ebenfalls prämiert. Die Arbeit zusätzlich zu dokumentieren, lohnt sich also. Die besten Dokumentationen werden in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht.

PIMP

einfach und schnell



Das Effektliquid mit dem gewissen Etwas – für echte Transluzenz



Hier finden Sie ein Video zu DD Incisal X:



INFORMATION ///

CANDULOR AG

Tel.: +41 44 8059036

www.candulor.com

14. DDT in Hagen: Spannender Austausch in neuer Location

Ein Nachbericht von Janine Conzato

EVENT /// Am 29. und 30. April 2022 lud die Zahntechniker-Innung Arnsberg gemeinsam mit der OEMUS MEDIA AG, Leipzig, Zahntechniker und Zahnärzte zur 14. Auflage der Digitalen Dentalen Technologien (DDT) ein. Unter dem Leitthema „Wissen – der Schlüssel zum digitalen Erfolg“ bildete der Kongress in neuer Kulisse eine Vielzahl von Themen in umfangreicher Bandbreite ab. Der Fokus lag in zahlreichen spannenden Workshops und Vorträgen auf innovativen Entwicklungen digitaler Technologien und damit vor allem deutlich auf der Zukunft der Dentalbranche.

Die 14. DDT – Digitalen Dentalen Technologien – vertieften 2022 einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Damit ist die DDT in Hagen unter der programmatischen Leitung von ZTM Jürgen Sieger eines der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitaltechnik in Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Als Co-Moderator konnte erneut Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk von der Universität Witten/Herdecke gewonnen werden.

Den Auftakt zur Veranstaltung lieferten am Freitag jeweils vier parallel laufende anwenderorientierte Workshops. MDT Christian Vordemayer (CAMLOG) wagte einen Blick in die Zukunft und betrachtete das Zusammenspiel von Mensch und Maschine, während Dr. Andreas Keßler (3Shape) sich auf die digitale Implantatplanung konzentrierte. Silvio Dornieden und ZTM Jochen Peters (Schütz Dental) stellten die digitale funktionale Okklusion in den Vordergrund. Abgerundet wurde die erste Hälfte des Workshopangebots durch ZTM Hans-Ulrich Meier (Dentsply Sirona), der zusammen mit seinen Teilnehmenden die digitalen Abfor-

„Ich habe viele neue Produkte und Arbeitsvorgänge kennengelernt und einen Einblick in Systeme erhalten, die ich aus unserem Labor noch gar nicht kenne.“

Jana Plachner,
Auszubildende Zahntechnikerin,
BissArt Dentallabor KG



mungsmöglichkeiten unter der Nutzung eines CEREC Primescan thematisierte.

In der zweiten Staffel der Workshops gaben ZTM Martin Kirstein und Eckhard Maedel (Bicon) Einblick in metallfreie Konstruktionen mit glasfaserverstärktem Kunststoff. Dr. Gernot Obermair (Patent) sowie ZT Sabine Pape und ZT Gerhard Wächter (Kulzer) richteten den Fokus auf den digitalen Workflow und die intraorale Abformung. Wibke Rosin (Amann Girrbach) und Frederik Römer (dentona) thematisierten das DRS System und die digitale Totalprothetik.

Vielfältiges Vortragsprogramm am Samstag

Der Kongress setzte sich wie auch die letzten Jahre mit der gesamten Bandbreite digitaler Verfahren auseinander. Ein Einstieg der ganz anderen Art bildete der Vortrag von MDT und Triathlet Christian Vordermayer, welcher über seine zwei Leidenschaften sprach: Zahntechnik und Ironman. Laut Vordermayer haben der Sport und die Zahntechnik viel gemeinsam, an erster Stelle stehen vor allem der benötigte Kampfgeist sowie die Ausdauer, die zur Erreichung des Ziels in beiden Bereichen notwendig sind.

Darauf folgte eine Reihe interessanter Vorträge, die die Entwicklungen der digitalen Zahnmedizin aus unterschiedlichen Perspektiven in den Fokus stellte. Zum vielfältigen Themenprogramm gehörten beispielsweise die Möglichkeiten der 3D-Drucktechnologie, die von ZTM Ralph Riquier und Dr. Felix Wöhrle in den Fokus gesetzt wurden. Aber auch der Vortrag des Zahnarztes Dr. Gernot Obermair, welcher über den digitalen Workflow sprach, konnte die Zuschauer begeistern. In weiteren Vorträgen standen digitale Fertigungsmöglichkeiten und Entwicklungen im Vordergrund, welche den Zuhörern spannende Einblicke in für sie vielleicht auch neue Techniken ermöglichte. Im abschließenden Expertentalk hatten die Zuhörer die Möglichkeit, Fragen zu stellen.

Auch in diesem Jahr wurde die DDT durch eine umfangreiche Industrieausstellung begleitet, in welcher Anwendern und Herstellern ein reger Austausch ermöglicht wurde.

Damit ging die diesjährige DDT 2022 erfolgreich zu Ende und wir freuen uns bereits auf die 15. DDT am 3. und 4. März 2023 in Hagen.

Pünktlich zur Veranstaltung ist das umfassend aktualisierte *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* in seiner nunmehr 13. Auflage erschienen.



Abb. 1: Dr. Gernot Obermaier (links) im Gespräch am Stand der Fa. Dentaorium.
Abb. 2: ZTM Jürgen Sieger (links) und Prof. Dr. Dr. Andree Piwowarczyk (Mitte) bei der Eröffnungsrede der DDT 2022. Sie begrüßen gemeinsam den ersten Redner MDT Christian Vordermayer (rechts).

INFORMATION ///

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Tel.: +49 341 48474-308

www.oemus.com, www.ddt-info.de

50 Jahre Erfahrung Strategien für die Zukunft

Ein Beitrag von Alicia Hartmann

EVENT /// In diesem Jahr feierte die ADT vom 16. bis zum 18. Juni 2022 mit ihrer 50. Jahrestagung ein großes Jubiläum in Nürtingen. Die ADT bot ihren Besuchern einen weitreichenden Überblick über relevante Neuerscheinungen, neuste Forschungsergebnisse und förderte zusätzlich den Austausch zwischen der Zahntechnik, Zahnmedizin, den Hochschulen und der Industrie. Das schafft Austauschmöglichkeiten auf Augenhöhe.

In sechs Workshops und achtundzwanzig Fachvorträgen hatten Interessierte aus den Bereichen Zahntechnik und Zahnmedizin die Möglichkeit, sich über den aktuellen Entwicklungsstand der Dental-Technologien zu informieren. Dabei reichte das Themenspektrum vom Wandel der Zahntechnik über den Fachkräftemangel der Branche bis hin zu technischen Themenschwerpunkten wie der Nutzung digitaler Technologien für den herausnehmbaren Zahnersatz oder der minimalinvasiven Prothetik. Die Teilnehmer zeigten sich begeistert von den Vorträgen. Sie hatten sowohl in Nürtingen als auch über den Stream die Möglichkeit, in den an die Vorträge anschließenden Expertenrunden offene Fragen an die Referenten zu stellen – diese Option wurde rege genutzt. Weitere Highlights waren der Festvortrag von Prof. Dr. Petra Grimm zum Thema „Digitale Ethik: Ein Wertesystem für das 21. Jahrhundert“, Prof. Dr. Alexander Gutowski erhielt die Auszeichnung zum „Besten Vortrag 2021“ und ZTM Jürg Stuck wurde mit dem ADT-Lebenswerk ausgezeichnet.

Begeisterung von allen Seiten

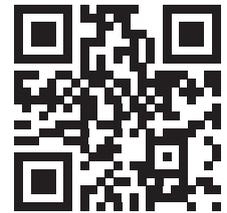
Teilnehmer, Industrie und Veranstalter zeigten sich trotz der Hitze gleichermaßen begeistert. Dies spiegelte sich auch in den Teilnehmerzahlen wider: Am Freitag nahmen knapp 800 Besucher in Präsenz sowie rund 160 Online-Teilnehmer an der Veranstaltung teil und so konnte die ADT 2022 an die Prä-Coronazahlen von 2019 mit knapp 1.037 Teilnehmern anknüpfen. Damit hat sich die ADT zum 50. Jahrestag als feste Größe und Tradition in der Branche entwickelt. Gerade die fast schon familiäre Atmosphäre wurde besonders hervorgehoben. Die ADT ist für Referenten, Teilnehmer und Industrie eine Möglichkeit des Austauschs – ein Treffen auf Augenhöhe. Auch die vollständig ausgebuchte Industrieausstellung äußerte sich positiv und sprach von vielen interessanten Gesprächen mit den Teilnehmern. Neben dem Lob an der Veranstaltung





Die nächste ADT findet am 8.6.2023
unter dem Motto: „Überblick gewinnen –
Perspektiven entwickeln“ statt.

Noch nicht
sattgesehen?



Hier gibt's mehr
Bilder



Abb. 1: Die ADT lud zur 50. Jahrestagung nach Nürtingen ein.

Abb. 2: In einer der vielzähligen Expertenrunden werden die vorangegangenen Vorträge – auch zusammen mit dem Publikum – diskutiert. Hier von Axel Springer, ZTM Werner Gotsch, ZTM Florian Schmidt und Dr. Ingo Baresel sowie ADT-Vorstandsmitglied Prof. Dr. Jan-Frederick Güth (v. l. n. r.).

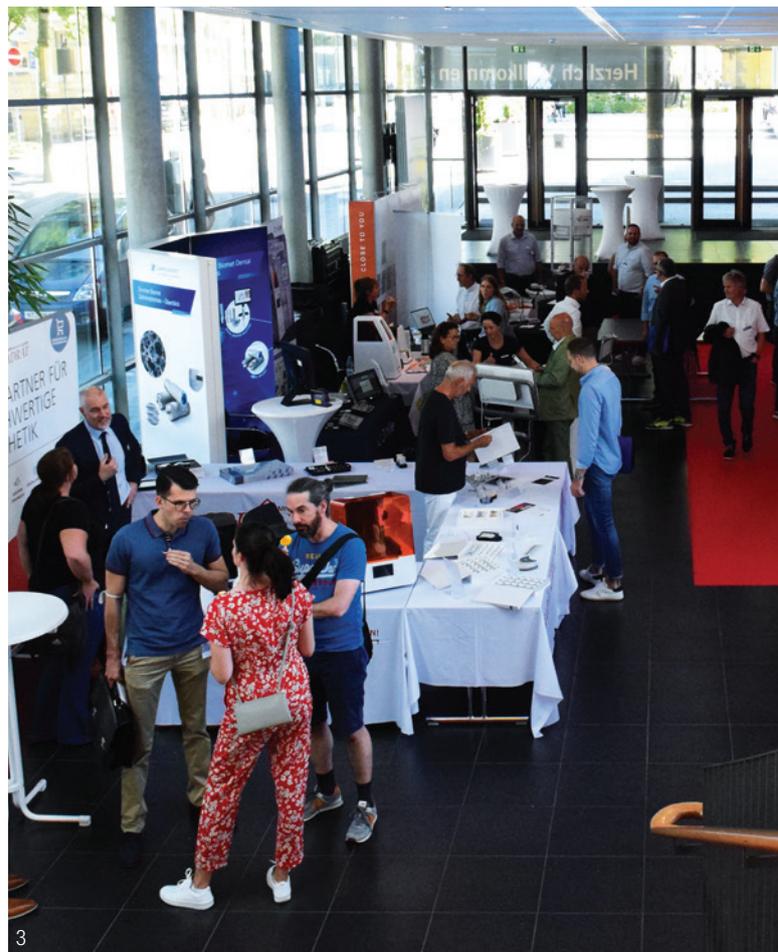
Abb. 3: Nicht nur das Vortragsangebot war gut besucht, sondern auch die Industrieausstellung.

(Bilder: © OEMUS MEDIA AG)

machte der Vorstand aber auch deutlich, dass – gerade auch aufgrund der Pandemie – Veränderungen notwendig werden. So wurde überlegt, das erstmals hybrid stattfindende Veranstaltungsformat weiter fortzuführen. Dabei handelt es sich allerdings um eine Kostenfrage, was auch höhere Tagungskosten bedeuten könnte.

Die Experten von morgen

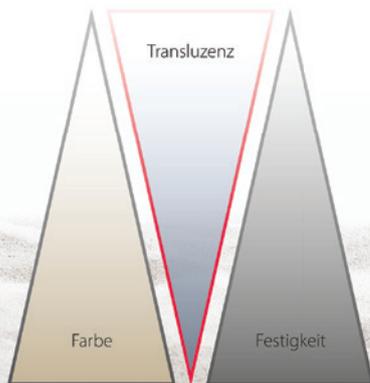
„Hier findet die eigentliche ADT statt – die Zukunft der Branche.“ Mit diesen Worten begrüßten die Vorstandsmitglieder ZTM Hans-Jürgen Stecher sowie Prof. Dr. Jan-Frederick Güth die Teilnehmer des Forums 25. Nachdem das Forum für Nachwuchsförderung bei der letztjährigen digital stattfindenden ADT ausfallen musste, konnte die Veranstaltung in diesem Jahr endlich wieder stattfinden. Unter dem Motto „Unser Nachwuchs ist Weltklasse – dies muss gezeigt werden“ erhielten zahntechnische Nachwuchstalente eine Bühne, um ihre Leidenschaft für den Beruf auszudrücken. In 15-minütigen Kurzvorträgen versuchten die ZT-Auszubildende Vanessa Gruber, ZT Ruei-Ci He, ZT-Auszubildende Celina Philipp sowie ZT Niklas Welzenheimer die Jury sowie die Zuschauer von ihrer Leidenschaft für den Beruf zu überzeugen. Auch wenn alle vier Teilnehmer das Publikum mit ihren Vorträgen überzeugen konnten, ging der „ADT young talent award“ an Vanessa Gruber. Sie sprach über den Fall eines von Hypotonie betroffenen Patienten und machte dem Zuhörer damit deutlich, welche zahntechnischen Möglichkeiten sie bei der Behandlung dieses Krankheitsbildes mit ihrem derzeitigen Ausbildungsstand hatte. Die Förderung des Nachwuchses nimmt bei der ADT eine entscheidende Rolle ein. So soll jungen Talenten der Branche eine Chance geboten werden, erste Erfahrung als Referenten zu sammeln. Vanessa Gruber erhält als Gewinnerin des „ADT young talent award“ u. a. einen Slot im Hauptprogramm der ADT 2023. Zusätzlich erhielten alle anderen Teilnehmer ein Honorar sowie weitere Preise.



3

INFORMATION ///

ADT – Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.
www.ag-dentale-technologie.de



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

Innovatives implantatprothetisches Konzept



Infos zum Unternehmen



Als Antwort auf die hohen Frakturaten vieler herkömmlicher Keramikimplantatsysteme hat sich Zircon Medical Management, Hersteller des Patent™ Implantatsystems, ein innovatives prothetisches Konzept zu eigen gemacht, das im Einklang mit den spezifischen Materialeigenschaften von Zirkoniumdioxid steht: In das inserierte Patent™ Implantat wird ein Glasfaserstift zementiert, der wie ein natürlicher Zahn präpariert und prothetisch versorgt wird. Der hochstabile und zugleich flexible Hightech-Glasfaserstift dient als Dämpfungselement im Rahmen der Gesamtversorgung und weiß einwirkende Kräfte vorteilhaft abzuleiten. Das Resultat ist ein keramisches Implantatsystem, das in puncto Langzeitleistung und -stabilität seinesgleichen sucht. Der Glasfaserstift kann entweder chairside oder im Dental-labor auf Grundlage eines konventionellen Abdrucks oder eines Intraoralscans präpariert werden. In diesem Zusammenhang profitieren Patent™ Anwender von einer entscheidenden Neuerung: Zusammen mit dem Medizintechnikzulieferer Elos Medtech wurde ein System entwickelt, bei dem zur digitalen intraoralen Abformung kein Scanbody mehr benötigt wird. Stattdessen wird die prothetische 3C-Plattform des inserierten Implantats direkt gescannt. Dieses Vorgehen funktioniert mit Dentalsoftware-Anbietern wie 3Shape, exocad oder Dental Wings und erlaubt signifikante Zeit- und Kosteneinsparungen gegenüber konventionellen Workflows.

Zircon Medical Management AG • www.mypatent.com

Benutzerfreundlicher Mikromotor

VOLVERE i7, der Labor-Mikromotor von NSK, zeichnet sich durch sein kompaktes Design aus und besitzt trotz seines attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet. Sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder in einer Schublade. Das Handstück liegt ergonomisch in der Hand und bietet mit einem Drehmoment von 4,1 Ncm sowie einer Drehzahl von 1.000 bis 35.000/min ausreichend Leistung für fast alle labortechnischen Arbeiten. Dabei glänzt es dank seiner hochpräzisen

Herstellung und der kernlosen Mikromotorkonstruktion mit geringen Vibrationen und einem leisen Laufgeräusch. Ein patentiertes Staubschutzsystem verhindert das Eindringen von Staub in das Handstück und stellt eine lange Lebensdauer sicher. Auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrungen von NSK in der Entwicklung von Dentallabortechnologien und einer klaren Vorstellung davon, was der dentale Laborspezialist von einem Labor-Mikromotor erwartet, bietet VOLVERE i7 auch Komfortfeatures, die aus der Premiumserie der NSK-Laborantriebe bekannt sind. So verfügt zum Beispiel auch dieser Mikromotor über die Auto-Cruise-Funktion – eine Funktion, die es erlaubt, bei gleichbleibender Drehzahl den Fuß von der Fußsteuerung zu nehmen. Dies beugt Ermüdungen vor und ermöglicht entspanntes Arbeiten. Der mikroprozessorgesteuerte VOLVERE i7 ist in zwei Varianten erhältlich. Erstens als Version „RM“ mit einem Labor-Handstück und zweitens als Version „E“ mit einem ISO E-Mikromotor, der den Antrieb aller dentalen Hand- und Winkelstücke ohne Licht ermöglicht.



Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH

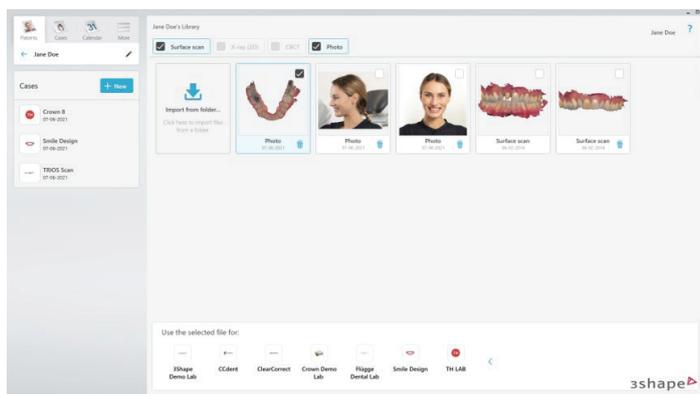
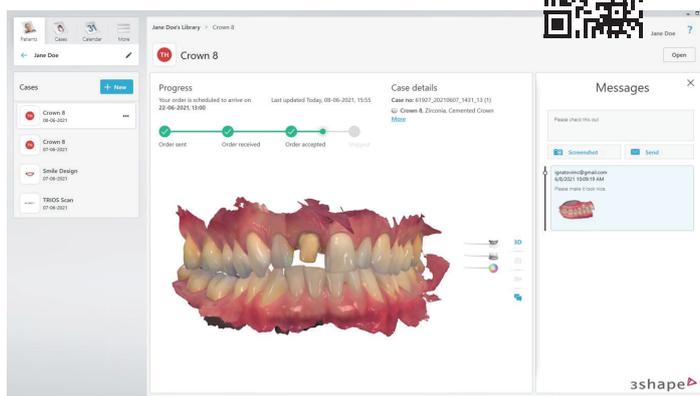
Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

Digitale Zahnmedizin in einer Plattform

Die neue offene Kollaborationsplattform 3Shape Unite bringt weltweit führende Dentalunternehmen, Dentallösungen und Labore zusammen und ermöglicht es Anwendern, alle ihre Behandlungsfälle vom TRIOS-Scan bis zum Behandlungsabschluss mit Leichtigkeit zu verwalten. 3Shape Unite ermöglicht es, mit den integrierten Unite Store-Apps das digitale Praxisangebot um Clear Aligner, Chairside-Lösungen, Design-Services und vieles mehr mühelos zu erweitern. Gleichzeitig können Anwender einfach über Apps mit ihrem bevorzugten Labor zusammenarbeiten und so ihre Effizienz steigern. Die vollständige Integration zwischen TRIOS und Partner-Apps bietet eine intuitive Benutzeroberfläche, erleichtert die Kommunikation mit Laboren über ein im Auftragsformular integriertes Chat-Tool und stellt Praxen ein Portfolio von Patientenbilddaten zur Verfügung – das alles macht die digitale Zahnmedizin einfacher und zugänglicher denn je. 3Shape Unite vernetzt Anwender ganz einfach mit den richtigen Partnern und erleichtert die digitale Zahnheilkunde von Anfang bis Ende.

Infos zum Unternehmen



3Shape Germany GmbH

Tel.: +49 211 33672010 • www.3shape.com/de-de

Warum zwei Multilayer eine gute Lösung sind!

Bei der Wahl des richtigen Multilayer-Zirkonoxids kommt es auf eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren an. Vor allem die Farbe, Festigkeit und Transluzenz – immer in Abhängigkeit von der Stumpf- und Wandstärke der Restauration – sind essenziell. Die Imitation der natürlichen Zahnhartsubstanz erfordert einerseits Flexibilität bei Transluzenz und Farbe, andererseits muss das Augenmerk auch einer wirtschaftlichen Lagerhaltung im Labor gelten. Sagemax bietet zwei Multilayer-Zirkonoxid-Scheiben, die all diese Aspekte berücksichtigen und zusammen ein umfassendes Spektrum an ästhetischen, vollkeramischen Lösungen bieten: NexxZr T Multi und NexxZr⁺ Multi. NexxZr T Multi ist ein Multilayer-Zirkonoxid (3Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) der neuesten Generation. Es zeichnet sich durch eine sehr hohe Biegefestigkeit (1.170 MPa zervikal, 630 MPa inzisal) und einen fließenden Farb- und Transluzenzverlauf aus. Diese Kombination bietet optimale Voraussetzungen für die Herstellung monolithischer oder anatomisch reduzierter Einzelzahn- und Brückenversorgungen. Das speziell entwickelte Verlaufs-konzept ändert die mechanischen sowie lichteptischen Eigenschaften des Materials fließend von zervikal zu inzisal. Der hochqualitative Herstellungsprozess sorgt zudem selbst bei weitspannigen Restaurationen für ein spannungsfreies Sintern und hohe Passgenauigkeit. NexxZr⁺ Multi ist ein Multilayer-Zirkonoxid (4Y-TZP zervikal, 5Y-TZP inzisal) mit natürlichem Farb- und Transluzenzverlauf und hoher Biegefestigkeit (880 MPa zervikal, 630 MPa inzisal). Diese Eigenschaften ermöglichen die Herstellung höchstästhetischer, monolithischer Einzelzahn- und Brückenversorgungen im Front- und Seitenzahnbereich. Der speziell eingestellte Transluzenzverlauf sorgt für eine gute Abdeckkraft im Zervikal- und eine erhöhte Transluzenz im Inzisalbereich. Der integrierte Farbverlauf ermöglicht zusätzlich die effiziente Herstellung natürlich wirkender Restaurationen.



Infos zum Unternehmen



Sagemax

www.sagemax.com

Zahntechnische Abrechnung: Einfach und unkompliziert

Die zahntechnische Abrechnung ist kein leichtes Unterfangen. Die Frage, ob korrekt abgerechnet und das Bestmögliche herausgeholt wurde, trifft nicht nur Praxen mit Labor, sondern auch Dentallabore. Das Potenzial zur Verbesserung der zahntechnischen Leistungsabrechnung zu erkennen, ist aber nicht so einfach, wie es scheint. Eine fehlende Expertise in diesem Bereich muss oft durch Fortbildungen oder andere effiziente Wege mit einem hohen finanziellen Aufwand kompensiert werden. Das DZR Kompetenzzentrum Zahntechnik bietet hier Unterstützung: Die Möglichkeit, unkompliziert und effektiv Rechnungen fachlich prüfen zu lassen und immer auf dem neusten Stand der BEL und BEB zu sein, stellt eine enorme Arbeitserleichterung dar. „Unsere Rechnungsprüfung ist ein Produkt, welches für jeden die Chance bietet, die eigene Laborabrechnung überprüfen zu lassen. Aufgrund von sich immer wieder ändernden Bestimmungen ist es oftmals schwer, neben dem eigentlichen Geschäft immer up to date zu bleiben. Unsere Dienstleistung zeigt deshalb Verbesserungspotenziale auf und unterstützt, dieses in Zukunft optimal auszuschöpfen“, so Uwe Koch, Leiter DZR Kompetenzzentrum Zahntechnik. Interesse geweckt? Das DZR Kompetenzzentrum Zahntechnik bietet an, eine Eigenlaborrechnung (ohne personenbezogene Daten) einmalig kostenfrei prüfen zu lassen.

Mehr Infos zum DZR Kompetenzzentrum



DZR Deutsches Zahnärztliches Rechenzentrum GmbH

www.dzr.de



„Mit CADdent als Partner
sind meine Zahlen
so gut wie meine Arbeiten“

*Richard Krochta,
Richard Krochta Dentaltechnik GmbH, München*



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

CADdent ist Ihr kompetenter Ansprechpartner für digitalen Modellguss.
Höchster Qualitätsstandard zu interessanten Konditionen. Begeisterung garantiert.

Telefon: +49 821 5999965-0



WWW.CADDENT.EU

Kraftvoll, zuverlässig und effizienter Hartmetallfräser für die NEM-Bearbeitung

An Nichtedelmetall (NEM) kann man sich als Zahntechniker ganz schön die „Zähne ausbeißen“. Denn herkömmliche Fräser tragen entweder nicht ausreichend Material ab oder verschleiben schnell. Außerdem hinterlassen sie häufig eine raue Oberfläche, welche die Politur erschwert. Sind viel Abtrag und zugleich eine glatte Oberfläche erwünscht, bedarf es theoretisch mehrmaligen Fräserwechsels. Praktisch und gut für den Workflow ist das in der Regel nicht. An diesem Punkt kommt SHAX ins Spiel, der gierige „Fressfeind“ von NEM. Gegossen, gefräst oder gedruckt – Nichtedelmetalle gehören im Dentallabor zu den meistverarbeiteten Werkstoffen. In den Händen des Zahntechnikers entstehen aus dem „hartnäckigen“ Material hochwertige Restaurationen. Mit SHAX erhalten Zahntechniker ein modernes Werkzeug für die Handarbeit. Dank seiner Schneidegeometrie bearbeitet SHAX die NEM-Oberflächen kraftvoll, effizient und doch geschmeidig. Treibende Kraft ist die patentierte Schneidegeometrie mit Zahnhöhen- und Zahntiefenteilung. Diese innovative Verzahnung basiert auf einem zukunftsweisenden Fertigungsstandard.

Alternierend unterschiedliche Zähne sind in verschiedenen Höhen, Tiefen und Winkeln angeordnet, dadurch verbessert sich das Schneidverhalten um ein Vielfaches. Resultat im Laboralltag: deutlich spürbar höherer Abtrag bei gleichzeitig glatter Oberfläche; die perfekte Vorlage für die schnelle Politur. Die SHAX-Fräser sind in zehn verschiedenen Figuren bzw. Geometrien erhältlich. Mit dem angriffslustigen SHAX bearbeitet der Zahntechniker die NEM-Restauration kontrolliert, sicher und effizient. Instinktiv und dynamisch gleitet SHAX über die Oberfläche. Bissig und gierig trägt er Material ab, um fokussiert und achtsam eine glatte Oberfläche zu hinterlassen. Mit seiner speziellen Verzahnung ist SHAX seinen Konkurrenten deutlich überlegen. Wendig umkreist er die Restauration und greift dann kraftvoll an. Dabei sind die SHAX-Fräser sicher und elegant in der Führung.

SHAX überzeugt mit extrahohen Standzeiten und einer agilen Lebensdauer für noch mehr Verlässlichkeit im Laboralltag. Der Kaufpreis für den High-End-Fräser konnte trotz aufwendiger Fertigung auf gewohntem Niveau gehalten werden, denn SHAX konzentriert sich auf das Wesentliche: zuverlässig starker Abtrag dank spezieller Verzahnung. Damit bietet Komet ein starkes und modernes High-End-Werkzeug für die NEM-Bearbeitung – ein dynamisch-kraftvoller Fräser, der in der Hand des Zahntechnikers effektiv und zielstrebig arbeitet. SHAX-Fräser sind in zehn verschiedenen Figuren bzw. Geometrien erhältlich.



Infos zum Unternehmen

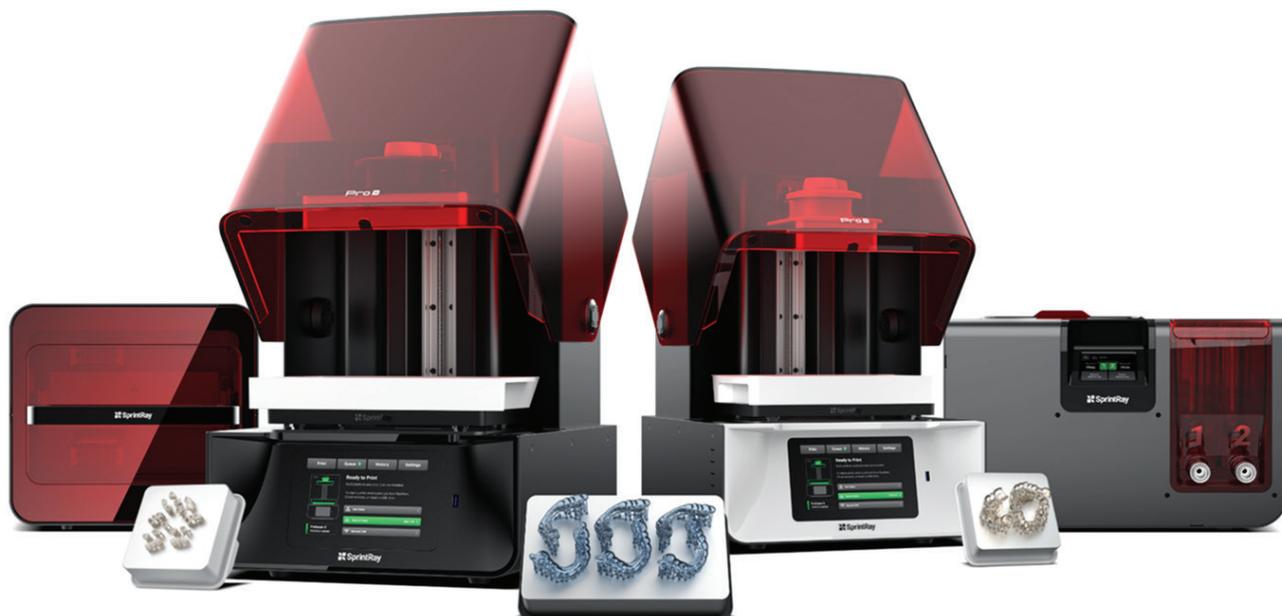


Mehr Infos zum Produkt



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

Dentaler **3D-Druck** in unter einer Stunde



Das Unternehmen SprintRay wurde 2014 in den USA gegründet und ist seit Mai 2021 am Standort in Weiterstadt bei Darmstadt für deutsche und europäische Kunden vertreten. Das Unternehmen fokussiert sich zu 100 Prozent auf den dentalen 3D-Druck und steht für die stetige Weiterentwicklung der Technologie, um Praxen und Laboren reibungslose Workflows bieten zu können.

Ein direkter Kundensupport, die Qualitätskontrolle vor Ort und das „3D Experience Center“ mit Labor gehören zur Philosophie des Unternehmens. Diese Philosophie teilt auch Usain Bolt, mehrfacher Olympiasieger und Weltrekordhalter im 100-Meter-Sprint, der als Markenbotschafter mit SprintRay zusammenarbeitet. Ganz im Sinne dieser Partnerschaft arbeitet SprintRay mit „Bolt Speed“ stetig daran, seine Lösungen noch intuitiver, benutzerfreundlicher und schneller zu gestalten. Mit diesem Ziel vor Augen ergänzt das Unternehmen bewährte Systeme durch Produktneuheiten und bringt damit den Workflow aufs nächste Level.

Mit den neuen 3D-Druckern Pro95 S und Pro55 S steht das Upgrade für Ihren Workflow in den Startlöchern. Neue smarte Features sorgen dafür, dass die weiterentwickelten Pro S-Drucker noch benutzerfreundlicher sind. Smarte Sensorik unterstützt bei der Druckvorbereitung, beschleunigt die Arbeitsabläufe und verhindert Bedienungsfehler. Die beheizte Bauplattform und ein beheizter Tank sorgen neben einer neuen Drucksoftware für außergewöhnliche Genauigkeit. Hinzu kommt RFID-Technologie für den Tank, welche für die Nachverfolgbarkeit der Lebensdauer des Tanks und des Resinverbrauchs sorgt. Ein weiterer bedeutender Baustein der SprintRay-Lösung ist die komplett neue Drucksoftware RayWare Cloud. Mit smarterer KI werden Ausrichtung, Layout und Supportstrukturen automatisch eingestellt. Das bedeutet, dass mit noch weniger Klicks gedruckt werden kann. Da RayWare jetzt über die SprintRay Cloud läuft, müssen nie wieder Updates durchgeführt werden.

Der letzte Schritt neben dem zweistufigen automatischen Waschsysteem Pro Wash/Dry ist das neue Nachhärtungssystem ProCure 2. Einer durchdachten Thermodynamik und einem hochintensiven UVA-Lichtmodul, das die gesamte Kammer rundherum scannt, ist es zu verdanken, dass sich die Nachhärtungszeiten extrem verkürzen. Kronen können nun in 108 Sekunden nachgehärtet werden. Zudem gestalten voreingestellte Aushärtungsprofile den Arbeitsablauf intuitiv und schnell.

Neben den Geräten stellt SprintRay ebenfalls neue EU-zertifizierte Materialien vor. Da Anwender frei entscheiden können, ob sie SprintRay-Materialien oder Resine von Materialpartnern verwenden möchten, stehen für eine Vielzahl an Indikationen somit immer die richtigen Materialien zur Verfügung.

Laufende Liquidität statt warten auf Zahlungseingänge



Eine Forderungsfinanzierung durch einen erfahrenen Factoringpartner bietet Dentallaboren höchstmögliche finanzielle Sicherheit und laufende Liquidität – auch und besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. Denn das Warten auf Zahlungseingänge entfällt und die Leistung des Labors wird umgehend honoriert. Wenn Umsätze sinken, sich der Zahlungsfluss von Kunden verzögert und Außenstände wachsen, wird die Überbrückung zwischen Leistungserstellung und Zahlungseingang zum Drahtseilakt für viele Dentallabore. Doch Liquiditätslücken lassen sich vermeiden: Mit Forderungsfinanzierung durch einen „starken Dritten“. Ein solch starker Finanzpartner ist die Labor-Verrechnungs-Gesellschaft LVG 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 einen direkten Weg zur Liquidität. Im Rahmen eines Factoringvertrags übernimmt die LVG die Forderungen des Labors und begleicht laufende und bereits bestehende Außenstände sofort. Auch das Ausfallrisiko geht komplett auf die LVG über. Weitere Vorteile: 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 Dentalfactoring überzeugen möchte, hat nun die Möglichkeit, sechs Monate die Leistung der LVG unverbindlich zu testen.

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH • www.lvg.de

Wohlfühlen am Arbeitsplatz



Wer sich an seinem Arbeitsplatz wohlfühlt, hat in vielen Bereichen schon so gut wie gewonnen: an Balance, an Motivation und am Ende vor allem an Produktivität. Das gilt auch im Dentallabor und kann mithilfe von optimal und individuell zugeschnittenen Arbeitsplätzen realisiert werden. Eine gleichsam praktische und komfortable Arbeitsumgebung zu entwickeln, erfordert Expertise und wertvolle Zeit, die bei Zahntechnikern im Laboralltag häufig knapp bemessen ist. DENTDEAL

schafft genau für die Probleme individuelle Lösungen und steht Dentallaboren als zuverlässiger Partner für Komplett Einrichtung im Dentallabor zur Verfügung. DENTDEAL plant, produziert und montiert die gewählten Einrichtungs-elemente gänzlich nach den persönlichen Anforderungen – vom ersten Design, über die Herstellung in der hauseigenen Werkstatt bis hin zur fachgerechten Montage. Dabei werden Elemente des modernen Arbeitsplatzes kombiniert, die in einer Vielzahl von Frontfarben und Dekoren für Kunststoffarbeitsplatten nach dem eigenen Geschmack zu einem fairen Preis ausgewählt werden können. Damit ist für den Wohlfühlfaktor im Dentallabor gesorgt. Kunden profitieren von Langlebigkeit und höchster Qualität der Einrichtungen. Neben der DENTDEAL working.furniture-Palette gibt es noch einiges zu entdecken: Der präzise Reparaturservice, ein sorgfältig ausgewähltes Produktsortiment, Kunststoffzähne der Firma GOLDENT sowie die innovativen Luftreiniger der Firma AIRDOG mit nachhaltigem Filterkonzept ohne Folgekosten.

DENTDEAL Produkt & Service GmbH • www.dentdeal.com

Bewährte Friktionselemente prophylaktisch, langfristig, sicher.

Das TK-Soft System der Si-tec GmbH ist seit vielen Jahren ein bewährtes Friktionselement, um Zahnersatz sicher und einfach herstellbar mit einer individuell einstellbaren Haltekraft auszustatten. Anwendung findet dieses System vorzugsweise bei parallel gefrästen Halteelementen wie den Doppelkronen, einer Stegverbindung über natürliche Zahnstümpfe oder auf Implantaten. Durch die feinjustierbare Friktionseinstellung lässt sich der Zahnersatz perfekt auf die individuelle Situation im Patientenmund anpassen. Die Haftkraft der prothetischen Versorgung wird patientengerecht und parodontal schonend eingestellt. Die Zuverlässigkeit des Friktionselementes wird mit einer Schraube sowie einem mittels sichernder Kontermutter geführten Aktivierungsweg gewährleistet. Das TK-Soft sowie das TK-Soft mini System bestehen aus einem aktivierbaren Kunststoffkorpus mit TITAN-Schraube und TITAN-Kontermutter. Das TK-Soft CERAM ist auch für metallsensible und MCS-Patienten geeignet. Das System hebt sich aufgrund der metallfreien Konstruktion mit ZIRKON-Schraube und ZIRKON-Kontermutter von anderen Friktionselementen ab, da ein Entstehen galvanischer Mundströme ausgeschlossen wird. Damit wird eine metallfreie und zugleich aktivierbare Patientenversorgung durch die Verwendung von Primärkronen aus ZIRKON, Sekundär-/Tertiärkonstruktion aus PEEK und Friktionserstellung mit dem TK-Soft CERAM möglich. Das TK-Soft System ist laborseitig einfach und zuverlässig zu verarbeiten. Aufgrund der Friktionserstellung entfällt die für das zahntechnische Labor oft mühsame und zeitraubende Feineinstellung der Friktion zwischen Primär- und Sekundärteil. Die Doppelkronen werden dafür in leichtgängiger Passung erstellt und vermeiden so die Klemmpassung der Prothese bei der Anprobe im Patientenmund. Die Anhaftung der Prothese wird durch das aktivierbare Friktionselement vorgenommen. Dieses wird einfach in den vorbereiteten Aufnahmekorpus pressgenau eingesetzt und ist im Bedarfsfall jederzeit austauschbar. Es ist zu empfehlen, die Vorteile dieses Systems auch schon prophylaktisch in die Planung einer prothetischen Versorgung einzubeziehen. Bei einem Haltekraftverlust der Prothese besteht dann die Möglichkeit, den Halt und die Funktion der Prothese einfach durch Aktivierung der bereits in der Konstruktion vorhandenen Geschiebe-Plätze neu herzustellen. Damit kann eine aufwendige Reparatur oder kostenintensive Neuanfertigung der Zahnprothese vermieden werden. Zahntechnikern stehen damit die üblichen und zeitgemäßen Fertigungsvarianten zur Auswahl: Das TK-Soft System kann in der Abhebe-Technik mit Kunststoffmodellation angefertigt werden, für die Einstück-Gußtechnik mit Duplikat-Modell und für die CAD/CAM-Herstellung steht dem Anwender ein virtueller Platzhalter in Form einer STL-Datei zur Verfügung.



Abb. 1: TK-Soft.
Abb. 2: TK-Soft mini.
Abb. 3: TK-Soft CERAM.

Mehrwert durch individuelles Equipment

Gefräst werden mit der Argen Equipment KE⁺-Maschine Zirkon-, PMMA- und Wachsdiscs aus dem Portfolio der eigen gefertigten Argen-Discs.

Infos zum Unternehmen



Laborinhaber haben bei Argen Dental die Möglichkeit, ihre eigene Inhouse-CAD/CAM-Lösung individuell mit Argen Equipment zusammenzustellen, so kann flexibel und schnell auf Kundenanfragen vor Ort reagiert werden. Selbstverständlich bleibt Argen Dental Back-up-Dienstleister von Fräs- und 3D-Druckdienstleistungen. Das komplette Know-how mit langjährigen Erfahrungswerten zur CAM-Fertigung findet sich in der selbst adaptierten MillBox CAM-Software wieder. Diese wurde mit spezifischen Frässtrategien auf die eigenen Fräser und selbstgefertigten CE-zertifizierten CAD/CAM-Materialien abgestimmt. Mit der 5-Achs-Maschine Argen Equipment SE verarbeiten Sie das komplette Materialspektrum von Zirkon, PMMA bis hin zu Wachs. Aufgrund des automatischen Wechslers für acht Discs ist ein 24-Stunden-Betrieb möglich. Wirtschaftliches Arbeiten ist durch die Integration von drei Ionisatoren durchführbar. Diese verringern den Reinigungsaufwand, indem sie die statische Ladung von Kunststoffpartikeln aus Argen PMMA-Discs nahezu neutralisieren. Optional ist auch eine Nassschleif-Option. Mit der DirectDisc Technology für eine revolutionäre Rondenfixierung (98 mm-Format) ist Argen Equipment KE⁺ versehen. Die Premium-Spindel mit 4-fach Hybridkeramik-Kugellager sorgt mit 60.000 Umdrehungen pro Minute für höchste Rundlaufgenauigkeit und ein massiver Gusskörper vermeidet Vibrationen. Gefräst werden mit der CAM-Maschine Zirkon-, PMMA- und Wachsdiscs aus dem Portfolio der eigen gefertigten Argen-Discs. Das Trockenfräsverfahren wird empfohlen, worauf auch die Strategien und Fräser abgestimmt sind. Argen Dental konzentriert sich mit drei Packages „Pro“, „Creative“ und „Performer“ auf die gewünschte und individuelle Vermarktungsstrategie der Labore.

ARGEN Dental GmbH
www.argen.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.

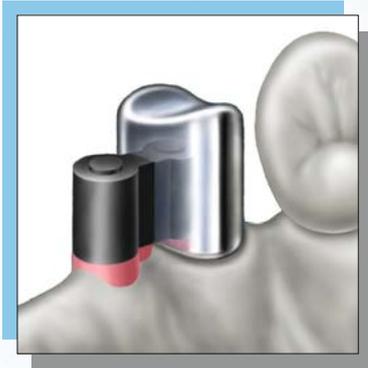
Bezugspreis: Einzelheft 5,- Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland 36,- Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. 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.

Diese Beiträge basieren auf dem Angaben der Hersteller und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

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