



SIE MÖGEN KEINE ÜBERRASCHUNGEN?
ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR ZOLID.

AMANGGIRRBACH
zolid
DNA GENERATION

#NoSurpriseZirconia
www.amanggirrbach.com/zolid-de

ANZEIGE

Neuordnung der Zahntechniker-Ausbildung

VDZI veröffentlicht Informationsbroschüre und rückt verändertes Berufsbild in den Fokus.



Laboralltag prägen. Dieser Tatsache muss eine fundierte Berufsausbildung gerecht werden. Vor diesem Hintergrund haben die Sozialpartner – darunter der VDZI, die IG Metall und der Verband medizinischer Fachberufe e.V. – gemeinsam mit den zuständigen Institutionen und Bundesministerien daran gearbeitet, die zahntechnische Ausbildung an die Herausforderungen der Gegenwart und näheren Zukunft anzupassen. Ergebnis ist die neue Ausbildungsverordnung, die am 1. August 2022 in Kraft trat. In einer ausführlichen Broschüre informiert der VDZI über die neue Ausbildungsverordnung. Die Autoren Heinrich Wenzel, Joachim Birke und Jens Diedrich stellen Hintergründe dar, gehen auf einzelne Punkte detailliert ein und geben wertvolle Orientierung.

Wer nun denkt, die Broschüre ist nur für auszubildende Dentallabore interessant, der irrt. Denn die Neuordnung der Ausbildung rückt zugleich das Berufsbild „Zahntechnik“ in ein zeitgemäßes Licht. Aus Sicht des VDZI wird die neue Ausbildungsverordnung dem dynamischen technischen Fortschritt und den Anforderungen einer fachlich und kommunikativ vernetzten sowie digitalisierten Arbeitswelt gerecht. Mit der Neuordnung werden zugleich berufsbildgebende Inhalte aktualisiert. Dies wiederum betrifft den Stellenwert des Berufsbildes Zahntechnik in der breiten Öffentlichkeit sowie in der Berufspolitik. Der VDZI unterstreicht mit der klaren Aufarbeitung der Thematik als Informationsbroschüre, wie wichtig die neue Ausbildungsverordnung für die Branche Zahntechnik ist.

Quelle: VDZI

Pünktlich zum Inkrafttreten der neuen Zahntechniker-Ausbildungsverordnung am 1. August 2022 ver-

öffentlichte der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) eine ausführliche Informationsbroschüre zu diesem Thema. Die fundierte Aufbereitung der Thematik spiegelt die Wichtigkeit wider, welche die Neuordnung der Ausbildung für das zahntechnische Berufsbild hat – ein echter Meilenstein, der dem modernen Gesundheitshandwerk „Zahntechnik“ einen zukunftsorientierten, selbstbewussten Stellenwert verleiht. Das vergangene Vierteljahrhundert erscheint bezogen auf die Entwicklungen in der Arbeitswelt eine ganze Epoche. Aussagekräftiges Beispiel: Zahntechnik. Im Dentallabor ist heute fast nichts mehr so wie im Jahr 1997, als die Zahntechniker-Ausbildung letztmalig novelliert worden ist. Seither fand in der Zahntechnik eine rasante technische Entwicklung statt. Und auch wenn bewährte Grundlagen nach wie vor Bestand haben, sind es in der Regel neue Fertigungsverfahren und neue Werkstoffe, die den

ZT Kurz notiert

Mehr Zeit für die Steuer

Steuerzahler haben für die Abgabe der Steuererklärung 2021 drei Monate länger Zeit, nämlich bis zum 31. Oktober 2022.

Neue Pflichten für Arbeitgeber

Arbeitgeber müssen künftig bei Einstellungen den Mitarbeitern weit mehr Informationen geben als bisher. Das Nachweisgesetz ist seit dem 1. August 2022 wirksam.

Essprobleme bei Senioren stark verbreitet

Studie zeigt Essprobleme bei Senioren in der häuslichen Pflege.

Eine Studie der University of Eastern Finland zu Ernährungsproblemen zeigt, dass diese bei älteren Menschen, die zu Hause gepflegt werden, weitverbreitet sind. Fast 30 % der 250 untersuchten Pflegebedürftigen berichteten über Appetitlosigkeit, 20 % hatten Probleme beim Kauen, 14 % Probleme beim Schlucken und fast 20 % berichteten über Probleme im Zusammenhang mit Zähnen oder Zahnersatz.

Die Teilnehmer wurden zu Hause von ihrer Pflegekraft sowie einer klinischen Ernährungsberaterin, einem Apotheker und einer Zahnhygienikerin befragt. Bei zahnlosen Teilnehmern und solchen, die Zahnschmerzen oder Probleme mit Zahnersatz hatten, erhöhte sich die Wahrscheinlichkeit von Kau- und Mundgesundheitsproblemen. Eine hohe Zahl regelmäßig konsumierter Medikamente wurde außerdem mit Appetitlosigkeit und mundgesundheitsbezogenen Essproblemen – vor allem

ANZEIGE

Der erste Stumpfzahn mit 0% Expansion

www.dentona.de

mit dem Gefühl von Mundtrockenheit – in Verbindung gebracht. In dieser Studie war Appetitlosigkeit der häufigste Befund, was darauf hindeutet, dass Essprobleme vielschichtig sind. Außerdem wurde festgestellt, dass Patienten mit Gesundheitskräften unterschiedlich über ihre Essprobleme sprechen, weshalb diese bis dato noch nicht ausreichend untersucht werden konnten.

Quelle: University of Eastern Finland

ANZEIGE

Okklucheck

Das Okklusions-Spray

Okklucheck
GRÜNES OKKLUSIONS-SPRAY

- » Haftet zuverlässig auf Metall, Keramik, Gips und Kunststoff
- » Problemlos mit einem Dampfstrahler zu entfernen
- » Fein zeichnend und umweltfreundlich
- » Grüner Farbstoff (Lebensmittelfarbe)
- » In verschiedenen Gebinden erhältlich
- » Inhalt: je 75 ml

Das Original
1983
Si-tec
www.si-tec.de

Mehr erfahren zu Okklucheck:
www.si-tec.de

Si-tec
02330 80694-0 02330 80694-20
www.si-tec.de info@si-tec.de

Dr. Karin Uphoff

Business Coach, Unternehmerin, Lehrbeauftragte, 6-fache Mutter, Gründerin Ladiesdental-talk und FemaleThinkTank Zahntechnik



Frauen, verbündet euch!

„Frauen können nicht so gut netzwerken“, heißt es häufiger. Meine Erfahrung ist eine komplett andere: Wir können das sehr wohl und sehr gut. Wir netzwerken nur anders als Männer. Persönlicher. Während Männer Netzwerke eher nutzen, um Geschäftsbeziehungen aufzubauen oder zu festigen, stehen für uns Frauen der Austausch unter Gleichgesinnten, das Von- und Miteinanderlernen, die Verbundenheit im Vordergrund. Das ist nach außen weniger sichtbar und wird deshalb oft als unwichtig und „Kaffeekränzchen“ abgetan.

Genau das Gegenteil ist der Fall. Eben diese Art des Netzwerkers hat langfristig einen erheblichen fördernden Einfluss auf die persönliche UND auf die berufliche Entwicklung. Der intensive Austausch schenkt den Blick über

Ist es die Schuld der Frauen? Könnten es ja machen? Wollen ja lieber zu Hause bei der Familie sein? Auch zu diesen Punkten ein deutliches NEIN. Es geht nicht ums Wollen. Es ist immer noch ein tief in der Gesellschaft verwurzelter Glaubenssatz, dass die Frauen für die Fürsorgearbeit zuständig sind, die Coronazeit hat das wieder sehr deutlich gemacht. Rund 80 Prozent der Care-Arbeit wird von Frauen verrichtet. Und auch im beruflichen Kontext fällt es überwiegend den Frauen zu, sich mental zu „kümmern“ – häufig zusätzlich zu ihrer eigentlichen Aufgabe.

Wenn sich Frauen dennoch und zusätzlich zu all diesen Tätigkeiten engagieren, brauchen sie auch hier viel mehr Energie, weil sie beständig gegen subtile alte Rollenklischees und männlich geprägte Strukturen bestehen müssen.

Und genau deswegen ist das persönliche Netzwerken so hilfreich. Sich darüber austauschen, Erfahrungen und Eindrücke teilen zu können, zu spüren: Die anderen verstehen mich, es geht ihnen ähnlich, ich bin nicht allein – das tut so gut und gibt eine ordentliche Portion an Energie zurück.

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen

Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.

Mehr unter
www.logo-dent.de

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

den Tellerrand, stärkt, ermuntert, inspiriert, liefert wichtige Impulse. Das ist es, was uns weiterbringt. Und was ganz besonders auf Führungsebene so wertvoll ist.

Frauen müssen immer noch und immer wieder mehr leisten, um anerkannt zu werden, müssen sich immer wieder auch gegen Ungerechtigkeiten zur Wehr setzen. Man nehme nur die kürzlich in der ZT Zahntechnik Zeitung vorgestellte Umfrage, die zeigt, wie eklatant und unbegreiflich unterschiedlich Männer und Frauen in der Zahntechnik bezahlt werden. Oder: Wie wenige Frauen in den Laboren in Führungsposition sind, wie wenige – da wird es ganz dünn – selbst ein Labor leiten. Wie erschreckend wenige Frauen in der Standespolitik tätig sind.

Deshalb, liebe Frauen: Kommt zusammen! Zum Beispiel in fachspezifischen Netzwerken, in regionalen Netzwerken, in Netzwerken für Führungsfrauen, für berufstätige Mütter, für Frauen in Anstellung ... Es gibt viele großartige Angebote. Probiert es aus. GEMEINSAM sind wir stärker.

kontakt

Dr. Karin Uphoff

Alfred-Wegener-Straße 6
35039 Marburg
Tel.: +49 172 7368106
karin.uphoff@connectuu.de
www.connectuu.de/

100 Jahre IDS: Sehr guter Zusagenstand zur Jubiläumsveranstaltung

Bereits über 850 ausstellende Unternehmen bestätigen Teilnahme an der IDS 2023.



Im März 2023 ist es wieder so weit: Dann trifft sich der gesamte globale Dentalmarkt zur Internationalen Dental-Schau 2023 in Köln, die im kommenden Jahr zugleich auch ihren 100. Geburtstag feiert. Die Veranstaltung repräsentiert wieder das umfassende Spektrum der dentalen Welt – vom zahnärztlichen und zahn-technischen Bereich, Infektionsschutz und Wartung, bis hin zu Dienstleistungen, Informations-, Kommunikations- und Organisationssysteme sowie Organisationsmittel. Die Vorbereitungen für die 40. Auflage der IDS laufen auf Hochtouren. Aktuell haben bereits über 850 Unternehmen aus 50 Ländern ihre Teilnahme bestätigt, darunter zahlreiche internationale Marktführer. Und täglich kommen neuen Anmeldungen dazu. Die GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, das Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V.

(VDDI), und die Koelnmesse äußern in einem gemeinsamen Statement: „Die IDS ist die globale Leitmesse für die Dentalbranche, die als Plattform für Innovationen und Markttrends den nachhaltigen Erfolg sichert. Die Jubiläumsedition wird dies eindrucksvoll unter Beweis stellen.“

Ein erstes Ausstellerverzeichnis mit den bisher angemeldeten Unternehmen zur IDS 2023 steht ab sofort zur Verfügung. Neben der größten Beteiligung aus Deutschland stellen aktuell Italien, Südkorea, Frankreich, die Schweiz und die USA die stärksten internationalen Ausstellerteilnehmungen. Ihre Teilnahme zugesagt haben zudem bereits zahlreiche ausländische Gruppenbeteiligungen, beispielsweise aus Argentinien, Brasilien, Bulgarien, China, Italien, Japan, Hongkong, Südkorea, Singapur und den USA. Die IDS 2023 wird die Hallen 1, 2, 3, 4, 5, 10 und 11 des Kölner Messegeländes mit einer

Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 Quadratmetern belegen.

Die IDS feiert im kommenden Jahr einen doppelten Geburtstag: Vom 14. bis 18. März findet nicht nur die 40. Ausgabe statt, die global führende Messe der Dentalbranche freut sich auch auf ihren 100. Geburtstag. Die Erfolgsgeschichte der dentalen Welt ist untrennbar mit der IDS verknüpft, denn die Leitmesse basiert auf einem Wertesystem, das sie einzigartig macht. 100 Jahre IDS stehen für die vollumfängliche Branchenabbildung, für Innovationen und Markttrends, für einen beständigen und offenen Leistungsvergleich im Sinne des olympischen Prinzips und nicht zuletzt auch für einen Führungsanspruch als die international größte Branchenplattform, der seit Jahrzehnten immer wieder bestätigt wird.

Quelle: Koelnmesse GmbH

Die Oscars der Zahntechnik

Ehrung der Besten der Besten – Klaus-Kanter-Preis 2022.

Nach acht Stunden konzentrierter Begutachtung durch die Jury-Experten der Klaus-Kanter-Stiftung stand fest, wer die Besten der Besten im Wettbewerb um den Klaus-Kanter-Förderpreis sind. Festgehalten wurde dies auf insgesamt 216 Bewertungsbogen mit 39 Positionen. Berechtigten an der Teilnahme des Wettbewerbs waren die besten Absolventen eines jeden Kammerbezirks des Prüfungsjahres 2021. Und dies bedeutet, dass eigentlich alle am Wettbewerb teilnehmenden Jungmeister Gewinner sind.

In diesem Jahr stellten sich neun nominierte regionale Sieger zur Wahl.

Die vielen weiteren eingesandten Arbeiten konnten aus statutenrechtlichen Gründen nicht berücksichtigt werden.

In der nationalen wie internationalen Fachwelt genießt der Klaus-Kanter-Förderpreis ein hohes Ansehen, Grund hierfür ist unter anderem das duale Ausbildungssystem mit dem Abschluss zum Meister seines Fachs, das einen Qualitätsstandard auf höchstem Niveau gewährleistet.

Die Förderung dieses Ausbildungsweges machte der Zahntechnikermeister Klaus Kanter zu seiner Lebensaufgabe und rief 1992 die Klaus-Kanter-Stiftung ins Leben, um sicher-

zustellen, dass der hohe Qualitätsstandard der Zahntechnik in Deutschland auch in Zukunft seine weltweit führende Position behält.

Die drei Preisträger des diesjährigen Klaus-Kanter-Preises sind die Zahn-technikermeister Nils Körner, Gregor Ott und die Zahn-technikermeisterin Hanna Raffel. Unter den neun nominierten regionalen Siegern waren auch die Zahntechnikermeister Eduard Beilau und Christian Niehoff sowie die Zahn-technikermeisterinnen Kristin Janzen, Cornelia Langfeld, Sabine Fangmeyer und Magdalena Probst vertreten.

Quelle: Klaus-Kanter-Stiftung

ZWP ONLINE

Die ZT wird noch digitaler

So geht crossmedial auf ZWP online

Ob mehr Text, mehr Bilder oder zusätzliche Videobeiträge – bei Interesse kann die Lektüre des ZT-Printheftes schnell und einfach anhand von QR-Codes auf ZWP online vertieft werden.

Der Klassiker

Infos zum Unternehmen



Die Neuen

Unerwartetes Ende?



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

Noch nicht sattgesehen?



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



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



ZERO rock[®]

Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

Der Lohn für die Anstrengung ist **DIE PERFEKTION!**

*Jetzt mehr erfahren
www.dentona.de*



0% Expansion

Jetzt noch fokussieren und klick!

Der Weg zum Fotostatus.

Ein Beitrag von Kathrin Baumann.

Die dentale Fotografie ist ein wesentlicher Bestandteil in der Zahntechnik. Bei der Herstellung von Zahnersatz gibt ein analytischer Fotostatus weit mehr Auskunft über den Patienten als die Farbe des Zahns. Daher sollte die Dentalfotografie in jeder Praxis und in jedem Labor etabliert sein. Dentalfotografie ist Teamarbeit: Fotograf, Assistent zum Abhalten und Patient bilden das Team – vorausgesetzt, man hat die richtigen Fotospiegel, die der Patient selbst halten kann. Damit die Teamarbeit funktioniert, sind die Aufgaben klar verteilt.

Der Helfer hält bei dieser Teamarbeit die Lippen ab und hat somit die anspruchsvollste und wichtigste Aufgabe. Der Fotograf richtet den Patienten, die Fotospiegel und die Wangenhalter richtig aus. Dann fixieren Patient und Assistent Spiegel und Wangenhalter. Nun überprüft der Fotograf alles und wählt den richtigen Aufnahmeabstand. Jetzt noch fokussieren und klick! Doch die beste Teamarbeit bringt nichts, wenn die technischen Voraussetzungen nicht stimmen: Für intraorale Aufnahmen empfiehlt sich eine Spiegelreflexkamera mit einem 100 mm-Makroobjektiv und

Ringblitz. Bei der Belichtung sollte man die manuelle Belichtung wählen und folgende vier Parameter einstellen: Belichtungszeit 1/200 s, Blende 22, ISO 200, Weißabgleich Tageslicht (der Weißabgleich kann je nach Blitzhersteller variieren). Zudem sollte der Autofokus ausgeschaltet und die Blitzeinstellung auf through the lens (TTL) gestellt sein. Diese manuellen Einstellungen haben den Vorteil, dass auf den Aufnahmen kein Umgebungslicht sichtbar sein wird. Das bedeutet, dass wir die Leuchte am Behandlungsstuhl auf die Mundöffnung richten können. Dieses Licht ist nicht sichtbar, hilft aber beim Fo-



kussieren und bei der Wahl des Ausschnitts. Die Blende 22 schafft uns darüber hinaus genügend Schärfentiefe für alle intraoralen Aufnahmen. Sobald die Kamera richtig eingestellt ist, kann es losgehen: Der Fotograf richtet den Patienten im Stuhl aus, steht dabei aufrecht neben dem Stuhl und nicht über den Kopf des Patienten zur Kamera. Jetzt wird der Patient so gelagert, dass die gedachte Verlängerung der Okklusionsebene eine Linie mit der optischen Achse (gedachte Verlängerung des Objektivs) bildet (Abb. 1).

Achtung: Fahren Sie den Patienten im Stuhl nicht zu hoch, sondern kippen Sie die Rückenlehne lieber etwas nach hinten, um die beiden Ebenen zusammenzubringen. Dadurch wird das Abhalten erleichtert. Diese Position passt für alle Front- und Aufbissaufnahmen des Oberkiefers. Im Folgenden werden die Frontaufnahme, die Aufbissaufnahme des Ober- und Unterkiefers sowie die Lateralaufnahme Schritt für Schritt erklärt.

Frontaufnahmen

Beginnen wir mit den Frontaufnahmen. Der Fotograf setzt die halb-kreisförmigen und angefeuchteten Wangenhalter von vorn ein, der Assistent steht direkt hinter dem Patienten und übernimmt diese. Hier muss der Assistent darauf achten, dass die Wangenhalter nie das Zahnfleisch berühren. Dies ist für den Patienten schmerzhaft und unangenehm. Jetzt werden die Wangenhalter zunächst nach links und rechts gezogen. Dann drückt der Assistent die Oberlippe mit den Daumen von oben kräftig in die Wangenhalter und zieht diese Richtung Kamera. Nur dadurch werden die Lippen herausgespannt. Wichtig: Die Hauptzugrichtung ist nicht links-rechts, sondern nach vorn zur Kamera (Abb. 2). Wenn wir den kompletten Zahnbogen von vorn fotografieren, wird nicht auf die Frontzähne fokussiert, sondern etwa zwischen 2 und 3, wodurch die Schärfentiefe bzw. Tiefenschärfe optimal verteilt wird.

Aufbissaufnahme des Oberkiefers

Die Sitzposition des Patienten ist die gleiche wie bei den Frontaufnahmen. Nun arbeiten wir zusätzlich mit einem Okklusalspiegel. Hier ist darauf zu achten, dass die Spiegelfläche so groß wie möglich ist. Ich verwende die Spiegel mit steckbarem Handgriff. Hier hat man zwei Größen in einem Spiegel, indem man ihn dreht. Zu empfehlen sind Wangenhalter, die auf der einen Seite Halbkreise (für Front- und Lateralaufnahmen) und auf der anderen Seite Viertelkreise für die Okklusalaufnahmen

Abb. 1: In dieser Position lassen sich alle Front- und Aufbissaufnahmen des Oberkiefers anfertigen. **Abb. 2:** Die halb-kreisförmigen und angefeuchteten Wangenhalter für die Frontaufnahme. Wichtig: Die Hauptzugrichtung ist nicht links-rechts, sondern nach vorn zur Kamera. **Abb. 3:** Okklusalspiegel und Viertelwangenhalter sind für die Okklusalaufnahme des Oberkiefers im Einsatz. Auf Kommando zieht die Assistentin dann die Oberlippe wieder Richtung Kamera nach vorn. **Abb. 4:** Der Patient muss so positioniert werden, dass die optische Achse mit der seitlichen Verlängerung der Okklusionsebene zusammenkommt. Der Spiegel wird im 90°-Winkel dazu ausgerichtet. **Abb. 5:** Der Spiegel wird nach vorn, in leichtem Winkel, geöffnet. Die Kamera wird so positioniert, dass man (gerade noch am Eckzahn vorbei) das gesamte Spiegelbild sehen kann. **Abb. 6:** Die fertige Lateralaufnahme. **Abb. 7:** Bei Aufnahmen der Oberkieferfront 3-3 oder 2-2 in einer Position wie in Abbildung 1 entstehen starke Reflexe. **Abb. 8:** Neigt der Patient den Kopf leicht nach unten, sodass man schräg von oben auf die Frontzähne fotografiert, wandern die Reflexe nach oben Richtung Gingiva. **Abb. 9:** Bei dieser weiteren Variante wurde der Ringblitz vom Objektiv abgenommen und auf einen Ringblitzhalter gesteckt. Jetzt kommt das Licht von der Seite, die Reflexe gehen nach links oder rechts oben weg und Details wie Schmelzrisse werden deutlicher sichtbar.





haben. Zuerst werden die Viertelwangenhalter eingesetzt: Die Daumen halten die Oberlippe wieder fest. Bei Aufnahmen mit Spiegeln gibt es immer das Problem des Beschlagens. Die einfachste und unkomplizierteste Lösung ist, den Spiegel mit lauwarmem Wasser auf etwa 40°C zu erwärmen. Dadurch wird der Spiegel im Verlauf auch immer gleich von Speichelresten gesäubert. Der Spiegel wird von dem Patienten selbst gehalten – somit fühlen sich Patienten mit Würdegeiz viel wohler und können selbst steuern. Der Fotograf hilft aber auf jeden Fall beim Einsetzen des Spiegels und richtet ihn aus. Der Patient fixiert ihn dann einfach. Okklusionsebene und optische Achse sind parallel und der Spiegel wird auf etwa 45° zur Okklusionsebene gebracht. Ganz wichtig ist, dass der Spiegel niemals an den Oberkieferzähnen anliegen darf! Hier benötigen wir einen kleinen Abstand! Auf Kommando zieht der Assistent dann die Oberlippe wieder Richtung Kamera nach vorn (Abb. 3). Die Wangenhalter müssen dabei oben auch etwas nach vorne gekippt werden. Dieser Zustand sollte zügig mit dem Auslösen der Kamera beendet werden. Der Fokus liegt auf der Kauebene.

Aufbissaufnahme des Unterkiefers

Für die Aufbissaufnahme des Unterkiefers muss der Patient so umgelagert werden, dass die Okklusionsebene des Unterkiefers wieder parallel zur optischen Achse verläuft. Dazu wird die Rückenlehne fast bis auf liegende Position nach hinten gekippt. Wir beginnen wieder mit dem Einsetzen der Wangenhalter und helfen beim Einsetzen des Spiegels. In diesem Fall ist darauf zu achten, dass der Patient den Spiegelgriff von der Seite hält. Die Unterlippe wird von dem Assistenten jetzt mit den Zeigefingern fixiert.

Der Spiegel braucht wieder einen kleinen Abstand zu den Unterkieferzähnen. Auf Kommando zieht der Assistent die Wangenhalter wieder Richtung Kamera. Die Halter können unten leicht nach vorn gekippt werden. Beim Aufbiss des Unterkiefers

muss unbedingt der Speichel abgesaugt werden. Dies gilt natürlich für alle Aufnahmen, hier aber besonders. Beim Aufbiss des Unterkiefers kann die Zunge problematisch sein. Meine Erfahrung zeigt, dass man zunächst besser gar nichts zum Patienten sagt. Die meisten Patienten legen die Zunge automatisch richtig. Sollte ein Patient dies nicht tun, kann man ihm, im wahrsten Sinne des Wortes, den Spiegel vorhalten und ihn sich selbst in den Mund schauen lassen. Wenn der Patient sieht, was er tut, kann er oft die Zunge selbst so korrigieren, sodass alle Zähne sichtbar werden. Als letzte Möglichkeit kann man die Zunge hinter den Spiegel drücken. Theoretisch könnte man dies generell so machen. Für den Patienten ist das aber unangenehm.

Lateralansicht

Kommen wir zum schwierigsten Teil, der Lateralansicht. Ich mache diese Aufnahmen gern am Ende der Sitzung, da es für die Patienten leider die unangenehmsten Aufnahmen sind. Ganz wichtig ist, dass die optische Achse auch hier eine Linie mit der Okklusionsebene bilden muss! Dazu kann der Patient mit dem Stuhl hochgefahren werden und er setzt sich aufrecht und dreht sich um 90°, sodass seine Beine Richtung Boden zeigen (Abb. 4).

Wir verwenden nur noch einen halbkreisförmigen Wangenhalter, der lediglich die Funktion hat, die Lippen unter der Nase zu öffnen. Der Halter darf auf keinen Fall nach außen gezogen werden! Hier kommt ein Lateralspiegel mit abgewinkeltem Handgriff zum Einsatz, den der Patient wieder selbst halten kann. Durch den günstigen Hebel des abgewinkelten Griffs ist der Patient in der Lage, genügend Abstand zwischen Zähnen und Spiegel zu ziehen, was extrem wichtig ist.

Der Spiegel wird im 90°-Winkel zur Okklusionsebene platziert und muss nach vorn leicht geöffnet werden. Jetzt muss die Kamera so positioniert werden, dass man, gerade noch am rechten Eckzahn vorbei (Abb. 5), das gesamte Spiegelbild sehen kann (Abb. 6).



Zum Abschluss folgen noch drei Aufnahmen, die zur zusätzlichen Information für die Zahntechnik dienen (Front Oberkiefer 3-3 oder 2-2). Fotografiert man diese Detailaufnahme wie in Abbildung 1, entstehen starke Reflexe im Bereich der Schneidekante (Abb. 7). Neigt der Patient den Kopf leicht nach unten, sodass man schräg von oben auf die Frontzähne fotografiert, wandern die Reflexe nach oben Richtung Gingiva. Jetzt sieht der Techniker deutlich mehr Details (Abb. 8). Eine weitere Variante sieht man in Abbildung 9. Hier wurde der Ringblitz vom Objektiv abgenommen und auf einen Ringblitzhalter gesteckt. Jetzt kommt das Licht von der Seite, die Reflexe wandern nach links oder rechts oben weg und Details wie Schmelzrisse werden deutlicher sichtbar.

Extraorale Fotos bzw. Porträts

Meiner Meinung nach gehören zu einem Patientenstatus mindestens zwei extraorale Fotos. Mit entspanntem Lächeln von vorn und mit geschlossenem Mund im 90°-Winkel von der Seite. Da wir bei diesen Aufnahmen einen deutlich größeren Abstand zu den Patienten haben, müssen wir entweder die Blende

auf etwa 5,6 öffnen oder, je nach Lichtverhältnissen im Raum, auf P für Programmautomatik umstellen. Die sicherere Variante ist die Blende 5,6, da mehr Tiefenschärfe zur Verfügung steht. Als Hintergrund empfehle ich weiß oder grau. Wenn Sie die Porträts mit Ringblitz auf dem Objektiv fotografieren, entstehen auf dem Hintergrund leichte Schatten, die Patienten könnten rote Augen bekommen und die Gesichtshaut glänzt eventuell unschön. Dies

Technische Voraussetzungen für intraorale Aufnahmen

- Spiegelreflexkamera mit einem 100 mm-Makroobjektiv und Ringblitz.
- manuelle Belichtung M
- Belichtungszeit 1/200 s
- Blende 22
- ISO 200
- Weißabgleich Tageslicht (der Weißabgleich kann je nach Blitzhersteller variieren)
- Autofokus ausschalten
- Blitzeinstellung auf through the lens (TTL)

lässt sich ganz einfach lösen, indem man den Ringblitz vom Objektiv löst und gegen die Decke richtet. Hat man links oder rechts neben sich eine farbneutrale Wand, kann man ihn auch halb gegen die Decke und halb gegen die Wand richten. Dadurch erhält man ein schönes weiches Porträtlicht. Patienten sollten dazu aber etwa einen Meter Abstand von der Rückwand haben, da es sonst auch zu Schattenbildung auf dem Hintergrund kommen könnte.

Kommunikation zwischen Labor und Praxis

Die Farbbestimmung lässt sich leider nicht allein durch die Bilder regeln. In den Bildern aus der Zahnarztpraxis muss der Beispiel Farbzahn mit entsprechender Nummer gut sichtbar direkt neben dem entsprechenden echten Zahn platziert und abgelichtet werden. Nur so ist eine sinnvolle Farbbestimmung durch Bilder möglich. Sollten Bilder von Arbeiten im Dental-labor gewünscht sein, kann das Modell mit den Zähnen einfach auf einem hellen Tisch platziert und mit denselben Einstellungen wie oben für alle intraoralen Bilder fotografiert werden. Absolut perfekt werden die Bilder, wenn man sich eine kleine Kunststoff Hohlkehle im Internet kauft.

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr **Bilder.**



kontakt

dental-photo-systeme
Steinwandstraße 7a
83730 Fischbachau
Tel.: +49 7085 9202434
baumandps@aol.com
www.dental-photo-systeme.de

Damit Mitarbeiter nicht die Flucht ergreifen

Vier Aspekte, über die eine gute Führungskraft Klarheit haben sollte.



Ein Beitrag von Christian Bernhardt.

In Zeiten enger werdender Fachkräftemärkte sehen sich mehr und mehr Unternehmen mit zwei Problemen konfrontiert: Mit immer größeren Schwierigkeiten, offene Stellen nachzubeseetzen, und mit steigender Fluktuation. Drei von vier Kündigungen erfolgen heute vonseiten der Mitarbeiter, Tendenz steigend.

Da Fluktuation nicht nur teuer und immer schwieriger zu kompensieren ist, fragen sich viele Unternehmen, wie sie verhindern können, dass Mitarbeiter abwandern. Da die meisten von ihnen einmal motiviert angefangen haben, muss sich ihre Einstellung irgendwann nach Arbeitsantritt geändert haben. Einsicht ist von daher der erste Weg zur Mitarbeiterbindung: Nur wenn erkannt wird, wodurch sich die Wege zwischen Mitarbeiter und Unternehmen zu trennen begonnen haben, kann zukünftig etwas geändert werden.

Genauso wie Führungskräfte ihre Krankenquoten mitnehmen, nehmen sie auch ihre Fluktuationsquoten mit. Da das Lernen aus Fehlern nicht funktioniert, stellt sich die Frage, wo am effektivsten angesetzt werden kann, um etwas zu verändern. Die Antwort liegt auf der Hand: Was machen Führungskräfte fast den ganzen Tag? Kommunizieren. Die Kommunikationskompetenz der Führungskraft bestimmt also maßgeblich darüber, wie erfolgreich es gelingt, die Belegschaft zusammenzuführen und auf ein gemeinsames Ziel auszurichten und gesetzte Strategien umzusetzen.

dynamische Einflüsse und das oben beschriebene Problem des verzögerten Feedbacks. Ebenso greift weiterhin die alte Kommunikationsregel, dass der Empfänger die Botschaft macht – der Mitarbeiter entscheidet, als wie passend er die Führung empfindet. Erfolgreiche Kommunikation geschieht also nur in den seltensten Fällen aus Zufall, aber glücklicherweise gibt es einige grundlegende Stellschrauben, an denen man ansetzen kann, um sie in gelingende Bahnen zu lenken. Eine davon ist Klarheit.

munizieren – und zwar über den allgemeinen gesellschaftlichen Rahmen, das organisatorische Umfeld, die einzelnen Mitarbeiter und sich selbst (Abb. 1).

1. Klarheit über den Rahmen, in dem die Organisation agiert

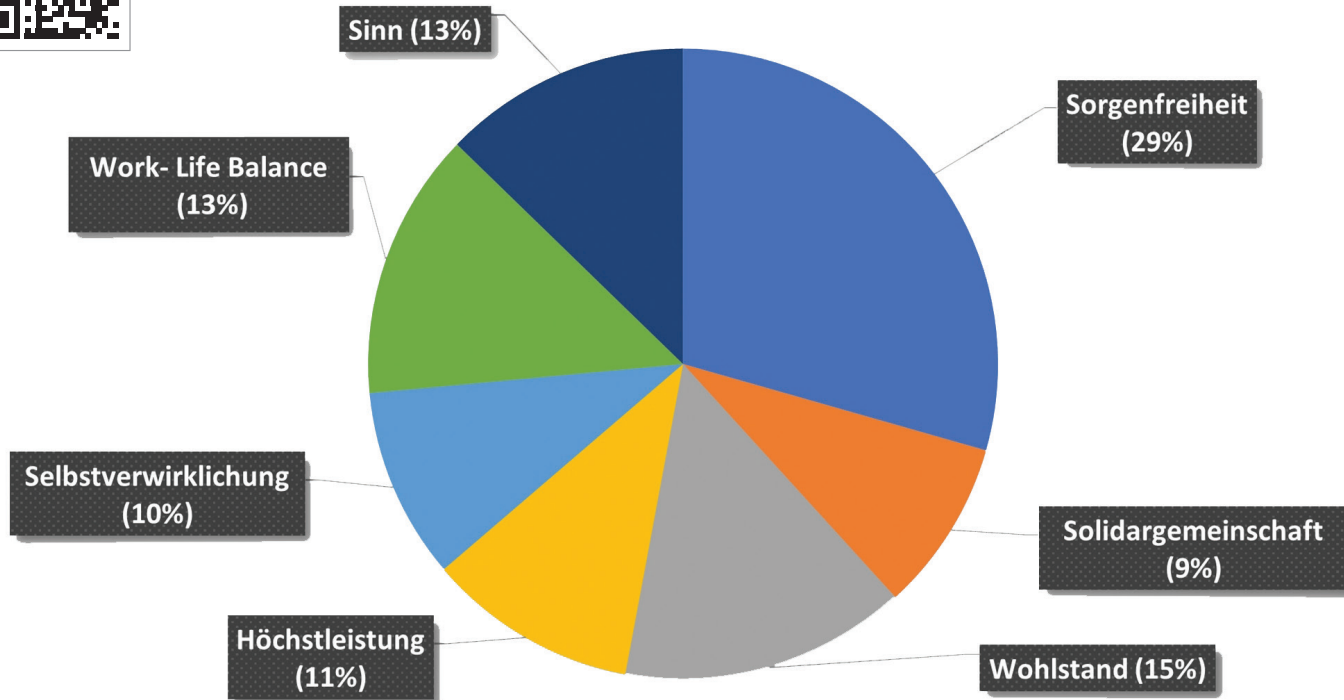
Wer aktiv im Auge behält, wie sich die Märkte und die Gesellschaft entwickeln und welche Trends sich abzeichnen, kann deren Relevanz in Bezug auf die eigene Organisation und Führungsarbeit besser einordnen. Neben dem Austausch mit Branchenkollegen und Netzwerkpartnern aus angrenzenden Bereichen kann unterschieden werden, ob es sich beim Rahmen um einen sogenannten roten oder blauen Ozean handelt. Die beiden Autoren Chan Kim und Renée Mauborgne haben unterschiedliche Marktconstellationen beschrieben, die den Marktteilnehmern übergeordnete Regeln vorgeben.² Während rote Ozeane von starker Konkurrenz geprägt sind, zeichnen sich blaue Ozeane durch starke Wachstumsmöglichkeiten aus. Um potenzielle blaue Märkte zu untersuchen, ist die online abrufbare Megatrend-Map des Zukunftsinstitutes³ sehr hilfreich: Diese zeigt strukturiert auf, welche großen Trends unsere Gesellschaft jetzt und in den nächsten Jahren prägen werden und welche Märkte dabei entstehen. Wichtig dabei ist, nicht einfach auf jeden Zug aufzuspringen. Achtsamkeitsübungen helfen, Ungewissheiten bei Marktentwicklungen auszuhalten und diese wertfrei auf sich wirken zu lassen, um mit der eigenen Intuition und ganzheitlichen Intelligenz in Kontakt zu treten.

2. Klarheit über das Unternehmen und das organisatorische Umfeld

Neben dem gesellschaftlichen Rahmen prägen der Sinn und Zweck einer Organisation, die Unternehmenskultur und die Strategie, mit der sie ihre Ziele verfolgt, das Miteinander. Der Fondsgründer Dr. Markus Elsässer unterscheidet dabei auf einer grundlegenden Ebene zwischen Innovator und Imitator.⁴ Während für Erstere wichtig ist, das kreative Potenzial ihrer Mitarbeiter freizusetzen, greifen Letztere neue Entwicklungen auf und rollen sie im großen Maßstab aus. Die unterschiedliche Ausrichtung wirkt sich natürlich auf die Kommunikation und Führungsphilosophie aus. Kommunikation wird durch die Struktur geformt, in der sie stattfindet. Neben klassischen Einflussgrößen wie der Unternehmensform und -größe hat



Wertewelten 2016



Die Wirkung von Führung zeigt sich erst verzögert

Ein ehemaliger Kollege stellte gerne süffisant fest, dass es sofort auffalle, wenn die Reinigungskräfte einmal einen Tag nicht da sind, dass es aber nicht auffalle, wenn die Führungsriege für eine Woche außer Haus ist. Natürlich liegt der Witz in den unterschiedlichen Planungshorizonten und Wirkungszusammenhängen der beiden Berufsgruppen. Gleichzeitig weist er jedoch auf eine kritische Schwierigkeit von Führung hin: Ob diese gelingt oder nicht, zeigt sich erst verzögert. Durch diese Verzögerung fehlt Führungskräften aber ein zentrales Element, um intuitiv zu lernen und sich weiterzuentwickeln. Aus Fehlern lernt man also nicht immer, und so wird, ohne sich darüber bewusst zu sein, schädliches Verhalten wiederholt und der nächste Mitarbeiter vergrault.

Konflikte zwischen Mitarbeitern beizulegen, Mitarbeiter für die Beteiligung an Change-Projekten zu gewinnen, neue Talente anzuziehen und im Gespräch für sich einzunehmen, die Firma in kritischen Situationen überzeugend nach außen zu vertreten und eine wertschätzende und agile Firmenkultur zu etablieren, gehören nicht weniger zur Kommunikationskompetenz.

Die Bedeutung einer klaren Kommunikation

Da Kommunikation sich zu rund 80 Prozent im nonverbalen Bereich abspielt und durch die ihr zugrunde liegende Psychologie geprägt wird, sind es in der Regel eher subtile Einflüsse, die darüber entscheiden, wie gut Führung letztlich tatsächlich gelingt. Dazu kommen gruppen-

Klarheit – die entscheidende Stellschraube

Es ist einfach, die Dinge kompliziert zu machen, es aber nur dem Weisen gelingt, Kompliziertes einfach zu machen. Unnötige Informationen und Unklarheiten trüben die Kommunikation genauso wie Schmutz im Wasser den Blick auf den Grund eines Sees. Je höher der Grad der Klarheit, desto erfolgreicher also auch die Kommunikation und damit die Führung. Das ist oft leichter gesagt als getan, nicht umsonst steigt in unserer hochverdichteten Welt der Bedarf an Klärungshelfern in Form von Coaches, Beratern bis hin zu Therapeuten, die ihren Klienten helfen, Licht ins Dunkel zu bringen. In Anlehnung an die themenzentrierte Interaktion¹ sollten Führungskräfte in Bezug auf vier Aspekte Klarheit erlangen, um erfolgreicher zu kom-

der Autor Frederic Laloux eine zusätzliche Größe entdeckt, welche die Unternehmenskultur und Kommunikation maßgeblich bestimmt.⁵ Laloux bezeichnet diese Größe als das Paradigma, das in einem Unternehmen vorherrscht und die Vorstellung prägt, was eine Organisation überhaupt ist. Aus diesem ergeben sich unterschiedliche Wege der Entscheidungsfindung und Mitarbeiterführung. Während das moderne Paradigma vieler Unternehmen die Organisation als Maschine versteht, in der die großen Rädchen bestimmen, wie sich die kleinen Rädchen zu drehen haben, versteht das postmoderne Paradigma die Organisation als Familie, in der es zwar ein Oberhaupt gibt, aber jedes Mitglied Mitspracherecht hat. Das evolutionäre Paradigma beschreibt die Organisation als selbstorganisierten lebenden Organismus, der nicht durch eine zentrale Instanz gesteuert werden kann, sondern in dem jedes Organ und Teil des Systems am besten weiß, was es an seiner Position zu tun hat, um Veränderungen bestmöglich zu begegnen. So kann in komplexen Umfeldern agiler gehandelt werden, während die Motivation der Mitarbeiter durch das höhere Maß an Eigenverantwortung und Gestaltungsmöglichkeiten steigt.

Neben den beschriebenen Größen umfasst das organisatorische Umfeld auch die Gruppendynamik, die sowohl zwischen den einzelnen Abteilungen und Akteuren einer Organisation als auch innerhalb einzelner Teams wirkt. Hat sich ein klares Rollen-Status-Gefüge gefunden? Herrscht eine psychologisch sichere Atmosphäre vor, in der die Mitarbeiter sich frei beteiligen können? Wie passt der Charakter der Gruppe zu den aktuellen und kommenden Herausforderungen der Organisation? Wie gut passen einzelne Mitarbeiter zur aktuellen Gruppe und stellen sie positive oder negative Außenseiter dar? Wie gut gelingt es, eine hohe Diversität in die Gruppe zu bringen und sie dennoch zusammenzuhalten? Je unterschiedlicher eine Gruppe ist, desto größer ist ihr kreatives Potenzial, desto höher sind aber auch die Anforderungen an eine kohärenzstiftende Kraft, welche die Unterschiedlichkeiten ausgleicht und verhindert, dass die Gruppe auseinanderfällt. Ein Warum-Workshop, in dem die Gruppe den Sinn der gemeinsamen Arbeit entdeckt, oder eine Zukunftswerkstatt, in der eine gemeinsame Vision für die Zukunft entwickelt wird, führt ein Team zusammen, stärkt es und erhöht die Bindung der einzelnen Mitarbeiter an Gruppe und Unternehmen.

3. Klarheit über den einzelnen Mitarbeiter

Wie beschrieben macht der Empfänger die Botschaft. Gut gemeint ist aus seiner Sicht aber leider nicht immer gut gemacht! Und was bringt die beste Absicht, wenn Inhalte missverstanden werden und der Mitarbeiter dem Unternehmen deshalb den Rücken kehrt? Im Fokus stehen also Fragen nach den Bedürfnissen, Motiven, Werten und Zielen der Mitarbeiter. In welcher Lebensphase befindet sich dieser, was sind die Herausforderungen, denen er sich gerade zu stellen hat? Darüber hinaus sollten Führungskräfte sich bemühen, die Ängste ihrer Mitarbeiter zu verstehen, denn auf der psychologischen Ebene hängt das zugeschriebene Charisma und damit die Bindungsstärke einer Führungskraft davon ab, inwiefern sie in der Lage ist, die Ängste ihrer Mitarbeiter zu kompensieren und aufzulösen. Auf einer grundlegenden Ebene lassen sich dabei vier Ängste unterscheiden, die zu unterschiedlichen Bedürfnissen der Mitarbeiter und damit zu verschiedenen Kompensationsaufträgen für die Führungskraft führen. Die Angst eines Mitarbeiters vor Einsamkeit geht einher mit einer hohen Beziehungsorientierung und kann kompensiert werden, wenn der

Zusammenhalt der Gruppe sowie Nähe und Harmonie zwischen den Mitarbeitern angestrebt werden. Die Angst vor fehlender Individualität und Bedeutung führt zu Autonomieorientierung und lässt sich durch Anerkennung und Schaffung von Möglichkeiten der selbstbestimmten Arbeit ausgleichen. Mitarbeiter, die Angst vor Orientierungslosigkeit und Unbestimmtheit empfinden, entwickeln eine hohe Balanceorientierung und benötigen Ordnung, Sicherheit, klare Regeln und Zuverlässigkeit. Mitarbeiter, die dagegen zur Angst vor Gleichförmigkeit und Monotonie neigen, entwickeln eine hohe Stimulanzorientierung, der mit Abwechslung, Flexibilität und Spontanität passend begegnet werden kann. Natürlich gibt es Mischtypen und verschiedene Ausprägungen, aber in der Regel lässt sich eine dominante Strömung identifizieren und berücksichtigen. Über die beschriebenen Aspekte hinaus führt am Thema Wertschätzung kein Weg vorbei: Eine Boston-Consulting-Studie mit global über 360.000 Teilnehmern belegte 2018, dass die Wertschätzung der eigenen Arbeit im D-A-CH-Raum auf Platz 1 der Mitarbeiterbedürfnisse steht.⁶ Wie eine Studie der Initiative Kraftwerk Anerkennung zeigt, gibt es dabei erhebliche Unterschiede

zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung.^{7,8} Zwar waren 81 Prozent der Führungskräfte der Ansicht, sie gäben häufig Anerkennung, dem standen jedoch 60 Prozent der befragten Mitarbeiter entgegen, die die Wertschätzungsbereitschaft ihrer Führungskraft als sehr mäßig beurteilten.

T
Wir sind hier noch lange nicht fertig!
Online geht's weiter im Text.


kontakt

Bernhardt Trainings
Christian Bernhardt
Blumenweg 21
79539 Lörrach
Tel.: +49 179 2578185
christian@bernhardt-trainings.com
www.bernhardt-trainings.com

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

FRISOFT – FÜR FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN



Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

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

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Bitte senden Sie mir kostenloses Frisoft Infomaterial

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

- 6 Friktionselemente (Kunststoff)
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan)
- + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

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

Stempel

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

Kolumne
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training



Umsatzschwankungen als Vertriebswerkzeug

Frage: Zur Jahresmitte bleibt mein Umsatz deutlich hinter dem des Vorjahres zurück. Was kann ich jetzt tun?

Im Vertriebscoaching ist es üblich, Situationen vorwärts und rückwärts zu betrachten. Vorwärts, um Handlungsanweisungen zu erarbeiten, rückwärts, um die maximale Lernschleife zu ziehen.

Beginnen wir in diesem Fall mit dem Blick rückwärts: Grundsätzlich sind Umsatzschwankungen in einem erträglichen Rahmen üblich. Die wenigsten Unternehmen verfügen über einen dauerhaft stabilen Umsatz. Dentallabore, die über installierte und aktive Vertriebsprozesse verfügen, können schneller und flexibler auf Umsatzrückgänge reagieren. Dies setzt voraus, dass die Prozesse skalierbar sind.

Umsatzrückgänge auszugleichen gelingt in der Regel nicht von heute auf morgen. Es ist sehr viel leichter und schneller realisierbar, wenn die Prozesse, wie Abläufe, Fähigkeiten und Inhalte, bereits im Unternehmen vorhanden sind. Müssen diese erst initiiert werden, wenn der Umsatzrückgang dramatisch wird, so ist spürbarer Erfolg erst nach einer längeren Zeit erkennbar. Gleiches gilt für den Prozess der Kundenbetreuung und -bindung.

Um auf Umsatzschwankungen dauerhaft und/oder situativ reagieren zu können, ist es wichtig, Vertriebsprozesse für die Bereiche Neukundengewinnung und Bestandskundenbetreuung installiert zu haben. Konkret bedeutet das, die folgenden Fragen mit Ja beantworten zu können:

- Ist jemand für diese Aufgabe verantwortlich?
- Hat jemand die nötige Prozess- und Kommunikationskompetenz?
- Gibt es einen Erfolg versprechenden Prozess? Ist der Prozess skalierbar?
- Hat der Vertriebsverantwortliche konsequent Zeit für die Umsetzung dieses Prozesses? Klug handelt, wer diese Prozesse in umsatzstarken Zeiten im Unternehmen einrichtet. Lernen mit Spaß ist einfacher als unter Erfolgsdruck.

Wechseln wir die Blickrichtung und schauen nach vorne: Umsatzrückgänge können über den Umsatz ausbau mit Bestandskunden oder das Gewinnen neuer Kunden aus-

geglichen werden. Idealerweise laufen beide Prozesse parallel. Ist dies nicht der Fall, empfehle ich, mit dem Umsatzausbau bei Bestandskunden zu beginnen.

Sprechen Sie im ersten Schritt mit Ihren Kunden persönlich, um die Ursachen für den Umsatzrückgang herauszufinden. Hinterfragen Sie Ihre Fehler, das nimmt den Druck und den Vorwurf aus dem Gespräch und hilft Ihrem Gegenüber, offen und ehrlich zu sein. Sollte es tatsächlich Unzufriedenheiten auf Kundenseite geben, so nehmen sie diese auf, legen einen Zeitraum für die Beseitigung fest und verabreden einen Folgetermin, um die Veränderungen zu besprechen. Fehlt es an zahntechnischem Umsatz, so klären Sie gemeinsam mit der Praxis, welche Unterstützung Ihrerseits sinnvoll sein könnte, um mehr Patienten von der Notwendigkeit und Richtigkeit der Behandlung zu überzeugen. Überall dort, wo Ihr Kunde außerdem noch über Umsatzpotential verfügt, sollten Sie auch mutig die Frage stellen, was Sie tun müssen, um dieses Potenzial für sich zu erschließen.

Fazit: Kurzfristig kann nur der Umsatzausbau bei Bestandskunden Ihr Problem lösen, daher sollten Sie direkt mit ihnen sprechen. Grundsätzlich sollten Sie schnellstmöglich dafür sorgen, dass sowohl die Gewinnung neuer Kunden als auch die Betreuung der Bestandskunden als feste Bestandteile in Ihrem Unternehmen integriert sind. So können Sie schnell auf Umsatzveränderungen oder einen unvorhersehbaren Bedarf reagieren – das schafft Sicherheit und Souveränität.

kontakt

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

Infos zur Autorin



Ministerin Paus gibt Startschuss für Strategie gegen Einsamkeit

Das Vorhaben soll bis Ende der Legislaturperiode erarbeitet und umgesetzt werden.

Einsamkeit ist ein negatives Gefühl, das nicht erst seit der Coronapandemie im Leben vieler Menschen eine Rolle spielt. Das Bundesfamilienministerium möchte das Thema

umgesetzt werden. Dazu erklärt Lisa Paus, Bundesministerin für Familie, Senioren, Frauen und Jugend: „Einsamkeit betrifft viele Menschen. Häufig sind es die Älteren unter uns, deren Partnerin oder Partner verstorben ist, deren Freundeskreis kleiner wird oder die nicht mehr mobil genug sind, um das Haus zu verlassen. Und die sich jemanden wünschen, um zu reden und um Sorgen und Freude zu teilen. Aber auch viele jüngere Menschen kennen das Gefühl der Einsamkeit und leiden darunter, wie sich gerade während der Coronapandemie gezeigt hat. Für eine erfolgreiche Strategie gegen Einsamkeit sind unterschiedliche Perspektiven notwendig, weil Einsamkeit

möchten mit dieser Konferenz einerseits zur Sensibilisierung für das Thema Einsamkeit beitragen und andererseits die Debatte in Deutschland mit vielfältigen Impulsen bereichern. Dazu wird das Thema aus internationaler, wissenschaftlicher, zivilgesellschaftlicher sowie politischer Perspektive betrachtet. Dabei legen wir den Fokus besonders auf die Praxis der Aktiven im Engagement sowie der sozialen Arbeit und wollen damit einen Beitrag zur Verbesserung der Vorbeugung und Bekämpfung von Einsamkeit leisten. Gleichzeitig möchten wir mit vielfältigen Beiträgen von Forschenden das bestehende Wissen zum Thema weiterverbreiten. Das KNE möchte mit qualitativen

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

politisch und wissenschaftlich genauer betrachten: Wie kann Einsamkeit vorgebeugt, wie kann sie bekämpft werden? Mit einer Konferenz gemeinsam mit Fachkräften aus der sozialen Arbeit, aus Forschung sowie Wohlfahrtsverbänden startete Bundesministerin Lisa Paus Mitte Juni die Erarbeitung einer Strategie gegen Einsamkeit. Sie soll bis Ende der Legislaturperiode in einem breiten Beteiligungsprozess entstehen und gemeinsam mit dem Kompetenznetz Einsam-

Einsamkeit betrifft viele Menschen: Es gilt deshalb, die Gesellschaft zu sensibilisieren.

ein vielfältiges gesellschaftliches Phänomen ist. Dafür legen wir heute den Grundstein. Benjamin Landes, Direktor des Instituts für Sozialarbeit und Sozialpädagogik und Leiter des Projekts Kompetenznetz Einsamkeit (KNE): „Wir

und quantitativen Forschungsprojekten zur weiteren Erforschung von Einsamkeit beitragen.“

Quelle: Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend

Wechsel an der Spitze

Neuer Geschäftsführer der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg.



Obermeister Norbert Neuhaus (rechts) begrüßt Assessor Sebastian Baranowski im Haus des Handwerks, Hagen.

Sebastian Baranowski heißt der neue Geschäftsführer der ZTI Arnsberg. Der 37-jährige Jurist folgt damit Michael Plohmann, der nach über 30 Jahren in den verdienten Ruhestand tritt und am 30. Juni 2022 verabschiedet wurde. Assessor Baranowski, der zuvor bei den Kreishandwerkerschaften Ruhr sowie Dortmund und Lünen als Leiter der Rechtsabteilung

tätig war, verantwortete auch die rechtlichen Belange des Bundesinnungsverbandes der Schilder- und Lichtreklamehersteller. Dort war er maßgeblich am Gesetzgebungsverfahren zur Wiedereinführung der Meisterpflicht in dem Gewerk beteiligt. Zuletzt verantwortete er dort die Novellierung der Meisterprüfungsverordnung im Jahr 2022.

Begrüßt wurde der Arbeitsrechtler in dem frisch bezogenen Verwaltungssitz der Innung durch Obermeister Norbert Neuhaus persönlich, der in einem persönlichen Gespräch die anstehenden Aufgaben, die auf den neuen Geschäftsführer warten, aufzeigte.

Quelle: ZTI Regierungsbezirk Arnsberg

Flussfisch bleibt Family Business

Die nächste Generation tritt offiziell als Gesellschafter des Hamburger Familienunternehmens an.



Michaela Flussfisch mit ihren Kindern Tim-Frederic und Charleen.

Auf 111 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte blickt die Michael Flussfisch GmbH in Hamburg

ANZEIGE

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

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

zurück. Nun geht die vierte Generation ganz offiziell an den Start: Charleen und Tim-Frederic Flussfisch sind als Gesellschafter in das Familienunternehmen eingetreten. Die beiden Kinder der bislang alleinigen Gesellschafterin und Geschäftsführerin Michaela Flussfisch sind schon seit geraumer Zeit im Familienbetrieb tätig: Charleen (27) als Leiterin der Auftragsverwaltung, Tim-Frederic (33) als Leiter des NEM-Fertigungszentrums. „Nachdem sich meine Tochter und mein Sohn erfolgreich in die betrieblichen Abläufe eingearbeitet, umfangreiche Erfahrungen gesammelt und

Verantwortung übernommen haben, war es nun an der Zeit, sie offiziell in die Unternehmensführung zu integrieren“, erläutert Michaela Flussfisch. „Dies ist ein deutliches Signal an unsere Kunden, dass auf lange Sicht Kontinuität gewährleistet ist. Flussfisch ist und bleibt Familienunternehmen mit einer engen, persönlichen Kundenbindung und großer Flexibilität. Anonyme Shareholder, eine abgehobene Management-Ebene und lange Entscheidungswege gibt es bei uns nicht.“ Gegründet wurde das traditionsreiche Unternehmen im Jahre 1911 von Michael Flussfisch, dem Groß-

vater der heutigen Inhaberin, als Fabrikationsunternehmen für Dentallegierungen und Schmuckgold in Hamburg. Sein Sohn Sylvester Flussfisch baute das Unternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg wieder auf und führte es ab 1951 als Handelsunternehmen und Vertriebspartner der Firma Wieland Edelmetalle für den Raum Norddeutschland. 1993 übernahm Michaela Flussfisch das Ruder von ihrem Vater und entwickelte das Unternehmen erfolgreich weiter: 2008 kam der Einstieg in das innovative Lasersinter-Verfahren zur additiven Herstellung von Dentalgerüsten in einer zuvor

nie gekannten Präzision – und somit auch der Einstieg in das digitale Zeitalter. Flussfisch als einer der Vorreiter auf diesem Gebiet besitzt hier nach wie vor einen Erfahrungsschatz und eine Expertise, die ihresgleichen suchen. Im Jahr 2011 schließlich machte sich das Unternehmen mit der Herstellung eigener Dentalprodukte und -systeme komplett unabhängig und kooperiert hierbei auch eng mit namhaften Premium-Herstellern, den Flussfisch-Friends.

Nun unterstützt also die nächste Generation die Geschäftsführerin auch offiziell als Gesellschafter. „Der Dentalmarkt entwickelt sich mit ungeheurer Dynamik laufend weiter“, so Michaela Flussfisch. „Daher ist es wichtig, dass die junge Generation der ‚Digital Natives‘ stärker in operative, aber auch in strategische Entscheidungen einbezogen wird.“ Und dies zeichnet sich bereits ab: So wird Flussfisch zum Ende des Jahres das – deutlich sichtbare – Ergebnis einer gemeinsamen zukunftsweisenden Entscheidung der Öffentlichkeit präsentieren.

kontakt

Michael Flussfisch GmbH

Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: +49 40 860766
info@flussfisch.de
www.flussfisch.de

Vorstand des BVD wieder komplett

Jochen G. Linneweh zum neuen Präsidenten gewählt.

Am 12.7.22 hat das Präsidium des BVD Jochen G. Linneweh einstimmig zum neuen Präsidenten des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. gewählt. Linneweh ist Geschäftsführer der dental bauer Gruppe. Der Fachhändler war erst im Frühjahr dieses Jahres als Mitglied in den BVD mit dem Ziel eingetreten, sich aktiv in den Verband einzubringen. Jochen G. Linneweh dankte dem Präsidium für das Vertrauen und erklärte: „Ich freue mich über das einmütige Votum und bin mir der Verantwortung, die sich daraus ergibt, sehr bewusst. Gemeinsam mit meinen Kollegen werde ich die weitere Umsetzung der Neuausrichtung des Verbandes vorantreiben. Wir sind uns einig, den BVD generationenübergreifend attraktiv zu machen.“

Die Nachwahl war notwendig geworden, da Lutz Müller Anfang Mai vom Amt des Präsidenten zurückgetreten war. Er hatte schon vor Beginn seiner letzten Amtsperiode angekündigt, diese nicht mehr bis zum Ende auszufüllen. Müller hatte den Ver-

band mehr als zwölf Jahre als Präsident geführt. Nach seinem Ausscheiden wurde er zum Ehrenpräsidenten ernannt. Vizepräsident Stefan Heine und Vorstand Lars Johnsen üben ihre Ämter weiter bis zum Ende der Wahlperiode aus. Stefan Heine stellte

zur Nachwahl fest: „Ich freue mich sehr, dass der Wechsel an der Spitze des BVD reibungslos erfolgt ist. Damit können wir uns wieder voll auf die Sacharbeit konzentrieren.“

Quelle: BVD



Jochen G. Linneweh ist neuer Präsident des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

Infos zum Unternehmen



Digitales Berichtsheft Zahntechnik

VDZI stellt bundeseinheitliche Branchenlösung vor.

Zeitgleich mit Inkrafttreten der neuen Ausbildungsverordnung „Zahntechnik“ stellt der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) mit „zahntechniker-heft.de“ die branchenspezifische Lösung für das Führen eines digitalen Berichtsheftes vor. Mit dieser smarten Art werden Ausbildungsnachweise ganz einfach online erstellt, bearbeitet und geprüft – von jedem Ort aus und zu jeder Zeit. Die Software erfüllt alle formellen Anforderungen und ist auf jedem Endgerät verfügbar. Auch der neue Ausbildungsrahmenplan ist bereits hinterlegt und kann von der Ausbilderin oder vom Ausbilder angepasst werden. Und während das digitale Berichtsheft Herzstück der Web-Anwendung ist, unterstützen viele weitere smarte Funktionen den Ausbildungsalltag: Verwaltungsaufgaben, Übersichten zu Notenspiegel oder Einsatzplanungen und Beurteilungsbogen ergänzen das digitale Be-

richtsheft. Zudem sollen zukünftig auswählbare Übungseinheiten durch den VDZI integriert werden. Ausbilder erhalten so zusätzlich ein Feedback zum aktuellen Wissensstand des Azubis.

„zahntechniker-heft.de“ bietet die ideale Grundlage, um zeitgemäße Ausbildung auch in der Dokumentation und Kommunikation zu leben. Das Angebot ist für Azubis kostenfrei. Ausbildungsbetriebe zahlen eine einmalige Gebühr pro Azubi. Die Web-App für das branchenspezifische digitale Berichtsheft unterstützt kleine, mittlere und große Dentallabore darin, die betriebliche Ausbildung zum Zahntechniker auf qualitativ hohem Niveau zu gestalten. Wer die Funktionen zunächst kennenlernen möchte, kann die Anwendung 30 Tage kostenlos und unverbindlich testen.

Quelle: VDZI

Fräswerkzeuge mit SLX3-Beschichtung

Prozesssicherheit in der Titanbearbeitung steigt.

Ein Beitrag von Ralph Hufschmied.



Infos zum Autor

Aus Titan gefräste Teile übernehmen wichtige Aufgaben in der Erstellung zahntechnischer Arbeiten und sind dabei unter anderem Grundbestandteile von Implantaten und Ähnlichem. Die DIN EN ISO 22674 gibt vor, mit welchen Materialien zu arbeiten ist, und Dentallabore müssen zusehen, wie sie so anspruchsvolle Werkstoffe wie Titan Grade 4 und Titan Grade 5 effizient verarbeiten. Zuverlässige Prozesse haben da oberste Priorität. Erreicht werden kann dies einfach und ohne große Anstrengung mithilfe der neu entwickelten Zerspanungssysteme der Firma HUFSCHMIED.



In der Zahntechnik werden – ähnlich wie in der Luft- und Raumfahrt – anspruchsvolle Materialien bearbeitet. Doch während sich in der Industrie ganze Teams von CAD/CAM- und Zerspanungsexperten darauf spezialisiert haben, Prozesse zu optimieren und durch die Abstimmung von Werkzeugmaschinen, Frässtrategien und Werkzeugen beispielsweise Bearbeitungszeiten zu senken, müssen Dentallabore da-

rauf vertrauen, eine optimierte Komplettlösung geliefert zu bekommen. Der Maschinenmarkt ist hier von Systemanbietern geprägt. Das Ziel: Bearbeitung auf Knopfdruck mit möglichst wenig Aufwand durch Einstellungen und Wartung. Systemanbieter liefern dazu meist auch gleich die Werkzeuge mit. Zur einfacheren Handhabung sind diese häufig vielseitig verwendbare Universalwerkzeuge.

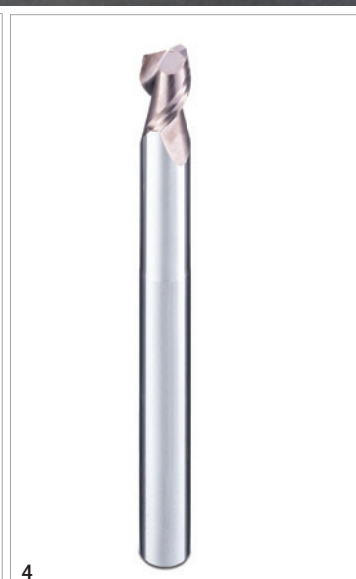
Unüblich, aber nicht unmöglich

Auch wenn die Dentalbranche den Zerspanungsprozessen bisher wenige

Optimierungen zuteilwerden ließ, heißt das nicht, dass Optimierung nicht möglich ist. 2020 führte die Fakultät für Maschinenbau und Verfahrenstechnik der Hochschule Augsburg einen wissenschaftlichen Vergleichstest von dentaltechnischen Werkzeugen für die Zirkoniumdioxid-Bearbeitung durch. Das Ergebnis: Die Auswahl der Fräswerkzeuge hat eine deutliche Auswirkung auf die Qualität der Ergebnisse und die Effizienz der Bearbeitung. Neue Maßstäbe konnten, im Vergleich, die optimierten Werkzeuge von HUFSCHMIED Zerspanungssysteme GmbH setzen – heute unter der Bezeichnung Zirkonator® als patentiertes Werkzeug für alle gängigen Maschinensysteme auf dem Markt. Bei seinem Werkzeug für Zirkoniumdioxid konnte der Werkzeugbauer HUFSCHMIED die Standzeit bei gleichbleibender Qualität um bis zu 30 Prozent erhöhen. HUFSCHMIED hat sich auf material- und prozessspezifische Werkzeuge spezialisiert und ist in verschiedenen Branchen für sein Optimierungspotenzial bekannt – beispielsweise in den Bereichen Kompositwerkstoffe, Hartmetall, Graphit oder PMMA mit Spezialwerkzeugen. Mit seiner neuesten Entwicklung will sich das Unternehmen auch auf dem Markt der Titanbearbeitung als feste Größe etablieren. Nimmt man sich dieser Aufgabe an, gilt es aber auch, sich den wesentlichen Herausforderungen der Titanverarbeitung zu stellen: Es kommt zu Kaltverschweißung und Adhäsion, das heißt zur Anhaftung von Spänen. Die Erhitzung des Werkzeugs in der Bearbeitung ist daher ein Problem, denn ein Vollhartmetallfräser ohne Beschichtung nimmt ab etwa 500 Grad Celsius Schaden. Zusätzlich kommt es in der Titanlegierung bei einer Nasszerspanung zu einer chemischen Reaktion der Legierung mit dem Hartmetall des Werkzeugs. Aus diesen Gründen ist eine Beschichtung des Werkzeugs notwendig.

Dabei hat die Zahl der Schneiden – vier oder fünf – verschiedene Auswirkungen und bedarf der Abwägung. Zusätzlich musste sich in der Entwicklung die Frage gestellt werden, ob es bereits eine Beschichtungstechnik gibt, die das Werkzeug noch härter und glatter gestalten kann. Hier beschritt HUFSCHMIED nun einen neuen Weg und testete das HiPIMS – das Hochleistungsimpulsmagnetron-sputtern. Die mit diesem Verfahren aufgetragene Beschichtung SLX3 aus Titan-Aluminium-Siliziumnitrid ist extrem dicht und hart. Zudem beeindruckt die Beschichtung mit ihrer Hitzebeständigkeit beziehungsweise der Schutzfunktion, die sie dem Vollhartmetallkörper des Werkzeugs bietet: Über 1.000 Grad Celsius sind kein Problem. Im Technologiezentrum der Firma wurden zur Entwicklung des neuen Werkzeugs umfangreiche Benchmarks mit Titan Grade 5 durchgeführt. Da sich die Dentaltechnik weniger mit großen Spannvolumen oder Geschwindigkeit befasst, sondern vielmehr mit langfristiger Prozesssicherheit, wurde ein besonderes Augenmerk auf die Standzeit gelegt. Wichtig ist dabei, dass die Ergebnisse in Genauigkeit und Oberflächengüte über die gesamte Werkzeuglebensdauer gleichbleibend sind – selbst bei Materialqualitätsschwankungen von Rohlingen. Das Ergebnis der Tests war vielversprechend: Die SLX3-beschichteten Werkzeuge weisen 30 bis 35 Prozent längere Standzeiten im Vergleich zu bisherigen High-End-Titanbearbeitungswerkzeugen auf. HUFSCHMIED geht beim Aufbau des Produktportfolios SLX3-beschichteter Werkzeuge nach dem eigens entwickelten bewährten Modell vor und bietet die Werkzeuge passend zu den Frässystemen von verschiedenen Dentalunternehmen an.

Abb. 1: Ein Demobauteil für den Benchmark. Abb. 2: Eine Knochenplatte aus Titan für eine chirurgische Anwendung. Abb. 3: HC533MUT: „TiKong“-Mini-Vollradiusfräser SLX3-beschichtet. Abb. 4: HC544: „TiKong“-Torusfräser Z4 SLX3-beschichtet.



Neue Beschichtungsmöglichkeiten sind notwendig

Nach bisherigem Stand gehörten PVD-Beschichtungen (physical vapour deposition) zum Standard für die Werkzeugherstellung. Bei der Entwicklung neuer Titanbearbeitungswerkzeuge befasste sich HUFSCHMIED zunächst mit der Geometrie und der Anzahl der Schnei-

kontakt

HUFSCHMIED
Zerspanungssysteme GmbH
Edisonstraße 11 d
86399 Bobingen
Tel.: +49 8234 9664-0
info@hufschmied.net
www.hufschmied.net

V-Print SG
Medizinprodukt Klasse IIa –
zugelassen für
Wundkontakt!

ADDITIV GEFERTIGTE BOHRSCABLONEN FÜR DIE GEFÜHRTE IMPLANTOLOGIE

- Geprüft und zugelassen – Medizinprodukt, Klasse IIa
- Optimale Führung und Positionierung – dank hoher Präzision
- Hohe Patientensicherheit – formstabil autoklavierbar
- Hohe Patientenakzeptanz – biokompatibel und geschmacksneutral



V-Print SG



Warum noch gießen, wenn's auch digital geht?

Ein Beitrag von Thomas Hack.

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?

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.

Digital konstruiert – und jetzt?

Für die Herstellung digital konstruierter Klammerprothesen hat der Techniker grundsätzlich verschiedene Optionen: Herstellung durch Fräsen, Wachsdrucken (CAD/

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.

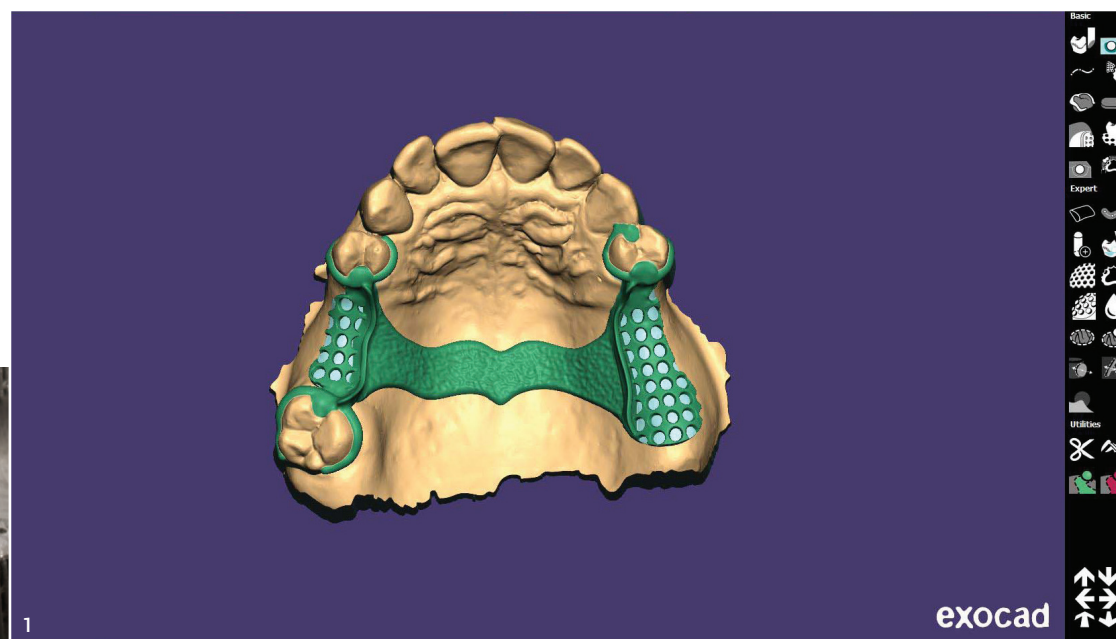
Ist das Lasersinterverfahren für die Herstellung des Modellgusses wirklich besser geeignet?

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 lasergesintertem und analog gefertigtem 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 250 mm) 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

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



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 sogenannte CAD/Cast, immer beliebter. Bei dieser Methode wird zwar das Design digital konstruiert, das Ergebnis allerdings zunächst aus Wachs additiv „gedruckt“ und dann aber doch wieder konventionell gegossen. Damit führt der Weg letztendlich erneut zurück in den konventionellen Guss-Workflow und wirft

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 vorpoliert angeliefert



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

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, aufgepasst und hochglanzpoliert werden. Auf Wunsch kann der Modellguss auch bereits industriell vopoliert 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 Reorga-

nisation 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 Zeit. Der

PRO konventionelle Herstellung Modellguss (analoges Gussverfahren):

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

Transport entfällt, Korrekturen sind durch wenige Klicks erledigt und die Arbeiten können auch noch Jahre später zur Herstellung einer Ersatzprothese herangezogen werden.

kontakt

INFINIDENT Solutions GmbH
www.infinidentsolutions.com

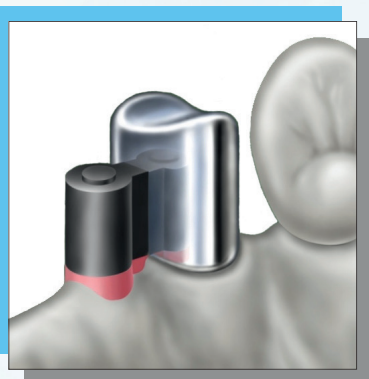
ANZEIGE



...mehr Ideen - weniger Aufwand

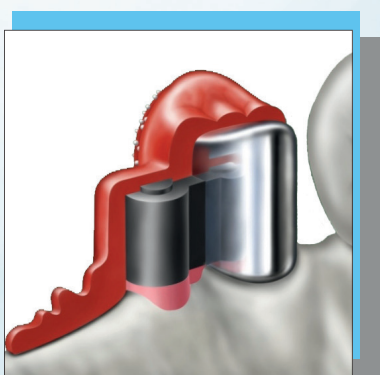
microtec X Inh. M. Nolte X Rohrstr. 14 X 58093 Hagen
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 X Fax: +49 (0)2331 8081-18
info@microtec-dental.de X www.microtec-dental.de

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



platzieren

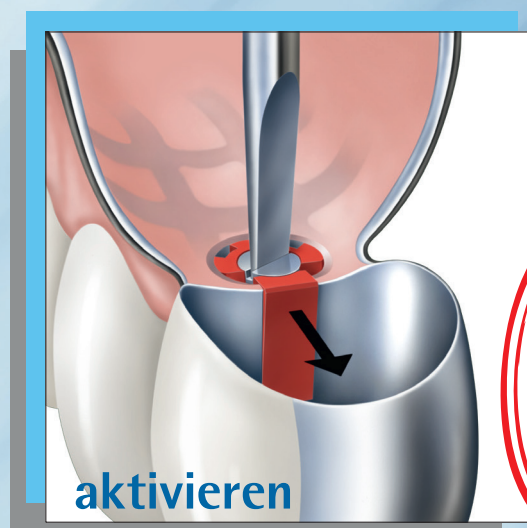
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- keine Reklamation aufgrund verlorengangener Friktion
- auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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

ZT Kurstermine

Patientenorientierte Frontzahnästhetik mit Signum composite

Referent: ZTM Björn Maier
Kulzer GmbH
Tel.: +49 6181 9689-2888
Veranstaltungsmanagement@kulzer-dental.com

22.8.2022 → Düsseldorf

CZR Basics und High Level Keramikkurs

Referent: ZTM Moritz Pohlig
Gold Quadrat GmbH
Tel.: +49 511 449897-0
info@goldquadrat.de

26./27.8.2022 → Hamburg

„Tag der Abrechnung“ Zahntechnische Abrechnung

Referent: Uwe Koch
Ivoclar Vivadent GmbH
Tel.: +49 7961 889219
info.fortbildung@ivoclar.com

2.9.2022 → Hamburg

Meistervorbereitung: Fachlehrgang Teile I und II

Referenten: ZTM Jens Diedrich,
ZTM Markus Ritter, IZN Nord e.V.
Tel.: +49 5131 4773-57/-58
info@izn-nord.de

2.9.2022 – 3.8.2024 → Garbsen

Qualität ist kein Zufall ZTM Jochen Peters unterwegs als Praxis- und Labortester

Referent: ZTM Jochen Peters
SHOFU Dental GmbH
Tel.: +49 2102 8664-64
customerservice@shofu.de

7.9.2022 → Ratingen

zeiser®-Modellsystem

Referent: Jens Glaeske
picodent GmbH
Tel.: +49 2267 6580-0
picodent@picodent.de

14.9.2022 → Garbsen

3Shape Implantatprothetik Fortgeschrittenenkurs

Referent: ZTM Ansgar Volke
BEGO GmbH & Co. KG
Tel.: +49 421 2028-0
fortbildung@bego.com

21.9.2022 → Kirchheim

FMD|B02 CAD-CAM Basic

Referent: ZTM Dietmar Schaan
Amann Girschbach GmbH
Tel.: +49 7231 957-100
germany@amanngirschbach.com

10.–12.10.2022 → Pforzheim



7. CAMLOG ZAHNTECHNIK-KONGRESS Faszination Implantatprothetik

15. Oktober 2022, München

Anknüpfend an den Erfolg der vergangenen Jahre findet am 15. Oktober 2022 eingebettet in das International Symposium der Oral Reconstruction Foundation (ORIS) der 7. CAMLOG ZAHNTECHNIK-KONGRESS in München statt. „Wir freuen uns sehr, dass wir die Faszination Implantatprothetik gemeinsam mit Zahntechnikern sowie prothetisch tätigen Zahnärzten in diesem Umfeld erleben können“, so Markus Stammen und Martin Lugert, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH. Praxisnah und emotional werden Versorgungskonzepte vorgebracht, in denen hochmoderne Technologie auf anspruchsvolles Handwerk trifft. In München werden sowohl klare zahntechnische Akzente gesetzt als auch der Schlußschluss zur Zahnmedizin und Oralchirurgie hergestellt. Im Fokus der Vorträge stehen dabei die Kommunikation und Zusammenarbeit im interdisziplinären Team sowie die Vorteile der Digitalisierung gepaart mit zahntechnischem Handwerk. Ein besonderes Highlight ist die Möglichkeit des Erwerbs eines Kombi-tickets für den Besuch der ORIS. Für

die Teilnehmenden des Zahntechnik-Kongresses bietet die Abendveranstaltung der ORIS, die in der traditionellen Eventlocation, dem Paulaner am Nockherberg, stattfindet, eine gute Gelegenheit, sich in den kommenden Tag einzustimmen und Netzwerke zu knüpfen. Weiterführende Informationen zu den Vorträgen sowie zur Anmeldung finden sich unter: www.faszination-implantatprothetik.de



kontakt

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: +49 7044 9445-100
info.de@camlog.com
www.camlog.de

Curriculum Digital

ITI erweitert sein hybrides Fortbildungskonzept.

Mit dem Curriculum Digital erweitert die Deutsche Sektion des ITI (International Team for Implantology) das eigene Curricula-Angebot. Das hybride Fortbildungskonzept richtet sich sowohl an Zahntechniker als auch an Zahnmediziner und ergänzt dem ITI zufolge die Curricula Implantologie und Regeneration. Im Hinblick auf den digitalen Workflow bietet das Curriculum Digital laut ITI das Instrumentarium, die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik zu verbessern. Zahnarzt Dr. Kay Vietor und Zahntechnikermeister Björn Roland, Referenten und Mitglieder des wissenschaftlichen Beirats des ITI Curriculums Digital, betonen, dass es an der Zeit sei, die digitale Vernetzung von Praxis und Labor voranzutreiben. So sollen ab Ende Januar des kommenden Jahres in drei Präsenzmodulen und drei Onlinesessions die Teilnehmer des Curriculums Digital auf die digitale Zukunft vorbereitet werden. Basiswissen im Bereich der Datenerfassung sowie des Datenmanagements und die prak-

tische Anwendung des Intraoral-scanners verschiedener Hersteller sind Teil der Lehrinhalte der sechs Module. Ebenso kommen Themen wie die Implantatplanung und -insertion oder die computer-gestützte, geführte Chirurgie sowie digital produzierter Zahnersatz zum Vortrag.



kontakt

ITI – International Team for Implantology
Heinrich-von-Stephan-Straße 21
79100 Freiburg im Breisgau
Tel.: +49 761 4501888
germany@itisection.org
www.iti.org



Die praktische Anwendung des Intraoral-scanners verschiedener Hersteller ist Teil der Lehrinhalte.

Aufruf zum Gysi-Preis 2023

Anmeldung zum VDZI-Nachwuchswettbewerb ab sofort möglich.

Junge Talente, die mit Leidenschaft und Engagement den Beruf des Zahntechnikers lernen, aufgepasst: Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ruft zum 19. Mal den Ausbildungswettbewerb „Gysi-Preis“ aus. Auszubildende im 2., 3. oder 4. Lehrjahr in einem gewerblichen Labor können sich ab sofort bewerben. Je nach Ausbildungsjahr erhalten die Bewerber eine am Ausbildungs-Rahmenplan orientierte Aufgabe. Jede Wettbewerbsarbeit wird von zwei unabhängigen Jury-Mitgliedern anonym bewertet. Die Bewertung erfolgt nach den Kriterien Passgenauigkeit, Funktion, Ästhetik sowie der fachlich korrekten Umsetzung der geforderten Aufgabe. „Der Gysi-Preis ist ein Ausbildungswettbewerb, mit dem wir den hohen

Leistungsstand des zahntechnischen Nachwuchses darstellen. Unser qualifizierter Nachwuchs demonstriert dabei das während der Ausbildung erworbene Wissen. Dies ist die Grundlage, um neue Materialien, Geräte und Techniken ordnungsgemäß und zum Wohl der

Patienten anzuwenden. Ein klarer Anreiz: Wissen und Können im Wettbewerb auf überregionaler Ebene demonstrieren. Wir bitten alle Ausbildungsbetriebe, talentierte angehende Zahntechniker zur Teilnahme am Gysi-Preis 2023 zu motivieren“, wünscht sich VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel. „Fördern und fordern“, ist der zu praktizierende Ansatz zahntechnischer Meisterbetriebe hinter dem Gysi-Preis. Die Gewinner-Urkunden und Preise werden am 16. März 2023 – anlässlich der IDS 2023 – in Köln überreicht. Die besten zahntechnischen Arbeiten werden während der gesamten Messe ausgestellt und erfahren seitens der Besucher ein großes Interesse. Der Nachwuchswettbewerb „Gysi-Preis“ wurde zu Ehren von Professor

Dr. med. Dr. h.c. Alfred Gysi, ein Pionier der dentalen Prothetik, im Jahr 1979 ins Leben gerufen. Der Forscher und Lehrer entwickelte auf Grundlage der zu seiner Zeit bekannten Erkenntnisse und umfangreicher eigener Forschungen seine bis heute angewandte Artikulationslehre. Anmeldungen sind noch bis zum 15. Oktober 2022 möglich. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab Ende Oktober. Nähere Infos sind beim VDZI erhältlich.

kontakt

VDZI
Mohrenstraße 20/21
10117 Berlin
gysipreis@vdzi.de
www.vdzi.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

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

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

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



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Hoch hinaus – mit dem richtigen Partner

Bleiben Sie finanziell auf der Höhe und sichern Sie sich Ihre Unabhängigkeit von Banken. Mit der LVG an Ihrer Seite schaffen Sie sich flexiblen Spielraum für Investitionen oder um Verbindlichkeiten abzubauen. Denn wir finanzieren Ihre Rechnungswerte vor, begleichen Ihre Außenstände und übernehmen das Ausfallrisiko für Sie.

Seit mehr als 35 Jahren bieten wir unseren Partnern Schutz vor Forderungsausfällen und Hilfe beim Abbau von Verbindlichkeiten. Wann kommen Sie an unsere Seite?

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

www.lvg.de



Strategie für die Zukunft und Austausch auf Augenhöhe

ADT feierte 50. Jubiläum in Nürtingen.



In sechs Workshops und 28 Fachvorträgen hatten Interessierte aus den Bereichen Zahntechnik und Zahn-

medizin die Möglichkeit, sich über den aktuellen Entwicklungsstand der dentalen Technologien zu infor-

mieren. 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.

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 Rwei-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.

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 Industrierausstellung äußerte sich positiv und sprach von vielen interessanten Gesprächen mit den Teilnehmern. Neben dem Lob an der Veranstaltung 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.

ANZEIGE



7. CAMLOG ZAHNTECHNIK-KONGRESS Faszination Implantatprothetik

15. Oktober 2022, München



Anmeldung

Die Natur zu kopieren und eine orale Harmonie herzustellen, ist herausfordernd und komplex. Was jedoch zunächst kompliziert erscheint, kann mit methodischer Analytik und kreativem Denken sowie dem Verstehen der biologischen, zahnmedizinischen und zahntechnischen Zusammenhänge zu einem perfekten Ergebnis führen. Die Referenten des Zahntechnik-Kongresses freuen sich darauf, ihre individuellen Erfolgskonzepte zu präsentieren. **Wir sehen uns in München.**

Moderatoren: Dr. Martin Gollner, ZTM Otto Prandtner
Referenten: Dr. Monika Bjelopavlovic, Dr. Maximilian Blume, ZT Oliver Brix, ZTM Ilka Johannemann, ZTM Andreas Müller, ZT Andreas Nolte, Dr. Benedikt Schebiella, ZTM Sebastian Schuldes, Dr. Alexander Volkmann, ZTM Bastian Wagner

www.faszination-implantatprothetik.de

Unter der Schirmherrschaft von:



a perfect fit

camlog

kontakt

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

Austausch für und mit führenden Frauen der Dentalbranche

ladiesdentaltalk bietet unternehmerische Impulse für Zahn technikerinnen, Laborinhaberinnen und Zahnärztinnen.

Erfolgsgeschichten beginnen oft auf Nebenschauplätzen außerhalb der eigentlichen Geschäfts- oder Praxisräume: Hier ein spannendes Gespräch, dort ein Vortrag oder Kontakt, durch den sich frische Ideen und Perspektiven auf-tun. Der ladiesdentaltalk bietet Raum und Zeit für genau solch ins-pirierende Momente und Ausgangs-punkte. Laborinhaberinnen, Zahn-technikerinnen und Zahnärztinnen erhalten unternehmerische Impulse durch Führungsfrauen aus Wirtschaft, Politik und Kultur, interessante Einblicke in andere Bran-chen sowie fachlichen Input von brancheninternen Expertinnen. Außerdem gibt es vielfältige Mög-lichkeiten, sich intensiv mit Kolle-ginnen zu unterschiedlichsten The-men rund um Führung und Selbst-führung auszu-tauschen, Er-fahrungen zu teilen und vor allem mit- und

voneinander zu lernen. Plaudern beim Sektempfang, Inspiration durch großartige Locations und der Genuss hervorragenden Es-sens gehören bei den Live-Events immer dazu.

Der ladiesdentaltalk ist das bun-desweite Netzwerk für Führungs-frauen, die weiterdenken – persön-lich, beruflich und unternehme-risch. Unter der Devise „von- und miteinander lernen“ tauschen sich die Teilnehmerinnen über aktuelle Herausforderungen aus, teilen Gedanken, Tipps und (Lern-)Erfah-rungen. Als Talkgast nimmt jeweils eine herausragende Führungsfrau der Region teil. Denn um die Ecke denken und Impulse aus anderen Branchen und Themenfeldern zu holen, ist eine der Maximen. Ob Doris Schröder-Köpf als Politikerin zu Migration, Dr. Katja Horneffer als ZDF-Meteorologin zum Thema Wetter und Klima, Top-Designerin Anja Gockel zum Frauenbild in der Mode oder Petra Gnauert COO bei

Publicis Media zum Thema Online-marketing: Sie alle haben mit ihren persönlichen Berichten und ihrem Know-how zu anregenden Diskus-sionen beigetragen.

Seit mehr als 25 Jahren ist Dr. Karin Uphoff die Initiatorin des ladies-dentaltalk, als Fachfrau für Kom-munikation bundesweit aktiv und beinahe ebenso lange auch schon für die Dentalbranche tätig. 2014 wurde sie vom Bundesministe-rium für Wirtschaft und Energie (BMWi) in den Kreis der Vorbild-Unternehmerinnen aufgenommen. 2009 ernannte sie die „European commission enterprise and in-dustry“ zur EU-Unternehmens-botschafterin, mit dem Auftrag, Frauen für das Unternehmertum zu begeistern und ihre Interessen stärker öffentlich zu vertreten. Im Rahmen dieses Projektes ent-stand 2010 auch der ladiesden-taltalk, den Dr. Karin Uphoff seit-dem bundesweit organisiert und moderiert.



© Drobot Dean - stock.adobe.com

TERMINE

12. September 2022 Köln

„Zukunftsfähig zu sein, ist auch eine Frage der Haltung.“

mit Dr. Petra Hesse, Direktorin des Museums für Angewandte Kunst Köln (MAKK)

21. September 2022 Hannover

„Mobilität der Zukunft: Quo vadis, Hannover?“

mit Elke Maria van Zadel, Vorstandsvorsitzende der Üstra

23. September 2022 Osnabrück

„Wir müssen uns für Mitarbeitende attraktiv machen!“

mit Dr. Christiane Hölscher, Präsidentin Amtsgericht Osnabrück (als erste Frau in der 170-jährigen Geschichte)

5. Oktober 2022 Darmstadt

„Resilienz – so stärken wir unser emotionales Immunsystem“

mit Susanne de Jesus Oliveira, Systemischer Coach und Innovationstrainerin

7. Oktober 2022 Oldenburg

„Kunst braucht Zeit und Raum, sie muss wirken dürfen.“

mit Dr. Anna Heinze, stellv. Direktorin Landesmuseum für Kunst und Kulturgeschichte Oldenburg

kontakt

ladiesdentaltalk

Alfred-Wegener-Straße 6
35039 Marburg
Tel.: +49 6421 407950
info@ladies-dental-talk.de
www.ladies-dental-talk.de



»Ich hab' ihn!«



Platz für die „Next Generation“

Kulzer schafft neues Format für junge Laborinhaber

Ein Beitrag von Janice Habert.

Junge Zahntechnik – Neugründung, Übernahme oder Generationswechsel im Familienunternehmen – die „Next Generation“ geht in der Zahntechnik an den Start. Besonderen Wert legen die jungen Talente der Zahntechnik heutzutage weniger auf die klassischen Dienstleistungstugenden oder das goldene Handwerk, sondern vor allem auf gute Beziehungen zu den eigenen Kunden. Neue Laborinhaber wollen in der Regel vor allem eins: Nichts weniger, als die Zukunft der Zahnmedizin mitgestalten!

Mehr zum Thema gibt's online



Mit dem ersten Next Generation Meeting vom 12. bis zum 14. Mai schaffte Kulzer ein neues und frisches Format in traumhafter Kulisse und schloss damit an die über Jahre erfolgreichen Laborinhabertage an. Jungen Laborinhabern wird in dieser Veranstaltungsreihe neben fachlichem Input, einer Führung durch die Kulzer Zahnfabrik in Wasserburg und Vorträgen von

Top-Referenten immer auch ein sportliches Highlight geboten: Biking, Rafting oder Hiking. „Denn Teamspirit zählt nicht nur im Daily Business in Labor und Praxis, sondern zum Beispiel auch bei einem gemeinsamen Aufstieg“, so Volker Meyer, Verkaufsleiter Süd bei Kulzer. Für viele Teilnehmer ist vor allem die Leidenschaft für das Produkt der Fokus. Um den Erfolg des eigenen Unternehmens aber langfristig

möglich zu machen, stehen bei den Next Generation-Veranstaltungen neben der Technik, Materialdiskussionen und Werkzeugentwicklungen auch betriebswirtschaftliche Themen im Vordergrund. So deckt Kulzer mit dem Programm all die Themen ab, die für junge Laborinhaber interessant sind.

Bist du beim nächsten Mal dabei?
An zwei erfolgreiche Veranstaltungen

gen mit vielen interessanten Gesprächen, Diskussionen und einer Menge Spaß in entspannter Atmosphäre schließt sich ein weiteres Next Generation Meeting an. Noch sind einige Plätze frei: Unter dem Motto „Gipfelstürmer“ erwartet die Teilnehmer vom 29.9. bis zum 1.10.2022 eine Bergtour mit Gipfelerlebnis in den Allgäuer Alpen. Jetzt anmelden unter janice.habert@kulzer-dental.com

Drei Fragen an ... Volker Meyer

Verkaufsleiter Süd/Organisator des Next Generation Meetings für Zahntechniker

Herr Meyer, bei den Zahntechnikern ist derzeit ein Generationswechsel zu beobachten. Inwiefern unterscheidet sich die junge Generation der Zahntechniker von ihren Vorgängern?

Eigentlich unterscheiden sich die jungen Zahntechniker von heute gar nicht so sehr von ihren älteren Kollegen. Handwerkliches Können und werkstoffkundliches Wissen sind auch heute immer noch die Basis für den beruflichen Erfolg. Allerdings ist heute viel mehr Bewegung in der Darstellung des Berufsbildes. Es wird auch eine höhere Flexibilität in Bezug auf neue Fertigungstechniken sowie im Service- und Dienstleistungsbereich gefordert.

Welche Rolle spielen neben dem Bewusstsein und Selbstverständnis der „Next Generation“ auch neueste Tools und Geräte?

Die Entwicklung von neuen Materialien und veränderten Arbeitsabläufen ging in den letzten Jahren rasant bergauf. Hier gilt es, bei der Vielzahl der Systeme den Überblick zu behalten und die wirtschaftlichsten sowie ästhetischsten Lösungen auszuwählen. Wir von Kulzer sehen uns als ein solcher Systemanbieter und lebenslanger Partner der Labore.

Apropos: Digital oder analog – welche Präferenzen haben die jungen Laborinhaber und warum?

Diese Frage ist ganz eindeutig zu beantworten: Ohne eine digitale Ausrichtung geht in einem modernen Dentallabor heute gar nichts mehr. Von der Verarbeitung digitaler Abdrücke über die Herstellung gedruckter Modelle, Schienen und Hilfsteile bis hin zu CNC-gefertigten Kronen, Brücken und Implantatstrukturen können digitale Techniken für nahezu alle Arbeiten genutzt werden. Auch eine vernünftige Außendarstellung in den sozialen Medien ist für das moderne Marketing heute unerlässlich. Daher haben wir für dieses Thema bei unseren Next Generation-Veranstaltungen einen festen Platz reserviert.

Abb. 1: Das Team der ersten Next Generation Challenge vom 12. bis zum 14. Mai 2022. (Foto © Kulzer) **Abb. 2:** Mit ganz viel Spaß startete das Team-Sportevent. Auch die Referenten – hier Hans-Gerd Hebinck (Berater für Dentalabore und Zahnärzte) – waren mit von der Partie. (Foto © Kulzer) **Abb. 3:** Volker Meyer, Verkaufsleiter Süd/Organisator des Next Generation Meetings für Zahntechniker.



Kontakt

Kulzer GmbH
Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



Interdisziplinärer Keramikkongress

cube days 2022 in Bielefeld rund um den Zahn der Zukunft.

Es ist unbestritten, dass der „Zahn der Zukunft“ digital ist. Doch was bedeutet die Digitalisierung für die Dentalbranche und welche konkreten Chancen beinhaltet die Digitalisierung für die Zahntechnik und Zahnmedizin? Vom 8. bis 10. September 2022 tagt im Lokschuppen Bielefeld ein hochkarätig besetzter Expertenkreis aus Labor, Praxis, Forschung und Industrie, der in informativen Vorträgen und praktischen Demonstrationen und Workshops die vielversprechenden Möglichkeiten der Digitalisierung für die Dentalbranche beleuchtet.

Dabei werden vor allem drei Sachverhalte in den Vordergrund gerückt:

1. der wichtige Dialog zwischen forschender Wissenschaft und praktischer Anwendung;
2. die für eine erfolgreiche Restauration essenzielle Kommunikation zwischen Labor und Praxis;
3. die Bedeutung des Werkstoffwissens.
4. Für die Teilnehmer eröffnet sich so ein Raum für lebhafteste Diskussionen, persönliche Gespräche und wertvolle Vernetzungen. Neben dem fachlichen Teil,

der auch eine anregende Materialshow enthält, erwartet Sie eine umfangreiche Verpflegung und ein spannendes Unterhaltungsprogramm. Zahnärzte können sich zudem gemäß den Leitsätzen der BZÄK, KZBV und DGZMK zur zahnärztlichen Fortbildung auf 12 Fortbildungspunkte freuen. Seien Sie dabei!

Infos zum Unternehmen



Infos zur Veranstaltung



kontakt

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

cube days 2022
08. – 10. September

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

ANZEIGE

minilu – deine Preis-Heldin



Damit du immer die besten Angebote und Top-Qualität erhältst, bietet minilu dir:

- ✓ Über 45.000 Markenartikel zu mini Preisen
- ✓ Superschnelle Lieferung
- ✓ Bequeme Bestellung und Verwaltung via minilu WaWi
- ✓ Immer top Trends und Marktneuheiten

**Jetzt richtig sparen
auf www.minilu.de**

minilu.de
... macht mini Preise

Warum zwei Multilayer eine gute Lösung sind

Sagemax bietet ein umfassendes Spektrum an ästhetischen und vollkeramischen Lösungen.



Infos zum Unternehmen

NexxZr T 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 (117 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 Verlaufskonzept ändert die mechanischen sowie licht-optischen Eigenschaften des Materials fließend von zervikal zu inzisal. Der hochqualitative Herstellprozess sorgt selbst bei weitspannigen Restaurationen für ein spannungsfreies Sintern und hohe Passgenauigkeit.

NexxZr+ Multi

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 hochästhetischer, 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 sorgt zusätzlich für die effiziente Herstellung natürlich wirkender Restaurationen.

kontakt

Sagemax

Yvonne Kolb
Tel.: +49 8382 5046824
yvonne.kolb@sagemax.com
www.sagemax.com

Bei der Wahl des richtigen Multilayer-Zirkonoxids kommt es auf eine Vielzahl unterschiedlicher Faktoren an. Zu den wichtigsten zählen Farbe, Festigkeit und Transluzenz – immer in Abhängigkeit von der Stumpffarbe und Wandstärke der

Restauration. 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 an, die all diese Aspekte berücksichtigen und zusammen ein umfassendes Spektrum an ästhetischen, vollkeramischen Lösungen bieten: NexxZr T Multi und NexxZr+ Multi.

Wer sucht, der findet!

Lohnt sich Goldwaschen in deutschen Flüssen?

Deutschland verfügt nach den USA über die meisten Goldreserven weltweit: Zum Jahresende 2021 wies die Bundesbank etwa einen Bestand von 3.359 Tonnen des Edelmetalls aus, was einer Summe von über 173 Milliarden Euro entsprach. Der Großteil davon stammt allerdings nicht aus Deutschland, sondern aus Südamerika, Nordamerika, Afrika und Australien. „Das bedeutet jedoch nicht, dass es kein Vorkommen in

Mainz, aber auch in Flüssen im Harz und Schwarzwald gewinnen“, weiß Lochmann. Um es zu erbeuten, filtern Goldsucher an verschiedenen Ufern Sand in Waschpfannen. Wenn sie Glück haben, bleiben kleine Goldpartikel in der Waschpfanne, sogenannte Goldflitter. In der Regel ergibt eine Tonne Flussland einen Ertrag zwischen 0,01 und 0,05 Gramm Gold. Um ein Gramm zu gewinnen, bedarf es über 50.000 Flitter. „Fluss-

gold zu sammeln, stellt somit eher ein Hobby dar und eignet sich nicht wirklich für den kommerziellen Abbau. Aufgrund der geringen Mengen ist das seltene Rheingold jedoch sehr beliebt und wird unter anderem für hochwertigen Schmuck wie Eheringe verwendet. Je nach Fluss weist es einen Feingehalt von über 22 Karat und demnach eine Reinheit von mindestens 916 auf“, verrät Lochmann abschließend.



deutschen Böden gibt“, verrät Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Wer sich selbst auf die Suche begeben kann auch in deutschen Gegenden Gold finden. „So lässt sich das beliebte Edelmetall im Rhein vor allem zwischen Waldshut und

kontakt

ESG Edelmetall-Service

GmbH & Co. KG
Gewerbering 29b
76287 Rheinstetten
Tel.: +49 7242 9535111
www.edelmetall-handel.de

Das professionelle 3D-Drucksystem

Einfache und praktische Primeprint Solution bei minilu.de.



Infos zum Unternehmen

Primeprint Solution ermöglicht praktisches und einfaches 3D-Drucken und Nachbearbeiten für die Produktion biokompatibler Anwendungen. Es handelt sich um eine vereinfachte und hoch automatisierte End-to-End-3D-Drucklösung mit intelligenter Softwaresteuerung und automatisierten Druck- und Nachbearbeitungsschritten sowie intelligentem Materialmanagement. Gezielte Parameter gewährleisten eine reproduzierbare hohe Qualität gedruckter Apparaturen – für hervorragende Behandlungsergebnisse. Das Drucksystem reduziert Bearbeitungszeiten und manuelle Arbeiten, ermöglicht eine vollständige Delegation und maximiert die Produktivität. 3D-Druck, Waschvorgang und Lichthärtung werden durch hoch automatisierte Prozesse mit nur zwei Geräten bereitgestellt –

dem Primeprint 3D-Drucker und der Nachbearbeitungseinheit Primeprint PPU (Post Processing Unit). In der Primeprint PPU werden die gedruckten Objekte gewaschen, getrocknet und lichtgehärtet. Die einzigartige Primeprint Box ermöglicht eine bequeme und einfache Materialhandhabung ohne direkten Kontakt mit den Harzen und bietet so einen hervorragenden Benutzerkomfort und zeitsparende Prozesse. Primeprint Solution wird durch ein intelligentes Materialkonzept unterstützt, das eine Materialeinheit zur Aufnahme der Materialkartuschen beinhaltet – eine Kartusche für jede Indikation. Das intelligente Materialhandhabungskonzept – mit RFID-Codierung während des gesamten Herstellungsprozesses – wurde für eine sichere und saubere Anwendung entwickelt.

Die mitgelieferte inLab CAM-Software bietet eine schnelle und benutzerfreundliche Vorbereitung des Druckobjekts mit nur wenigen Klicks. Das Qualitätsprozessprotokoll von Primeprint, das automatisierte Prozesszeiten beinhaltet, unterstützt ein hohes Maß an Sicherheit auf der Grundlage der Medizinproduktkonformität und der automatischen Falldokumentation. Primeprint Solution findest du in meinem Shop unter minilu.de – genauso wie weitere Produkte im Bereich CAD/CAM und 3D-Druck.

kontakt

minilu GmbH

An den Dieken 65
40885 Ratingen
www.minilu.de

51. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

30. September/1. Oktober 2022
Vienna House Andel's Berlin



Jetzt anmelden und
Frühbucherrabatt
sichern!

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.dgzi-jahreskongress.de

Premium Partner:

straumann group

Geistlich

bicon

© Alexandr Bakanov - stock.adobe.com

FREITAG, 30. SEPTEMBER 2022

ZUKUNFTSPODIUM – „Young Generation DGZI“

- 09.00 – 09.15 Uhr **Dr. Georg Bach/DE**
Begrüßung und Kongresseröffnung
- 09.15 – 09.55 Uhr **Dr. Jochen Tunkel/DE**
Social Media – ein Muss für die
implantologische Praxis?
- 09.55 – 10.35 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Dr. Eik Schiegnitz/DE**
Neues über Augmentation und
Weichteilmanagement
- 10.35 – 11.15 Uhr **Prof. Dr. Sigmar Schnutenhaus/DE**
Schnittstelle Aligner–Implantologie
- 11.15 – 11.45 Uhr **Referententalk/Podiumsdiskussion**
Die Referenten diskutieren mit dem wissenschaft-
lichen Leiter/Moderator die Bedeutung der auf-
gezeigten Entwicklungen für die tägliche Arbeit
des implantologisch tätigen Zahnarztes.
Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, aktiv an der
Diskussion teilzunehmen.
- 11.45 – 12.30 Uhr **Pause/Besuch der Industrierausstellung und
Abrechnungslounge**

OP-TUTORIALS

- 12.30 – 13.30 Uhr **OP-Tutorial**
straumann group
Priv.-Doz. Dr. Puria Parvini/DE
Sofortimplantation und Sofortversorgung
in der ästhetischen Zone
- 13.30 – 14.30 Uhr **OP-Tutorial**
bicon
Prof. Dr. Mauro Marincola/IT
Minimalinvasive Implantologie bei stark
reduziertem Knochenangebot
- 14.30 – 15.15 Uhr **Pause/Besuch der Industrierausstellung und
Abrechnungslounge**

TABLE CLINICS: 15.15 – 18.00 UHR (3 STAFFELN)

Informationen zu den Table Clinics (Themen/Referenten) unter:
www.dgzi-jahreskongress.de

- 18.00 – 20.00 Uhr **Get-together im Kongress-/
Ausstellungsbereich**

SAMSTAG, 1. OKTOBER 2022

WISSENSCHAFTLICHE VORTRÄGE

- 09.00 – 09.10 Uhr **Dr. Georg Bach/DE**
Begrüßung, Vorstellung der Referenten und des
wissenschaftlichen Programms
- SESSION 1**
- 09.10 – 09.40 Uhr **Prof. Dr. Dr. Peer Kämmerer/DE**
Neues vom Knochen!
- 09.40 – 10.10 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Dr. Keyvan Sagheb/DE**
Minimalinvasiv versus Augmentativ –
„Das Mainzer Konzept“
- 10.10 – 10.40 Uhr **Prof. Dr. Dr. Florian Stelzle/DE**
Das Konzept der Box als Grundlage für die
erfolgreiche Knochenaugmentation
- 10.40 – 11.00 Uhr **Referententalk/Podiumsdiskussion**
- 11.00 – 11.45 Uhr **Pause/Besuch der Industrierausstellung**
- SESSION 2**
- 11.45 – 12.15 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Peter Gehrke/DE**
Maximale Sicherheit bei minimalen Aufwand:
Wie viel Implantatprothetik ist wirklich nötig?
- 12.15 – 13.00 Uhr **Dr. Kay Vietor/DE, ZTM Björn Roland/DE**
Implantatprothetisches High-End: Digitale Emer-
genzprofilierung – Der neue Goldstandard?
- 13.00 – 13.30 Uhr **Dr. Georg Bach/DE, ZTM Christian Müller/DE**
Implantatprothetisches Troubleshooting
- 13.30 – 13.45 Uhr **Referententalk/Podiumsdiskussion**
- 13.45 – 14.30 Uhr **Pause/Besuch der Industrierausstellung**
- SESSION 3**
- 14.30 – 15.00 Uhr **Priv.-Doz. Dr. Dr. Stefan Röhling/DE**
Keramikimplantate im Mund – läuft wirklich
alles rund?
- 15.00 – 15.30 Uhr **Prof. Dr. Jürgen Becker/DE, Nicole Rauch/DE**
Keramikimplantate – Wissenschaftliche Fakten
und Langzeiterfahrungen beim klinischen
Einsatz
- 15.30 – 16.00 Uhr **Dr. Elisabeth Jacobi-Gresser/DE**
Immunologische Effekte bei Implantaten aus
Titan und Zirkonoxid
- 16.00 – 16.15 Uhr **Referententalk/Abschlussdiskussion**

Organisatorisches

KONGRESSGEBÜHREN

Freitag, 30. September und Samstag, 1. Oktober 2022	
Zahnarzt/Zahntechniker DGZI/BDZA-Mitglied	295,- €*
Zahnarzt/Zahntechniker Nichtmitglied	345,- €*
Assistent (mit Nachweis) DGZI/BDZA-Mitglied	120,- €*
Assistent (mit Nachweis) Nichtmitglied	135,- €*
Student (mit Nachweis)	nur Tagungspauschale
Tagungspauschale**	118,- € zzgl. MwSt.

TEAMPREISE

Freitag, 30. September und Samstag, 1. Oktober 2022	
Zahnarzt + Zahntechniker DGZI/BDZA-Mitglied	395,- €*
Zahnarzt + Zahntechniker Nichtmitglied	475,- €*
Zahnarzt + Assistent DGZI/BDZA-Mitglied	375,- €*
Zahnarzt + Assistent Nichtmitglied	400,- €*
Tagungspauschale** pro Person	118,- € zzgl. MwSt.

**Frühbucherrabatt 10% auf die Kongressgebühr für alle Anmeldungen bis
zum 31. August 2022.**

* Die Buchung erfolgt inkl. 7% MwSt. im Namen und auf Rechnung der DGZI e.V.

** Umfasst unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Fingerfood-Büfett.
Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

Bei Tageskarten reduzieren sich die oben ausgewiesene Kongressgebühr und Tagungs-
pauschale um die Hälfte.

GET-TOGETHER im Veranstaltungshotel

Freitag, 30. September 2022, ab 18 Uhr
Für Kongressteilnehmer und Aussteller kostenfrei.
Preis pro Begleitperson (im Preis enthalten sind Getränke und Imbiss.) 35,- € zzgl. MwSt.

FORTBILDUNGSPUNKTE

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung
der DGZMK, BZÄK und KZBV aus dem Jahre 2005 in der aktualisierten
Fassung von 2019. Bis zu 16 Fortbildungspunkte sind möglich, sofern der
Teilnehmer alle Programmpunkte absolviert.

VERANSTALTER

DGZI e.V.
Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf | Deutschland
Tel.: +49 211 16970-77 | Fax: +49 211 16970-66
sekretariat@dgzi-info.de | www.dgzi.de



ORGANISATION, ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Deutschland
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



Get-together

Freitag, 30. September 2022
ab 18.00 Uhr

Neben angenehmen Gesprächen mit Referenten und
Kollegen, coolen Drinks, kulinarischen Häppchen
sowie mit Musik lassen die Teilnehmer den ersten
erlebnisreichen Kongresstag ausklingen.

Mit freundlicher Unterstützung von:



51. Internationaler Jahres- kongress der DGZI

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

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Deutschland

Für den 51. Internationalen Jahreskongress der DGZI am 30. September und 1. Oktober 2022 in Berlin melde ich folgende Personen verbind-
lich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

Online-Anmeldung unter: www.dgzi-jahreskongress.de

ja Freitag 1 2 3
 nein Samstag (Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit DGZI/BDZA-Mitglied Teilnahme

ja Freitag 1 2 3
 nein Samstag (Bitte Nr. der Table Clinics eintragen)

Titel, Name, Vorname, Tätigkeit DGZI/BDZA-Mitglied Teilnahme

Get-together am Freitag, 30. September 2022: Teilnehmer Begleitpersonen (Bitte ankreuzen und Personenzahl eintragen!)

Stempel

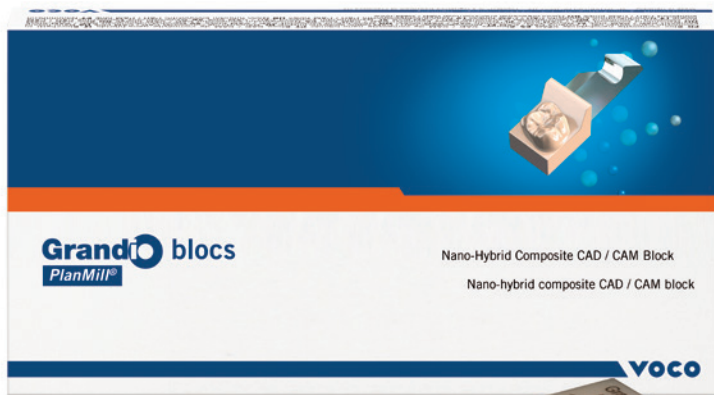
Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für diese Veranstaltung (abrufbar
unter www.oemus-media.de/agb-dgzijk/) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

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

Prothetik-Allrounder für Praxis und Labor

Fräseinheiten von Planmeca nun auch mit CAD/CAM-Blöcken Grandio blocs von VOCO kompatibel.



Ob als Krone, Inlay, Onlay, Veneer oder implantatgetragene Krone – Grandio blocs decken zahlreiche Indikationen der Prothetik erfolgreich ab und sind weltweit in Praxis und Labor fest etabliert. Als weiteres Angebot für die Nutzer sind sie ab sofort auch für die Fräseinheiten PlanMill 30 S und PlanMill 40 S des finnischen Dentalgeräteherstellers Planmeca erhältlich. Hierfür sind die auspolymerisierten Blöcke mit der Planmeca-typischen Aufnahme versehen. Auch das Schleifprogramm, das in der Software von PlanMill direkt wählbar

ist, ist exakt auf das Material abgestimmt, was zu fehlerfreien und präzisen Restaurationen führt. Dank eines Füllstoffgehalts von 86 Gew.-% punkten Grandio blocs mit einer überdurchschnittlichen Materialfestigkeit. Zudem weist auch die Biegefestigkeit Werte auf, wie sie sonst nur bei Silikatkeramiken erreicht werden, wobei Grandio blocs wesentlich antagonistenfremdlicher sind. Weitere Vorteile: Das Material ist sehr fein fräsbearbeitbar und lässt sich leicht polieren, sodass die Versorgung sowohl optimal passt als auch hohen ästhe-

tischen Ansprüchen genügt. Zudem unterstützt das umfangreiche Farbangebot in zwei Transluzenzstufen eine natürliche Optik. Grandio blocs sind in den zwei Größen 12 und 14L erhältlich, und mit dem entsprechenden Pin sind sie mit den Fräseinheiten PlanMill 30 S und PlanMill 40 S von Planmeca kompatibel. Die mit Hochgeschwindigkeitsspindeln ausgestatteten Geräte bieten eine hohe Fräsgeschwindigkeit, sodass die Arbeitseffizienz in Praxis und Labor weiter vorangetrieben wird. Gleichzeitig sorgen die Linear- motoren für ein Höchstmaß an Präzision.

Neben den Fräseinheiten von Planmeca lassen sich Grandio blocs mit der Universal-Aufnahme mit weiteren marktüblichen Fräsgewerkzeugen verarbeiten. Hierzu gehören zum Beispiel vhf, imes-icore, Zirkonzahn oder DGSHAPE.

kontakt

VOCO GmbH
Anton-Flettner-Straße 1–3
27472 Cuxhaven
Tel.: +49 4721 719-0
info@voco.de
www.voco.dental

Anpassungsfähig und ausdauernd

picodent® vereint mit neuem Rohling die Vorteile von hartem und weichem Schienenmaterial.

Angefangen im Verbrauchsmaterialiensegment ist picodent® heute neben Fräsmaschinen und 3D-Druckern Komplettanbieter für die digitale Zahntechnik. Ziel des Unternehmens ist es, für ihre Kunden immer einen Schritt voraus zu sein. Sowohl in der analogen als auch in der digitalen Zahntechnik. Tag für Tag zu 100%. picodent® will auch in Zukunft stetig wachsen, um immer am Zahn der Zeit zu sein. Die neue Splint Memory Schiene zeichnet sich durch ihren außergewöhnlichen Tragekomfort und die einzigartige Flexibilität durch den Thermomemory-Effekt aus. Splint Memory passt sich sofort der Körpertemperatur an und sichert einen festen und bruch sicheren Halt auf der Zahnoberfläche, der dennoch flexibel ist. Somit werden die Vorteile von hartem und weichen Schienenmaterialien in einem einzigen Rohling vereint. Der neue Splint Memory besteht nicht aus herkömmlichen Weichmachern, sondern aus einer patentierten Flexibilisierungstechnologie, die eine sehr gute Biokompatibilität beweist. Ein weiterer Vorteil ist das hohe Rückstellvermögen, welches die Schiene dank des Thermomemory-

Effekts sehr schnell und präzise in die Ausgangssituation zurückführt. Splint Memory ist erhältlich in den Höhen 16, 20 und 25 mm und zeichnet sich als langlebiges Material aus. Zudem wurde bei der Entwicklung bewusst auf Aminverbindungen und MMA verzichtet, um eine Verfärbung und Vergilbung des Materials zu vermeiden.



kontakt

picodent® GmbH
Lüdenschneider Straße 24–26
51688 Wipperfürth
Tel.: +49 2267 6580-0
www.picodent-digital.de

Kundenbedürfnisse als Unternehmensphilosophie

CADdent bietet sieben Lösungen für den Alltag im Dentallabor.

Im Dentallabor sieht man sich täglich mit Herausforderungen konfrontiert – die in vielen Fällen weit weg sind von Fragen und Problemen rund um Materialien oder die Herstellung von Brücken, Prothesen oder Ähnlichem. Dazu gehören beispielsweise der Zeitdruck durch Patienten, die Abwesenheit von Kollegen oder Mitarbeitern aufgrund von Urlaub oder auch Krankheit und auch der Preisdruck in der Branche. Für all diese und weitere Herausforderungen kann CADdent die richtige Lösung bieten.

Viele Umstände außerhalb des Dentallabors führen zu Zeitdruck

bei der Herstellung von Zahnersatz in Ihrem Labor. Deshalb stellt sich die Frage, wie Zeiten effektiver genutzt und damit Stress reduziert werden kann. CADdent bietet hier Erleichterung: Mit der OneDay-Option wird Ihr Auftrag noch am gleichen Tag versandt, womit keine langen Wartezeiten mehr nötig sind. Der Express-Service richtet sich an terminlich dringende Aufträge, die nach der Datensatzgrenze eingehen und produziert werden sollen. Ein weiterer Vorteil: hochwertiger ästhetischer Zahnersatz trotz Preisdruck. Das wird mit dem Einsparpotenzial von CADdent möglich: Mit Standby profitieren Sie von günstigen Preisen und lassen uns einen zusätzlichen Werktag Produktionszeit. Zusätzlich sparen Sie mit unserem Service „Digitales Auskratzen“ Material und profitieren von einer deutlichen Gewichtsersparnis.

Falsche Farbe, schlechte Abdrücke oder fehlerhafte Konstruktion? Wo gehobelt wird, fallen Späne. Soll heißen: Fehler können und dürfen auch passieren. Versichern Sie mit der Kulanzversiche-

rung Ihre Arbeiten gegen Abdruckfehler und Schäden mit diesem Rundum-sorglos-Paket. So produzieren wir Ihnen unter den gegebenen Voraussetzungen im Schadensfall das betroffene Gerüst neu. Auf den Kampf mit Terminen

und Preisen haben sich Laborinhaber bereits eingestellt, aber auch für Unvorhergesehenes liefert das Augsburger Unternehmen Lösungen. Mit dem Scan- und Konstruktionsservice erstellen erfahrene CAD-Spezialisten Ihre

Wunschkonstruktion auf Basis Ihres eingeschickten Modells und setzen diese im entsprechenden Material um. Wir bieten auch eine Reparatur von Datensätzen, wenn zum Beispiel Gerüste für die Herstellung im LaserMelting oder 3D-Druck nicht verbunden sind.

Die Lösungen von CADdent unterstützen im Laboralltag, indem sie Freiräume für lukrative Arbeiten schaffen, Ausfallsicherheit bieten und Sie immer mit kompetenten Ansprechpartnern – die Ihnen mit allem Wissenswerten über neueste Materialien und Technologien zur Seite stehen – unterstützen.



SERVICE

kontakt

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

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

Mehr Flexibilität und regelmäßige Programm-Upgrades

Amann Girrbach bietet Software- und Wartungspläne künftig im Abonnement.

Im Rahmen der sogenannten Performance Pläne haben Kunden von Amann Girrbach künftig die Möglichkeit, Softwareprogramme nicht nur zu kaufen, sondern sie zu mieten. Geringere Einstiegskosten, flexible Auswahlmöglichkeiten und inkludierte Upgrades sind dabei die großen Vorteile. Darüber hinaus stehen unterschiedliche Pläne für die Wartung und Reparatur der Hardware sowie für den Support via Helpdesk zur Verfügung. Die neuen Performance Pläne für Software, Hardware und Helpdesk sind bereits seit Mai 2022 erhältlich und können untereinander kombiniert werden, beim Abonnieren von mehreren Plänen erfolgt eine rabattierte Preisstaffelung. Bei den Software-Plänen sind jeweils die Lizenz und Upgrades im Preis inkludiert. Neue Upgrades werden regelmäßig zur Verfügung gestellt, sodass Kunden von neuen Workflows zur Optimierung der Arbeitsabläufe, von neuen Indikationen und Materialien oder etwa von Prozessoptimierungen – zum Beispiel durch effizientere Frässtrategien – profitieren. „Die Idee hinter den neuen Performance Plänen ist, unseren Kunden ein Rundum-sorglos-Paket zu bie-



ten. Unsere Kunden sollen unser System immer optimal einsetzen können und jederzeit auf dem aktuellen Stand sein – die flexiblen, individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Lösungen ermöglichen dies bei gleichzeitig geringen Einstiegskosten. Seit Mai 2022

können Kunden daher selbst entscheiden, ob sie die CAD/CAM-Softwarelizenz kaufen oder mieten möchten. Damit folgt Amann Girrbach dem branchenübergreifenden Trend zu Abonnement-Modellen“, erklärt James Rushton, Head of Global Service bei Amann Girrbach.

kontakt

Amann Girrbach GmbH
Dürrenweg 40
75177 Pforzheim
Tel.: +49 7231 957-100
www.amanngirrbach.com/de

Prophylaktisch, langfristig, sicher

Das Friktionselement TK-Soft System von Si-tec für die prothetische Versorgung.



Das TK-Soft System der Si-tec GmbH ist ein seit vielen Jahren bewährtes Friktionselement, um den Zahnersatz sicher und in der Herstellung einfach mit einer individuell einstellbaren Haltekraft auszustatten. Anwendung findet dieses System vorzugsweise bei parallel gefrästen Halteelementen wie z.B. Doppelkronen und Stegverbindungen, über natürlichen Zahnstümpfen sowie 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. Das Friktionselement zeichnet sich durch den mit Schraube und

sichernder Kontermutter geführten Aktivierungsweg aus. Das TK-Soft wie auch das TK-Soft mini bestehen aus einem aktivierbaren Kunststoffkorpus mit Titan-Schraube und Titan-Kontermutter. Das TK-Soft CERAM ist zudem auch für metallsensible und MCS-Patienten geeignet. Es zeichnet sich durch die metallfreie Konstruktion mit Zirkonschraube und Zirkon-Kontermutter aus, die ein Entstehen galvanischer Mundströme ausschließen. Eine metallfreie und zugleich aktivierbare Patientenversorgung ist somit durch Verwendung von beispielsweise Primärkronen aus Zirkon, Sekundär-/Tertiärkonstruktion aus PEEK und Friktionserstellung mit

dem TK-Soft CERAM möglich. Das TK-Soft System ist laborseits einfach und zuverlässig für die analoge Anfertigung und auch im digitalen CAD/CAM-Prozess zu verarbeiten. Aufgrund der Friktionserstellung durch das TK-Soft entfällt für das zahntechnische Labor die oft mühsame und zeitraubende Feineinstellung der Friktion zwischen Primär- und Sekundärteil. Die Doppelkronen werden laborseitig in leichtgängiger Passung erstellt und vermeiden so eine Klemmpassung der Prothese bei der Anprobe im Patientenmund. Die Anhaftung der Prothese wird durch das aktivierbare Friktionselement vorgenommen. Das Friktionselement wird einfach in den vor-

bereiteten Aufnahmekorpus pressgenau (ohne Verklebung) eingesetzt und ist im Bedarfsfall jederzeit austauschbar.

Es ist sehr empfehlenswert, die Vorteile dieses Systems auch schon prophylaktisch in die Planung einer prothetischen Versorgung einzubeziehen. Bei einem Haltekraftverlust der Prothese, z. B. nach Zahnverlust oder dem Verschleiß der aufeinander gleitenden Flächen, besteht dann die Möglichkeit, den Halt und die Funktion der Prothese einfach durch Aktivierung der bereits in der Konstruktion vorhandenen Geschiebe-Plätze neu herzustellen. Dies vermeidet eine aufwendige Reparatur oder die kostenintensive Neuanfertigung der Zahnprothese.

kontakt

Si-tec GmbH
Dental-Spezialartikel
Leharweg 2
58313 Herdecke
Tel.: +49 2330 80694-0
info@si-tec.de
www.si-tec.de

ZT Impressum

Verlag
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-0
Fax: +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion
Katja Kupfer
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

www.zt-aktuell.de



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

Zirconia
Portfolio

