



ANZEIGE

**DIGITALE ZAHNMEDIZIN  
VIELSEITIG UND  
KOMFORTABEL.**

**ceramill® DRS**  
DIRECT RESTORATION SOLUTION

Das System für Praxis und Labor! [www.ceramill-drs.com/de](http://www.ceramill-drs.com/de)

AMANGIRRBACH

## Gefragter Nachwuchswettbewerb des VDZI

Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2023.

Die Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2023 des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) geht in die heiße Phase. Bis zum 15. Oktober 2022 können sich Auszubildende bewerben. „Es ist ein gutes Zeichen, dass es zu diesem frühen Zeitpunkt bereits eine Vielzahl an Bewerbungen gibt. Auch heute gilt noch der Grundgedanke des Wettbewerbs, den Leistungsstand und -willen unseres qualifizierten Nachwuchses auf Bundesebene darzustellen. Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, die angehenden Zahntechniker über den Laboralltag hinaus zu unterstützen und ihnen eine Teilnahme am Gysi-Preis zu ermöglichen“, appelliert VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wenzel. Die Teilnahme ist allen Auszubildenden möglich, die in einem gewerblichen zahntechnischen Labor mit Ausbildungsberechtigung angestellt sind. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab Ende Oktober. Die Preisverleihung findet am 16. März 2023

ANZEIGE

**ZERO rock**  
Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

[www.dentona.de](http://www.dentona.de)

anlässlich der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln statt. Nähere Informationen unter: [gysipreis@vdzi.de](mailto:gysipreis@vdzi.de) und [www.vdzi.de/GysiPreis](http://www.vdzi.de/GysiPreis)

**Warum die Petition von MDZI und SZI zur Aufhebung der Preisbindung die gesetzpolitischen Initiativen des VDZI unterstützt, erläutert Generalsekretär Walter Winkler im Statement auf Seite 2.**

Quelle: VDZI

## Petition im Zahntechniker-Handwerk

Übergabe der Unterschriftenlisten an den Petitionsausschuss.



V.l.n.r.: Manfred Todtenhausen (FDP), Klaus Scheitza (OM SZI), Linda Heitmann (Bündnis 90/Die Grünen), Martina Stamm-Fibich (SPD), Simone Borhardt (CDU/CSU), RA Judith Behra (GF MDZI), Silvio Schneider (Vorstand MDZI)

Die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung (MDZI) und die Südbayerische Zahntechniker-Innung (SZI) haben eine Petition an den Deutschen Bundestag gerichtet, in der sie auf die Gefahren der gesetzlichen Preisbindung für die Versorgung der Bevölkerung mit Zahnersatz hinweisen.

Die dafür gesammelten Unterschriftenlisten wurden am 27. September im Paul-Löbe-Haus im Deutschen Bundestag an Mitglieder des Petitionsausschusses übergeben. Die gewerblichen zahntechnischen Labore sehen sich – genau wie alle anderen Unternehmen – deutlichen Materialpreissteigerungen, einer Explosion der Energiekosten und erheblich steigenden Lohnkosten gegenüber, nur anders als alle anderen Unternehmen können sie bei der Regelversorgung für gesetzlich Versicherte die Kostensteigerungen nicht einmal anteilig durch Preissteigerungen umlegen. Das funktioniert so aber nicht. Auch Zahntechniker können nicht von Luft und Liebe zum Beruf leben, sondern müssen betriebswirtschaftlich sinnvoll arbeiten. Das jedoch verhindert die strikte Umsetzung des Grundsatzes der Beitragssatzstabilität bei den Vergütungen im Zahntechniker-Handwerk, was aber bei Inflationsraten von 8 Prozent für nicht wenige gewerbliche Labore existenzbedrohend wird. Dies wiederum gefährdet die Versorgung der Patienten mit Zahnersatz. Besonders spürbar wird dies insbesondere in den strukturschwachen Regionen und in den neuen Bundesländern werden.

Die Südbayerische und die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung haben daher beschlossen, sich in einer Petition direkt an den Deutschen Bundestag zu wenden. In der Petition sind folgende Forderungen formuliert:

- Aufhebung der Preisregulierung bei zahntechnischen Leistungen (§ 71 Abs. 3 SGBV);
- Fortentwicklung der zahntechnischen Vergütungen auf der Grundlage des sich im jeweiligen Kalenderjahr tatsächlich errechnenden Bundesmittelpreises;
- Angemessene und marktgerechte Preisbildung für Materialkosten;
- Schneller und unbürokratischer Ausgleich der Mehrkosten infolge der Inflation.

**Die Zeichnung der Petition ist online und analog bis 10. Oktober 2022 möglich! Infos unter [mdzi.de](http://mdzi.de) und [szi.de](http://szi.de)**

Online ist die Petition unter: Petition 135856 ([bundestag.de](http://bundestag.de)) zu finden. Am Dienstag, dem 27. September 2022, wurden die bis dahin eingegangenen Unterschriftenlisten im Bundestag der Vorsitzenden des Petitionsausschusses übergeben.

Quellen: SZI und MDZI

### ZT Kurz notiert

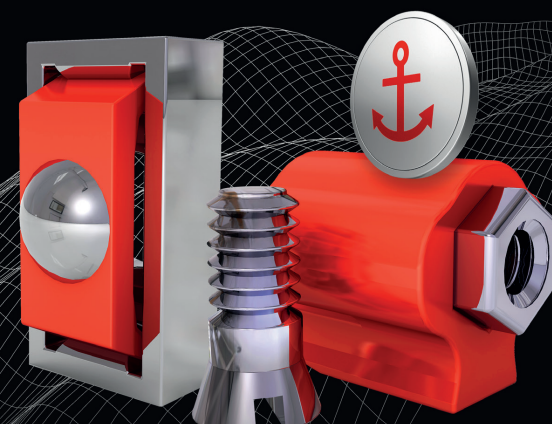
#### Gasdeckelforderung!

15 EU-Staaten fordern einen europäischen Gasdeckel, der für Lieferungen aus dem Ausland und den Handel in der EU gelten soll. Deutschland ist gegen die Maßnahmen.

#### Konsumlaune auf Rekordtief

Schwache Konjunkturerwartungen sorgen für niedrigste Zahlen seit Messungsbeginn.

## TK-Snap & TK-Soft DIE Sicherheitsanker gegen Haltekraftverlust



- » Bei Bedarf sichere Haltekraft für Doppelkronen und Stegversorgungen
- » prophylaktisch, aktiv, einstellbar, sicher
- » Varianten je nach Funktion, Indikation und Platzverhältnissen
- » TK-Soft CERAM komplett metallfrei und einstellbar in der Friktionskraft
- » Für die manuelle und die CAD-CAM Verarbeitung

Setzen Sie einen Anker – mit sichereren Produkten von Si-tec.



Mehr erfahren unter:  
[www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)



☎ 02330 80694-0 ☎ 02330 80694-20  
🌐 [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de) ✉ [info@si-tec.de](mailto:info@si-tec.de)



## Ein Appell an den Gesundheitsminister! Exogene Kostenschocks müssen einkalkuliert werden können

Ein Statement von Walter Winkler



Nach Auffassung der Gesundheitspolitiker hat sich die finanzielle „Großwetterlage“ der gesetzlichen Krankenkassen gedreht. Während unter dem ehemaligen Bundesgesundheitsminister Jens Spahn eine wahre Gesetzesflut an kostenträchtigen Gesetzen in Gang gebracht wurde, droht nun eine Sparrunde. Bundesgesundheitsminister Lauterbach geht für 2023 von einem Defizit von 17 Milliarden Euro aus. Studien und Experten sprechen von einem drohenden Defizit zwischen 22 und bis 33 Milliarden Euro. Aufgrund dieser finanziell unsicheren Zeiten arbeitet das Bundesgesundheitsministerium mit dem GKV-Finanzstabilisierungsgesetz an einer Stabilisierung der Finanzen.

### Lösungsvorschlag kann nicht zufriedenstellen

Die Lösung des Ministers ist: „Alle Beteiligten müssen einen Beitrag zur kurzfristigen Stabilisierung leisten“. Dies sind keine guten Ausgangsbedingungen für die laufenden Preisverhandlungen auf Bundesebene für das Jahr 2023. Droht eine gesetzliche Null-Runde? Werden Leistungen als Einsparung ausgegrenzt? Wie löst das Gesundheitssystem das Problem der aktuellen Kosteninflation von dauerhaften 8 Prozent, ausgelöst durch die Pandemie und nun drastisch verschärft durch die wirtschaftlichen Folgen des Ukraine-Krieges?

### Keine Lösung für die Zahntechnik

Die gesetzlichen Vorschriften für die Preise zahntechnischer Leistungen bieten hierfür gerade keine Lösung und werden durch VDZI kritisiert. Gerade die als gesetzliche Obergrenze für die Preisverhandlungen für zahntechnische Leistungen der Regelversorgungen auf Bundesebene geltende jährliche Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen je Mitglied gemäß § 71 Abs. 3 SGB V ist wirtschaftlich sachwidrig und innovationsfeindlich.

Schon vor Jahren hat der VDZI versucht, diese Obergrenze zu kippen. Leider erfolglos, das Gericht hat die Obergrenze für die Vertragspartner als bindend angesehen. Die Inflationsdynamiken machen deutlich, wie gefährlich eine solche sachwidrige Preisregulierung für die Labore werden kann. Damit erscheint es umso richtiger, dass der VDZI seine bisherige Überzeugungsarbeit intensiviert und diese Forderung mit einer Resolution der Delegiertenversammlung im März in Leipzig bekräftigt hat.

### VDZI fordert Ausgleich für die tatsächliche Kostenentwicklung

Der VDZI fordert den Ausgleich der tatsächlichen Kostenentwicklung und appelliert bereits seit Monaten an die Vertragspartner, alle Möglichkeiten bei der Vertragsgestaltung

auszuloten. So sollen wirtschaftliche Risiken minimiert und zusätzlich parallel für eine rasche Gesetzesänderung geworben werden, die es den Vertragspartnern auf Bundesebene erlaubt, ohne gesetzliche Obergrenze zu verhandeln.

Besonders in den Bereichen der Material- und Energiekosten leiden die zahntechnischen Unternehmen unter der anhaltenden Kosteninflation. Ein besonderes Problem werden dabei die Personalkosten sein, denn hier schlagen deutliche Erhöhungen des Mindestlohns und die Forderungen nach Inflationsausgleich für die zahntechnischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch. Der Gesetzgeber muss die Preisregulierung für zahntechnische Leistungen aufheben, damit die exogenen Kostenschocks für die Betriebe auch in die Preise einkalkuliert werden können.

Noch einmal deutlich: Das geht derzeit nicht, da die Preise nur maximal mit der Veränderungsrate nach § 71 Abs. 3 SGB, also der Rate der beitragspflichtigen Einnahmen je Mitglied der GKV, steigen dürfen. Das ist angesichts der Höhe der Inflationsrate absurd und ruinös und gefährdet die Betriebe und deren Leistungsfähigkeit.

Die Einkaufspreise für Dentalmaterialien sind in den letzten Monaten teilweise extrem gestiegen, wofür durch die Zulieferer die explodierenden Rohstoff- und Energiepreise, aber auch der Einbruch der weltweiten Lieferketten verantwortlich gemacht werden. Im

Durchschnitt sind wohl Materialpreiserhöhungen von 20 bis 25 Prozent zu verzeichnen, bei wichtigen Materialien gibt es leider auch deutlichere Erhöhungen. Für den Herbst sind bereits weitere Kostenerhöhungen angekündigt.

Und für die Dentallabore, insbesondere in den neuen Bundesländern, führt die Anhebung des Mindestlohns ab Oktober erneut zu einem erheblichen Personalkostenanstieg. Was aber im personalintensiven Handwerk die hohen Inflationsraten bedeuten, ist allen klar; selbstverständlich werden auch die übrigen Mitarbeiter in Anbetracht der erheblich steigenden Lebenshaltungskosten eine Anpassung ihrer Löhne fordern. Die Gewerkschaftsforderungen gehen ja bereits in diese Richtung. Angesichts der extremen Fachkräfteknappheit werden die Personalkosten auch zukünftig deutlich steigen müssen. Sie lagen im letzten Jahr bereits schon bei 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Anders können Zahntechniker als personalintensives Handwerk die Lohnkonkurrenz um die besten Fachkräfte gegenüber der kapitalintensiven Industrie nicht bestehen.

### Unverzügliche Aufhebung der Preisregulierung!

Die zentrale Forderung des Verbandes sieht daher die unverzügliche Aufhebung der Preisregulierung durch die strikte und aus-

schließliche Begrenzung auf die maximale Veränderungsrate vor.

Bleibt es bei der ansteigenden und als nachhaltig eingestuften Inflation bei der Preisbindung, werden flächendeckend viele Betriebe aufgeben, es wird zu einer deutlichen Realentwertung der Löhne kommen und höhere Lohnforderungen könnten wegen des Preisdeckels nicht finanziert werden. Die zahntechnischen Labore würden im Wettbewerb um qualifizierte Auszubildende und Fachkräfte weiter geschwächt.

Die inflationsbedingten Mehrkosten im Zahntechniker-Handwerk bewegen sich über das Gesamtjahr 2022 voraussichtlich zwischen 7 und 9 Prozent. Dieser Kostenanstieg dürfte sich auch im nächsten Jahr in mindestens gleicher Höhe weiterentwickeln. Daher brauchen Zahntechniker eine Veränderung der gesetzlichen Begrenzungen für die Preisvereinbarungen für zahntechnische Leistungen. Die Regulierung muss dringend an die neue krisenhafte Lage mit inflationsbedingten Kostenschocks angepasst werden.

### kontakt

VDZI – Verband Deutscher  
Zahntechniker-Innungen  
Mohrenstraße 20/21  
10117 Berlin  
Tel.: +49 30 8471087-0  
info@vdzi.de

## Nachfrage nach Azubis stark gestiegen

BAP Job-Navigator analysiert aktuelles Ausbildungsangebot.



2021 wurden knapp eine halbe Million Ausbildungsverträge abgeschlossen, ein historisch niedriger Wert. Seit Jahren entscheiden sich immer mehr Schulabsolventen für eine akademische Laufbahn. Die Coronapandemie hat diese Entwicklung leicht verstärkt. Eine große Herausforderung für die ausbildenden Unternehmen. Der BAP Job-Navigator hat zum Ausbildungsstart das aktuelle Ausbildungsangebot unter die Lupe genommen und die Entwicklung sowie die Nachfrage nach Berufsgruppen und nach Bundesländern analysiert. Traditionell werden im August die meisten Jobs für Auszubildende ausgeschrieben. Viele Unternehmen haben noch freie Plätze für den aktuellen Ausbildungsstart – teilweise wird aber auch schon für das nächste Jahr gesucht. Im August 2022 wurden

insgesamt 136.400 Stellen für Azubis veröffentlicht, das entspricht 8,5 Prozent am Gesamtmarkt. Im Vergleich zum Vorjahr ist das ein Anstieg von 30,4 Prozent. Die meisten Ausbildungsplätze werden im Vertrieb und Verkauf veröffentlicht. An dritter Stelle folgen Azubistellen im Bereich Finanz- und Rechnungswesen (29.756 Jobs). Die Coronapandemie hat noch einmal verstärkt gezeigt, wie tiefgreifend der Personalnotstand im Gesundheits- und Sozialwesen ist. Fachkräfte werden händeringend gesucht, und auch junge Berufseinsteiger werden stärker umworben. Im Vergleich zum Vorjahresmonat zeigt sich bei den Ausbildungsplätzen im Gesundheits- und Sozialwesen der größte Nachfrageanstieg. Insgesamt wurden 9.605 Jobs für Azubis in diesem Bereich ausgeschrieben, das sind

54,6 Prozent mehr Stellen als im August 2021. Besonders gefragt sind zukünftige Pflegefachkräfte sowie Erzieherinnen und Erzieher. Auf Bundesländerebene sind Unternehmen in Niedersachsen und Baden-Württemberg verstärkt auf der Suche nach Azubis. In beiden Bundesländern liegt der Anteil mit über zehn Prozent an allen Stellen, gefolgt von Rheinland-Pfalz (9,9 Prozent) und Schleswig-Holstein (9,7 Prozent). Gemessen an allen Stellen werden in Berlin die wenigsten Jobs an Azubis vergeben: Nur 3,4 Prozent aller Jobs richten sich an Auszubildende. Absolut gesehen gibt es das größte Jobangebot in Bayern (26.500 Azubistellen) und Nordrhein-Westfalen (25.700 Azubistellen).

Quelle: Bundesarbeitgeberverband der Personaldienstleister e.V. (BAP)





# ZERO rock<sup>®</sup>

Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

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

*Jetzt mehr erfahren  
[www.dentona.de](http://www.dentona.de)*



*0% Expansion*



# Erwartungshaltung erfüllt

## Hybrid-Abutmentkrone aus Zirkonoxid mit vestibulärem Cut-back

ZTM Mark Bultmann



Dr. Katharina de Buhr



Ein Beitrag von ZTM Mark Bultmann und Dr. med. dent. Katharina de Buhr.

Bei der Herstellung einer Hybrid-Abutmentkrone nimmt die Materialwahl eine wichtige Rolle ein. So sollte das Gerüstmaterial einerseits eine hohe Stabilität bieten und andererseits möglichst transluzente Eigenschaften sowie eine zahnähnliche Optik besitzen. Der Autor beschreibt im folgenden Beitrag, warum er das Zirkonoxid NexxZr T Multi (Sagemax) bevorzugt und wie er dem Zwiespalt zwischen hoher Ästhetik und wirtschaftlichen Anforderungen begegnet.

Das Erfüllen einer Erwartungshaltung gehört im Dentallabor zum Alltag und doch ist die Herausforderung immer wieder neu. Jeder Patient hegt konkrete Erwartungen an

das Ergebnis, geprägt durch individuelle Wünsche und spezifische Bedürfnisse. Zusammen mit der Zahnarztpraxis obliegt es uns als Zahntechniker, diese Erwartung zu verwirklichen. In der Implantatpro-

thetik kommt uns die Verantwortung zu, die implantologische Therapie mit einem ästhetischen Zahnersatz wirkungsvoll zu vollenden. Eine heikle Aufgabe für alle ehrgeizigen Zahntechniker. Um zu hohem

Druck durch die eigene anspruchsvolle Haltung vorzubeugen, bilden erprobte Prozesse und hochwertige Werkstoffe eine verlässliche Basis.

### Patientenfall

Das osseointegrierte Implantat in Regio 14 sollte mit einer vollkeramischen Krone versorgt werden. Theoretisch lässt sich dies im digitalen Workflow abdecken, denn immer häufiger erhalten wir den Datensatz aus dem Intraoralscanner. Im vorliegenden Fall erfolgte eine konventionelle Abformung. Das Meistermodell wurde mit dem Scanbody digitalisiert und die Daten in die CAD-Software geladen. Die Entscheidung für die Restaurationsart erfolgte in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis. Wir fertigen fast ausschließlich vollkeramische Abutments. Zu unterscheiden ist hier zwischen einteiligen und zweiteiligen Aufbauten.<sup>1-3</sup> Im vorliegenden Fall sollte eine Hybrid-Abutmentkrone (zweiteilig) gefertigt werden. Hier wird auf einer Titankelebebasis die vollkeramische CAD/CAM-Krone verklebt. Im Gegensatz zum einteiligen Zirkonoxid-Abutment besteht die Kontaktfläche zum Implantat aus Titan. Die Gefahr eines Materialabriebs, ausgelöst durch direkten Kontakt von Zirkonoxid auf Metall, wird vermieden. Abgeriebene Titanpartikel könnten zu ästhetischen Beeinträchtigungen der Gingiva führen („Titan-Tätowierungen“). Zudem besitzen Hybrid-Abutments eine vergleichsweise hohe Festigkeit bzw. Bruchlast, da die Titankelebebasen die Stabilität erhöhen.<sup>4,5</sup>

### Gerüsterstellung

Unter Beachtung der funktionellen Kriterien wurde eine monolithische Krone konstruiert. Im vestibulären Bereich erfolgte ein Cut-back. Zwar ist es mit einem mehrschichtigen Zirkonoxid oft möglich, ohne Verblendung eine natürliche Ästhetik zu erzielen. Um jedoch den hohen ästhetischen Erwartungen in diesem Fall gerecht zu werden, sollte eine vestibuläre Verblendung erfolgen. Nach der Konstruktion wurde die Abutmentkrone aus NexxZr T Multi (Sagemax) gefräst. Besonderheit: Das mehrschichtige Zirkonoxid kombiniert zwei Zirkonoxidgenerationen (3Y-TZP und 5Y-TZP). Daraus resultiert eine hohe Biegefestigkeit (1.170 MPa) im zervikalen Bereich,

**Abb. 1:** Gefräste Hybrid-Abutmentkrone (NexxZr T Multi, Sagemax). **Abb. 2:** Manuelles Nacharbeiten; hier Nachziehen der Fissuren mit Vierkantfräser. **Abb. 3 und 4:** Opakisieren der Klebeflächen (Schraubenkanal) mit einem Lichtblocker zum Maskieren der Titanbasis. **Abb. 5a:** Direkt nach dem Sintern: wunderbare ästhetische Eigenschaften mit fließendem Farb- und Transluzenzverlauf. **Abb. 5b:** Gewohnt präzise Passung einer Restauration aus NexxZr T-Zirkonoxid. **Abb. 6a und b:** Vorbereitung der Oberfläche für die vestibuläre Verblendung. „Sprinkeltechnik“ – Aufstreuen von fluoreszierender Schmelzmasse für ein lebendiges, internes Farbspiel.



Infos zum Unternehmen



Literatur





die mit einer hohen inzisalen Transluzenz einhergeht. Im Gegensatz zu einigen anderen mehrschichtigen Zirkonoxiden ist der Farb- und Transluzenzverlauf von NexxZr T Multi fließend und frei von sichtbaren Schichten. Dies lässt die Restaurationen sehr natürlich erscheinen und gestattet in vielen Situationen eine monolithische Umsetzung ohne ästhetische Kompromisse. Um den Farbverlauf optimal nutzen zu können, ist beim Nesting auf die korrekte Positionierung der Krone im Rohling zu achten. Nach dem Fräsen wurden morphologische Details nachgearbeitet. Achtung: Zirkonoxid ist ein „Sensibelchen“. Gerade im kreideartigen Weißlingszustand (vor dem Sintern) ist behutsam vorzugehen. Auf die Laborturbine sollte ebenso verzichtet werden wie auf ein Abdampfen.

Um die Titanbasis zu kaschieren, wurde die Krone im inneren Bereich des Schraubenkanals mit einem Lichtblocker (LightBlock, Briegel Dental) bestrichen. Mit diesem Opaquerliquid lässt sich ein Durchsicheren der Titanbasis verhindern, ohne die Transluzenz des Zirkonoxids zu beeinträchtigen. Während des Sinterns diffundiert das Liquid in das Zirkonoxid und maskiert die Titanbasis.

**Fertigstellung der Abutmentkrone**

Die gesinterte Krone zeigte die gewohnt hohe Passung und präsentierte sich nach dem Sintern mit wunderbarer Optik und fließendem Farbverlauf. Die vestibuläre Verblendung erfolgte in fünf Schritten. Für den ersten Brand – Frame-Shade-Brand – wurde die Verblendfläche mit einer hochschmelzenden, fluoreszierenden Keramikmasse bestrichen. Der zweite Brand ähnelte dem Washbrand. Mit der Sprinkeltechnik wurde fluoreszierende Schultermasse auf das Gerüst gestreut. Daraus ergibt sich eine leicht angeraute bzw. verglaste Oberfläche, die das lebendig wirkende Farbspiel forciert und den Verbund zwischen Zirkonoxid und Verblendkeramik unterstützt. Für den Dentinbrand wurde die Krone mit den Dentin- und Schmelzmassen geschichtet. Da ein NexxZr T Multi ohnehin schon eine zahnähnliche Farbe besitzt, ist nur eine dünne Verblendschicht notwendig. Es folgten der Korrekturbrand und nach dem Einarbeiten der Oberflächentextur der abschließende Glanzbrand.

**Verklebung mit der Titanbasis und Einsetzen**

Das Verkleben einer Krone mit der Titanbasis bedarf eines zuverlässigen



**Abb. 7:** Fertig verblendet und nach dem Einarbeiten der Oberflächentextur finalisiert. **Abb. 8:** Verkleben der Hybrid-Abutmentkrone auf der Titanbasis. **Abb. 9:** Passungskontrolle auf dem Modell. **Abb. 10:** Hybrid-Abutmentkrone verklebt auf Titanbasis, zum Verschrauben im Mund vorbereitet. **Abb. 11:** Restauration nach dem Verschrauben auf Implantat in Regio 14.

Protokolls, denn der Verbund bestimmt den Langzeiterfolg. Abstrahlen und Konditionieren von Titanbasis und Zirkonoxid-Klebefläche sowie das Verkleben mit dem Befestigungskomposit (Multilink Hybrid Abutment, Ivoclar) orientierten sich an den Herstellervorgaben. Der gründlichen Entfernung von Kompositresten im Bereich der Klebefuge schloss sich die manuelle Politur der basalen Anteile an. Empfohlen wird eine gewisse Mikrorauigkeit im trans mukosalen Bereich, die das Anwachsen der Gingiva fördert, aber zugleich der Plaqueanlagerung entgegenwirkt.<sup>3</sup> Eine abschließende Kontrolle auf dem Modell bestätigte die Passung sowie die korrekte Einstellung der approximalen Kontaktflächen. Die Restauration wurde an die Praxis übergeben und okklusal im Mund des Patienten verschraubt.

**Fazit**

Intraoral bestätigt sich die wunderbar natürlich wirkende Lichtoptik der Hybrid-Abutmentkrone. Die Restauration wirkt von innen heraus warm und lebendig. Die Titanbasis ist komplett kaschiert, gleichwohl zeigt sich eine schöne Transluzenz. Theoretisch kann mit dem Zirkonoxid NexxZr T Multi und dessen fließendem Farb- und Transluzenzverlauf monolithisch gearbeitet werden. Da in diesem Fall der ästhetische Anspruch hoch war, erfolgte eine vestibuläre Dünnschichtverblendung. Die funktionellen Flächen verblieben monolithisch, woraus sich eine hohe Sicherheit gegen Chipping ergibt. Die Erwartungen des Patienten wurden voll erfüllt. Die implantologische Therapie ist erfolgreich abgeschlossen. Zugleich steht diese effiziente Fertigungs-

art mit den wirtschaftlichen Anforderungen im Dentallabor im Einklang.

**kontakt**




Via Denta GmbH  
ZTM Mark Bultmann  
info@via-denta.com  
www.viadenta.com



Zahnwerk Westerstedde  
Dr. med. dent. Katharina de Buhr  
info@zahnwerk-westerstedde.de  
www.zahnwerk-westerstedde.de

ANZEIGE



## ErgoXchair Der Premiumstuhl für vitales sitzen

Dynamischer Design-Laborstuhl.  
Vitales Sitzen durch hochwertige Polsterung mit Ultraleather®  
und ergonomische Aussparungen an den Sitzflächen.

RIETH. **Dental**produkte Fon 07181-257600 info@rieth.dental www.rieth.dental

neu



gleich im Shop bestellen



# Mit dem Strategie-Kompass ans Ziel!

Ein Beitrag von Christine Moser-Feldhege.

Die dentale Welt dreht sich nicht unbedingt schneller als früher, aber Geschwindigkeit und Ausmaß der Veränderungen im Laboralltag haben in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Zweifellos ist die digitale Entwicklung wesentlicher Treiber der Veränderungen im Dentalmarkt, auf die es mit Übersicht, Klarheit und einer konkreten Strategie zu begegnen gilt. In diesem Beitrag setzt sich Christine Moser-Feldhege mit dem strategischen Element der Planung auseinander, welche konkret genug sein sollte, um umsetzungsorientierte Prozesse zu ermöglichen, und flexibel genug, um bei wechselnden Bedingungen nachsteuern zu können.



In dentalen Unternehmen unterschiedlicher Größe erlebe ich immer wieder Unsicherheit und Berührungspunkte beim Thema Strategie-Planung. Häufige Fragen sind: Wo fange ich an? Was muss ich beachten? Wie soll ich es umsetzen? Aufgrund der Vielzahl an Fragen wird deutlich, dass das Thema Strategie-Planung noch einiger Aufklärung bedarf, mit der wir uns im Folgenden ganz pragmatisch auseinandersetzen wollen.

## Gebrauchsanleitung für Ihre Labor-Strategie-Planung

Um die Erarbeitung einer individuellen Strategie für das jeweilige Unternehmen so einfach und effizient wie möglich zu gestalten, kann ein modifizierter Strategie-Kompass eingesetzt werden. Dazu habe ich aus verschiedenen strategischen Werkzeugen sinnvolle und für die jeweiligen Anforderungen notwendige Elemente zusammengeführt.

## Wann ist der Strategie-Kompass das richtige Werkzeug?

Strategie ist für jedes Unternehmen relevant, das seine Ressourcen zielgerichtet einsetzen möchte. Dies ist auf unterschiedliche Bereiche anwendbar, beispielsweise für die digitale Transformation in Organisationen, die Erreichung klar definierter Umsatzziele oder auch eine zukunftsweisende (neue) Positionierung des Labors. Allein die Planung ist allerdings noch lange kein Erfolgsgarant. Sie erhöht zwar die Wahrscheinlichkeit, die gesteckten Ziele zu erreichen, setzt jedoch die konsequente Umsetzung der erarbeiteten Maßnahmen und Weichenstellungen voraus. Für die Umsetzung einer geeigneten Strategie-Planung können die vier Schritte des Strategie-Kompasses als durchaus hilfreiche Schritte wahrgenommen werden.

### 1. Der Startpunkt: Ihre Ziele

Ohne Zielklarheit kann es keine sinnvolle und „zielführende“ Strategie

geben. Deshalb beginnt jede Strategie-Reise mit der Kompassausrichtung:

#### WOZU? Wozu wird die Strategie entwickelt und was soll damit erreicht werden?

Will man sich beispielsweise als attraktivster Arbeitgeber in der Region etablieren? Soll ein neues Image nach einer Nachfolge aufgebaut werden? Ist das Ziel die Transformation der analogen Fertigung zur digitalen Fertigung? Soll eine Zukunftsstrategie für das Labor entwickelt werden?

#### WARUM? Was ist der Grund, warum eine Strategie zur Erreichung der Ziele entwickelt werden soll?

Soll mithilfe der Strategie die Zufriedenheit im Team gesteigert werden? Dient sie der Zukunftssicherung? Soll der Mitarbeiterschwund gestoppt werden?

#### FÜR WEN? Für wen oder was soll diese Strategie entwickelt werden?

Es ist wichtig, unterschiedliche Perspektiven einzubringen. Je viel-

## kontakt

Christine Moser-Feldhege  
cmf consulting  
info@cmf-consulting.de  
www.cmf-consulting.de





### 3. Der Antrieb: Ihr Leitbild = Ihre Vision + Ihre Mission + Ihr Wert

#### Die Unternehmensvision

Das Zitat von Alt-Bundeskanzler Helmut Schmidt ist vielen bekannt: „Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen.“ Im Aufbau der Strategie-Planung sind Visionen allerdings ausdrücklich erwünscht! Mit der Vision ist ein Bild der Zukunft aus heutiger Perspektive gemeint. Sie ist ein kraftvolles, unverzichtbares Instrument zur Erarbeitung einer Strategie. Ebenfalls dient sie als Motivation für die Mitarbeitenden, um gemeinsam an der Idee für die Zukunft des Labors zu arbeiten.

Hinter jeder Vision steckt ein großes übergreifendes Ziel – das Visionsziel, welches zwei Anforderungen erfüllen sollte:

- eindeutig, klar und griffig formuliert
- anspruchsvoll, aber machbar

Besonders wichtig ist: Bleiben Sie nicht hinter Ihren Möglichkeiten. Es sollte kein „Visiönchen“, sondern eine wirkliche Vision sein, die genügend Kraft hat, um das Labor-Team wirklich in Bewegung zu bringen und die Vision umzusetzen.

#### Die Mission: Ihr persönliches WARUM

Bei der Mission geht es um den Sinn und Zweck. Sie hat die Funktion eines Nordsterns, der immer zu sehen ist, aber nie wirklich erreicht werden kann. Die Mission bildet die Leitplanken und ist Teil des Leitbildes. Die Mission Walt Disneys war beispielsweise: „to make people happy“. Das macht deutlich, dass eine Mission nicht zu eng gefasst sein sollte. Denn natürlich gelang es Disney nicht, alle Menschen auf dieser Welt glücklich zu machen, aber es war sein WARUM – der Nordstern – für seine Handlungen.

#### Die eigenen Werte!

Werte prägen die Unternehmenskultur beispielsweise mit den Mitarbeitenden – in Zeiten des Fachkräftemangels ein nicht zu unterschätzender Faktor – und sind damit der Maßstab für Entscheidungen und Handlungen.

Mit dem Individual Value Assessment (Barrett Values Centre®) lassen sich Werte mit einem geringen Zeitaufwand sichtbar und besprechbar machen. In einer computergestützten Wertebefragung müssen drei Fragen beantwortet werden, in denen jeweils zehn Werte aus einer Werteliste ausgewählt werden können. Mit diesem Ergebnis erhält man ein persönliches Werteprofil, mit dem nach einer Analysebesprechung drei bis fünf Kernwerte abgeleitet werden. In einem zusätzlichen Schritt lieben sich diese Werte weiter ausdifferenzieren. Werte sind essenzielle Bestandteile der Unternehmenskultur. Bleiben Unternehmenswerte künftig unberücksichtigt, wird das Wettbewerbsnachteile mit sich bringen.

### 4. Das Umfeld

Die Umfeld-Analyse sollte drei Fragen beantworten:

- Wo stehen wir heute? Dazu sollten Mikroumfeld (Wettbewerber, Kunden, Lieferanten etc.) und Makroumfeld (Politik, Wirtschaft, Technologie etc.) betrachtet werden.
- Wo wollen wir hin?
- Wie kommt man dorthin?

Um Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens zu identifizieren, ist ein aufrichtiger Abgleich mit den Marktbegleitern notwendig. Die Betrachtung von Partnern, der Technologien und der Industrie sollten hier noch ergänzt werden. Wie ist die Situation aktuell? Welche Trends und Entwicklungen bestehen oder entwickeln sich aktuell?

Wenn alle Aspekte beleuchtet wurden, sollte man diese Ergebnisse erst auf sich wirken lassen und dann daraus die jeweiligen Big Steps ableiten. Die Entwicklung dieser Big Steps kann durch Faktoren aus drei unterschiedlichen Richtungen geprägt werden:

- Spontane und kreative Ideen angesichts des übergeordneten Ziels (Vision)
- Essenz der systematisch erarbeiteten Antwort auf die Frage: Was bedeutet das für das Labor?
- Geschickte Kombination von Stärken und Schwächen mit Chancen und Risiken

#### Fazit

Je solider Vorarbeit und Selbstbild, desto klarer können daraus die Stärken sowie Schwächen des Labors und damit Chancen und Risiken abgeleitet werden (klassische SWOT-Analyse). Stärken und Schwächen sind interne Faktoren, die Ihrer Kontrolle unterliegen und damit beeinflusst werden können. Chancen und Risiken ergeben sich aus den externen Umfeldfaktoren, die nur begrenzt bis gar nicht beeinflusst werden können. Durch einen offenen und zugewandten Umgang mit den Chancen können die Risiken allerdings verringert werden. Dies wird am Beispiel der Digitalisierung in der Dentalbranche besonders deutlich. Ob sie Fluch oder Segen ist, hängt maßgeblich vom Umgang mit der Digitalisierung ab. Deshalb mein Appell: Nehmen Sie diese Entwicklung als Chance an, denn eine Rückentwicklung wird es nicht geben. Konzentrieren Sie sich auf die wirklichen Stärken und Möglichkeiten Ihres Unternehmens und binden Sie das Team sowie Ihre Kunden mit ein. Zusammen können geeignete Maßnahmen entwickelt werden, die Ihrem Labor den technologischen Wandel ermöglichen. Mit einem klaren Plan fokussieren Sie Ihre Kräfte, anstatt sich zu verzetteln.

**ÜBRIGENS:** Die häufigsten Gründe für eine schlechte/kraftlose SWOT-Analyse liegen im fehlenden schonungslosen Vergleich zum eigenen Wettbewerb.

Eine **SWOT-Analyse** ist ein strategisches Instrument, welches eingesetzt wird, um Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken eines Unternehmens oder auch eines bestimmten Projekts zu ermitteln. Das Hauptziel der Analyse ist es, eine zukünftige Strategie auf Basis der Auswertung zu gestalten.

fältiger die Sichtweisen, die bei der Erarbeitung in Betracht gezogen werden, desto belastbarer ist das Ergebnis.

### 2. Status quo: Ihr Labor

#### Was ist Ihr Angebot?

Kurze Beschreibung des Produktportfolios.

#### Was ist Ihr WERTE-Versprechen?

Um den Status quo zu definieren, kann die Beantwortung der folgenden Frage aus Kundenperspektive hilfreich sein: Was habe ich von der Zusammenarbeit mit Labor XY?

Die Beantwortung dieser Frage führt zum Wertversprechen (Value Proposition). Es beschreibt den Wert der Zusammenarbeit mit der jeweiligen Zielgruppe. Mögliche Richtungen können funktional, emotional, finanziell oder ganz andere Aspekte sein. Meist löst das Angebot ein Problem oder erfüllt ein Bedürfnis – beispielsweise nach Sicherheit, Wirtschaftlichkeit, Bequemlichkeit oder Prestige. Besonders wichtig ist deshalb: die Zusammenarbeit mit der Zielgruppe.

## 3D Druck, der einfach funktioniert

# Phrozen Sonic XL 4K 2022

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



## Qualified by Dreve

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

[dreve.com/phrozen](https://dreve.com/phrozen)

**Dreve**



Kolumne  
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn  
Beratung Coaching Training



kontakt

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

Infos zur Autorin



## UMSATZBEDARF GEHT EINHER MIT VERTRIEBSAKTIVITÄTEN

Frage: Mein Labor ist schon lange voll ausgelastet. Neue Kunden kommen meist von allein. Manchmal denke ich, ich sollte trotzdem vertrieblich etwas tun?!

Die Tatsache, dass Sie schon lange voll ausgelastet sind, spricht in jedem Fall dafür, dass Sie vertrieblich aktiv sind. Vielleicht nicht im herkömmlichen Sinne einer klassischen Kaltakquise, sondern in Form von erfolgreichem Networking, ausgeprägtem Empfehlungsmarketing oder der vielleicht auch unbewussten Installation von Multiplikatoren. Es wäre gut, wenn Sie wüssten, aus welcher Quelle sich Ihr Neukundenstrom speist, denn den gilt es bewusst zu pflegen. Möglicherweise, und das wäre perfekt, ist diese Quelle sogar skalierbar.

Grundsätzlich müssen wir jedoch nicht nur die aktuelle Situation betrachten, sondern auch die zukünftige. Ob ein Unternehmen vertrieblich aktiv werden muss, hängt weniger von der aktuellen Umsatzsituation ab als mehr vom zukünftigen Umsatzbedarf. Selbstverständlich muss ein aktueller Umsatzbedarf sofort zu einer intensiveren vertrieblichen Aktivität führen, allerdings wird das Ergebnis dieses Engagements erst in der Zukunft sichtbar. Daher ist jeder Unternehmer gut beraten, das Maß der Vertriebsaktivitäten immer an der Zukunft festzumachen.

Der gegenwärtige Vertriebsbedarf richtet sich nach den zukünftigen Risiken im Umsatz. Werden Praxen altersbedingt geschlossen, gibt es Praxen, die z. B. an Investorengruppen mit angeschlossenen Praxislabor verkaufen wollen, existieren Praxen im Kundenstamm, die sich schon heute in einer wirtschaftlichen Schiefelage befinden? Nur um einige mögliche Risiken zu nennen. Diese Umsätze gilt es mit dem jeweiligen Ausfallrisiko zu gewichten und daraus den zukünftigen Umsatzbedarf zu er-

mitteln. Vom zukünftigen Umsatzbedarf wird der Durchschnitt der auf die herkömmliche Art gewonnenen Kundenumsätze abgezogen. Bleibt ein nicht gedeckter Bedarf, sollten Sie aktiv werden, wenn nicht, dann pflegen Sie Ihre aktuelle Kundenquelle, sodass sie auch in Zukunft nicht versiegt.

Abgesehen davon könnten Sie vertrieblich aktiv werden, wenn Ihr Ziel nicht die Erhöhung des Umsatzes wäre, sondern die Steigerung Ihres Unternehmensergebnisses.

Vertrieblich gesehen gibt es typischerweise drei Ausbaustufen. In der ersten Stufe geht es darum, im Labor eine Vollaustattung zu erzielen. Überspitzt formuliert würde jeder weitere Kunde zu einer echten Kapazitätskrise führen. Vollaustattung ist ein quantitatives Vertriebsziel. Solange Wachstumspotenzial (Arbeitskräfte und Platz) im Labor vorhanden ist, kann man diesem folgen.

Ausbaustufe zwei und drei sind qualitativer Natur und führen bei gleichem Umsatz zu einer Steigerung des Unternehmensergebnisses. In Stufe 2 wird die Qualität der Kunden bewertet und solche, die weniger zum Ergebnis des Unternehmens beitragen, gegen neue, wertvollere Kunden ausgetauscht. Ein Bewertungskriterium unter vielen ist zum Beispiel die Kulanzquote. Um dieses qualitative Wachstum zu realisieren, braucht es einen skalierbaren Neukundengewinnungsprozess. Je nachdem, wie viele Kunden gegen wertvollere ausgetauscht werden sollen, umso mehr Vertriebsaktivität braucht es.

Ausbaustufe drei steigert die Qualität der Arbeiten. Am leichtesten nachvollziehbar ist diese Vertriebsart am Beispiel der Erhöhung

des Anteils an privat abgerechnetem Umsatz. Steigt dieser Anteil, steigen der Umsatz und das Ergebnis, bei mehr oder weniger gleichbleibender Arbeitsbelastung. Neben diesem Beispiel gibt es weitere Stellschrauben, die bei gleicher Kapazität zu mehr Ertrag im Unternehmen führen. Die aus dieser Zielsetzung resultierende vertriebliche Aufgabe kann in mehrererlei Richtungen gedacht werden:

- Akquise wertvollerer Umsätze bei Neukunden
- Ausbau der wertvolleren Umsätze bei Bestandskunden
- Steigerung des Anteils wertvollerer Arbeiten gemeinsam mit den Bestandskunden

Alle Punkte fordern Aktivität, jede auf ihre Art. Während a) und b) leicht nachvollziehbar sind, handelt es sich bei Punkt c) um einen Weg, der nur gemeinsam mit dem Kunden gegangen werden kann, allerdings auch für ihn eine Steigerung des Ergebnisses nach sich zieht.

**Fazit:** Erst wenn Ihr Dentallabor volle Auslastung mit sicheren Umsätzen aus ausschließlich privatem Umsatz der Kategorie „besonders wertvoll“ fährt und Sie darüber hinaus sicher wissen, dass der Zustrom an nachfolgendem Umsatz nicht versiegt, erst dann sollten Sie auf Vertriebsaktivitäten verzichten. Und dieser Zustand vermutlich nie zu 100 Prozent erreicht wird, macht es im Unternehmen immer Sinn, über funktionierende, auf die Bedarfe anpassbare, also skalierbare Vertriebsprozesse zurückgreifen zu können und diese auch, je nach aktueller Lage, zu bespielen.

## Implantate und Prothesen aus Deutschland gefragt

Italiens Bedarf an High-End-Medizintechnik wächst stark.

Italien importiert Medizintechnik im Wert von fast 10 Milliarden Euro – damit decken aus-

ländische Produkte etwa drei Viertel der Inlandsnachfrage ab. Mit einem Importanteil von etwa 21 Prozent rangiert Deutschland als zweitgrößter Importeur knapp hinter den Niederlanden. Am stärksten nachgefragt waren im vergangenen Jahr Diagnostik- und Laborreagenzien, die hauptsächlich aus Deutschland kamen. Es folgten orthopädische Geräte, Implantate und Prothesen. Die italienische Gesellschaft altert und chronische Krankheiten nehmen stark zu. Auch die Folgen der Coronakrise werden immer deutlicher und lassen den

Bedarf an Medizintechnik steigen. Etwa drei Viertel der Abnehmer zählen zum öffentlichen Sektor Italiens. Aufgrund oftmals langer Wartezeiten weichen private Patienten jedoch zunehmend auf private Anbieter aus, die sie aus eigener Tasche bezahlen. Das wiederum erhöht die Nachfrage auch in diesem Bereich deutlich. Rund 15,6 Mrd. Euro aus dem europäischen Recovery Fonds will Italien in den Gesundheitssektor investieren. Für die Versorgung von Patienten zu Hause oder in kleinen regionalen Gesundheitszentren sieht der Verwen-

dungsplan rund 7 Mrd. Euro vor. Rund eine Mrd. Euro ist für Pilot- und Entwicklungsprojekte in der Telemedizin reserviert – unter anderem in der Lombardei, Emilia Romagna und Apulien. Für ein Upgrade der oft veralteten Medizintechnikanlagen und die Digitalisierung der Notaufnahmen stehen 4,1 Mrd. Euro bereit. Entsprechende Ausschreibungen sollen bis Ende 2022 über das öffentliche Beschaffungsportal erfolgen.

Quelle: Deutsch-Italienische Handelskammer (AHK Italien)





## Festakt zum 90-jährigen Bestehen des Unternehmens

Henry Schein läutet die Eröffnungsglocke der Nasdaq-Börse.

Henry Schein, Inc. (Nasdaq: HSIC) hat am 13. September die Nasdaq-Börse eröffnet, um den 90. Jahrestag der Gründung des Unternehmens als Ladenapotheke in Queens, New York, während der Großen Depression zu begehen.

„Heute freuen wir uns, den mutigen Schritt zu feiern, den Henry Schein 1932 unternahm, als er unser Unternehmen in einer Zeit großer wirtschaftlicher Turbulenzen gründete. Und wie könnte man das besser tun, als gemeinsam mit dem hervorragenden Team der Nasdaq die Eröffnungsglocke zu läuten“, sagte Stanley M. Bergman, Chairman of the Board und Chief Executive Officer bei Henry Schein. „Während wir unsere vergangenen Erfolge reflektieren, freuen wir uns über die Möglichkeiten, die wir haben und mit denen wir weiterhin dazu beitragen, die globale Gesundheitslandschaft zu verändern, und wir danken unseren Kunden, Lieferantenpartnern, Aktionären und Team Schein-Mitarbeitern dafür, dass sie Teil unserer Reise

sind. Unsere besten Jahre liegen noch vor uns“

Seit der Gründung des Unternehmens hat sich Henry Schein, Inc. zu

gen und Tochtergesellschaften in 32 Ländern und Regionen baut Team Schein seine globale Präsenz und sein Geschäftsangebot kontinuierlich weiter aus, das 300 richtungsweisende Lösungen umfasst, die dazu beitragen, den betrieblichen Erfolg und die klinischen Ergebnisse von Gesundheitsexperten zu verbessern. Henry Schein wurde 21 Jahre in Folge in die Liste der „World's Most Admired Companies“ des Magazins *FORTUNE*® aufgenommen, und elf Jahre in Folge wurde das Unternehmen vom Ethisphere Institute zu einem der „World's Most Ethical Companies“ ausgezeichnet. Auch in diesem Jahr erhielt Henry Schein zum siebten Mal in Folge eine Spitzenbewertung im 2022 Corporate Equality Index der Human Rights Campaign Foundation. Die Eröffnungszereemonie wurde live übertragen, beginnend mit Team Schein, das auf dem Nasdaq-Turm am Times Square zu sehen war.

Quelle: Henry Schein, Inc.



einem weltweit führenden Anbieter von Gesundheitslösungen für eine Million Kunden weltweit entwickelt. Henry Schein ist seit 2004 Mitglied der Fortune 500 und seit 2015 Mitglied des Aktienindex S&P 500®. Mit mehr als 22.000 Team Schein-Mitarbeitern sowie Niederlassun-

## Jeder Druck ein Erfolg

Formlabs erhält MDR-Zertifizierung für neues Dentalmaterial.

Formlabs, eines der führenden Unternehmen für 3D-Druck, stellt ein neues Kunstharz für die Dentalbranche vor: Das Dental LT Clear Resin (V2) ist eine verbesserte Variante von Dental LT Clear Resin (V1), die für Okklusions- und Aufbisschienen geeignet ist. Das neue biokompatible Material druckt Klarlichtteile und kann für einen hohen ästhetischen Anspruch poliert werden. Es ist außerdem farbecht und bruchfest. Das seit Juni 2020 be-

reits in den USA erhältliche Material hat nun auch eine Zertifizierung nach MDR erhalten. Die Farbe und Durchsichtigkeit von Dental LT Clear Resin (V2) sind vergleichbar mit PMMA, das beim Fräsen verwendet wird, mit einer hohen Vergilbungsbeständigkeit. Dabei ist das Material auch 60 Prozent weniger gelblich als Dental LT Clear Resin (V1) und bietet gleichzeitig die benötigte Steifigkeit (Shore-Härte 78) für die Verwendung im Dentalbereich.

„Formlabs Dental bietet 3D-Drucker, Materialien und Arbeitsabläufe, die für die hohen Anforderungen der Dentalbranche entwickelt wurden. So ermöglichen sie eine effiziente, erschwingliche und personalisierte Versorgung sowie verbesserte Ergebnisse für Patienten. Das neue Material ist perfekt geeignet für Dentallabore sowie zahnärztliche und kieferorthopädische Praxen“, sagt Dávid Lakatos, Chief Product Officer Formlabs. Dental LT Clear Resin (V2) wurde von Formlabs Dental entwickelt, um nahtlos mit geprüften Formlabs 3D-Druckern verwendet werden zu können. Durch einen umfangreichen Validierungs- und Testprozess ist sichergestellt, dass jeder Druck ein Erfolg ist: schnelle Einrichtung, keine Kalibrierung vor Ort und keine umständliche Handhabung des Materials. Das Unternehmen arbeitet kontinuierlich daran, neue Materialien für die Zahnmedizin zu entwickeln und gleichzeitig eine wachsende Anzahl der unterstützten Indikationen auf den zahnmedizinischen 3D-Druckern Form 3B, Form 3B+ und Form 3BL zu gewährleisten.

Quelle: Formlabs



Das seit Juni 2020 bereits in den USA erhältliche Material hat nun auch eine Zertifizierung nach MDR erhalten.

## Die Prothese, die saugt!

# FotoDent® denture

Jetzt Unterfüttern & Reparieren möglich!  
Voll- und Teilprothesen einfach aus dem 3D Drucker: komplett schrumpffrei und damit immer passgenau.

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



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



dentamid.dreve.de

**Dreve**



## Präsidium wieder vollständig

BVD Bundesverband Dentalhandel e.V. verteilt Zuständigkeiten neu.

Das Präsidium des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. ist nun wieder komplett und hat seine Arbeit aufgenommen. In seiner ersten Sitzung Anfang September in Frankfurt am Main wurden die Zuständigkeiten neu verteilt. Es sei optimal gelungen, so stellte BVD-Präsident Jochen G. Linneweh heraus, der jeweiligen Expertise der Mitglieder den passenden Aufgabenbereich zuzuordnen. Linneweh: „Das Engagement der Präsidiumsmitglieder hat mich sehr gefreut. Es war eine richtige Aufbruchstimmung zu spüren. Insgesamt war die Bereitschaft, Arbeit in den Verband zu investieren und Verantwortung zu übernehmen, sehr groß. Für mich ist das ein deutliches Signal, dass die Neuausrichtung des Verbandes Fahrt aufnimmt.“

Mitte Juli hat die Versammlung der Fachhändler im BVD weitere Vertreter ins Präsidium gewählt. Die bisherigen Präsidiumsmitglieder bleiben im Amt. Einstimmig und ohne Enthaltung wurden neu gewählt:

- Michael Kriese, MULTIDENT Dental GmbH
- Klaus Kurz, Henry Schein Dental Deutschland GmbH
- Jörg Linneweh, dental bauer
- Alexander Toscher, Henry Schein Dental Deutschland GmbH
- Heiko Wichmann, dental bauer



Bisher gehören dem Präsidium an: Steffen Bönig, Altman Dental GmbH, Joachim Feldmer, Gunnar Fellmann, Jürgen Funk, Stefan Heine, alle Henry Schein Dental Deutschland

GmbH, Lars Johnsen, MULTIDENT Dental GmbH, und Jochen G. Linneweh, dental bauer. Als Vertreter der Kooperativen Mitglieder, diese werden von den fachhandelstreuen

Herstellern im BVD entsendet, gehören Torsten Fremerey, EMS Electro Medical Systems GmbH, und Martin Slavik, dem Präsidium an. Ebenfalls ist Peter Berger als

Kooptierter Vorstand Präsidiumsmitglied.

Quelle: BVD

## Arbeitnehmer fahren auf E-Bikes ab

Konsumentenbefragung gibt Aufschluss über Firmenradleasing.

Steigende Benzinpreise, Klimaschutz und die eigene Gesundheit – es gibt viele Gründe, für tägliche Wege das Fahrrad zu nehmen. Beim Umstieg aufs Rad können Arbeitgeber eine wichtige Rolle spielen – sofern sie ihren Mitarbeitenden Bikeleasing anbieten. 60 Prozent finden Fahrradleasing über den Arbeitgeber attraktiv, so das Ergebnis einer aktuellen Konsumentenbefragung von Deloitte. Jedoch gaben nur 21 Prozent der Befragten an, die Möglichkeit dazu zu haben. Kim Lachmann, Senior Manager bei der Deloitte Sport Business Gruppe, erklärt: „Fahrradleasing-Angebote über den Arbeitgeber überzeugen in vielen

Fällen, weil sie helfen, bares Geld zu sparen. Durch eine vorteilhafte Besteuerung schafft das Leasingmodell finanzielle Anreize gegenüber einem privaten Fahrradkauf. Konkret ergeben sich gegenüber dem Direktkauf Einsparpotenziale für den Nutzer. Insbesondere senkt Firmenradleasing so die Einstiegshürde für Fahrräder der oberen Preisklassen, wie etwa hochwertige Modelle, Lastenfahräder und E-Bikes.“ Dabei zeigt die Deloitte-Befragung, dass insbesondere E-Bikes von den Arbeitnehmern gefragt sind. 68 Prozent der befragten Konsumenten, die nach eigener Aussage bereits Firmenleasing nutzen, wählten ein

E-Bike. Von den befragten Konsumenten, deren Arbeitgeber Bikeleasing anbieten, nahmen 35 Prozent dies auch in Anspruch. Nach den Gründen für die Nutzung des Firmenradleasings gefragt, antwortete fast die Hälfte der Umfrageteilnehmer, dass sie so das Fahrrad anschließend günstig erwerben könnten. Am zweithäufigsten wurde die Bezuschussung durch den Arbeitgeber (34 %) genannt, gefolgt von der Attraktivität der Ratenzahlung gegenüber einer Einmalzahlung (32 %). Weiterhin nannten die Befragten den geringeren Gesamtbetrag verglichen mit einem Direktkauf (27 %), die Möglichkeit, immer ein aktuelles Fahrradmodell fahren zu können (27 %), sowie ein attraktives Gesamtpaket, das zum Beispiel Versicherung und Mobilitätsgarantie beinhaltet (25 %). Die von Deloitte in Auftrag gegebene repräsentative Befragung fand im Sommer 2022 statt. Insgesamt wurden in Deutschland rund 1.000 Personen unterschiedliche Fragen rund ums Fahrrad und das eigene Nutzungsverhalten gestellt. Die hier aufgeführten Antworten kamen von den 585 Personen, die sich selbst als Arbeitende klassifizierten.

Quelle: Deloitte

## Teamverstärkung bei Kulzer

René Schiller ist neuer Country Manager D-A-CH.

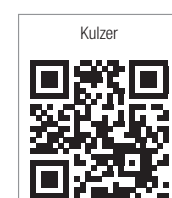


René Schiller kennt die Healthcare-Branche. In seinen Positionen als Business Development Manager, Projektleiter oder zuletzt Geschäftsführer namhafter Unternehmen: Der 49-jährige Diplom-Wirtschaftsingenieur will mit seiner Arbeit immer Sinn stiften – für Menschen und deren Lebensqualität. Diese Möglichkeit sieht er auch in der Dentalbranche und hat seine Arbeit am 1. Juli bei Kulzer begonnen. „Meine Aufgabe besteht nicht darin, die vielen erfolgreichen Prozesse zu hinterfragen. Ich werde vielmehr Impulse aus anderen Healthcare-Segmenten einbringen und auch Etabliertes hinterfragen. Davon werden ich, aber auch mein

erfolgreiches Management-Team in Marketing und Vertrieb, profitieren.“

Dem eingespielten Team um Rolf Zucker (Vertriebsleiter Zahntechnik), Andre Sauer (Vertriebsleiter Zahnmedizin), Thomas Stahl (Marketingleiter D-A-CH) und Dirk Lezius (Handelsmanagement D-A-CH) gelang es in den letzten Jahren, die Marktposition des Hanauer Dentalspezialisten auszubauen. Zahlreiche Produkteinführungen und Kampagnen wurden umgesetzt, Nachhaltigkeit gelebt.

„Als sensibilisierter Dental-Neueinsteiger kann ich nur einen begrenzten Zeitraum einen unbedarften Blick auf die Branche und das Unternehmen werfen. Diese Eindrücke zum Start bestmöglich aufzunehmen und einzubringen, ist mein Credo. Denn von dieser einmaligen Phase profitieren alle – wir als Unternehmen und vor allem auch unsere Kunden in Praxen und Laboren.“





## Zahl elektronischer Krankschreibungen steigt

Vorteile der Digitalisierung werden von Ärzten zunehmend gesehen und genutzt.

Die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) nimmt Fahrt auf. Mit Stand 23. August 2022 sind insgesamt über 22,2 Millionen eAU von ärztlichen Praxen an Krankenkassen übermittelt worden, zuletzt rund 1,3 Millionen pro Woche. Zum Vergleich: Zwei Monate zuvor waren es mit 678.000 eAU pro Woche lediglich halb so viele. Jährlich stellen Ärzte insgesamt schätzungsweise rund 77 Millionen Krankmeldungen aus.

Dr. Doris Pfeiffer, Vorstandsvorsitzende beim GKV-Spitzenverband: „Die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ist ein echter Mehrwert für die Versicherten und ein wichtiger Baustein eines zukunftsfähigen Gesundheitswesens. Schön, dass es hiermit vorangeht.“

### Immer mehr Arbeitgeber nutzen die eAU

Auch beim zweiten Teil des eAU-Verfahrens geht es weiter voran: dem Austausch elektronischer Krankmeldungen zwischen Krankenkassen und Arbeitgeber. Seit Beginn der Pilotphase am 1. Januar 2022 haben Arbeitgeber knapp 1,5 Millionen Krankmeldungen auf elektronischem Wege angefordert. Im ersten Monat der Pilotphase waren es knapp 79.000, im Juli bereits 324.000 eAU.

### Chance für Arbeitgeber, Prozesse zu testen

Die Pilotphase läuft bis zum 31. Dezember 2022. Für Arbeitgeber ist die Teilnahme freiwillig. Sie haben

damit die Chance, ihre internen Abläufe auf eAU-Tauglichkeit zu testen. Der Austausch läuft über Prozesse, die bereits seit Jahrzehnten zwischen Arbeitgebern und Kassen etabliert sind: Statt der TI wird wie in allen Arbeitgeberverfahren der Kommunikationsserver genutzt. Während der Pilotphase müssen Beschäftigte weiterhin wie gewohnt ihren Arbeitgeber die Arbeitsunfähigkeit per Bescheinigung nachweisen. Dies ändert sich erst ab dem 1. Januar 2023 – dann ist das neue Verfahren mit allen Änderungen verpflichtend.

### eAU: Entlastung aller Beteiligten

Mit der Digitalisierung der Krankmeldung werden die Aufgaben im Prozess neu verteilt und der bürokratische Aufwand für alle Beteiligten verringert. Patienten bekommen ab 1. Januar 2023 in der Praxis nur noch einen Ausdruck ihrer Krankmeldung für die eigenen Unterlagen. Sie haben dann lediglich die Pflicht, sich wie gewohnt zu Beginn der Arbeitsunfähigkeit beim Arbeitgeber abzumelden und die voraussichtliche Dauer der Arbeitsunfähigkeit anzugeben. Die ärztlichen Praxen übermitteln die eAU-Daten an die Krankenkasse. Die Arbeitgeber wiederum rufen die eAU-Daten aktiv bei den Krankenkassen ab, wenn Mitarbeiter sich krankgemeldet haben.

Quelle: GKV-Spitzenverband

## Neue Führungsspitze

Dentsply Sirona ernennt Simon Campion zum Chief Executive Officer.



Simon Campion ist neuer CEO von Dentsply Sirona.

Directors („Aufsichtsrat“) angehört. Er folgt auf John Groetelaars, der seit April 2022 als interimistischer Chief Executive Officer tätig war. John Groetelaars wird dem Aufsichtsrat auch weiterhin angehören. Simon Campion kommt von Becton, Dickinson and Company („BD“) zu Dentsply Sirona. Dort war er zuletzt als Executive Vice President und President für das Segment Medical zuständig. Davor fungierte er nach der Übernahme von C. R. Bard durch BD als President für das Segment Interventional. Zuvor hatte er verschiedene Führungspositionen bei C. R. Bard inne, u. a. die Leitung des Geschäftsfelds Surgery.

Infos zum Unternehmen



Dentsply Sirona gibt bekannt, dass Simon Campion zum President und Chief Executive Officer ernannt wurde und mit Wirkung zum 12. September 2022 dem Board of



initial™  
IQ ONE SQIN

## Malbares Farb- und Micro-Layering-Keramiksistem

Jetzt  
kostenfrei  
testen!



Mit freundlicher Genehmigung von ZTM Stefan M. Roozen (Österreich)



Minimierter Aufwand und maximales ästhetisches Ergebnis. Scannen und mehr erfahren!

GC Germany GmbH

info.germany@gc.dental

<https://europe.gc.dental/de-DE>





# „BISS is going international“

## Aus Model-Creator wird jetzt Print, sonst ändert sich nix

Ein Beitrag von Annett Kieschnick.

In Nienhagen, in der Nähe von Hannover, sitzen die kreativen Köpfe von PROMADENT. Schon mit Gründung im Jahr 2018 begeisterte das agile Start-up mit der innovativen Software Model-Creator BISS für das Herstellen von Modellen basierend auf Intraoralscandaten. Seither wird die Erfolgsgeschichte stetig weitergeschrieben.

### Die BISS-Erfolgsstory

Als die Software erstmals erfolgreich zum Einsatz kam, war das Software-Logo zwar noch ein Alien, doch die Akteure von PROMADENT begannen bereits zu träumen. „Eines Tages werden wir ein Programmangebot haben wie Adobe mit Creative Suite“, erinnert sich Hindrik Dehnbostel, der als CADSPEED CEO zum Gründungs-

Software wären wir mit unseren zwölf CAD-Arbeitsplätzen aufgeschmissen“, berichtet Ricardo Bell (CEO, CADSPEED Fräszentrum).

### BISS Dental Software Suite

„Wir haben während des Lock-downs im Jahr 2020 fleißig an der Software gearbeitet, Funktionen weiterentwickelt sowie immer

mehr optimiert. In den kommenden Monaten werden nun drei neue Applikationen veröffentlicht“, erklärt Kimberly Krüger, Geschäftsführerin bei PROMADENT. Das Unternehmen wird zudem

stiftregistrat ist zu „LOCATE“ verschmolzen.

BISS Dental Software Suite aus dem Hause PROMADENT ist ab sofort verfügbar und bietet Dentallaboren die gewohnt funktiona-

### Die BISS Dental Software Suite vereint als starke Marke alle Anwendungen.

Abb. 1: So sah das Frontend der BISS-Software im Jahr 2018 aus, als PROMADENT mit seiner innovativen Model-Creator-Software viele Zahntechniker begeisterte. Abb. 2: Und so sieht die Benutzeroberfläche der BISS-Software heute aus. Promadent setzt seit jeher auf eine agile Entwicklung und schreibt so seine Erfolgsstory stetig weiter. Abb. 3: BISS Dental Software Suite ist die Dachmarke. Darunter gliedern sich die verschiedensten Applikationen.



len Applikationen, mit denen der Arbeitsalltag in Laboren und Praxen schrittweise digitalisiert werden kann. Da viele der Anwendungen basierend auf dem Feedback aus dem Labor- und Praxisalltag entstanden sind, ist BISS Dental Software Suite exakt auf die Ansprüche von Zahn Technikern sowie Zahnärzten zugeschnitten. Eben diese agile Softwareentwicklung ist seit Beginn das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens.

Die nächste Revolution aus der Softwarewerkstatt soll das Label iAW hinzugefügt bekommen und steht für Integrated Auto-Assistance Workflow – so viel wurde verraten. Noch hält sich die Start-up-Company bedeckt, was hinter dem Begriff wirklich steckt und was es mit den drei kommenden neuen Softwareanwendungen auf sich hat. Da in den vergangenen Monaten augenscheinlich wenig passierte, darf die Dentalwelt gespannt sein, was nun „angerollt“ kommt. Als Veröffentlichungszeitpunkt wurde der Herbst 2022 genannt. Somit dauert's ja nicht mehr lange ...

Da viele der Anwendungen basierend auf dem Feedback aus dem Labor- und Praxisalltag entstanden sind, ist BISS Dental Software Suite exakt auf die Ansprüche von Zahn Technikern sowie Zahnärzten zugeschnitten.

international seine Aktivitäten ausbauen. „Daher benötigen wir für einige deutschsprachige Programme (z. B. Fräsmodelle, Biss-schablonen) ein englisches Wording.“ Das ist ein Grund dafür, dass die gesamte Softwarelösung unter neuem Namen die bewährten guten Leistungen bietet. Für die einzelnen Programme wurde eine Dachstruktur entworfen. Die BISS Dental Software Suite vereint als starke Marke alle Anwendungen. Aus dem Model-Creator wird „PRINT“, inklusive Implantatmodelle. Fräsmodelle werden ab sofort unter dem Namen „MILLING“ konstruiert. Aus dem Tray-Generator ist kurz „TRAYS“ geworden und Bisssschablone inklusive Stütz-

team der Entwicklungsmannschaft gehört. Aus dem Traum wurde Realität: Im Januar 2019 launchte PROMADENT den ersten Release Candidate (Vorab-Version) von BISS Dental Model-Creator. Gut drei Jahre später ist – u. a. dank des großartigen Feedbacks von begeisterten Anwendern – ein Instrument geschaffen, welches viele Labore in ihrem Alltag nicht mehr missen möchten. „Ohne die BISS-

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

### kontakt

PROMADENT UG  
info@promadent.de  
www.biss.promadent.de/news







IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT

# Jetzt laufende Liquidität sichern

Warten Sie nicht länger auf Zahlungseingänge und wählen sie den direkten Weg zur Liquidität. Denn mit der LVG an Ihrer Seite wird Ihre Arbeit umgehend honoriert. Mit dem Know-how von über 35 Jahren und dem feinen Gespür für sensible Kundenbeziehungen, sichern wir zuverlässig die laufende Liquidität unserer Partner durch Vorfinanzierung ihrer Rechnungswerte.

Entscheiden Sie sich für den direkten Weg. Mit der LVG als kompetenten und finanzstarken Partner, dem bereits mehr als 400 Labore vertrauen.

**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](http://www.lvg.de)





## Langjährige Erfahrung verknüpft mit einem weltweiten Informationsnetz

### MVK-line GmbH aus Wennigsen bietet ausgereifte, hochwertige und anspruchsvolle Produkte

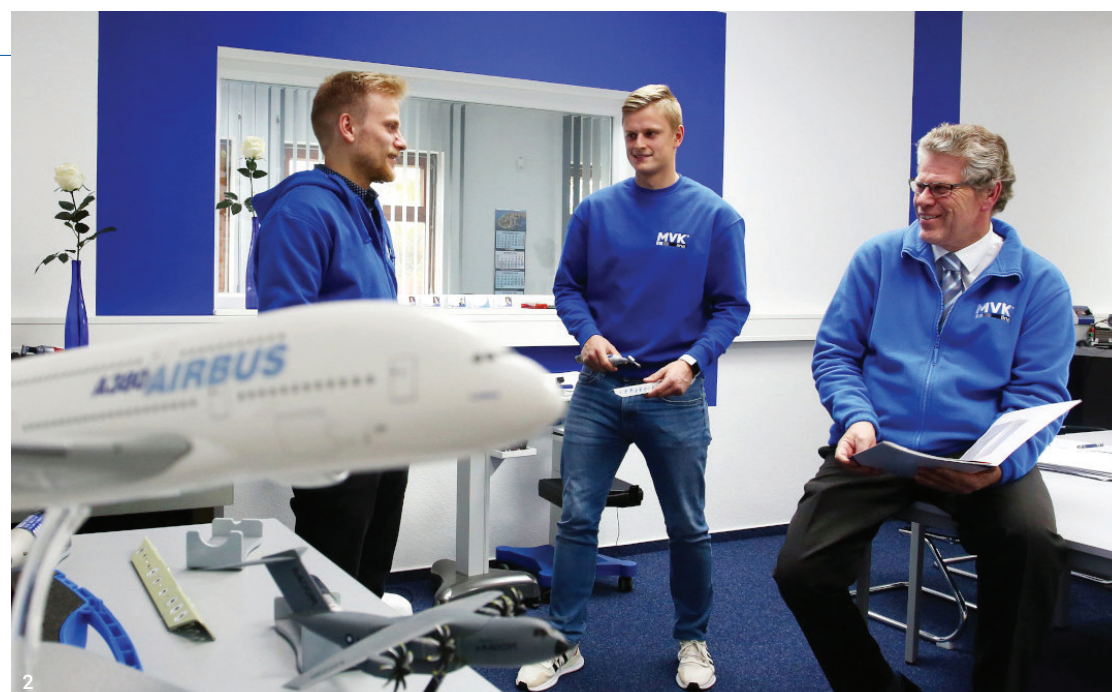
Was hat das Fräsgerät im Dentallabor mit dem Schleifgerät für den Airbus A350 gemeinsam? Sie kommen beide aus der Gemeinde Wennigsen in Niedersachsen. Von dort aus liefern Norbert Köpsel, Inhaber und Geschäftsführer der MVK-line GmbH, und seine knapp 20 Mitarbeitenden Präzisionsgeräte zum Schleifen, Polieren und Fräsen: für Industrie, Handwerk und Medizin, für Metall, Kunststoffe und Keramik.



„Das familiengeführte Unternehmen aus der Region Hannover hat den stetigen Ansporn, Lösungen für komplizierte industrielle Probleme zu finden, und hat sich damit zu einem wichtigen Innovationspartner vieler Industrien etabliert.“

den zu verbessern. Absauganlagen inklusive Zubehör sowie die Anfertigung für individuell angepasste Arbeitsplätze runden das Sortiment ab. Die MVK-line GmbH repariert und wartet sämtliche Micromotoren der handelsüblichen Hersteller. Aus diesem Grund gehört auch der Meisterbetrieb zu einer der größten Reparaturwerkstätten im Bereich Laborhandstücke für die Dentaltechnik. Mit der DIN EN ISO 9001:2015 Qualifizierung sichert sich das Unternehmen so Qualität und das Vertrauen seiner Kunden weltweit. Die MVK-line GmbH identifiziert sich mit seinen Produkten bis ins kleinste Detail und kann somit zeitnah auf jede Frage sowie individuelle Kundenwünsche eingehen. Die Nähe zum Anwender durch optimalen und kundenorientierten Service wird durch die Gemeinschaft von professionellen und erfahrenen Vertriebspartnern in über 95 Ländern weltweit gewährleistet, denn hochwertige Zahntechnik verlangt Spitzenqualität.

**Abb. 1:** Die Handstücke der MVK-line GmbH decken jeden Arbeitsbereich ab. Von der Vielfältigkeit des M1 zu der Präzision des feinen M3 über den höchst speziellen M5 mit seinen Technikhandstücken bis zum starken M7 ist alles vorhanden, was der dentale Techniker benötigt. **Abb. 2:** Lukas Köpsel, Markus Köpsel und Norbert Köpsel (v. l. n. r.) am Firmenstandort in Wennigsen. (© Oliver Züchner)



Die MVK-line GmbH bietet das Rundum-Produktportfolio von Industrie- und Dentalprodukten. Entwicklung, Produktion und Service gehen aus eigener Hand hervor, Produkte werden bis ins kleinste Detail geplant und auf individuelle Kundenwünsche wird zeitnah umfangreich eingegangen. Das Unternehmen entwickelt und produziert Laborgeräte mit an-

spruchsvoller Technik, hoher Funktionssicherheit und ergonomischer Gestaltung. Das familiengeführte Unternehmen aus der Region Hannover hat den stetigen Ansporn, Lösungen für komplizierte industrielle Probleme zu finden, und hat sich damit zu einem wichtigen Innovationspartner vieler Industrien etabliert. Seit 2006 ist MVK-line essenzieller Bestandteil der Luft- und Raumfahrt-

industrie mit vielen namhaften Kunden. Das 2004 gegründete Unternehmen entwickelt und produziert eigenständig Elektrik und Mechanik unter einem Dach und setzt somit die Voraussetzung für modernste Technik. Bei der Neuentwicklung und Verbesserung ihrer Produkte legt das Unternehmen stets Wert darauf, die Arbeitsqualität sowie die Gesundheitsaspekte ihrer Kun-

#### kontakt

MVK-line GmbH  
info@mvk-line.de  
www.mvk-line.de





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

*Richard Krochta,  
Richard Krochta Dentaltechnik GmbH, München*



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

CADdent ist Ihr verlässlicher Ansprechpartner für digitalen Modellguss. Höchster Qualitätsstandard zu überzeugenden Konditionen. Begeisterung garantiert.

Telefon: +49 821 5999965-0



WWW.CADDENT.EU



# AZUBIS GESUCHT!



Infos zum Autor

## 1. Attraktive Bezahlung

Eine attraktive Bezahlung ist zwar bei der Wahl eines Arbeitgebers nicht ausschlaggebend, doch sie ermöglicht jungen Menschen Unabhängigkeit auf dem Weg zum Erwachsenwerden. Auszubildende zum Zahntechniker verdienen im ersten Lehrjahr zwischen 500 und 600 Euro.

Dabei wird selbst für Auszubildende, die noch bei ihren Eltern wohnen, das Leben immer teurer. Ihr Einsatz sollte also entsprechend vergütet werden. Zahlen Dentallabore zehn bis 25 Prozent mehr, als empfohlen wird, sind sie daher gut beraten. Nicht zuletzt heben sie sich so von der Konkurrenz ab und punkten bei potenziellen Bewerbern.

## 2. Ein „Praxis-Buddy“

Auszubildende brauchen beim Berufseinstieg einen festen Ansprechpartner. Dieser Ansprechpartner soll den Einstieg in das Zahntechniker-Handwerk erleichtern und nicht nur zahntechnische Inhalte vermitteln und für fachliche Fragen zur Verfügung stehen.

Auch eine gemeinsame Mittagspause und Gespräche über private Themen gehören dazu. Das vermittelt Menschlichkeit und zeigt Verständnis für die Bedürfnisse und Probleme der Auszubildenden, was letztlich nicht nur den Wohlfühlfaktor innerhalb der Belegschaft erhöht, sondern auch die Bindung des Auszubildenden an das Unternehmen steigert.

## 3. Praktisches Training

Jedes Dentallabor sollte auch ein praktisches Auszubildenden-Training anbieten, anstatt sich darauf zu verlassen, dass die Schule alle nötigen Inhalte vermittelt. Ein zahntechnischer Mitarbeiter sollte daher mindestens eine Stunde pro Woche investieren, um mit dem Auszubildenden effektiv zu lernen.

Das gelingt am besten durch praktische Übungen, wie beispielsweise durch das gemeinsame Anfertigen von zahntechnischen Planungen und Skizzen sowie durch das Konstruieren und Herstellen von partiellem oder totalem Zahnersatz. So können Auszubildende auch ihr Können unter Beweis stellen und

immer wieder kleine Erfolgserlebnisse haben, was auch ihre Motivation deutlich steigert.

## 4. Interesse hochhalten

Die Arbeitsgebiete in einem Dentallabor sind vielfältig und umfassen nicht nur viele handwerkliche Aufgaben, wie das Fräsen, Schleifen und Modellieren. Auch die Arbeit am PC sowie das Anwenden von technischen Verfahren gehören dazu. Wer jedoch seine Azubis wochenlang nur Gerüstoberflächen und Werkzeuge reinigen lässt, sorgt dafür, dass sie schnell die Neugier für den Beruf verlieren. Es ist daher wichtig, Auszubildenden auch viele Einblicke in die verschiedenen Bereiche zu geben, ihnen Verantwortung zu übertragen und die Möglichkeit zu geben, ihre Fertigkeiten zu entfalten. So können sie mit ihren Aufgaben wachsen und das Interesse bleibt lebendig.

## 5. Spaß bei der Arbeit

Im Gesundheitswesen zu arbeiten, kann sehr ernst sein. Denn immerhin steht hinter jeder zu erstellenden Zahnbrücke oder einem künstlichen Gebiss auch ein Mensch, der unter Umständen an seiner Zahngesundheit erheblich leidet und große Hoffnung in die Erneuerung seiner Zähne steckt.

Das kann für einen ausgebildeten oder angehenden Zahntechniker, dessen Beruf eine hohe Präzision erfordert, oftmals einen hohen Druck bedeuten. Umso wichtiger ist es, den Spaß bei der Arbeit nicht zu vernachlässigen. Schließlich ist der Beruf auch mit viel Kreativität verbunden, und wer es zudem noch liebt, detailliert zu arbeiten, kann in dieser Ausbildung viel Freude finden.

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

## 6. Weiterbildungsmöglichkeiten

Vielen jungen Bewerbern ist es wichtig, dass sie auch nach der Ausbildung lernen und sich weiterentwickeln können. Um sich als Dentallabor von anderen Arbeitgebern abzuheben, muss es also Entwicklungsmöglichkeiten durch Weiterbildungsmaßnahmen anbieten. Beispielsweise ein duales Studium der Zahnmedizin oder die Weiterbildung zum Zahntechnikermeister. Nicht zuletzt betreffen der technische Fortschritt sowie die Digitalisierung auch die Zahntechnik und ihre Fertigungsprozesse. Für Zahntechniker ist es also unabdingbar, sich weiterzubilden, um stets auf dem neuesten Stand zu bleiben. Dentallabore, die diese Möglichkeit bieten, vermitteln ihren Azubis attraktive Zukunftsperspektiven und sind damit vielen Wettbewerbern einen Schritt voraus.

## 7. Möglichkeiten für weiteren Aufstieg

Wer nach seiner abgeschlossenen Ausbildung kein Studium oder eine Weiterbildung zum Fachwirt anstrebt, hat aber auch andere Fortbildungsmöglichkeiten, um sich in einzelnen Gebieten zu spezialisieren. Mittlerweile gibt es viele interessante Seminare und zahntechnische Fachkurse für ausgebildete Zahntechniker, die sich weiterbilden möchten.

Um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, sollten Dentallabore daher auch Aufstiegsfortbildungen fördern, die über eine normale Aus- und Weiterbildung hinausgehen. So zum Beispiel in der Verblendtechnik, der Modellgusstechnik oder in der Kieferorthopädie.

## 8. Ein tolles Team

In einem großartigen Team arbeiten zu können, ist für jeden wichtig und steigert die Bindung und die Loyalität an das Dentallabor. Im besten Fall ist die Stimmung unter den Mitarbeitern so freundschaftlich, dass selbst Firmen-Events in der Freizeit nicht zum Pflichttermin werden, sondern zu einem echten Freizeitvergnügen!

## 9. Klare Führung

Hier ist das Management gefragt. Die Mitarbeiterführung ist gerade für Auszubildende essenziell, damit sie sich am Arbeitsplatz wohlfühlen. Ein wertschätzender Umgang und klare Führung auf Augenhöhe sind für die junge Generation oft entscheidende Faktoren bei der Arbeitgeberwahl. Hier können bereits im Bewerbungsprozess zahntechnische Führungskräfte ihre Führungskompetenz unter Beweis stellen und Bewerber für sich gewinnen.

## 10. Wertschätzung durch Anerkennung

Lob und Anerkennung motivieren nicht nur, sondern stärken auch die Mitarbeiterbindung und das Vertrauen. Jedem Menschen tut es gut, positive Rückmeldung zu bekommen. Bei Auszubildenden, die noch am Anfang ihrer Berufskarriere zum Zahntechniker stehen, ist das besonders wichtig und kann ihre weitere Entwicklung maßgeblich beeinflussen.

## 11. Geduld und Gelassenheit

Auszubildende in der Zahntechnik können nur lernen, wenn sie ohne Angst Fragen stellen und auch Fehler machen dürfen – nur so können sie in ihre Verantwortung hineinwachsen. Geduld bei aufkommenden Fragen seitens der Ausbilder ist daher nicht nur wichtig, sondern zeigt auch, dass Fragen willkommen und erwünscht sind – schließlich zeigen Azubis damit auch ihr Interesse am Handwerk der Zahntechnik.

Nicht zuletzt steht es in der Verantwortung der Dentallabore, ihren Auszubildenden ein attraktives und motivierendes Arbeitsumfeld zu bieten, indem sie sich ihren Bedürfnissen entsprechend weiterentwickeln können. Denn der Beruf des Zahntechnikers nimmt auch in Zukunft an der gesundheitlichen Versorgung der Bevölkerung eine wichtige Rolle ein. Nur, wer seinen Azubis Verantwortung überträgt und ermöglicht, in diese Rolle hineinzuwachsen, ebnet ihnen auch den Weg in eine aussichtsreiche Zukunft.

Es ist daher wichtig, Auszubildenden auch viele Einblicke in die verschiedenen Bereiche zu geben, ihnen Verantwortung zu übertragen und die Möglichkeit zu geben, ihre Fertigkeiten zu entfalten.

## kontakt

Sven Walla  
kontakt@svenwalla.de  
www.svenwalla.de



# Drei Fragen zum Fachkräftemangel an ...

## Fabian Rager, Leiter Marketing und Vertrieb CADdent

Laut einer Engpass-Analyse des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) aus dem Jahr 2021 zählt das Zahntechniker-Handwerk auch zu den betroffenen Berufsfeldern, die in den letzten Jahren zunehmend von einem Fachkräftemangel betroffen sind. Besonders problematisch ist dabei der fehlende Nachwuchs, denn die Zahl der Auszubildenden geht stetig zurück. Auch wenn vor allem kleine und mittlere Betriebe davon betroffen sind, prägt dieser Mangel immer mehr die gesamte Branche. Wir haben daher mit Fabian Rager, Leiter Marketing und Vertrieb CADdent, gesprochen, der Tipps gibt, wie wir dieser Problematik nachhaltig im eigenen Labor entgegenzutreten können.

**1** Wird über den demografischen Wandel gesprochen, fällt rasch das Schlagwort Fachkräftemangel. Spüren Sie in Ihrem Unternehmen schon etwas davon?

Auch wir verspüren einen Fachkräftemangel bei der CADdent. Ich denke, dass wohl kaum ein Unter-

**Jeder für sich allein wird den Fachkräftemangel nicht stoppen. Hier müssen die Gesellschaft, die Unternehmen und unsere Politik an einem Strang ziehen, um ein einheitliches und stimmiges Konzept zu finden.**



**FAZIT:** Jeder für sich allein wird den Fachkräftemangel nicht stoppen. Hier müssen die Gesellschaft, die Unternehmen und unsere Politik an einem Strang ziehen, um ein einheitliches und stimmiges Konzept zu finden.

### kontakt

**CADdent® GmbH**  
augsburg@caddent.eu  
www.caddent.de

ANZEIGE

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

Mehr unter  
**www.logo-dent.de**

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

nehmen im Dentalmarkt die aktuelle Personalsituation nicht spürt und wir hier am Standort Deutschland alle „im selben Boot“ sitzen. Selbstverständlich gibt es regionale Unterschiede – im Großen und Ganzen höre ich bei dem Großteil meiner Gespräche mit unseren Kunden, unabhängig von der Region, in der sie sich befinden, dass die Personalsituation angespannt ist. Dabei zeigt sich der Fachkräftemangel bei uns sehr unterschiedlich. Klassische Ausbildungsberufe wie Zahntechniker oder Bürokaufleute sind schwer zu finden. Personen mit akademischen Abschlüssen (Bachelor, Master oder vergleichbar) finden wir schon leichter, jedoch lebt unser Unternehmen oder gar die gesamte Branche nicht von Akademikern, sondern von Handwerkern und der klassischen Berufsausbildung.

**2** Wie positioniert sich CADdent als attraktiver Arbeitgeber für neue Kräfte?

Wir versuchen uns immer wieder neu zu erfinden und mit den aktuellen Trends mitzugehen. So bauen wir aktuell eine Plattform für unsere Mitarbeiter auf, wo diese Benefits erhalten und sich darüber informieren können. Beispielsweise ein Fahrrad, das über den Arbeitgeber gekauft oder gemietet werden kann. Dadurch haben wir gleich zwei firmeninterne Ziele erreicht – einen Beitrag zur Umwelt und die Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit. Zudem

planen wir in regelmäßigen Abständen Mitarbeiterevents, um den Zusammenhalt unter den Kollegen zu stärken, aber auch die Bindung bzw. Identifikation zum Unternehmen zu festigen. Das spricht sich herum, und somit formen wir unsere Arbeitgebermarke und bekommen über Empfehlung von Mitarbeitern mittlerweile die meisten und besten Bewerbungen. Ich denke, dass es in der heutigen Zeit um mehr geht als „nur“ um gute Gehälter und geregelte Arbeitszeiten. Natürlich sind dies auch wichtige Punkte, die wir, denke ich, nicht nur erfüllen, sondern auch übererfüllen; jedoch bilden diese für mich lediglich das Fundament, auf dem viele weitere Punkte aufbauen müssen, um sich abzuheben und ein Arbeitgeber der nächsten Generation zu sein. Wir haben uns intern das Ziel gesetzt, dass wir in den nächsten drei Jahren zu einem der attraktivsten Arbeitgeber der Region werden. Hier haben wir zwar noch viel Arbeit vor uns, aber wir befinden uns auf einem guten Weg.

**3** Welche Anstrengungen müssen Ihrer Meinung nach die Unternehmen selbst leisten, um das Problem zu lösen, und wo ist die Politik gefragt?

Eine sehr wichtige Frage, die sich nicht so leicht beantworten lässt bzw. für jedes Unternehmen abhängig von Region und Branche eine andere Antwort ergibt. Stark verallgemeinert kann man folgende Ursachen ausmachen:

- Demografischer Wandel
- Globaler Wettbewerb
- Mangelnde Attraktivität der klassischen Ausbildung

Betrachtet man die Ursachen, gibt es eine klare Zielsetzung: dem demografischen Wandel durch eine gezielte und durchdachte Einwanderungspolitik einhergehend mit einer abgestimmten Bildungs-

politik entgegenwirken, Attraktivität des deutschen Arbeitsmarktes stärken und Anreize schaffen, um gut ausgebildete Fachkräfte im Land zu halten und diese aus dem Ausland zu gewinnen.

Zudem muss es attraktiver werden, eine Ausbildung zu machen. Angefangen beim Image, der Anerkennung in der Gesellschaft bis hin zur bildungspolitischen Lenkung (aktuell wird der Nachwuchs fast ausschließlich auf den akademischen Weg geführt, was mit ein wichtiger Grund für die geringen dualen Ausbildungszahlen ist).

ANZEIGE

## ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein

# #insider-wissen

Mit dem neuen Newsletter Zahntechnik  
coming soon ...

### NEWSLETTER Zahntechnik

#dentalnews #insiderwissen #ZT

#### Zahntechnik: Modernisierte Ausbildungsverordnung

© custom scene - stockadobe.com

OEMUS MEDIA AG

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





## „Dortmund oder Amsterdam – Hauptsache Spenge!“

Ein Interview mit Marcel Brüggert und Marvin Kühme, Geschäftsführer von Dental Direkt.

Wenn morgens um 7 Uhr bei Dental Direkt der Anpfiff zum Spiel ertönt, steht dort ein junges und motiviertes Team auf dem Platz – bereit, so schnell wie möglich das Spiel an sich zu reißen. Doch jeder weiß, wie viel Anstrengungen, organisatorisches Talent, Teamgeist und Durchhaltevermögen hinter einem erfolgreichen Verein stecken. Vieles fühlt sich hinter den Produktionsmauern in Spenge so an, als sei dies der dynamische Beginn eines Start-up-Unternehmens. Das ist es aber bei Weitem nicht! Seit 25 Jahren wird an der FC Dental Direkt-Vereinsgeschichte geschrieben. Es wurden Meisterschaften und Aufstiege gefeiert, Niederlagen und Enttäuschungen eingesteckt. Heute spielt man allerdings in der europäischen Champions League und ist ein fester Bestandteil der Dentalbranche. Und dabei gehen die Flutlichter jeden Morgen nicht in einer Metropole Deutschlands an, sondern im ostwestfälischen Spenge, wo die Dental Direkt Talentschmiede ihr Zuhause hat. Bereits die Tatsache, dass der Inhaber und Gründer Gerhard de Boer im Jahr 2019/2020 die Dental Direkt Geschäftsführung mit jungen und motivierten Leuten aus den eigenen Reihen erweiterte, zeigt, dass man hier auf die eigenen Talente setzt. Im Interview mit den neuen Geschäftsführern Marcel Brüggert und Marvin Kühme sprechen die beiden darüber, wie sie sich mit ihren Kompetenzen ideal ergänzen und gemeinsam mit Gerhard de Boer in Zukunft die Geschicke des DD-Vereins lenken werden.

Infos zum Unternehmen



**Preschen wir sofort los: Die Rede von einem jungen und dynamischen Team klingt sehr attraktiv, aber können Jugend und Dynamik nicht auch ein Nachteil sein?**

**Marvin:** Mit Jugend geht meist auch Unerfahrenheit einher. Aber

weit eigenverantwortlich nach vorne prescht.

**Marcel:** Ich vergleiche das DD-Team immer gerne mit den Fußballteams von Borussia Dortmund und Ajax Amsterdam. Das sind Mannschaften mit sehr jungen und tollen Talenten. Da kann es mal an Erfahrung fehlen. Aber wir handhaben das ähnlich wie der BVB, der zum jungen Team noch gezielt erfahrene Spieler dazuholt. Denn die Kombination aus jung und dynamisch auf der einen und erfahren und bestimmt auf der anderen Seite ist extrem wichtig, sind wir uns beide einig. Die jungen Spieler motivieren mit ihrem Elan die älteren Spieler, während die älteren Spieler mit ihrer Ruhe und Erfahrung den jüngeren Spielern die nötige Sicherheit geben. Und letztlich ist es dieses Zusammenspiel, das uns und unser Team auszeichnet.

**Für euch beide ist die Tätigkeit als Geschäftsführer ein neu zu erschließendes Terrain. Wie seht ihr euch als neue „Chef-Trainer“ des DD-Teams?**

**Beide:** Wir wollen auf flache Hierarchien setzen.

**Marvin:** Anders wäre es für mich auch nicht möglich gewesen, da ich aus einem rein finanzorientierten Umfeld komme. Als Geschäftsführer von Dental Direkt bin ich nun aber auch mit hauptverantwortlich für

die Produktion und Forschung & Entwicklung. Um in diesen Bereichen voranzukommen und Wissen aufzubauen, bin ich auf die fachliche Expertise z.B. des Teams unserer Forschung & Entwicklung angewiesen.

**Marcel:** Ich bin bereits seit 2008 im Berufsleben und möchte auch als Geschäftsführer meiner Linie treu bleiben. Für den Vertrieb habe ich eine ganz einfache Philosophie, die ich seit 2008 entwickelt habe und weiterhin entwickeln werde: Sei ehrlich und dir selbst immer treu. Denn Ehrlichkeit währt am längsten. Ich bin so wie ich bin – ein ehrlicher und authentischer Typ. Und genau das ist es, was sowohl das Team als auch unsere Partner wirklich schätzen und mögen. Nur auf diese Weise lässt sich Vertrauen aufbauen. Häufig haben sich aus Geschäftsbeziehungen auch Freundschaften entwickelt. Viele unserer Partner sind schon ewig mit im DD-Boot, weil sie den „Global Family“-Aspekt lieben. Dieser Aspekt steht nämlich für ein ehrliches und loyales Miteinander! Und daran wird sich in Zukunft nichts ändern. Als einer von Europas größten Herstellern von dentalem Zirkonoxid sind wir ein fester Bestandteil der europäischen Champions League. Damit werden wir uns allerdings nicht begnügen. Wir wollen weiterhin vorne draufgehen und hoch

pressen. Und natürlich schielen wir als europäischer Spitzenverein auf den Weltpokal – Ziele muss man ja haben. Und wir haben das Zeug dazu. Wir haben ein großartiges Team und eine hauseigene Talentschmiede, die immer wieder großartiges Personal hervorbringt.

**Gibt es Kontinente, die es noch auf dem Weg zum Weltpokal zu erobern gilt?**

**Marcel:** Mit unserer Taktik sind wir bereits in über 70 Ländern erfolgreich – verteilt auf Nord- und Mittelamerika, Afrika, Asien, Australien und natürlich Europa. Da gibt es sicherlich noch Potenzial in Südamerika. Wir werden jedenfalls konzentriert weiter trainieren und Vollgas geben.

**Sprechen wir doch über den „Talentscout“, der euch entdeckt hat. Marvin, wie siehst du Gerhard de Boer?**

Ich kann nur meinen Hut vor Gerhard de Boer ziehen. Wer von null startet und auch den Mut mitbringt, mit einem hohen Investitionsvolumen ein hohes Risiko einzugehen, und schließlich großen Erfolg damit hat, dem kann ich nur meine Hochachtung aussprechen. Gerhard de Boer ist mehr als ein „Talentscout“. Er ist der Mann, der den 1. FC Dental Direkt in den letzten 25 Jahren geprägt und in die europäische Erstklassigkeit gehoben hat.

**Marcel:** „Ich fühle mich superwohl hier. Was ich hier aber vor allem schätze, ist die Dynamik und Innovationskraft des jungen Teams. Ich komme gerne hierher, und das ist eigentlich das, worauf es ankommt.“

das stellt nicht unbedingt einen Nachteil dar. Denn es bietet sich für jeden Mitarbeiter eine tolle Chance, sich aufgrund unserer Wachstumsdynamik beruflich und individuell weiterzuentwickeln, was für ein junges Team insgesamt einfacher ist. Und da wir ständig größer werden, vergrößern sich auch die Verantwortungsbereiche. Ich glaube, das ist ein Punkt, der uns auch als Arbeitgeber interessant macht. Das dynamische Wachstum der letzten Jahre wäre nicht möglich gewesen, wenn wir kein junges und motiviertes Team gehabt hätten, das auch mal ein Stück



### Gibt es etwas, das du von Gerhard de Boer für deine Tätigkeit als Cheftrainer lernen kannst?

Definitiv. Er verliert nie das Große und Ganze aus dem Blick! Das ist etwas, das ich mir als neuer Cheftrainer hinter die Ohren schreiben werde!

### Und du Marcel? Was sagst du zu Gerhard de Boer?

Gerhard de Boer ist für mich schon wie ein Mentor. Die Art und Weise, wie er verkauft – da habe ich viel gelernt. Entweder kann man verkaufen oder nicht. Und er kann es. Er ist superauthentisch und ehrlich. Und ganz besonders schätze ich sein Bauchgefühl, seinen „Tor-Riecher“. Also ich glaube, dass er zu 99 Prozent auf das richtige Pferd setzt.

### Seid ihr euch auch mal uneins, Marcel?

Uneins sein und die Sachlage ausdiskutieren ist ein sehr wichtiger und fruchtbarer Prozess. Und da jeder von uns sich selbst treu bleibt, kann es schon mal vorkommen, dass man nicht derselben Meinung ist. Aber ich glaube, dass wir in vielen Punkten sehr ähnlich ticken und in vielen Fragen auch nicht weit weg voneinander liegen. Jedenfalls waren wir



in den letzten Jahren fast immer einer Meinung.

### Was sagt ihr zu eurem neuen Partnerprogramm für Labore cube – Zahn der Zukunft®, das ihr auf der vergangenen IDS 2021 der Dentalwelt erstmalig präsentiert habt?

**Marvin:** Mit cube – Zahn der Zukunft® vermitteln wir Werte, die fest in unserer Vereins-DNA verankert sind. Wir teilen unser Wissen als Hersteller und Verarbeiter von dentalen Materialien gemäß unserem langjährigen Motto „Qualität, die allen offensteht“, wir unterstützen unsere cube-Partner mit hilfreichen Marketinginstrumenten und wir re-

alisieren einen Community-Gedanken. Wir erweitern somit das Spielfeld und unser Team. Nur gemeinsam lässt sich siegen. Das sind wir, das passt zu uns.

**Marcel:** Ja, cube – Zahn der Zukunft® ist ein virtueller Trainer, der Labore, die „aufsteigen“ wollen, in Sach- und Marketingfragen unterstützt – und zwar unverbindlich und kostenlos.

### Hat denn bereits jemand von euch einen „Zahn der Zukunft“?

**Marcel** (lacht amüsiert): Ich noch nicht, aber nicht, weil ich nicht von unseren kubischen Zirkonoxiden überzeugt wäre, sondern weil ich schlicht und ergreifend noch keinen



Zahn verloren habe. Meine Frau hat allerdings bereits zwei verloren, ebenso wie meine Mutter. Das ist für mich auch ganz wichtig, dass wir hier einen Ball spielen, der die Menschen begeistert.

**Vielen Dank für das Gespräch und dass ihr den Ball so gut zurückgespielt habt.**

### kontakt

**Dental Direkt GmbH**  
info@dentaldirekt.de  
www.dentaldirekt.de

Marvin Kühme (links) und Marcel Brüggert (rechts) gehören seit 2019/2020 zur Geschäftsführung von Dental Direkt und lenken seitdem zusammen mit Gerhard de Boer die Geschicke des Unternehmens.

ANZEIGE

# 3D-Drucklösungen von Formlabs

## Zuverlässig und leicht zu integrieren

### Überzeugende 3D-Drucker der Serie Form 3 und Zubehör für top Laborfertigung:

- ✓ Genau, detailgetreu, schnell
- ✓ Günstig und benutzerfreundlich
- ✓ Qualitativ überzeugende Ergebnisse mit glattem Finish
- ✓ Für Modelle, Schienen, Klammerprothesen und Bohrschablonen

formlabs 



Jetzt bei  
minilu.de  
bestellen

minilu.de  
... macht mini Preise



## ZT Kurstermine

### FMD|B02 CAD-CAM Basic

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

10.–12.10.2022 ➔ Pforzheim

### IPS e.max® Frontzahnästhetik

Referentin: ZTM Carola  
Wohlgemann  
Ivoclar Vivadent GmbH  
Tel.: +49 7961 889219  
info.fortbildung@ivoclar.com

14./15.10.2022 ➔ Darmstadt

### Azubi-Kurs 3 Tage

Referent: ZTM Oliver Dreher  
Renfert GmbH  
Tel.: +49 7731 82080  
education@renfert.de

17.–19.10.2022 ➔ Hilzingen

### Noritake CZR pink and white – Gingiva Case

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

21./22.10.2022 ➔ Erlstätt

### zeiser-Modellsystem

Referent: Reinhold Haß  
picodent GmbH  
Tel.: +49 2267 65800  
picodent@picodent.de

26.10.2022 ➔ Essen

### Aligner Initialschulung

Referent: ZTM Peter Stückrad  
SCHEU-DENTAL GmbH  
Tel.: +49 2374 9288-220  
annika.libudzig@scheu-group.com

24./25.11.2022 ➔ Online-Seminar

### Der Weg zur sicheren Schweißnaht – Grundkurs

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

30.11.2022 ➔ Bremen

ANZEIGE

## Scheideanstalt.de

### Ankauf von Dentalscheidgut

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

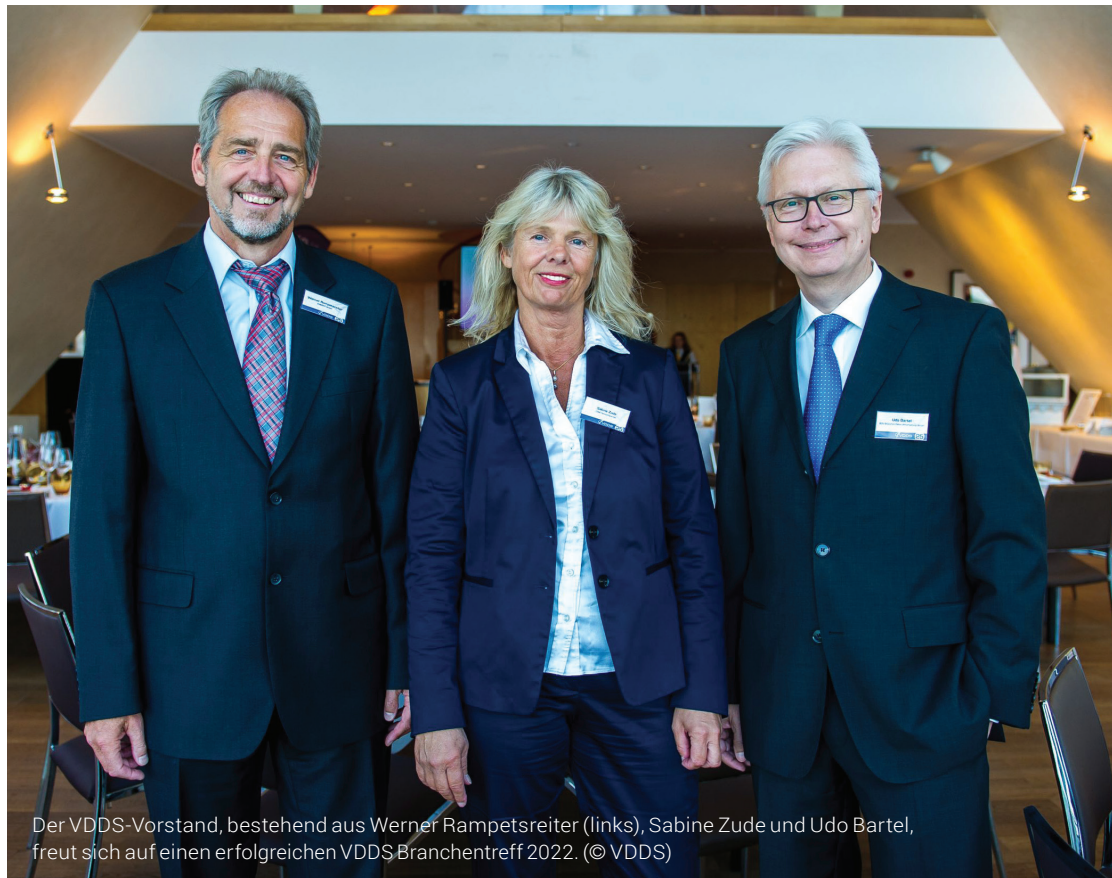
ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 7242 95351-58  
www.Scheideanstalt.de

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



# VDDS Branchentreff 2022

Verband Deutscher Dentalsoftware-Unternehmen e.V. lädt ins Schokoladenmuseum Köln.



Der VDDS-Vorstand, bestehend aus Werner Rampetsreiter (links), Sabine Zude und Udo Bartel, freut sich auf einen erfolgreichen VDDS Branchentreff 2022. © VDDS

Nach dem sehr guten Feedback zu der 25-Jahr-Feier des Verbandes Deutscher Dentalsoftware-Unternehmen e.V. (VDDS) im Jahr 2019 hat sich der VDDS-Vorstand entschieden, den VDDS Branchentreff als Plattform zu interdisziplinären Gesprächen in der dentalen IT-Branche zu etablieren. Der VDDS Branchentreff 2022 findet am 20. Oktober in Köln statt.

Die Wahl des Ortes und Rahmens fiel wieder auf das Kölner Schokoladenmuseum. Der Veranstaltungsort ist zentral und sehr gut erreichbar. Das Schokoladenmuseum hat ein schönes Ambiente, auch das Essen und der Service stimmen. Eingeladen wurden wieder das VDDS-Netzwerk, insbesondere auch Vertreter der KZBV und der KZVen, andere Verbände und Teilnehmer aus der Politik. Die Agenda des Branchentreffs 2022 bietet interdisziplinären Austausch, informative Redebeiträge und ein interessantes Rahmenprogramm.

Quelle: Verband Deutscher Dentalsoftware-Unternehmen e.V.

## Zum Abrechnungsexperten werden!

ZTM Stefan Sander schult zum Thema Abrechnung.

Die zahntechnische Abrechnung sorgt für fragende Gesichter: Was muss ich beachten? Wie kann ich eine Krone o.Ä. am besten abrechnen? Gerade in Bezug zur Medizinprodukteverordnung (MDR), die seit 2021 umgesetzt werden muss, häufen sich die Fragen zunehmend. Denn die MDR sorgt seit Bekanntgabe für reichlich Chaos und vor allem für eine Erhöhung des bürokratischen Aufwandes. Am 18. November 2022 widmet sich ZTM Stefan Sander innerhalb von fünf Stunden dem Thema der zahntechnischen Abrechnung in Dresden. Dazu gibt der erfahrene Zahntechnikermeister Tipps und Tricks an die Teilnehmer weiter und informiert zusätzlich über die aktuelle Gesetzeslage. So erfahren Teilnehmer mehr zu den aktuellen Abrechnungsmöglichkeiten und zur neuen BEB Zahntechnik®. Dabei konzentriert sich das Seminar auf wirklich anwendbares Wissen, welches sofort zur Steigerung der Laborumsätze eingesetzt werden kann. Der Kurs wendet sich dabei an alle Zahntechniker, Zahntechnikermeister, Zahnärzte sowie mit der Abrechnung betrautes Personal. Die Teilnahmegebühr beträgt 249 Euro. Die Fortbildung wird mit fünf Punkten der BZÄK/DGZMK bewertet und alle Teilnehmenden erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Das erwartet die Teilnehmenden:

- Aktuelle Gesetzeslage zusammengefasst

- MDR – Medical Device Regulation – das neue Gesetz ab 2021 in der Umsetzung
- Die BEL/BEB 97 und die neue BEB Zahntechnik® im Vergleich
- Über 60 Abrechnungsbeispiele für BEL und BEB 97 und BEB Zahntechnik®
- Wichtiges zur BEL/BEB/BEB Zahntechnik®
- „Elegante“ Rechnungsgestaltung bei teuren Arbeiten
- Wo endet Handwerk und wo beginnt Verkauf? Welche Arbeitsschritte erzeugen welche Leistungsposition?
- Beispiele, Übungen und Vergleiche: Schienen, Kombinationsarbeiten, Brücken und Kronen, Reparaturen
- Optimale Abrechnung mit Implantatpositionen, CAD/CAM-Leistungen und 3D-Druck
- Rechnungen, Technikerzettel sicher, vollständig und vorteilhaft gestalten

Weitere Informationen finden sich unter: [www.njumii.de/Kurssuche](http://www.njumii.de/Kurssuche)

## kontakt

Njumii | Das Bildungszentrum des Handwerks

claudia.loesche@hwk-dresden.de  
www.njumii.de

## „keep it simple! composite-flow-technique“

ZTM Moritz Pohl zu modernen Composites.

Im Kurs „keep it simple! composite-flow-technique“ gibt Moritz Pohl einen Einblick in seine Arbeitsweise und zeigt die Möglichkeiten moderner Composites. Dabei wird die Herangehensweise für die Verblen-

geschrittene Zahntechniker geeignet, die ihre Kenntnisse weiter ausbauen oder ihr Repertoire erweitern möchten.

Kursinhalt:

- Materialwahl Composite
- Umsetzung vom Wax-up zur Composite-Verblendung
- Überpressung eines Gerüsts mit Composite
- Individualisierung von Basic bis High End
- Textur & Oberflächenbearbeitung
- Finishing

In der Kursgebühr enthalten:

- Ein Kursmodell mit Brücken-gerüst
- Ein hochwertiges Kursskript
- Die Verpflegung an beiden Kurstagen
- Ein gemeinsames Abendessen

Was ist mitzubringen:

- Persönliches Schichtinstrumentarium, Skalpell und Isolierung
- Zum Ausarbeiten werden Schleifkörper verschiedener Größe und Körnung, Trennscheibe sowie Gummipolierer benötigt
- Bleistift 0,5 mm

ANZEIGE

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



[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

derung von Teleskop- und Kombiarbeiten sowie von Langzeitprovisoren veranschaulicht. Die Kursteilnehmer erfahren den Umgang mit dem Material über die Fertigstellung einer 5-gliedrigen Brücke. Die dabei verwendeten Materialien sind: GRADIA PLUS, G-aenial Universal Flo und OPTIGLAZE Color von GC. Die nächsten Kurse finden am 4. und 5. November in Krefeld bzw. 18. und 19. November in Berlin statt. Anmeldungen sind auf der Fortbildungs-Website möglich. Die Kursgebühr beträgt jeweils 780 Euro inkl. MwSt. Der Kurs erfordert keine Vorkenntnisse und ist somit sowohl für Einsteiger als auch fort-

Kursvideo Moritz Pohl



Weitere Informationen zum Kurs und zum weiteren Kursangebot finden sich unter: [www.gcfortbildung.de](http://www.gcfortbildung.de)



## Erfolgreicher Start in die neue Kursession

Majesthetic-Schulungen in der White School hinterließen bleibende Eindrücke bei den Teilnehmern.

Anfang Mai startete Achim Ludwig mit vollem Haus in die neue Kursession. Mit dem Basiskurs „Dentale Formen und Strukturen der Front- und Seitenzähne“ begann die dreiteilige Reihe, in der die Teilnehmer den majestätischen Gedanken und dessen Arbeitsweise Schritt für Schritt erlernen können. Anfang 2019 gründete der Bonner ZTM Achim Ludwig das Majesthetic Centrum Deutschland mit der Intention, seinen reichen Erfahrungsschatz, den er sich in gut 25 Jahren erfolgreicher Selbstständigkeit als Laborinhaber und gefragter Kursreferent angeeignet hat, in die Labore zu tragen. Zum ersten Mal fand wieder ein Majesthetic-Kurs seit der Schließung der Fortbildungsstätte „Da Vinci Creativ“ in einem externen Schulungslabor statt. In der hochkarätigen zahnmedizinischen Fortbildungsstätte „White School“ von Olaf van Iperen in Wachtberg hat Ludwig eine Veranstaltungslocation gefunden, die dem majestätischen Gedanken in vollem Umfang gerecht wird.



Blumen schärfen den Sinn und sind Teil des Ambientes der Majesthetic-Schulungen.

„Ich konnte mir kaum vorstellen, einen Ort zu finden, der wie Da Vinci Creativ die Schulungsinhalte der Majesthetic in vollem Umfang unterstützt. Zwar ist die White School mit ihrem klaren, durchgestylten Ambiente vollkommen anders, aber Leonardo hätte hier auch seine Freude gefunden und an den, in zwei

Halbkreisen angeordneten Arbeitsplätzen, gerne Platz genommen“, erklärt Ludwig begeistert und fügt hinzu: „Allein schon der Ausblick aus den bodenlangen Fenstern auf das Siebengebirge ist enorm inspirierend, und nach diesen ersten beiden Kurstagen fühle ich mich hier richtig heimisch.“

Im September startete die zweite Staffel der Reihe und hinterließ bleibende Eindrücke bei den Teilnehmern. „Im Hinblick auf meine bevorstehende Gesellenprüfung hat mir der erste Kurs bezüglich der Zahnformen und deren einfacher Umsetzung sehr geholfen. Ich habe mich als einzige Auszubildende in der

Gruppe zu keiner Zeit fehl am Platze gefühlt“, beschreibt Zoe Brandt ihre Eindrücke, und auch ihre in Keramik erfahrene Kollegin, ZTM Sarah Hugo, konnte Nutzen aus der Veranstaltung ziehen: „Man neigt im Alltag gerne dazu, mit Effektmassen zu übertreiben. Dass die Natur oft sehr einfach und strukturiert ist, vergisst man dadurch schnell. Wir haben in diesem Kurs die Basis für eine natürliche Ästhetik erhalten, die wir jetzt weiterhin trainieren und ausbauen werden. Es war eine sehr angenehme Lernatmosphäre in der Gruppe, was sich auch in unseren gemeinsamen Mittagessen widergespiegelt hat“.

### kontakt

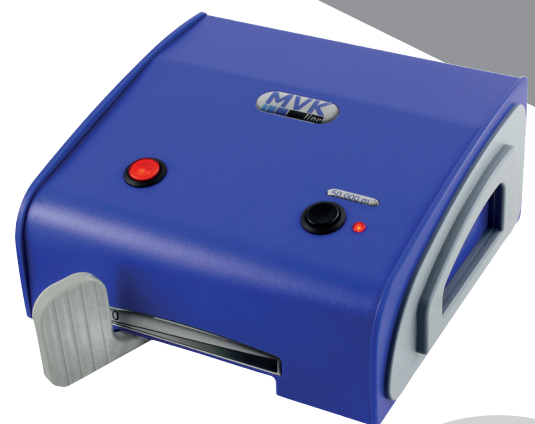
#### Majesthetic Centrum Deutschland

ZTM Achim Ludwig  
achimvanmelnick@gmx.de  
www.achimludwig.de  
www.majesthetik.de

ANZEIGE

# Mikromotor-System Made in Germany

Handstücke  
Steuergeräte  
Laborturbinen  
Fräsgeräte  
uvm.



Reparatur-Service  
und Neugeräte.  
Laborarbeitsplätze  
inkl. Absaugung  
und Zubehör.



www.mvk-line.de





## cube days 2022 Die jungen Wilden sind zurück ... ... und das haben sie eindrucksvoll bewiesen.

Ein Beitrag von Janine Conzato.

Die cube days 2022 hatten das Ziel, Praxis, Wissenschaft und Industrie an einen Tisch zu bekommen. Dies ist den beiden Geschäftsführern Marcel Brüggert und Marvin Kühme von Dental Direkt hervorragend gelungen. Ein intensiver Dialog zwischen dentaler Forschung und Anwendung hat aufgezeigt, welche fruchtbaren Chancen die Digitalisierung für die Dentalbranche bereithält.

Was vor 25 Jahren als kleine Handelsgesellschaft im Keller des Gründers von Dental Direkt, Gerhard de Boer, begann, gehört heute zu einem der führenden Hersteller von Zirkonoxid auf dem europäischen Markt. Innovation, Transparenz und faire Partnerschaft

sind die treibenden Kräfte dieses Erfolgs, und genau das hat Dental Direkt auf den cube days 2022 vom 8. bis 10. September 2022 im Lokschuppen Bielefeld bewiesen. Auf die Besucher warteten zahlreiche Vorträge, praktische Workshops und eine umfangreiche Dental-Show sowie eine spektakuläre cube days-

Party am Freitagabend – der interdisziplinäre Dentalkongress hielt zum 25-jährigen Jubiläum des Unternehmens für jeden etwas bereit. Gestartet wurde nach einem gemütlichen Get-together am Vortag, am Freitagmorgen. Die beiden Geschäftsführer begrüßten das Publikum und waren sich der Bedeutung dieses wichtigen Events bewusst. Das Publikum wusste jedoch die Aufregung durch aufmunternden Applaus aufzufangen, und so startete man souverän in das Abenteuer cube days 2022. Jessica Thamm, Gründerin der Sprachagentur NATIVES GmbH & Co. KG, und Dr. Stefan Böhm, wissenschaftlicher Beirat und Berater bei Dental Direkt, führten mit Witz, Charme und Wissen durch den Kongress und konnten so dem ohnehin interessanten Programm das i-Tüpfelchen aufsetzen. Auftakt bot die Vorstellung der neuen Produktpalette von Dental Direkt durch die Produkt-Managerinnen Lisa Freiberg, Genepe Mäder, Tanja Bücken-Thielmeyer und den Vertriebsleiter Deutschland Stefan Glaser, der kurzerhand für einen erkrankten Kollegen einsprang. Fun Fact: Stefan Glaser war der erste Azubi von Dental Direkt. Einen tiefen Einblick in die neue Zirkonoxid-

Produktpalette boten im Anschluss die umfangreichen Workshops, die sich über die beiden Kongresstage erstreckten. Mit dem Zirkonoxid-Typen-Multilayer Nacera® Pearl Natural etwa schließt die Dental Direkt GmbH eine noch vorhandene Lücke in ihrem Produktportfolio. Das Zirkonoxid stellt bis dato das beste Verhältnis aus Transluzenz und Ästhetik im Zusammenhang mit Festigkeit dar. Hochkarätige Referenten und Koryphäen, wie Dr. Kai Zwanzig, der bereits 2003 sein erstes Zirkondioxid (monolithisch seit 2008) verwendet hat, durften natürlich nicht fehlen. Nach der Devise: „Zirkon braucht Helden“ zeigte er, was in der Zahnmedizin heute möglich ist, um Patienten wirklich glücklich zu machen. Dr. Johannes Boldt stellte darüber hinaus einen digitalen, interdisziplinären Fall einer Patientin vor, die eine kieferorthopädische und logopädische Behandlung erhalten hatte. Krönenden Abschluss lieferte am Freitag die cube days-Party, die keine Wünsche offenließ. Höhepunkt des Abends war die spektakuläre Lasershow, in der man die Geschichte von Dental Direkt und Gerhard de Boer Revue passieren ließ. Denn mit dem 25-jährigen Jubiläum und den ersten cube days



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**





2022 feierte Gründer und Visionär de Boer seinen Abschied standesgemäß. Mit einer Dankesrede voll Anerkennung, Freundschaft und Wehmut verabschiedeten Marcel Brüggert und Marvin Kühme ihren Mentor im Namen aller Mitarbeiter in den wohlverdienten Ruhestand. Ein exklusives Abendbuffet, Mitternachtssnack und leckere Drinks an der Cocktailbar verwöhnten die Gäste zudem im kulinarischen Stil. Neben Speisen und Getränken haben die Organisatoren auch für musikalische Stimmung gesorgt, und so legte mancher Besucher eine heiße Sohle zur Liveband Sunrise oder DJ Jacques aufs Parkett. Auch am Samstag sprachen renommierte Referenten zum Thema Zirkonoxid. So stellte unter anderem Prof. Dr. Florian Beuer MME vor, wie er den Werkstoff seit 20 Jahren erfolgreich einsetzt. Da sich bei den cube days 2022 alles um den „Zahn der Zukunft“ gedreht hat, durften natürlich auch der 3D-Druck und die Digitalisierung nicht unberücksichtigt bleiben. Diesem Thema widmete sich unter anderem Priv.-Doz. Dr. Andreas Keßler. In einer Sache waren sich alle Referenten einig: Wir sind noch lange



nicht am Ende der Entwicklung von Zirkonoxid. Alle sind gespannt, wohin die Reise geht. Abgerundet wurden beide Kongresstage durch keinen geringeren als Eric Standop, Experte in Gesichtlesen und Antlitzdiagnostik, der den Besuchern einen Einblick in seine Kunst bot und wertvolle Tipps gab, wie man die multidimensionalen Aspekte eines jeden Men-

schen, wie beispielsweise Stärken und Schwächen, Persönlichkeit, aber auch Krankheiten oder Mangel an Nährstoffen, interpretiert. Die cube days 2022 waren ein Kongress der Zukunft. Dem war sich auch Firmengründer und Visionär Gerhard de Boer bewusst, der mit dem 25-jährigen Jubiläum das Zepter noch einmal feierlich an Marcel Brüggert und Marvin Kühme

übergab. Er ist fest überzeugt, dass die beiden das Erbe de Boers erfolgreich antreten und die Crew von Dental Direkt gut führen werden. Die jungen Wilden sind zurück und diese sind: kommunikativ, ästhetisch anspruchsvoll, präzise, akkurat und kompromisslos in Bezug auf ihre gemeinsame Leidenschaft: der Zahnmedizin und Zahntechnik.



**kontakt**

**Dental Direkt GmbH**  
info@dentaldirekt.de  
www.dentaldirekt.de

ANZEIGE

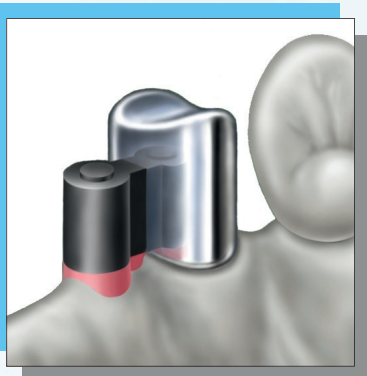


...mehr Ideen - weniger Aufwand

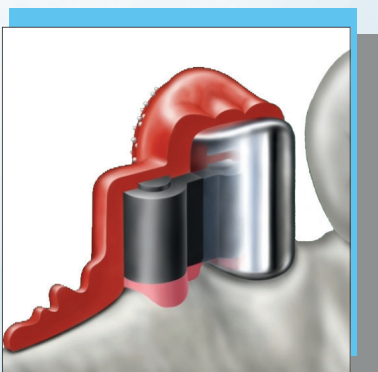
microtec X Inh. M. Nolte X Rohrstr. 14 X 58093 Hagen  
Tel.: +49 (0)2331 8081-0 X Fax: +49 (0)2331 8081-18  
info@microtec-dental.de X www.microtec-dental.de

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

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



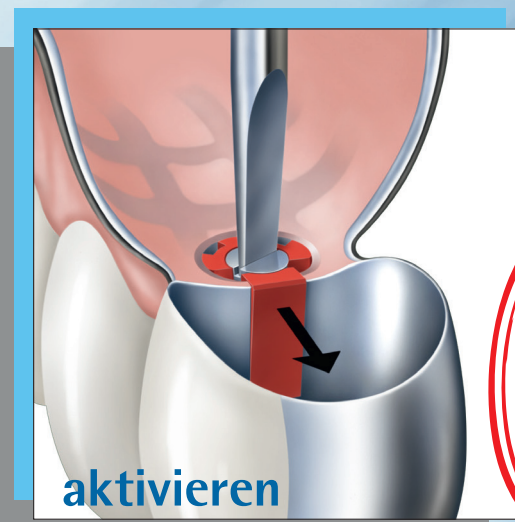
**platzieren**



**modellieren**



Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



**aktivieren**

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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



# Erstes physisches und digitales Warenwirtschaftssystem für den Dentalmarkt

Instrumentenschrank von Komet bestellt und verwaltet eigenständig Laborwerkzeuge.



1

**Abb. 1:** DENTYTHING ist der erste Instrumentenschrank, der selbstständig rotierende Werkzeuge im Labor verwaltet und nachbestellt. **Abb. 2:** Zusammen mit zugehörigem Tablet und entsprechender App sorgt DENTYTHING für bequeme Wirtschaftlichkeit.

Dentallabore, die immer nach Prozessoptimierungen Ausschau halten und denen Ordnung, Struktur sowie Effizienz wichtig sind, können sich von einem ganz besonderen Organisationstalent begeistern lassen: DENTYTHING von Komet (Lemgo). DENTYTHING ist der erste Instrumentenschrank, der selbstständig rotierende Werkzeuge im Labor verwaltet und nachbestellt. Rotierende Werkzeuge (Fräser, Schleifer) sind in jedem Dentallabor eine Selbstverständlichkeit. Oft führen sie aber ein unscheinbares Dasein und werden im Rahmen der Bevorratung routinemäßig nachbestellt. Dabei sind die kleinen Alltagsprodukte echte Arbeitstiere in jedem Labor und haben einen größeren Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit als vermutet. Wer rotierende Werkzeuge einmal als produktivitätserhöhenden Faktor verstanden hat, der hinterfragt die eigene Bevorratungsroutine kritisch. Und hier kommt DENTYTHING ins Spiel. DENTYTHING setzt als Kombination aus gut sortiertem Warenlager und digitalem Warenwirtschaftssystem hohe Standards. Bemerkt das System, dass sich der Vorrat dem Ende zuneigt, wird das vorab vom Dentallabor mit dem Komet-Fachberater ausgewählte Instrumentarium eigenständig nachbestellt. Diese clevere Automatisierung schafft freie Kapazitäten im Team, spart Nerven und sichert reibungslose Abläufe.

## kontakt

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

Infos zum Unternehmen



### DENTYTHING als echter Teamplayer

Das smarte Warenwirtschaftssystem ist eine wahre Bereicherung für das Dentallabor; ein echtes Organisationstalent und ein sympathischer Kollege – selbstständig, zuverlässig und stylisch im Design. Herzstück ist DENTY, der vollautomatisierte Instrumentenschrank. Zusammen mit zugehörigem Tablet und entsprechender App sorgt DENTYTHING für bequeme Wirt-

schaftlichkeit. Abläufe rund um die Materialverwaltung werden deutlich effizienter. Dentallabore behalten die Warenwirtschaft so unter Kontrolle und haben immer den gewünschten Fräser zur Hand. Feste Lagerplätze sorgen zudem für Ordnung. Jeder Fräser hat ein eigenes Fach.

### DENTYTHING als echter Kostensparer

Die Kombination aus Ordnungssystem und digitaler Warenwirtschaft begeistert viele Anwender. DENTYTHING schont die Liquidität und rückt die Wirtschaftlichkeit in ein neues Licht. Für Entnahmen gibt es eine monatliche Sammelrechnung. Der Schrank ist als Konsignationslager extrem wirtschaftlich. Beahlt wird nur, was tatsächlich verbraucht wurde. Durch den automatisierten Bestellprozess sinken Kapitalbindung und Prozesskosten.

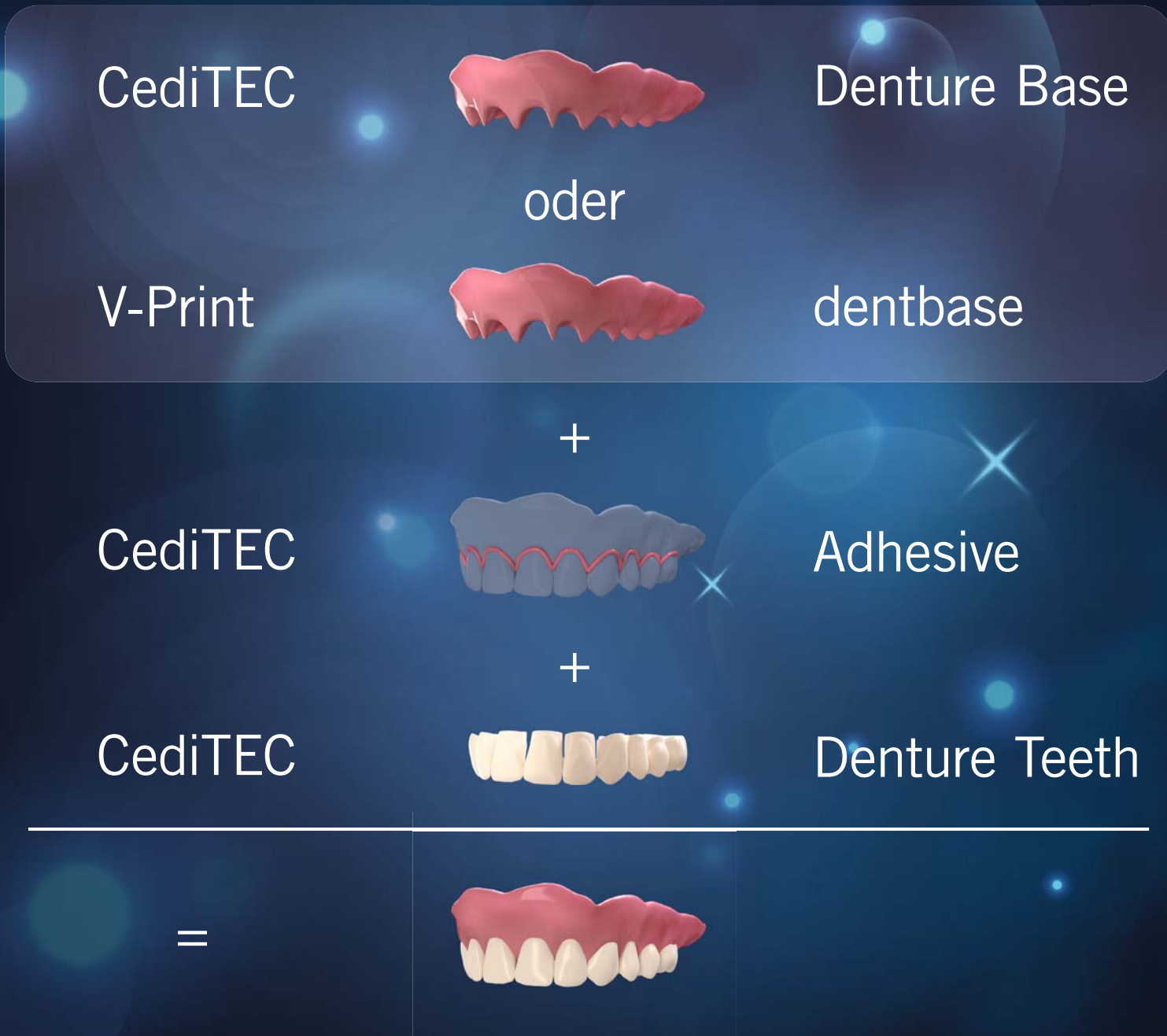
**DENTYTHING. Entworfen, entwickelt und gefertigt in Lemgo.** DENTYTHING ist ein echtes Regionalprodukt aus dem Hause Komet. Der ursprüngliche Gedanke für das digitale Warenwirtschaftssystem entstand in der Logistikabteilung des Lemgoer Unternehmens. Danach wurden viele schlaue Köpfe zusammengesteckt und tüftelten am ersten Prototyp. Nach langer und gründlicher Testphase wurde das Projekt serienreif. Heute wird der Schrank in einer Lemgoer Schreinerwerkstatt vorgefertigt und bei Komet zusammengebaut. In der Planungsphase hieß der DENTY intern „Zauberbox“. Der Name hat sich zwar geändert, aber der Zauber ist geblieben. Das merken heute schon zahlreiche Kunden in Labor und Praxis, die mit dem vollautomatisierten Warenwirtschaftssystem Zeit, Geld und Nerven sparen. Weitere Informationen: [www.dentything.com](http://www.dentything.com)



2



# Ihre Formel für Qualitätsprothesen



## DIE CAD / CAM-LÖSUNG FÜR PERMANENTE PROTHESEN

- CAD/CAM-Komplettsystem zur Herstellung von herausnehmbaren Prothesen
- Flexible Wahl der Prothesenbasis – 3D-gedruckt mit V-Print dentbase oder gefräst mit CediTEC DB
- Hochqualitative Materialien für einen langen und hohen Tragekomfort
- Individuelle Prothesen – jederzeit reproduzierbar und individualisierbar





## Freiräume schaffen mit vereinfachten Polierprozessen

CADdent vereinfacht den Arbeitsalltag und Workflow im Dentallabor.

Zeitintensive Arbeiten in unbequemen Arbeitspositionen, die vielleicht auch noch für Verspannungen, Kopfschmerzen oder Sehenscheidenentzündungen verantwortlich sind – um solche Arbeiten reißt sich in der Regel niemand. Im Dentallabor gehört in vielen Fällen das Verschleifen und Polieren von Gerüsten dazu. Probleme dieser Art reduzieren die Motivation der Mitarbeiter, können nachhaltig für gesundheitliche Probleme sorgen und senken damit auch die wirtschaftliche Effizienz des Labors. Das sind deutliche Nachteile – sowohl für die Mitarbeitenden als auch die Laborleitung. Aufgrund des eigenen Labor-Backgrounds herrscht bei CADdent ein großes Bewusstsein für diese Probleme und damit auch für die Notwendigkeit von Lösungen. CADdent testet deshalb bereits seit mehreren Jahren die Poliereinheiten des spanischen Technologieunternehmens GPAINNOVA und beteiligt sich an der Weiterentwicklung dieser Geräte. Die Ergebnisse sorgten in Kooperation mit GPAINNOVA für die Entwicklung der Eigenmarke CADtools, um bestmögliche Ergebnisse unter guten Arbeitsbedingungen für die Zahntechniker zu ermöglichen.

### Kapazitäten schaffen durch Zeitersparnis

Das Ergebnis: Eine Poliermaschine, die den Nutzern bis zu 60 Prozent



Mit dem kompakten DLYte Desktop PRO-System lässt sich die trockene Elektropolitur auch in kleineren Laboren komfortabel ersetzen. Damit entfallen eintönige manuelle Verschleif- und Polierprozesse und zusätzlich werden Kapazitäten für andere Arbeiten geschaffen. (Bilder: © CADdent)

ihrer Arbeitszeit einspart. Der Poliervorgang an sich wird schneller umgesetzt und zusätzlich fällt auch die Überwachung des Prozesses weg, da dieser (fast) komplett automatisiert werden konnte und somit Freiräume für andere Arbeiten entstehen konnten. Die Anwendung des DLYte gestaltet sich denkbar einfach. Nachdem das zahntechnische Gerüst eingespannt ist, kann der Poliervorgang direkt starten und der bedienende Mitarbeiter hat Kapazitäten für andere Aufgaben: Ist der Vorgang abge-

schlossen, kann das fertig polierte Gerüst weiterverarbeitet werden. Für die weitere Bearbeitung eignen sich beispielsweise die DLYte-Geräte von GPAINNOVA. Damit lassen sich die Oberflächen von feststehendem, implantatgetragenen sowie herausnehmbarem Zahnersatz aus Kobalt-Chrom und Titan nachbearbeiten.

### Beste Qualität als Standard

Mithilfe des Trockenelektropolierverfahrens werden die Qualitätsstan-

dards unter Einhaltung der üblichen Toleranzen beim CAD/CAM-Verfahren ermöglicht, wodurch eine gleichbleibende Qualität gewährleistet werden kann. So kann der Verlust von Materialien durch die sorgfältige Oberflächenbehandlung verhindert werden, was zu verbesserten Materialeigenschaften – wie die Steigerung der Korrosionsbeständigkeit und der Biokompatibilität – führt. Damit bietet DLYte durch rückverfolgbare und vorhersagbare Ergebnisse eine einzigartige Lösung für

die Anforderungen der Dentalbranche – je nach Polierbedarf, Produktionsmenge und/oder Stückgröße.

### Individualität einfach umsetzbar

Die Umsetzung von individuellen Bedürfnissen der Nutzer wird mithilfe fünf verschiedener Ausführungen der DLYte-Poliergeräte möglich – so findet sich für jede Laborgröße das passende Modell. Die DLYte1 kann je zwei Gerüste pro Poliervorgang fertigstellen, die mittelgroße DLYte10 poliert vier Gerüste und die DLYte100 schafft als größte Maschine der Reihe bis zu neun Gerüste pro Poliervorgang. Ergänzt wird dieses Angebot durch die DLYte Desktop PRO und die DLYte Desktop Dental. Diese bieten vor allem auch kleineren Unternehmen alle Vorteile der trockenen Elektropolitur, und so profitieren diese zusätzlich von dieser kosteneffizientesten Lösung der Metalloberflächenbehandlung. Die Basisversion verarbeitet ausschließlich Kobalt-Chrom-Gerüste, zusätzlich gibt es mit der PRO-Variante eine weitere Version, die sich für Titan bzw. beide Metalle eignet.

### kontakt

**CADdent® GmbH**  
Tel.: +49 821 455252-0  
www.caddent.de  
www.caddent.pro

ANZEIGE

# Dentale Schreibtalente gesucht!



Sie können schreiben?  
Kontaktieren Sie uns.

**dentalautoren.de**

OEMUS MEDIA AG

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



## Erfolgsgeheimnis gutes Licht

RIETH. Dentalprodukte versprechen dem Techniker effektives Arbeiten.

Die neue, vielseitige LED-Arbeitsplatzleuchte Lablight Flex II von RIETH. verspricht dem Techniker eine Vielzahl von Vorteilen für effektives Arbeiten: Das 5.500 K Tageslicht hat einen hohen Farbwiedergabeindex (CRI > 90) für bestes Farbsehen. Die hochwertigen LEDs erzeugen ein homogenes, flimmerfreies Licht, das ein kontrastreiches und ermüdungsfreies Sehen und Arbeiten ermöglicht. 2.000 – 10.000 Lux stehen dabei für genügend Ausleuchtungskraft auf der Arbeitsfläche zur Verfügung – selbstverständlich hocheffizient, energiesparend und mit einer geringen Wärmeentwicklung. Ein optionaler, abnehmbarer Diffusor-Aufsatz sorgt für weiches, homogenes Licht bei Keramik- oder Metallarbeiten. Die elegante und leichte Flex-Serie,

ist mit einem hochwertigen flexiblen Metallarm ausgestattet und somit immer optimal über der Arbeitsfläche positionierbar.

### kontakt

**RIETH. Dentalprodukte**  
info@rieth.de  
www.rieth-dentalprodukte.de



## Goldgrube Haushalt

Sichere Ankaufwege und gute Konditionen nutzen.



tatsächlich in einem Material steckt. Welche Prüfvorgänge dabei zum Einsatz kommen, hängt von der Beschaffenheit des Goldes ab. Bei der Einlieferung in die Edelmetallschmelze wird der Schmuck beispielsweise mit modernsten Analysemethoden wie der Röntgenfluoreszenzanalyse oder der Messung der elektrischen Leitfähigkeit auf Echtheit überprüft. In einer Grafik erscheinen dann alle Elemente des Materials, woraus sich der Feingoldgehalt berechnen lässt. Zusätzlich im Schmuck enthaltene Diamanten fließen ebenfalls in die Auswertung mit ein. „Abschließend wird aus den ermittelten Werten ein Ankaufspreis abhängig vom aktuellen Umrechnungswert kalkuliert. Hier zeigt sich dann die Verbraucherfreundlichkeit von Edelmetallschmelzen, denn bei einer exakten Bestimmung liegt der Preis zumeist deutlich höher als bei Zwischenhänd-

lern“, erklärt Dominik Lochmann. Vor allem für den Verkauf von Recycling-Altgold lohnt sich also der Gang zur Edelmetallschmelze.

Ob Schmuck, vergessene Silberbesteckkästen oder alte Münzsammlungen: Die wenigsten Menschen wissen, wie viel Edelmetalle sie eigentlich in ihrem Haushalt horten und welchen Wert diese häufig besitzen. „Selbst kleinste Mengen Gold, geringe Mengen Silber und auch Zinn bringen beim Wiederverkauf oft guten Gewinn“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

### kontakt

**ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**

www.scheideanstalt.de  
www.edelmetall-handel.de

### Feingoldgehalt exakt ermitteln

Erst nach kontrollierter Ermittlung des Feingehalts lässt sich genau sagen, wie viel Gold

## Perfektion der Form und Oberfläche

Panther-Set by Argen für ArgenZ Zirkonversorgungen.

„Zirkonoxid und speziell Multilayer Varianten gewinnen im Rahmen moderner prothetischer Versorgungskonzepte eine zunehmend starke Bedeutung“, reflektiert ZT Carsten Fischer vom Dentallabor Sirius Ceramics aus Frankfurt am Main. Für den dauerhaften Erfolg ist es notwendig, Zirkonoxid fachgerecht auf höchstem Niveau zu verarbeiten.

Carsten Fischer gilt als einer der Vollkeramik-Spezialisten Deutschlands. Mit den Panther-Bearbeitungsinstrumenten ist es ihm gelungen, valide, vorher-sagbare Bearbeitungsprotokolle für die sachgerechte Bearbeitung von Zirkonoxid auf höchstem Niveau zu etablieren und mit den Erwartungen an eine naturidentische Ästhetik zu verbinden. In Zusammenarbeit mit dem Team von Argen Dental ist ein abgestimmtes Panther-Set by Argen (Hersteller SUN Oberflächentechnik) entstanden.

Dieses Set ist für die zweistufige Bearbeitung von ArgenZ Zirkonoxidversorgungen auf Zähnen sowie Implantaten abgestimmt und ermöglicht Zahntechnikern eine perfekte, geprüfte Handhabung auf höchstem Niveau.

Sowohl die zweistufige Bearbeitung zum Hochglanz als auch das gesteuerte Erreichen der Restrauigkeit von submukösen Bereichen in der Implantatprothetik sind mit dem Panther-Set by Argen möglich. Das 11-teilige Set ist sozusagen „eines für alles“.

Argen Dental unterstreicht einmal mehr seine Expertise im Bereich Zirkonoxid und entwickelte das Set mit Carsten Fischer im Sinne der Qualität und Sicherheit von ArgenZ Zirkonoxidprothetik für zahntechnische Kunden.

Infos zum Unternehmen



### kontakt

**ARGEN Dental GmbH**

info@argen.de  
www.argen.de

## Familie der Bissregistriermaterialien wird ergänzt

Ganz neu im Sortiment: Futar® Easy – und der Name ist Programm.

Da hat sich Kettenbach Dental wieder etwas ausgedacht: Futar® bekommt zwei neue Familienmitglieder, Futar® Easy und Futar® Easy Fast – einfach zu applizierende Bissregistriermaterialien auf A-Silikon-Basis zur exakten Aufzeichnung der Okklusionsverhältnisse. Aufgrund der besonders geringen Austragkraft wird ein spürbar leichtes Austragen aus der Kartusche ermöglicht. Marktanalysen bestätigen die hohe Bedeutung dieser Anforderungen. Die Produktneueinführung erfolgte im September 2022 zunächst in Deutschland und Europa.

Die beiden neuen Produkte reihen sich nahtlos in den hohen Qualitätsstandard ein, den Kettenbach Dental an alle seine Materialien stellt – zum Wohle der Anwender und deren Patienten. Bei Futar® Easy und Futar® Easy Fast setzt man dabei zusätzlich auf bereits bekannte und beliebte Produktvorteile, wie die hohe Endhärte (Shore A 90), durch die das

Federn bei der Zuordnung der Modelle im Labor minimiert wird. Trotz der relativ hohen Endhärte

sind beide Materialien flexibel in der Verarbeitung und lassen sich sehr gut mit dem Skalpell beschneiden.

Futar® Easy Fast sorgt mit seiner besonders kurzen Abbindecharakteristik (Bissregistrierat ist be-

reits in nur einer Minute erstellt) für noch mehr Effizienz und Patientenkomfort. Bei beiden Materialien ist das sogenannte Gleichfahren vor dem Austragen nicht notwendig, es entsteht kein Verwurf und die Praxis kann noch wirtschaftlicher arbeiten.

Einfaches und präzises Arbeiten ohne unnötigen Kraftaufwand, gepaart mit relevanten Anwender-vorteilen und hoher Wirtschaftlichkeit wird ermöglicht. Damit reihen sie sich optimal in die Familie der Futar® Bissregistriermaterialien mit ihrer hohen Akzeptanz bei den Anwendern ein.



### kontakt

**Kettenbach Dental**

info@kettenbach.de  
www.kettenbach-dental.com



## Effiziente Vollkeramik Politur im Labor

Sagemax glänzt jetzt mit Vollkeramik Politur System.



Sagemax erweitert sein CAD/CAM-Produktportfolio um ein effizientes Vollkeramik Politur System: NexxZr Shine. NexxZr Shine ist ein zweistufiges Diamant-Poliersystem zur effektiven Politur dentaler Keramiken, wie beispielsweise Zirkoniumoxid, Aluminiumoxid, Lithium-Disilikat oder Glas-

keramik. Die dimensionsstabilen, diamantdurchsetzten Gummipolierer überzeugen durch ihre einfache und effiziente Anwendung. Zusätzlich bieten sie eine lange Standzeit und ein natürlich wirkendes Glanzergebnis. NexxZr Shine erzeugt sowohl bei monolithischen, verblendeten als auch teilver-

blendeten Restaurationen eine homogene Oberfläche. Zur optimalen Politur der unterschiedlichen Strukturen und Oberflächen stehen drei abgestimmte Formen zur Verfügung: Twist17, Turn18 und Tip5. Die Formen sind in den Körnungen smooth (Stufe 1, Vorpolitur) und gloss (Stufe 2, Hochglanz-

politur) erhältlich. Komplettiert wird das Sortiment durch die universell einsetzbare Diamantpolierpaste NexxZr Shine Paste. Diese entfernt Mikrokratzer und hinterlässt eine spiegelglatte Hochglanzoberfläche. Damit bietet Sagemax allen Zahntechnikern ein Set zur finalen Bearbeitung dentaler Keramiken und stellt so eine präzise Abstimmung von Material und Politur sicher.

Infos zum Unternehmen

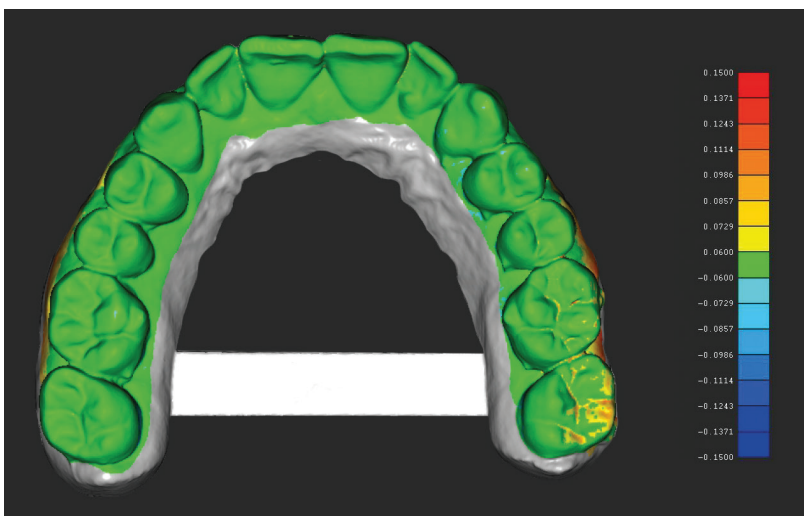


### kontakt

**Sagemax**  
marketing@sagemax.com  
www.sagemax.com

## Das Multitalent für Modelle in Labor und Praxis

Von Arbeits- und Präsentationsmodellen bis zu Modellen für die Tiefziehtechnik: V-Print model 2.0 von VOCO.



formstabile Oberfläche ein zuverlässiges Aufpassen der Restauration auf dem gedruckten Modell, selbst und gerade im Bereich der Kanten. Neben Arbeits- und Präsentationsmodellen können mit V-Print model 2.0 Aligner- oder Retainermodelle digital hergestellt werden. Das spart abermals Zeit gegenüber der konventionellen Herstellung von Schienen. Materialwechsel und damit ein Wannentausch ist nicht erforderlich. Zudem überzeugt V-Print model 2.0

Mit V-Print model 2.0 lassen sich per additiver Fertigung schnell und präzise hochwertige Modelle der modernen Zahntechnik herstellen. V-Print model 2.0 lässt sich in hohen Schichtstärken drucken und punktet mit höchster Oberflächengüte und exakter Bearbeitbarkeit. Selbst mit Schichtstärken von 100 µm weisen Modelle aus V-Print model 2.0 eine sehr hohe Genauigkeit auf, wie Heatmapanalysen beweisen. Die hohe Schichtstärke sorgt zusätzlich für eine Zeitersparnis: Drucken Sie mit 100 µm doppelt so schnell im Gegensatz zu 50 µm, und das ohne Einbuße bei der Präzision. Ergänzend dazu erlaubt die kratzfeste und

auch im Handling: So sind die beigefarbenen matten Modelle besonders praktisch bei prothetischen Arbeiten. Der starke Kontrast ermöglicht eine bestmögliche optische Kontrolle der Restaurationen auf Stümpfen.

### kontakt

**VOCO GmbH**  
info@voco.de  
www.voco.dental

Infos zum Unternehmen



## Umfassende Vertriebskooperation

INFINIDENT Solutions erweitert Angebot um Elos Accurate® IO Scan Body.



Im Rahmen einer umfassenden Vertriebskooperation mit Elos Medtech bietet INFINIDENT Solutions bereits seit 2019 das Elos Accurate® Analog für gedruckte Modelle (PMA). Das Labor hat dabei die Wahl zwischen dem fertigen Elos Accurate® Model (d.h. gedrucktes Modell inkl. Analog, Insertion Screw und flexibler Gingivamaske) oder dem Analog als Zubehör für im Dentallabor gedruckte Modelle. Kunden profitieren dabei insbesondere von der Expertise des INFINIDENT Zahntechnik-Supports sowie schnellen Lieferzeiten.

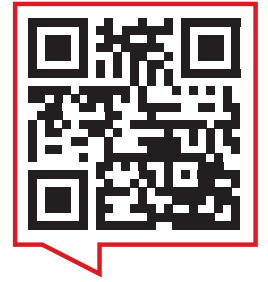
Mit 1. Oktober 2022 erweitert INFINIDENT Solutions das Angebot zusätzlich um den Elos Accurate® IO Scan Body zur Erfassung der Implantatposition bei intraoralem Scan oder vom Gipsmodell. Dabei spielt es keine Rolle, welcher Scanner verwendet wird, solange die Scandaten in der CAD-Software von 3Shape, exocad oder Dental Wings geöffnet werden kann. Die zur Weiterverarbeitung erforderlichen aktuellen Implantatbibliotheken können direkt auf der Website von Elos Medtech heruntergeladen werden. Ausgehend vom importierten Scan kann dann das gewünschte Implantatmodell vom I/O-Scan konstruiert oder die finale Versorgung unter Verwendung von weiteren Elos Medtech Produkten umgesetzt werden. Der Elos Accurate® IO Scan Body ist mit vielen Implantatsystemen kompatibel und kann direkt über den Webshop von INFINIDENT bezogen werden.

### kontakt

**INFINIDENT Solutions**  
www.infinidentsolutions.com







Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

**ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

www.zt-aktuell.de Nr. 10 | Oktober 2022 | 21. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

**ANZEIGE CADdent®**  
Modellierst Du noch oder digitalisierst Du schon?  
www.cad-dent.de

**ANZEIGE**

**DIGITALE ZAHNMEDIZIN VIELSEITIG UND KOMFORTABEL.**

**AMANNIRRBACH**

**ceramill DRS**  
Das System für Praxis und Labor! www.ceramill-drs.com/de

**Gefragter Nachwuchswettbewerb des VDZ!**  
Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2023

Die Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2023 des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) geht in die heiße Phase. Bis zum 15. Oktober 2022 können sich Auszubildende bewerben. „Es ist ein gutes Zeichen, dass es zu diesem frühen Zeitpunkt bereits eine Vielzahl an Bewerbungen gibt. Auch heute gilt noch der Grundgedanke des Wettbewerbs, den Leistungsstand und -willen unseres qualifizierten Nachwuchses auf Bundesebene darzustellen. Der VDZI bietet alle Ausbildungsstellen, die angehenden Zahntechniker über den Laboralltag hinaus zu unterstützen und ihnen eine Teilnahme am Gysi-Preis zu ermöglichen“, appelliert VDZI-Vorstandsmitglied Heinrich Wierol. Die Teilnahme ist allen Auszubildenden möglich, die in einem gewerblichen zahntechnischen Labor mit Ausbildungsberechtigung angestellt sind. Der Versand der Aufgaben erfolgt ab Ende Oktober. Die Preisverleihung findet am 16. März 2023 anlässlich der Internationalen Schau (IDS) in Köln statt. Informationen unter: gysi@vdzi.de und www.vdzi.de/gysi

**ZERO**  
www.dentor.de

**Warum die Petition SZI zur Aufhebung der gesetzlichen Tätigkeiten des VDZ erläutert General Winkler im Statuten**  
Quelle: VDZI

**Petition im Zahntechniker-Handwerk**  
Übergabe der Unterschriftenlisten an den Petitionsausschuss.

V.l.n.r.: Manfred Tochenhausen (FDJ), Klaus Scherza (OMSZ), Linda Heilmann (Bündnis 90/ Die Grünen), Martina Stamm-Fibich (SPD), Simone Borchardt (CDU/CSU), RA Judith Bekva (GP MDZI), Silvio Schweder (Vorstand MDZI)

Die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung (MDZI) und die Südbayerische Zahntechniker-Innung (SZI) haben eine Petition an den Deutschen Bundestag gerichtet, in der sie auf die Gefahren der gesetzlichen Preisbindung für die Versorgung der Bevölkerung mit Zahnersatz hinweisen.

Die dafür gesammelten Unterschriftenlisten wurden am 27. September im Paul-Löbe-Haus im Deutschen Bundestag an Mitglieder des Petitionsausschusses übergeben. Die gewerblichen zahntechnischen Labore sehen sich – genau wie alle anderen Unternehmen – deutlichen Materialpreiserhöhungen, einer Explosion der Energiekosten und erheblich steigenden Lohnkosten gegenüber, nur anders als alle anderen Unternehmen können sie bei der Regelversorgung für gesetzlich Versicherte die Kostensteigerungen nicht einmal anteilig durch Preissteigerungen umlegen. Das funktioniert so aber nicht. Auch Zahntechniker können nicht von Luft und Liebe zum Beruf leben, sondern müssen betriebswirtschaftlich sinnvoll arbeiten. Das jedoch verhindert die strikte Umsetzung des Grundsatzes der Beitragsatzstabilität bei den Vergütungen im Zahntechniker-Handwerk, was aber bei Inflationsraten von 8 Prozent für nicht wenige gewerbliche Labore existenzbedrohend wird. Dies wiederum gefährdet die Versorgung der Patienten mit Zahnersatz. Besonders spürbar wird dies insbesondere in den strukturschwachen Regionen und in den neuen Bundesländern werden.

Die Südbayerische und die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung haben daher beschlossen, sich in einer Petition direkt an den Deutschen Bundestag zu wenden. In der Petition sind folgende Forderungen formuliert:

- Aufhebung der Preisregulierung bei zahntechnischen Leistungen (§ 71 Abs. 3 SGB V);
- Fortentwicklung der zahntechnischen Vergütungen auf der Grundlage des sich im jeweiligen Kalenderjahr tatsächlich errechnenden Bundesmittelpreises;
- Angemessene und marktgerechte Preisbildung für Materialkosten;
- Schneller und unbürokratischer Ausgleich der Mehrkosten infolge der Inflation.

Die Zeichnung der Petition ist online und analog bis 10. Oktober 2022 möglich! Infos unter [mdzi.de](http://mdzi.de) und [szi.de](http://szi.de)

Online ist die Petition unter: Petition 135856 (bundestag.de) zu finden. Am Dienstag, dem 27. September 2022, wurden die bis dahin eingegangenen Unterschriftenlisten im Bundestag der Vorsitzenden des Petitionsausschusses übergeben.

Quellen: SZI und MDZI

**TK-Snap & TK-Soft**  
DIE Sicherheitsanker gegen Haltekraftverlust

Bei Bedarf sichere Haltekraft für Doppel- und Regerversorgungen  
• prophylläisch, aktiv, einstellbar, sicher  
• Varianten je nach Funktion, Indikation und Platzverhältnissen  
• TK-Soft CERAM komplett metallfrei und einstellbar in der Friktionskraft  
• Für die manuelle und die CAD-CAM Verfahren

Mehr erfahren unter [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)

**Si-tec** 02330 8069 [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)

**ZWL**  
ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

4.22

**SCHWERPUNKT**  
Digitale Zahntechnik  
/// 20

**WIRTSCHAFT**  
Oft vernachlässigt, aber wichtig: Gefährdungsbeurteilung im Dentallabor  
/// 14

**TECHNIK**  
3D-Druck als Motor digitaler Zahntechnik  
/// 28

**PLUS**  
Digitaler Workflow  
32  
Ausbildung  
46  
Produkte  
58  
DIE ZWL IM NETZ: [zwp-online.info](http://zwp-online.info)

Fax an **+49 341 48474-290**

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro\*
- ZT Zahntechnik Zeitung 11 x jährlich 55,- Euro\*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

\* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname

Telefon, E-Mail

Unterschrift

Stempel



## Gescannt – Gedruckt – Geliefert

DentaMile ermöglicht mit neuem Print Service 3D-Druck für alle Praxen und Labore.

Den digitalen Workflow so einfach wie möglich machen und somit die Zusammenarbeit von Zahnarztpraxis und Dentallabor flexibel gestalten: Das möchte DMG mit seinem DentaMile Portfolio, das Software, Hardware und Materialien umfasst,

erreichen. Als Ergänzung des digitalen Angebots geht das Unternehmen mit dem DentaMile Print Service noch einen Schritt weiter und ermöglicht Laboren und Praxen den einfachen Einstieg in den digitalen Workflow ohne eigenes 3D-Drucksystem.



### Der DentaMile Print Service Druck-Workflow



So schnell und einfach kann 3D-Druck sein

Sorgen vor Qualitäts- oder Zeitverlust sind dabei unbegründet: Die Ergebnisse werden schnell und in höchster Präzision geliefert – ganz easy.

Mit dem neuen DentaMile Print Service kann der digitale Workflow sowohl in Zahnarztpraxen als auch Dentallaboren noch flexibler auf die individuellen Bedürfnisse angepasst werden. Als perfekte Ergänzung zum cloudbasierten DentaMile connect bietet der Print Service die Erstellung von hochpräzisen 3D-Drucken aus dem übermittelten Design STL-Dateien an – versandbereit innerhalb von 24 Stunden. Die Ergebnisse werden als Halbfertigprodukt geliefert und in Labor oder Praxis finalisiert. So schnell und einfach kann 3D-Druck sein.

Ob sich die Investition in ein eigenes 3D-Drucksystem lohnt oder der DentaMile Print Service die richtige Lösung ist, hängt von vielen Faktoren ab, die individuell bewertet werden sollten. „Wir beraten unsere Kunden und schauen genau hin, was bei ihnen Sinn macht“, sagt Andreas Talarowski, Produktmanager bei DMG. „Und es gibt sogar Fälle, da nutzt ein Kunde beides – wenn es nämlich richtig rund läuft und das eigene 3D-Drucksystem voll ausgelastet ist, lässt sich der Auftragsüberhang ganz einfach durch unseren Print Service bewältigen.“

Innovationsfreudig zeigt sich DentaMile nicht nur mit der Einführung des Print Services, sondern auch mit der begleitenden Kampagne.

Denn fernab aller weiß-blauen Dental-Klischees weiß das Unternehmen mit charakterstarken Protagonisten und viel Augenzwinkern zu überzeugen und neugierig auf mehr zu machen. Der Clou dabei: Hinter den Charakteren wie der „Zahnfee“ stecken Menschen aus der Dentalbranche, die zeigen, wie vielfältig und entspannt es hier zugehen kann. Alles #easy – genau wie beim DentaMile Print Service eben.

### kontakt

**DMG**  
service@dmg-dental.com  
www.dentamile.com

## Mehr Komfort mit wenigen Klicks

Neue Serviceleistungen von DentaMile: Live-Chat-Funktion und PayPal.

DentaMile. Qualität. Weltweit. Einzigartig. Als Komplettanbieter in den Segmenten Zahntechnik, Kieferorthopädie, Implantologie und Keramik liegen die Stärken von DentaMile in einem umfassenden Angebot an Produkten und Dienstleistungen auf hohem Qualitätsniveau, bei dem stets der Patient und der Anwender im Mittelpunkt stehen. Das 1886 gegründete Unternehmen gilt als das weltweit älteste inhabergeführte Familienunternehmen in der Dentalbranche und gehört seitdem vor allem zu den führenden Größen der Branche. In einem stets kompetitiver werdenden Umfeld ist ein umfassendes Angebot an Produkten und Dienstleistungen, bei dem der Mensch im Mittelpunkt steht, der Schlüssel zum Erfolg. In einer globalisierten Welt trägt die Leistungsbereitschaft und die Innovationskraft der Menschen im Unternehmen entscheidend dazu bei, die Marktposition zu sichern. Die Grundlage für diesen langjährigen Erfolg ist Wissen, Kreativität, soziale Kompetenz und hohes En-

### Zahlungsoption festlegen

- 10 Tage 2% Skonto, 30 Tage netto
- PayPal
- Kreditkarte

gagement gegenüber den eigenen Mitarbeitenden sowie das Streben nach Innovation. Letztere ist auch im Bereich Kommunikation entscheidend. Es sind die Details, welche die Kommunikation im Arbeitsalltag vereinfachen und verbessern, deswegen bietet DentaMile nun neben den klassischen Kommunikationskanälen ab sofort eine weitere Möglichkeit zur Kontaktaufnahme an: die neue Live-

Chat-Funktion. Hier werden Fragen in Echtzeit beantwortet – schnell und unkompliziert! Durch Klicken des Chat-Symbols auf der DentaMile Website können Interessierte die Mitarbeitenden im Kundensupport bequem und auf direktem Weg erreichen. Zur Auswahl stehen dafür die Bereiche Orthodontie, Implantologie/Prothetik, Digital und Sales/Customer Service. Mit der neuen Funktion

wird es dem Kunden leicht gemacht, Hilfe zu bekommen, wann – und wo – sie gebraucht wird. Mit dem beliebten Online-Bezahldienst PayPal integriert DentaMile zudem ein weiteres Bezahlsystem. Für mehr Komfort und Datensicherheit mit nur wenigen Klicks: In Sekundenschnelle kann ganz einfach und sicher mit dem PayPal Passwort im Online-Shop bezahlt werden und es entfällt gleichzeitig die

Eingabe sensibler Zahlungsdaten. Dieser Service ist in Deutschland und Österreich verfügbar.

### kontakt

**DENTAURUM GmbH & Co. KG**  
info@dentaMile.com  
www.dentaMile.com



## Gemeinsam handlungsfähig bleiben

Mit Dreve Energie sparen und Ressourcen effizient nutzen.



Den eigenen Verbrauch an Strom, Wasser, Gas zu reduzieren, ist DAS Gebot der Stunde. Es ist nun nicht mehr nur wünschenswert im Hinblick auf Umweltschutzaspekte, die möglichst effiziente Nutzung von Ressourcen ist eine Frage der wirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit geworden. Mit der Dreve Gerätereihe sind Labore und Praxen bestens für diese herausfordernde Zeit gerüstet – ganz ohne zusätzliche Kosten! Denn auch mit kleinen Anpassungen an tägliche Handgriffe und Routinen lassen sich in der Summe große Veränderungen bewirken. Packen wir es an!

**Strom sparen mit dem Druformat scan.** Der Scanner unseres High-End-Tiefziehgeräts schaltet sich nach 15 Minuten ohne Gebrauch automatisch ab. Durch Drücken einer beliebigen Gerätetaste kann er wieder aktiviert werden.

**Material effizienter verwenden mit dem Dosper evo.** Im Vergleich zur Handanmischung spart man beim Einsatz des Dosper evo pro Dublierung 10 bis 15 Prozent an Material. Bei konventionell geschätzten fünf Dublierungen pro

Tag hat sich der Dosper evo schnell amortisiert.

**Doppelt Strom sparen mit dem Polymax.** Durch den wertigen Gusskopf wird einmal erzeugte Wärme viel besser gehalten als beispielsweise bei Edelstahl. Zudem heizt der Polymax nur nach Bedarf – anders als beim Betrieb von Kochplatten.

**Mit Wasser effizienter wirtschaften dank der Labormat-Reihe.** Verglichen mit anderen Reinigungsformen, kann das Wasser in unseren Labormaten durch Umwälzung deutlich wirtschaftlicher (da mehrfach) genutzt werden.

**Ressourcen schonen und Strom sparen mit der EyeEvolution®-Reihe:** Der Einsatz von LEDs ist stromsparender als zum Beispiel der von Blitzlampen. Zudem verfügen LEDs über einen deutlich längeren Produktlebenszyklus.

### kontakt

Dreve Dentamid GmbH  
www.dentamid.dreve.de

## Günstig und benutzerfreundlich zum 3D-Print

3D-Drucker und Zubehör von Formlabs bei minilu.de.

Für die zahnmedizinische Versorgung bedeutet der 3D-Druck eine Revolution. Denn diese Technologie, die zu Beginn nur bei Fertigungsdienstleistern zu finden war, hat längst in den Dentallaboren Einzug gehalten. Um den Einsatz des 3D-Drucks für Labore auch wirtschaftlich zu gestalten, setze ich bei minilu.de auf Formlabs.

Additive Fertigung mithilfe von Stereolithografie (SLA) ist inzwischen eines der geläufigsten 3D-Druckverfahren mit flüssigem Kunstharz. Das Verfahren ist vor allem deshalb so beliebt, weil es die Herstellung hochgenauer isotroper wasserdichter Prototypen ermöglicht.

Mit Formlabs, dem erfahrenen Entwickler und Hersteller von leistungsstarken und benutzerfreundlichen 3D-Drucksystemen, habe ich einen Top-Lieferanten in meinem Shop. Dank der 3D-Drucker der Serie Form 3 von Formlabs lassen sich sowohl hochwertige Teile für die Zahnmedizin als auch biokompatible Dentalvorrichtungen schnell und unkompliziert drucken: So sind Modelle, Schienen, Prothesen und Bohrschablonen im Handumdrehen fertiggestellt. Die Low Force Stereolithography-(LFS-) Technologie ermöglicht dabei eine

hohe Oberflächenqualität und Druckgenauigkeit. Außerdem bestechen die Ergebnisse durch glattes Oberflächenfinish mit kaum sichtbaren Schichtlinien. Zusätzlich punkten Formlabs-3D-Drucker mit exzellenter Reproduzierbarkeit und Detailtreue.

Neben den hochkarätigen Druckern sowie dem Reinigungs-

gerät gibt es unter minilu.de auch alle anderen notwendigen Produkte für den Einsatz der Formlabs-3D-Drucker: von den verschiedenen Resintanks für diverse Indikationen über die Konstruktionsplattform bis hin zu Farbpigmenten. Außerdem zahlreiche weitere Qualitätsprodukte, die dich bei deiner anspruchsvollen Laborarbeit unterstützen.

### kontakt

minilu GmbH  
hallo@minilu.de  
www.minilu.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**  
Isabell Schumann (Aboverwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-450  
schumann@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







# POLYMER HEROES

Getestet und 100% biokompatibel. CAD/CAM Hochleistungspolymere für Schienen, Bisregulatoren, Bohrschablonen, provisorische Kronen, provisorische Brücken, implantatgestützte Restaurationen, festsitzende und herausnehmbare Gerüstkonstruktionen und Prothesenbasen.



Alle Informationen zu unseren Polymer Heroes finden Sie auf den Produktseiten.