

dental dialogue

2025
Das Fachjournal für
die Zahntechnik

#VIP Labor
Zum Wohle des Patienten



Dentaltechnik Markert in Bad Bocklet, ein Labor mit #VIP-Status bei Schütz Dental

Zum Wohle des Patienten

Mit über 35 Jahren Erfahrung, 27 engagierten Mitarbeitern und dem klaren Fokus auf Funktion und Ästhetik steht das Labor Dentaltechnik Markert in Bad Bocklet für qualitativen, funktionellen Zahnersatz auf höchstem Niveau. Claudia Gabbert, Nordquadrat PR + Marketing, sprach mit Geschäftsführer Ztm. Thomas Markert und Rudi Slama M.Sc. von der Abteilung funktionelle Rekonstruktion über ihre Kundenkonzepte, ihre Spezialgebiete und darüber, was es bedeutet, ein #VIP-Labor bei Schütz Dental zu sein.

Seit der Gründung 1988 durch Egon Markert hat sich das Labor stetig weiterentwickelt – von analog bis digital, immer mit dem Anspruch, funktionell ästhetische Zahnmedizin und Zahntechnik sowie Tradition mit Hightech bestmöglich zu verbinden. Die Spezialgebiete reichen von der Digitalisierung bis zur Funktionsdiagnostik nach der Wiener Schule.

Premium-Technik für Premium-Ergebnisse: Thomas, wie profitieren Zahnärzte und Patienten konkret von eurem #VIP-Status bei Schütz Dental?

Thomas Markert: Wir bleiben am Puls der Zeit und entwickeln uns kontinuierlich weiter – mit modernsten Materialien, digitalen Technologien und innovativen Lö-

sungen. Der Patient und die Funktion stehen dabei stets im Mittelpunkt, und durch den regelmäßigen Austausch mit den Kollegen erweitern wir unseren Horizont und lernen neue Möglichkeiten kennen, von unseren neuen Erkenntnissen profitieren unsere Kunden und Patienten.

Digital first oder doch lieber traditionell? Wie kombiniert ihr in eurem Labor modernste digitale Technologien mit bewährtem zahntechnischen Handwerk?

Markert: Beides ist untrennbar miteinander verbunden – ohne Digitalisierung geht heute kaum noch etwas, doch ohne Tradition verliert sie ihren Wert. Die Kombination aus bewährtem Wissen und modernster Technologie macht erst echten Fortschritt möglich.

Ihr habt ein einzigartiges Konzept für die Zusammenarbeit mit euren Kunden entwickelt. Bitte stellt dieses vor!

Markert: Mit unseren Kunden erfolgt eine umfassende Jahresplanung. Die Termine werden im Voraus für das ganze Jahr festgelegt – insgesamt 26 feste Termine, alle zwei Wochen für jeweils 1,5 bis 2 Stunden. Diese beinhalten Besprechungen, Anproben mit Patienten, verbunden mit einer engen Zusammenarbeit vor Ort. Patienten werden vom Praxisteam gezielt für diesen Tag terminiert, begleitet vom zahnmedizinischen Fachpersonal. In Mehrbehandlerpraxen sind alle Zahnärzte sowie eine Mitarbeiterin für die Dokumentation involviert, was den Ablauf enorm erleichtert. Ich bin persönlich vor Ort, die Behandlungen finden natürlich in der Praxis statt, ins-

Labor kommen die Patienten lediglich für die Farbnahmen oder Reparaturen. Die Umsetzung bei neuen Kunden dauert etwa zwei Jahre, bis alles reibungslos funktioniert.

Rudi Slama: Zusätzlich gibt es ein Fortbildungsprogramm für unsere Zahnärztkunden. Wir bieten ihnen viermal im Jahr exklusive Fortbildungen in unserem separaten Fortbildungsbereich an. Die Veranstaltungen mit externen Referenten werden von mir organisiert. Mit maximal 20 Teilnehmern bleibt der Austausch intensiv und praxisnah. An zwei Tagen sammeln die Teilnehmenden wertvolle Hands-on-Erfahrungen. Unser Ziel: Unsere Kunden fachlich weiterzuentwickeln und sie dabei zu unterstützen, noch besser zu werden, im Prinzip so wie beim #VIP-Konzept für uns als #VIP-Labore bei Schütz Dental.

Die zweiwöchigen Termine laufen nach einem 8-Schritte-Konzept ab. Wie sieht das inhaltlich aus?

Markert: Schritt 1 ist die Vorabbesprechung: Wir bekommen Modelle, Patientenbilder, Befunde, Aufzeichnungen, Diagnostik, FRS-Bilder, Röntgenbilder, Front- und Seitenzahnfotos.

Schritt 2 ist das Gespräch in der Praxis mit dem Zahnarzt und dem Patienten.

In Schritt 3 wird ein individuelles, fallbezogenes Schienenkonzept erstellt, das eine gründliche Vorbehandlung und präzise Schienenbehandlung umfasst. Alle Herstellungsschritte – von der Pro- und Distraction bis hin zur neuen vertikalen Höhe – werden detailliert dokumentiert, um



^ Geschäftsführer Ztm. Thomas Markert (l.) und Laborgründer Ztm. Egon Markert



^ Um das Team auf dem Weg mitzunehmen, setzt Markert Dentaltechnik auf kontinuierliche Erneuerungen und Abwechslung im Laboralltag.

eine physiologische Kondylenposition zu schaffen.

Schritt 4 ist das Einsetzen der Schiene und Schritt 5 der Termin in der Praxis. Ein wichtiger Schritt in unserem Schienenkonzept ist die gezielte Rückmeldung des Patienten: Wie fühlt sich die Schiene im Alltag an? Gibt es Veränderungen in der Kiefermuskulatur, Entspannung oder weiterhin Beschwerden? Durch diese Einschätzung können wir feststellen, ob eine physiotherapeutische Begleitung sinnvoll ist, um muskuläre Dysbalancen

weiter zu optimieren und eine ganzheitliche Behandlung zu gewährleisten. Vor der Erstellung der Langzeitprovisorien ist eine Kontrollschreibung erforderlich, um zu kontrollieren, ob die physiologische Kondylarposition erreicht ist und Veränderungen in der Aufzeichnung ersichtlich sind.

Schritt 6: Der erste Schritt in der Nachkontrolle ist die Statusaufnahme und die Überprüfung des bisherigen Behandlungsverlaufs: Hat die Vorbehandlung die gewünschten Effekte erzielt? Dabei wird

der Ist-Zustand vor der Behandlung mit dem aktuellen Status verglichen und sorgfältig dokumentiert. Diese Analyse durch den Zahnarzt hilft, den weiteren Therapieverlauf optimal zu planen und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen. In Schritt 7 wird das Langzeitprovisorium erstellt.

Schritt 8: Ist für den Patienten und den Zahnarzt alles in Ordnung, stellen wir eine Memoryplatte her. Anhand derer stellen wir sicher, dass die endgültige Versorgung in der exakten Position der Langzeit-



^ Das Labor hat seinen Standort in einer sehr schönen, ländlichen Gegend, in einem Kurort, der besonders für seine Ruhe bekannt ist.



^ **Markert Dentaltechnik bleibt am Puls der Zeit und entwickelt sich kontinuierlich weiter – mit modernsten Materialien, digitalen Technologien und innovativen Lösungen.**

provisorien hergestellt werden kann. Und beim Service gehen wir noch einen Schritt weiter: Wir haben Kunden, die ihre Langzeitprovisorien selbst drucken und die Daten direkt aus der Operation an uns senden. Während der OP werden digitale Scans mit den vorherigen Scans ausgetauscht und wir konstruieren direkt im Labor die Provisorien. Diese werden in der Praxis gedruckt und nach der OP eingesetzt. Das machen wir, um sicherzustellen, dass die Position des Patienten und die Muskulatur nicht negativ beeinflusst werden – so bleibt die therapeutische Position von der Schienentherapie erhalten.

Tizian, CAM, Scanner und Co.: Welche digitalen Lösungen von Schütz Dental habt ihr bereits im Einsatz und wie verändern sie eure tägliche Arbeit?

Markert: Wir verfügen über eine Tizian 5.2 Loader und eine Tizian X pro Maschine und einen Tizian Scanner mit dem es möglich ist, schädelbezüglich einartikulierte Modelle zu scannen. Weiterhin haben wir einen taktilen Scanner Renishaw DS10, die Tizian V5 CAM Pro-Software, drei PC-Arbeitsplätze sowie drei 3D-Drucker, zwei Asiga Max und einen Asiga Pro 4 K, und das zebris System ist demnächst verfügbar. Eine besondere Eigenschaft unseres Arbeitsprozesses ist die Kombination aus analoger und digitaler Technik bei der Schienenherstellung: Wir drucken alle Modelle aus und digitalisieren diese anschließend, da die Positionierung des Oberkiefers zum Unterkiefer eine präzise händische Anpassung erfordert, die nicht voll-

ständig durch digitale Prozesse ersetzt werden kann. Diese exakte Schienenposition nach x-, y-, und z-Werten nehmen wir im Artikulator SL-SLA und mit Hilfe von einem FRS vor.

Wo seht ihr die größten Vorteile in der Zusammenarbeit mit Schütz Dental – Geschwindigkeit, Präzision oder Service?

Markert: Der Service, den Schütz Dental bietet ist der beste, den ich kenne, da er direkt von Anwendern kommt, die aus der Praxis sprechen. Wenn ein Problem auftaucht, rufe ich einfach beim Schütz Support an und bekomme innerhalb von zwei Stunden eine Lösung. Dieser Servicegedanke spiegelt sich auch in unserem eigenen Support wider: Wenn ein Kunde uns anruft, müssen wir innerhalb kürzester Zeit eine Lösung bereitstellen.

Digitalisierung ist top, aber wie wichtig ist für euch der persönliche Austausch mit den Kunden?

Markert: Wir legen großen Wert auf Kundennähe – je mehr Digitalisierung, desto wichtiger ist es, vor Ort beim Kunden zu sein, um den persönlichen Kontakt zu pflegen. Denn wir sprechen lieber mit Menschen als mit Robotern. Wenn wir beim Kunden sind, vermittelt es ihm stets das Gefühl, eine echte Person vor sich zu haben, die mit Herzblut an der Herstellung seiner Versorgung arbeitet und alles tut, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Der Patient sieht eine Person, die seine Arbeit herstellt.

Wie nehmt ihr euer Team mit auf diese Patientenreise?

Markert: Um unser Team auf diesem Weg mitzunehmen, setzen wir auf kontinuierliche Erneuerungen und Abwechslung. Wenn immer wieder neue Aufgaben und Themen hinzukommen, bleibt das Interesse der Mitarbeiter erhalten. Nur Einzelkronen zu fertigen ist auf Dauer wenig spannend, aber wenn wir regelmäßig zwischen verschiedenen Projekten wechseln – wie zum Beispiel bei der Arbeit an Schienen mit Funktionsdiagnostik – haben wir für alle interessante Themen. Besonders bei komplexeren Aufgaben, an denen wir vier, fünf Tage arbeiten, bleibt die Faszination Zahntechnik lebendig. Unsere Mitarbeiter sind hoch qualifiziert und begeistert, und durch diese Art von Teamwork erleben wir eine ständige Weiterentwicklung. Natürlich ist das nicht für jeden geeignet, aber es sorgt dafür, dass wir als Team stets motiviert und engagiert bleiben.

Team is king: Was macht ihr, um euer Team zu fördern?

Slama: Bei uns erhält das Team eine faire Entlohnung, einen modernen Arbeitsplatz und ein familiäres Betriebsklima. Wir bieten zusätzlich ein Weihnachtsgeld sowie eine 38-Stunden-Woche.

Welche neuen digitalen Innovationen wünscht ihr euch für die Zukunft?

Markert: Eine spannende digitale Innovation, die wir uns für die Zukunft wünschen, ist die voll integrierte digitale Erfassung der Spee-Kurve und der Okklusionsebeneigung im Zusammenhang mit dem Artikulator. Dadurch könnten wir noch präzisere und individuellere Anpassungen vornehmen, was zu einer besseren Funktionalität und Ästhetik des Zahnersatzes führt.

Was bedeutet es für euch, Teil des #VIP Labornetzwerks von Schütz Dental zu sein?

Markert: Wir freuen uns über den tollen Austausch mit Zahntechnikern, die innovativ sind, Spaß an der Arbeit haben und ihren Betrieb mit Zahntechnik „Made in Germany“ weiterbringen wollen. Und obendrein machen die halbjährlichen Treffen auch viel Spaß.



< Umfassende Jahresplanung mit den Zahnartztkunden

Das sagt Thomas Markert zum Stichwort ...

... Erfolgsstory

Die Nähe zum Patienten und zum Kunden. Wir verstehen uns als ein Team mit unseren Kunden – das funktioniert nur, wenn man auf Augenhöhe miteinander arbeitet und sich fortbildet. Unser Ziel ist es, für die Patienten und die Praxis das Beste zu erreichen. Diese gegenseitige Wertschätzung bildet das Fundament unserer erfolgreichen Zusammenarbeit.

... Ausbildung

Wir haben aktuell einen Azubi und sobald dieser seine Ausbildung abgeschlossen hat, wird der nächste folgen. Die meisten bleiben bei uns. Übrigens wurde der letz-

te Azubi 2023 als bester Azubi von Nordbayern ausgezeichnet und zum Innungsmeister Nordbayern geehrt.

... Umsetzung der Digitalisierung

„... ohne Digitalisierung geht heute kaum noch etwas, doch ohne Tradition verliert sie ihren Wert.“

Thomas Markert, Geschäftsführer Labor Dentaltechnik Markert

... Region Bad Bocklet

Unser Standort liegt in einer sehr schönen, ländlichen Gegend, einem Kurort, der besonders für seine Erholung und Ruhe bekannt ist. Etwa 60 % unserer Patienten



^ Alleinstellungsmerkmal von Markert Dentaltechnik: Der selbst entwickelte Artikulator von Rudi Slama, der auf allen Ebenen (x, y und z) einstellbar ist.

Anfang 2004 stiegen wir mit Lava 3M Espe in die CAD/CAM-Welt ein, gefolgt von Wieland Zeno im Jahr 2006. 2018 haben wir auf die Tizian 5.2 Loader von Schütz Dental umgestellt und aktuell dazugekommen ist die Tizian X pro Maschine. In der Zwischenzeit haben wir mit 3D-Drucken angefangen und dieses auf größere Modelle, Modellguss und Zahnfleischmasken ausgeweitet. Schienen werden bei uns nicht mit dem 3D-Drucker hergestellt, da wir hier nicht die Möglichkeit der Nacharbeit haben. Stattdessen fräsen wir Schienen und stellen sicher, dass die Dynamik und Statik individuell nach den erhobenen Daten und Anforderungen des Zahnarztes manuell angepasst werden können.

... Made in Germany

Nur!

sind Privatpatienten, während 40 % Kassenpatienten sind. Die Lage ist ideal im Dreiländereck von Bayern, Hessen und Thüringen.

... Ziele

So wie es zur Zeit ist, gefällt es mir sehr gut. Es motiviert, am Zeitgeist zu bleiben und neue Sachen zu lernen. Und einfach Spaß dran zu haben, solange es funktioniert.

Kontakt

Dental-Technik-Markert GmbH
Quellenweg 36
97708 Bad Bocklet
Tel. +49 9708 1819
buero@dentaltechnik-markert.de
www.dentaltechnik-markert.de



Dental-Technik-Markert GmbH

Quellenweg 36 | 97708 Bad Bocklet

Tel. +49 9708 1819

buero@dentaltechnik-markert.de

www.dentaltechnik-markert.de