

# ZWL

## ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

**SCHWERPUNKT**  
Laboreinrichtung

/// 18

**WIRTSCHAFT**  
Medizinprodukte-  
Verordnung: Nur Ärgernis  
oder doch Strafe?

/// 8

**TECHNIK**  
Von der Baustelle:  
Wir schaffen Raum für  
modernste Zahntechnik!

/// 30

**PLUS**

Material	40
Interview	46
Produkte	52

**DIE ZWL IM NETZ: [zwp-online.info](http://zwp-online.info)**

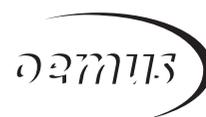
ISSN 1617-5085 · F 47376 · [www.oemus.com](http://www.oemus.com) · Preis: 5,- EUR · CHF 8,- zzgl. MwSt. · 25. Jahrgang · Oktober 2022

# BE IMPRESSED...



[sagemax.com](http://sagemax.com)

Infos auf der Rückseite  
←



# BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

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



## ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor  
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



## PRESTO AQUA LUX

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

**1.950 €\***  
2.071 €\*

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

**1.500 €\***  
1.586 €\*

MODELL PRESTO AQUA II  
Turbine ohne Licht  
REF Y150023

# Design und Technik gleichermaßen gefragt

**T**echnik, Funktion und Ästhetik der zahntechnischen Arbeiten stehen zweifelsohne im Fokus eines jeden Labors – aber auch für das Thema Laboreinrichtung gewinnen diese immer mehr an Bedeutung. Es sollte daher Ziel sein, eine ästhetisch ansprechende Wohlfühlatmosphäre zu schaffen, in der man kreativ und konzentriert arbeiten kann, um ansprechende und technisch sowie funktional einwandfreie Arbeiten zu schaffen. Das macht am Ende alle Beteiligten – Laborinhabende, Zahntechniker, Zahnärzte und vor allem die Patienten – zufrieden. Und genau das sollte das Ziel sein.

Ideen und Vorstellungen zum Design und der Ausstattung des eigenen Labors manifestieren sich in der Regel schnell. Aufgrund jahrelanger Berufserfahrung als angestellter Zahntechniker oder auch im eigenen Labor weiß man, was man möchte, was sinnvoll ist und wie es vielleicht auch aussehen soll. Nur bei den wenigsten manifestiert sich da keine Wunschliste, in der Technik und Design gleichermaßen wichtig sind. Diese Ideen umzusetzen, ist – gerade im Dschungel all der Anforderungen, die ein Dentallabor erfüllen muss – nicht unbedingt die einfachste Aufgabe. Nicht viele Zahntechniker haben jemals ein Labor komplett geplant und kennen sich gleichermaßen gut mit den Anforderungen an die Technik sowie mit den Bauvorschriften und im Bauordnungsrecht aus. Wie sollte man auch?

Gerade deshalb empfiehlt es sich, mit Profis zusammenzuarbeiten. Das heißt aber nicht, die gesamte Verantwortung, Kreativität und Entscheidungsgewalt an einen Bauunternehmer, ein Dentaldepot oder auch eine Möbelmanufaktur abzugeben. Die Einrichtung des eigenen Labors erfordert vor allem eins: eine Menge Eigeninitiative. Das A und O sind enge Absprachen mit den Dienstleistern, denn nur so können Räumlichkeiten entstehen, die den eigenen Design- und Einrichtungsansprüchen gerecht werden und sich optimal in den Workflow sowie das Unternehmenskonzept einbinden lassen. Das Ziel sollte es sein, ein stimmiges Gesamtkonzept zu schaffen, in dem sich Mitarbeitende, Kunden und Patienten gleichermaßen wohlfühlen – das stärkt die Zufriedenheit und auch den Wiedererkennungswert. Ein gut eingerichtetes Labor scheint damit auch durchaus ein Mittel zu sein, potenzielle Kunden und vielleicht auch potenzielle Arbeitnehmer anzuziehen. Sind schöne Räumlichkeiten und die damit geschaffene Wohlfühlatmosphäre damit, provokant gefragt, vielleicht auch ein Schlüssel gegen den Fachkräftemangel im eigenen Labor? Entscheiden Sie selbst.

**Alicia Hartmann**  
Redaktionsleitung  
ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor



**WIRTSCHAFT ///**

- 6 KRISEN als Chance begreifen!
- 8 Medizinprodukte-Verordnung: Nur Ärgernis oder doch Strafe?
- 12 Prozessveränderungen als entscheidendes Vertriebspotenzial
- 16 Energiesparen ist die neue Devise!

**TECHNIK ///**

- 20 #delivering happiness als stimmiges Gesamtkonzept
- 26 Architektur und Design mit Technik im Einklang
- 30 Von der Baustelle: Wir schaffen Raum für modernste Zahntechnik!
- 34 Nicht von der Stange: Individuelle Dentalmöbel für mehr Funktionalität

**LABOR ///**

- 36 Fokus

**MATERIAL**

- 40 Gepresste Frontzahnkronen mit Micro-Layering
- 42 Natürliche Restaurationen: Einfach und trotzdem ästhetisch

**UNTERNEHMENSPORTRÄT**

- 44 Fokus auf die ganzheitliche Zahntechnik

**INTERVIEW**

- 46 Kundenorientiert mit höchstem Qualitätsstandard
- 48 Die Zahntechnik verbindet!

**DENTALSOFTWARE**

- 50 Aus Model-Creator wird jetzt Print – sonst ändert sich aber nix

**RUBRIKEN ///**

- 3 Editorial
- 52 Produkte
- 58 Impressum



Das presstechnische Herstellen vollkera-  
mischer Restaurationen ist bewährt und  
aufgrund von Langzeitstabilität, Her-  
stellungseffizienz sowie Ästhetik beliebt – so  
auch die **PressCeramic von Sagemax**.



Diese Ausgabe als E-Paper auf  
[www.zwp-online.info/publikationen](http://www.zwp-online.info/publikationen)

**So geht crossmedial  
auf ZWP ONLINE**

Die Klassiker



Die Neuen



**Wir meinen Sie ALLE!**

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

Ihr Redaktionsteam

# Verbunden fürs Leben



DENTSPLY Implants®  
Astra Tech®



Bredent Medical  
Sky®



Camlog®  
Camlog®



Nobel Biocare™  
Brånemark™



Nobel Biocare™  
Nobel Active®



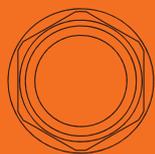
Nobel Biocare™  
Replace Select®



Camlog®  
Conelog®



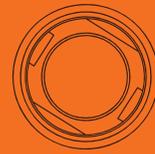
DENTSPLY Implants®  
Astra EV



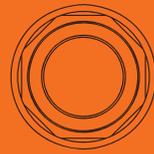
DENTSPLY Implants®  
Frialit® / Xive®



Osstem Implant  
TS



Straumann  
Bone Level®



Straumann  
SynOcta®



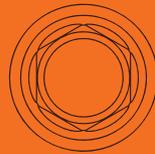
MegaGen  
AnyRidge®



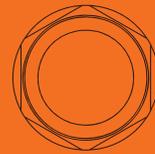
Medentis Medical®  
ICX



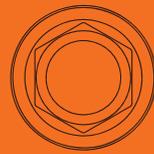
MIS Implants®  
Seven®



Thommen Medical  
SPI®



Zimmer Biomet 3i  
Certain®



Zimmer Dental  
Tapered Screw-Vent®



## DDSolidConnect®

Implantatkomponenten vom Komplettanbieter.  
Qualität und Sicherheit – made in Germany.  
Eine Partnerschaft fürs Leben.



CLOSE TO YOU

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

**Dental  
Direkt**

# CHANCE

## KRISEN als Chance begreifen!

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

**KRISENMANAGEMENT** /// Aktuelle Entwicklungen deuten auf schwere wirtschaftliche Zeiten hin. Allerdings ist genau jetzt die richtige Zeit für Optimismus. Jetzt sind Macher gefragt, die positiv in die Zukunft blicken, Lösungen entwickeln und andere um sich herum dazu zu motivieren, den Kopf nicht in den Sand zu stecken. Es gilt, Krisen zu meistern und Chancen zu nutzen.

In Krisenzeiten werden vor allem Personen gebraucht, die nicht jammern oder demotivieren, sondern Lösungen für Probleme anstreben, anderen Zuspruch geben und diese überzeugen und mitreißen. Man muss sich der Tatsache bewusst sein, dass die Zeit, in der gemurmelt wird, als „Zeitverschwendung“ verbucht werden kann und dies nicht zu einer Lösung beiträgt. Es gilt, sich in diesen Zeiten auf das Wesentliche zu konzentrieren und nach Lösungen zu streben, denn wer Lösungen entwickelt und stark vorangeht, wird beachtet und geschätzt.

### Initiative ergreifen!

Jetzt gilt es, mutig zu sein und die Initiative zu ergreifen. Dentallabore, die mit Lösungen aufwarten können bzw. attraktive neue Angebote auf dem Markt etablieren, entwickeln sich schon fast automatisch zu einem absoluten Kundenmagnet. Es empfiehlt sich daher, sich mit seinen Ideen und Lösungen offensichtlich am Markt als feste Größe – als Marke – zu positionieren und Bestandskunden sowie potenzielle Kunden von den eigenen Ideen

zu überzeugen. Das verstärkt das Interesse der Kunden und stärkt damit auch das Dentallabor selbst.

### Ersparnisse nutzen

In wirtschaftlich schweren Zeiten muss man als Unternehmer seine Kunden davon überzeugen, dass ein Rückzug kein geeigneter Weg aus der Krise ist. In guten Zeiten legen alle Geld und Ressourcen für schlechte Zeiten zurück. Kommen diese schlechten Zeiten, müssen sie dann aber auch genutzt und investiert werden. Keine wirtschaftliche Instabilität kann ausbalanciert werden, wenn finanzielle Mittel zurückgehalten werden – auch wenn eine solche Vorsichtsmaßnahme eine nachvollziehbare Reaktion ist. Jetzt gilt es, schöne Restaurationen, Brücken und Ähnliches herzustellen und Zahnärzte mit den Arbeiten und damit auch dem Wert ihrer Investitionen zu überzeugen.

### Überzeugend auftreten

Um Kunden überzeugen zu können, muss man mit einem sicheren Auftritt glänzen und zusätzlich die Neu-



gier der Kunden wecken. Denn diese fragen sich in der Regel, welche Idee und Potenziale hinter dem Angebot stecken und ob vielleicht auch weitere Vorteile aus einer Zusammenarbeit resultieren könnten. Um dies zu erreichen, muss dem Gegenüber ein Gefühl von Sicherheit, einer gewissen Sympathie sowie Professionalität vermittelt werden. Zu einem überzeugenden Auftreten tragen beispielsweise eine gute Körperhaltung, ein Lächeln, ein sympathisches Auftreten sowie eine entspre-

**Jetzt gilt es, mutig zu sein und die Initiative zu ergreifen.**

chende Tonalität bei, die (potenzielle) Kunden von der Inanspruchnahme der Laborangebote überzeugt. Und das auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Als Unternehmer mit Ideen, der nach Lösungen strebt, kann man sich in der Regel nicht blamieren. Funktioniert etwas nicht, muss man nach anderen Angeboten für die zahnärztlichen Kunden suchen oder diese in enger Zusammenarbeit gemeinsam erar-

beiten. Alle Möglichkeiten liegen offen, man muss nur mutig sein und die Chance ergreifen. Trotz aller Bemühungen ist es aber möglich, dass die Lösung oder auch das Dentallabor selbst, nicht alle Bedürfnisse einer Zahnarztpraxis erfüllen kann. Das ist auch in Ordnung. Lösungen müssen nicht für alle passen – denn jeder trägt schließlich sein eigenes Päckchen, an dem sich dann auch die Lösungsbedürfnisse orientieren.

**Chancen nutzen!**

Mit einem sicheren und professionellen Auftreten und lösungsorientierten Ideen orientiert an den Bedürfnissen der Kunden, aber auch der aktuellen wirtschaftlichen Lage, muss eine Krise keine Katastrophe bedeuten. Um dies zu vermeiden, darf der Kopf nicht in den Sand gesteckt werden. Es müssen mutige unternehmerische Entscheidungen getroffen werden, die Zahnärzte mitreißen und von der Inanspruchnahme der Leistungen aus dem Labor überzeugen. Können Kunden überzeugt werden, erste Arbeiten in Auftrag zu geben, gilt es, mit der Qualität der Arbeit zu überzeugen, um eine langfristige und stabile Geschäftsbeziehung aufzubauen. Denn nur das kann ein Weg aus der Krise sein!

### INFORMATION ///

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

Infos zum Autor



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**

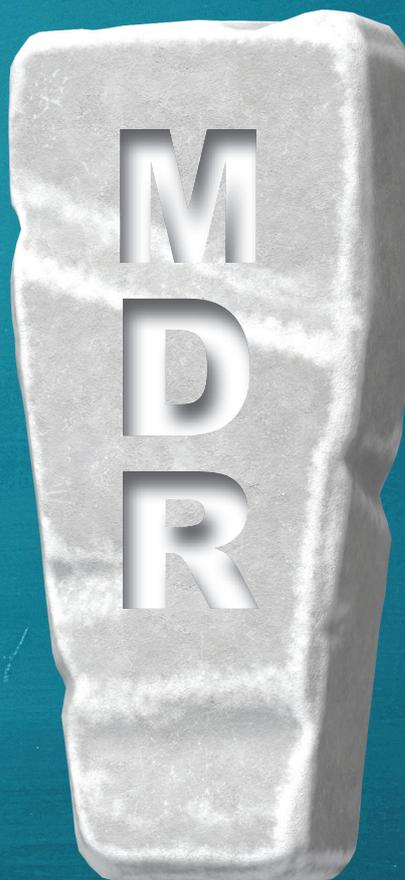


## Medizinprodukte-Verordnung:

# Nur Ärßernis oder doch Strafe?

Ein Beitrag von Prof. Dr. Thomas Ratajczak

**RECHT** /// Die „neue“ Medizinprodukte-Verordnung sorgt bereits mit der ersten Verlautbarung für reichlich Chaos in der gesamten Medizinwelt. Konkret betroffen sind davon nicht nur die Mediziner, sondern alle Unternehmen, die Medizinprodukte herstellen sowie weiterverarbeiten. Dies macht natürlich auch keinen Halt vor den Dentallaboren.



Im Fokus der neuen Medizinprodukte-Verordnung VO (EU) 2017/745 (MDR) aus dem Jahr 2017 stand vor allem eines: die Patientensicherheit. Die Europäische Union verkündete, dass die neue Verordnung die bis dato geltenden Medizinprodukterichtlinien (MDD) von 1993 ablösen sollte. Sie sollte Schwachstellen ausmerzen, um dem Patientenwohl oberste Priorität einzuräumen. Die MDD hatte die Medizinprodukte in vier Klassen (I, IIa, IIb und III) eingeteilt. Für die Klasse I bedurfte es keiner externen Zertifizierung, für die anderen Klassen war aber die Zertifizierung durch externe Benannte Stellen (Notified Bodies) vorgeschrieben.

## Bemühungen für mehr Patientensicherheit

Aufgrund der Erfahrungen aus der Vergangenheit und als Reaktion auf den sogenannten PIP-Skandal um einen französischen Hersteller von Brustimplantaten bestand die Notwendigkeit einer Neunotifizierung der MDR. Dafür wurden die Zertifizierungsclassen teilweise neu eingeführt sowie gruppiert. Viele Produkte wurden um eine Risikoklasse hochgestuft. Das zieht dementsprechend eine Vielzahl von notwendigen Neuzertifizierungen nach sich, die bis zum Geltungsbeginn der MDR durch eine Benannte Stelle zertifiziert werden müssen. Diese sind vor allem mit hohen Kosten – sowohl für Rohstoffhersteller als auch Dental-labore – verbunden. Damit die Verordnung reibungslos umgesetzt werden kann und die Hersteller ihre zahlreichen Pflichten, etwa zur Post-Market Surveillance, auch erfüllen können, wurde die Europäische Datenbank für Medizinprodukte (EUDAMED) entwickelt. Diese gilt als das zentrale Instrument der MDR. Trotz allem mangelte und mangelt es bis heute nicht an Warnhinweisen zur MDR. Die Bemühungen um die MDR begannen schon 2012. Ursprünglich sollte die Verordnung 2014 in Kraft treten. Die Diskussionen haben sich aber um drei Jahre verzögert. Leider haben diese langen Diskussionen die Situation aber auch nicht wirklich verbessern können, sodass die Lage im Herbst 2022 immer noch von chaotischen Zuständen geprägt ist.

## Herausforderung und Scheitern liegen nah beieinander

Die zur MDD-Zertifizierung berechtigten Stellen werden seit Bekanntgabe der neuen MDR von Scharen mit Notifizierungsgesuchen konfrontiert, wodurch vor allem der Mangel an durch die MDD Benannte Stellen deutlich wurde. Bereits 2019 dämmerte die Erkenntnis, dass die Zertifizierungsfrist für die Klasse Ir-Produkte aufgrund der nicht ausreichenden Stellen nicht eingehalten werden können. Aktuell sind lediglich 32 Stellen zur Zertifizierung berechtigt, von denen sich aber nur acht in Deutschland befinden. Zu-

sätzlich wurde die Herstellung der vollen Funktionsfähigkeit von EUDAMED immer wieder verschoben. Wann die volle Funktionsfähigkeit erreicht werden kann, weiß aktuell allerdings niemand.

Ein zusätzlich nicht zu unterstützender Faktor ist zudem die Tatsache, dass es sich bei den Produkten der Klasse Ir um das Kerninstrumentarium für die Behandlung handelt. Aus diesen Gründen hat die EU-Kommission dem Druck nachgegeben, die Zertifizierung der Klasse Ir auf den für alle unter der MDD-zertifizierten Produkte in den Mai 2024 zu verschieben. Gewonnen ist damit aber noch lange nichts, denn Zertifizierungsverfahren dauern durchschnittlich 18 Monate. Will ein Hersteller ein Produkt bis zu diesem Zeitpunkt erst- oder rezertifizieren lassen, muss die Antragstellung bis Ende November 2022 erfolgen. Die Zeit läuft also.

## Schaffung eines Abhängigkeitsverhältnisses

Steht man bereits in Kontakt mit einer für die Zertifizierung Benannten Stellen, erleichtert das vieles. Denn wer noch keine Stelle hat, findet in der Regel in diesem recht kurzfristig bemessenen Zeitraum auch keine. Problematisch ist dabei, dass die in Art. 50 enthaltene Verpflichtung zur Veröffentlichung der Standardgebühren, die den Herstellern einen Preisvergleich ermöglichen soll, ignoriert wird. Damit schaffen diese Stellen ein Abhängigkeitsverhältnis für die Hersteller, die zur Zertifizierung verpflichtet sind. Ein Wechsel ist faktisch ausgeschlossen. Würde man nämlich die eigene Benannte Stelle kündigen, reiht man sich nur in die Schlange derer ein, die ebenfalls eine Zertifizierungsstelle suchen.

## Erklärungshilfen als richtiger Schritt?

Die Einführung der MDR sorgte für eine Reihe von Veränderungen sowie Herausforderungen. Aufgrund der vielfältigen Umsetzungs Herausforderungen wurde die Medical Device Coordination Group (MDCG) geschaffen. Diese Arbeitsgruppe veröffentlichte seit Bekanntgabe der Medizinprodukte-Verordnung mehr

# 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

# MDR

Grafiken: © Gearstud/Shutterstock.com



Infos zum Autor



## INFORMATION ///

RA Prof. Dr. Thomas Ratajczak  
s.ratajczak@rpmed.de  
www.rpmed.de

als 100 Guidance-Dokumente zur Interpretation und Anwendung der MDR. Diese Vielzahl an Erklärungshilfen belegt wie kein zweites Momentum das Scheitern der MDR.

### Forderung nach Fristverlängerung: Nur ein Tropfen auf den heißen Stein

Die unter anderem von der deutschen Politik geforderte Verlängerung der Übergangsfristen kann die Probleme aber nur für diejenigen Hersteller lösen, die sich den Zertifizierungsprozess überhaupt leisten können. Bei der Konzeption der MDR wurde komplett übersehen, dass jedenfalls in Deutschland über 90 Prozent der Hersteller Unternehmen und Handwerker mit durchschnittlich weniger als 20 – oft aber auch mit deutlich weniger als 10 – Beschäftigten sind. Da stellt sich vor allem die Frage der Rentabilität einer solchen Zertifizierung.

Besonders problematisch ist das natürlich für Start-ups in der Medizintechnikbranche, da diese sonst nicht wettbewerbsfähig werden können. Damit würde eine Monopolstellung großer herstellender Unternehmen entstehen, die deutlich dem medizinischen Fortschritt im Weg steht. Das schränkt aber das traditionelle Ziel der Medizintechnik, die Beseitigung von auf Behandlungsseite erkannten Defiziten, deutlich ein. Man denke nun an die Geschichte der dentalen Implantate. Kann man sich vorstellen, dass diese unter der Geltung der MDR entwickelt worden wären? Der Behandler, der für ein wiederverwendendes Instrument eine tolle Idee hat und dann auch einen Hersteller zur Umsetzung findet, muss nach der Verordnung 18 Monate auf die Zertifizierung und damit den Einsatz des Produkts warten. Voraussetzung dafür ist aber, dass der Hersteller überhaupt bereit ist, das Produkt zertifizieren zu lassen. So kann eine notwendige Behandlung nicht schnellstmöglich umgesetzt werden, was in gewisser Weise konträr zur Konzentration auf die Patienten(sicherheit) steht.

### Welche Möglichkeiten bleiben da noch?

Wird die Zertifizierung nach MDR zu schwierig, holt man sich diese bei der amerikanischen FDA. Innovation kann so aber zukünftig nur noch wenig oder gar nicht mehr in der EU stattfinden. An diese Entwicklung werden sich Labore und Praxen aber gleichermaßen gewöhnen müssen, denn viele Produkte werden nur noch schwer oder gar nicht mehr erhältlich sein. Dieser Prozess hat schon begonnen. Ist damit lediglich eine Verschiebung der aktuellen MDR überhaupt sinnvoll? Ganz klar: NEIN. Es gilt daher, die aktuelle Fassung der MDR zu stoppen und neu aufzusetzen.

# DU VERGISST NIE DAS ERSTE MAL\*

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

**Infinident Solutions.**

**Der Spezialist für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz.**

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

**INFINIDENT**  
SOLUTIONS



# PROZESS- VERÄNDERUNGEN ALS ENTSCHEIDENDES VERTRIEBSPOTENZIAL



Ein Beitrag von Claudia Huhn

**VERTRIEBSCHANCEN** /// Das Leben als Unternehmer ist bekannterweise ständigen Veränderungen der Rahmenbedingungen ausgesetzt, die Krux ist, herauszufinden, welche dieser Veränderungen auch eine Optimierung der Produkte und Prozesse erfordern. Trotz dieser dauerhaften Optimierungsnotwendigkeit sollte man diese als Chance zur Entwicklung und damit auch zu einer dauerhaften Beständigkeit am Markt begreifen.

Aktuell sind viele Lebens- und Unternehmensbereiche im Umbruch. Diese Veränderungen gilt es aber nicht nur negativ zu bewerten, sondern auch als Chance für die Anpassung von Prozessen und Vorgehensweisen zu begreifen. Dentallabore müssen sich in unterschiedlichsten Bereichen anpassen, neben der aktuell steigenden Preisentwicklung, welche vermehrt zu Kaufzurückhaltung führt, sowie der zunehmenden Digitalisierung ist auch nach wie vor die COVID-19-Pandemie ein immer wiederkehrender Grund für stetige Anpassungen. Zudem ist auch der Personalmangel in Laboren ein Dauerthema der letzten Jahre. Aufgrund dieser Faktoren sind Anpassungen im Vertrieb notwendig. Nimmt man keine Anpassungen vor, kann dies sonst in einem Umsatzrückgang resultieren.

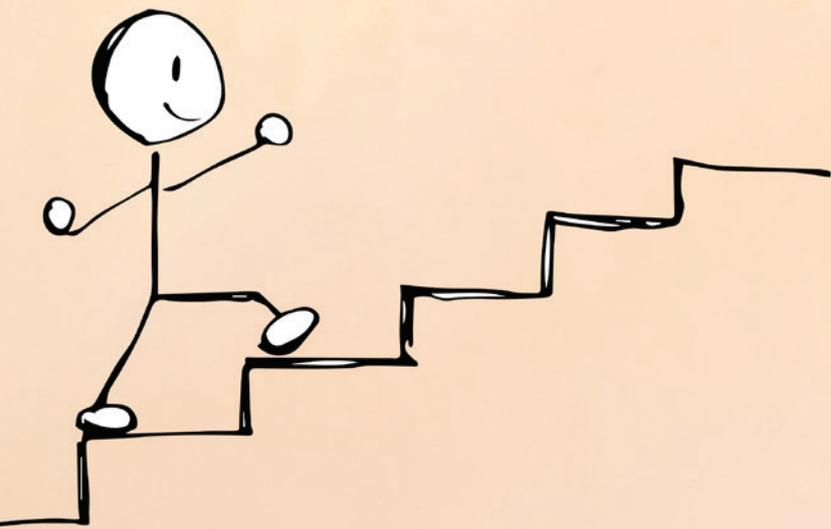
## Kaufzurückhaltung wächst

Der Umsatzrückgang ergibt sich direkt aus den sinkenden Restaurationen in der Praxis. Labore spüren diesen aber tendenziell mehr, da Zahnärzte die fehlenden Gewinne mit Kontrollterminen, Prophylaxe und/oder Behandlungen zur Zahnerhaltung abfangen können. Es gilt daher, als Labor vertrieblich fit zu sein und sich gleichermaßen auf die Akquise neuer Kunden zu konzentrieren sowie die Bestandskunden zu bemühen. Wer in der glücklichen Lage ist,

bereits vor einer Krise einen Prozess für die Neukundenakquise im Unternehmen installiert zu haben, kann aufgrund des eigenen Engagements so in absehbarer Zeit neue Kunden und damit auch neuen Umsatz willkommen heißen. Labore, die einen solchen Prozess bis dato noch nicht etabliert haben, sollten dies schleunigst tun. Die Pflege der Bestandskunden erfordert – gerade in wirtschaftlich schweren Zeiten, in denen viele Patienten haushalten müssen –, Praxen bei der Realisierung von Umsätzen zu unterstützen. Dafür müssen kommunikative Fähigkeiten genutzt werden, um Patienten im Beratungsgespräch davon zu überzeugen, die Realisierung des Zahnersatzes in der Prioritätenliste ganz nach oben zu setzen. Dieser Unterstützungsprozess gestaltet sich in fünf Stufen:

### 1 Umsatzrückgang bemerken

Es gehört zur Pflicht, sich einen dauerhaften Überblick über die monatlichen Kundenumsätze zu verschaffen. Dabei sollte man akribisch vorgehen und auch in Rücksprache mit den Kunden die Gründe für die Abweichungen – sowohl positive als auch negative – ausmachen. Es sollte unbedingt geprüft werden, ob der Umsatzrückgang auf Unzufriedenheit des Kunden oder andere Faktoren zurückzuführen ist. Auf Basis dieses Feedbacks können dann geeignete Gegenmaßnahmen eingeleitet werden.



# Next Level

© TierneyMJ/Shutterstock.com

2

## Coaching und Beratung in Anspruch nehmen

Im engen Austausch mit den Kunden ist es wichtig, transparent darüber zu sprechen, ob die aktuelle Situation für ihn belastend ist und ob man als Labor bei der Beseitigung des Problems unterstützen kann. Allerdings sollte man nicht in belehrender Funktion auftreten. Je nach Typ Mensch kann sich dies nachteilig auf die Geschäftsbeziehung auswirken. Hat der Kunde hingegen „die Erlaubnis“ zur Unterstützung gegeben, sollte am besten ein Termin vereinbart werden, um Lösungsideen gemeinsam zu besprechen.

## Ideen präsentieren

Es gibt viele Möglichkeiten, in Praxen für mehr Umsatz zu sorgen. Gemeinsame Patientenberatung oder Beratung der Patienten im Labor sind sicherlich zwei dieser Ideen, die von vielen Laboren bereits erfolgreich umgesetzt werden. Auch wir haben bereits vor fast zwanzig Jahren damit begonnen, gemeinsam mit Laboren das Team der Zahnarztpraxen im „Verkauf von ZE“ zu schulen. Wann immer der Behandler seinen Mitarbeitern die Freiheit gibt, das Erlernte in der Praxis umzusetzen, kann man im Labor zwei Veränderungen feststellen: ein Anstieg des Umsatzes sowie der Qualität der Arbeit. Wichtig ist, dass in der Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis konkret festgelegt werden muss, welche Ideen umgesetzt werden.

3

4

## Feedbackschleifen sorgen für Erfolg

Zur erfolgreichen Unterstützung gehört immer eine Feedbackschleife. In dieser werden Erfolge sowie Misserfolge besprochen, sodass weitere Anpassungen vorgenommen werden können. Solche Gespräche sollten regelmäßig durchgeführt werden, um den dauerhaften Erfolg der Maßnahmen zu gewährleisten.

## Erfolge müssen gefeiert werden!

5

Sind die Anpassungen erfolgreich gewesen, gilt es, diese Erfolge auch gebührend zu feiern und damit auch die Zusammenarbeit als Team zwischen Labor und Praxis. Intensiviert man die Kundenpflege, erhöht das die Kundenbindung und damit auch im Sinne einer positiven Mund-zu-Mund-Propaganda die Werbung für das Labor. Dieser Unterstützungsprozess beschränkt sich aber nicht nur auf die Problematik der Kaufzurückhaltung, sondern kann ebenso auf alle anderen Probleme des Laboralltags übertragen werden.

## Digitalisierung als zunehmende Ressource im Labor

Die Vorteile der Digitalisierung für das Labor, aber auch die Praxis liegen klar auf der Hand. Allerdings sollte das damit verbundene Risiko, das aus der Etablierung der Chairside-Prozesse resultiert, nicht unterschätzt werden. In vielen Praxen ist die digitale Entwicklung noch lange nicht so weit wie in den meisten Dentallaboren. Darin liegt aber die große vertriebliche Chance des Dentallabors: Labore können Kunden mit ihrer Expertise durch den Entscheidungs- und Integrationsprozess führen. Ziel muss es sein, zu jedem Zeitpunkt und über jeden Kunden zu wissen, wo sich dieser im Entscheidungsprozess für die Digitalisierung befindet und welche Konsequenzen dies für die Zusammenarbeit hätte. Um diese Feinheiten der vertrieblichen Kommunikation und Kundenbindungsprozesse zu erlernen und damit Kunden zu binden, können Beratungsgespräche oder Coachings in Anspruch genommen werden. Denn immer dann, wenn Praxen klar ist, dass Labore mit ihrem Engagement aktiv zum Praxiserfolg beitragen, steigt die Attraktivität des Labors.

## Chancen nutzen!

Umsatzschwankungen gehören in nahezu allen Branchen zum Alltag. Wichtig ist aber, frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen, die einem Umsatzrückgang entgegenwirken. Um dies geschmeidig tun zu können, sind Laborinhaber gut beraten, über funktionierende, skalierbare Prozesse zu verfügen – so lässt sich als Unternehmer mehr oder weniger entspannt in die Zukunft schauen.

## 3 FRAGEN AN CLAUDIA HUHN

**Frau Huhn, Sie sind Trainerin, Coach und Beraterin für Dentallabore und Zahnarztpraxen. Können Sie uns dieses Tätigkeitsfeld kurz vorstellen?**

Grundsätzlich dreht sich in meiner Arbeit alles um das Thema „zielorientierte Kommunikation“ und damit um die Frage, wie ich meinem Gegenüber deutlich kommuniziere, was ich möchte. Zudem stehen verschiedene Vertriebsthemen wie die Neukundenakquise, Bestandskundenbetreuung sowie die Mitarbeiterführung im Fokus meiner Beratungen und Coachings. Unabhängig davon beginnt meine Arbeit aber immer mit der Definition der Ziele: Was will der Kunde erreichen? Aufbauend darauf entwickeln wir gemeinsam einen Umsetzungsplan konkret am jeweiligen Handlungsbedarf. In meinem Job geht es immer um Veränderung. Besonders schön ist es da natürlich, nicht als akute Nothilfe agieren zu müssen, sondern Veränderungen als langfristigen Prozess umsetzen zu können. Dann können neue Vorgehensweisen entspannt entwickelt, trainiert und umgesetzt werden. Für mich persönlich ist die Tatsache „Ich könnte, wenn ich wollte“ unglaublich beruhigend, und diese Sicherheit möchte ich auch meinen Kunden vermitteln.



**Was treibt Sie zu Ihrer täglichen Arbeit an?**

Menschen dort abzuholen, wo sie stehen, in ihrer Entwicklung zu begleiten und dabei zuzusehen, wie sie an vielen Stellen über sich hinauswachsen – das macht mir unglaubliche Freude. Ich brenne dafür, Chancen auf allen Ebenen zu nutzen, und auch Menschen darin auszubilden, Chancen zu erkennen und zu ergreifen. Projekte und damit auch Dentallabore brauchen Strukturen, die allen Mitarbeitern in einem Labor bekannt sein müssen, damit es funktionieren kann. Wenn jeder weiß, wann er was und wie zu tun hat, kann ich mich getrost anderen Aufgaben zuwenden. Für meine Kunden bin ich Sicherheitsnetz und doppelter Boden, damit sie bei den ersten vertrieblischen Gehversuchen weich fallen können. Außerdem bin ich Mutmacher und größter Fan, der zum Durchhalten anhält. Wenn der Spaß dabei nicht zu kurz kommt, habe ich meinen Job gut gemacht.

**Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Was machen Sie zum Ausgleich in Ihrer Freizeit?**

Privat bin ich in allererster Linie Mutter, und das sehr gerne. Außerdem bin ich Tochter, Schwester und Freundin. Zeit mit meinen Herzensmenschen zu verbringen, das ist meine Tankstelle. Ich bin gerne in der Natur: Im Sommer bin ich im Garten oder mit den Turnschuhen/Wanderschuhen im Wald oder auf dem Berg. Dort tanke ich Kraft für neue Projekte.

---

### INFORMATION ///

**Claudia Huhn**  
 Beratung Coaching Training  
 Dipl.-Kff. Claudia Huhn  
[www.claudiahuhn.de](http://www.claudiahuhn.de)

Infos zur Autorin



**MAGIC**<sup>®</sup>  
EvoPrint

## MIT WENIGEN KLICKS ZUM GEDRUCKTEN SÄGEMODELL!

MAGIC<sup>®</sup> MODEL 3D CAD MODELBUILDER +  
MODELLSYSTEM 2000<sup>®</sup> EVOPRINT = MAGIC<sup>®</sup> EVOPRINT



BAUMANN DENTAL GMBH  
REMCHINGEN-DEUTSCHLAND  
FON: +49 7232-73218 0  
WWW.BAUMANN-DENTAL.DE



# ENERGIESPAREN IST DIE NEUE DEVISE!

Ein Beitrag von Janine Lenk und Peter Köhler

**ENERGIESPARTIPPS** /// Energie ist bares Gold! Schon seit dem 1. September gelten in ganz Deutschland verbindliche Energiesparregeln, um das Ziel eines 20 Prozent geringeren Energieverbrauchs zu erreichen. Da Energie noch nie so teuer war, sind Energiesparmaßnahmen, die sich einfach in den Laboralltag integrieren lassen, gefragter denn je.

## RICHTIG HEIZEN!

Mit nicht genutzter Energie lässt sich immer noch die größte Energie-Einsparung erzielen. Bei einer Senkung der Raumtemperatur um 1°C können die jährlichen Energiekosten um bis zu 6 Prozent reduziert werden. Senkt man nachts die Raumtemperatur um 4°C ab, können zusätzlich bis zu 5 Prozent der Kosten eingespart werden. Wichtig ist, dass Heizkörper nicht von Möbeln oder Vorhängen verdeckt und ausladende Bestandsfensterbänke oder Heizkörpernischen mit Lüftungsschlitzen versehen sind. Besonders hilfreich ist das Einrichten von Temperaturzonen. Wo seltener Menschen sind, muss weniger geheizt werden.

## AUCH KÜHLEN WILL GELERNT SEIN.

Bei Nutzung einer Klimaanlage bitte Fenster und Türen immer geschlossen halten! Grundsätzlich ist auch eine Verschattungsanlage eine günstige Alternative, denn außen liegende Verschattungen sind bis zu 90 Prozent effizienter als innen liegende Anlagen.

## ENERGIEFRESSERN AUF DER SPUR!

Bei der Nutzung von Kompressoren sollte sich die Leistungsfähigkeit an den Bedarf des Verbrauchers orientieren. Die Anschlüsse und Schläuche sollten regelmäßig auf undichte Stellen geprüft werden. Auch die Brenntemperatur der Keramikbrennöfen sollte passgenau auf das jeweilige Material abgestimmt werden. Wird der Ofen nicht genutzt, ab in den Stand-by-Modus. Kühlgeräte sollten in einer möglichst kühlen Umgebung platziert werden – keinesfalls neben Wärmequellen wie Heizung oder Spülmaschine. Direkte Sonneneinstrahlung vermeiden! Einfach durchzuführen ist auch die Umstellung auf abschaltbare Steckdosenleisten, die Nutzung eines Multifunktionsdruckers und die Integration von Zeitschaltuhren oder einem Zentralschalter für alle elektrischen Geräte.

## FENSTER AUF ZUM ENERGIESPAREN!

Regelmäßiges Lüften ist vor allem auch in der kälteren Jahreszeit empfehlenswert. Stoßlüften ist dabei deutlich effektiver, als die Fenster in Kippstellung zu belassen. Für effektives Lüften sollten die Fenster bis zu viermal täglich – in der kälteren Jahreszeit 5–10 Minuten und in den wärmeren Monaten 10–30 Minuten – geöffnet werden. Mit der Belegung der Fensterbretter sparsam umgehen, das erspart lästiges Umräumen!

## WARMWASSERVERBRAUCH REDUZIEREN!

Wird warmes Wasser überhaupt an jedem Hahn benötigt? Einfache Frage und einfache Sparmöglichkeit! Zusätzlich können mithilfe einer Zeitschaltuhr an der Zirkulationspumpe Betriebszeiten festgelegt werden, wann tatsächlich warmes Wasser benötigt wird. Besonders sparsam ist auch eine dezentrale Warmwasseraufbereitung mit elektrischen Durchlauferhitzern, und auch Wasserhähne mit Bewegungssensoren leisten einen entscheidenden Beitrag.

## BELEUCHTUNG OPTIMIEREN.

Alte Leuchtmittel gegen LED-Leuchten zu tauschen, spart bis zu 80 Prozent Energie. Hilfreich sind außerdem Tageslichtsensoren, diese steuern in Abhängigkeit von den Lichtverhältnissen im Raum die Helligkeit des Leuchtmittels. Auch der Einsatz von Dämmerungsschaltern, die Abschaltung der Leuchtreklame sowie präsenzabhängige Beleuchtung sparen viel Energie und damit bares Geld.



## LANGFRISTIG UMDENKEN!

Angesichts der Marktentwicklung bezweifeln Experten, dass sich der Erdgaspreis in absehbarer Zeit wieder Richtung Vorkrisenniveau entwickeln wird. Daher macht es Sinn, bezüglich der Energieversorgung langfristig umzudenken. Eigentümer sollten sich die Frage stellen, ob alternative Heizsysteme wie eine Wärmepumpe oder Pelletheizung infrage kommen. Auch die Energienutzung erneuerbarer Energien mithilfe von Solar- oder Photovoltaikanlagen sollte in Betracht gezogen werden. Zudem sorgt eine Dachbegrünung als natürliche Dämmung für sinkende Heizkosten und schützt zusätzlich vor Hitze. Eine professionelle Energieberatung lohnt sich und hilft, mögliche Einsparpotenziale zu erkennen, finanziell abzuwägen und entsprechende Förderprogramme zu involvieren.

### INFORMATION ///

**BOKA Architekten und Ingenieure**  
**Peter Köhler**  
**Sachverständiger für Energieeffizienz (EIPOS)**  
[www.boka-architektur.de](http://www.boka-architektur.de)

**KADUR GmbH**  
[www.kadur-gruppe.de](http://www.kadur-gruppe.de)

# *TECHNIK* ///





## LABOREINRICHTUNG

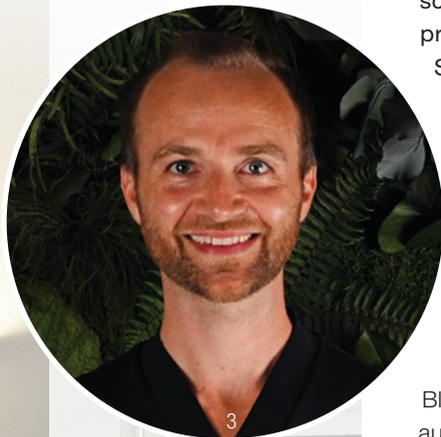
- /// 20 #delivering happiness als stimmiges Gesamtkonzept
- /// 26 Architektur und Design mit Technik im Einklang
- /// 30 Von der Baustelle: Wir schaffen Raum für modernste Zahntechnik!
- /// 34 Nicht von der Stange: Individuelle Dentalmöbel für mehr Funktionalität

# #delivering happiness als stimmiges Gesamtkonzept

Ein Interview von Alicia Hartmann

**INTERVIEW** /// Zahntechnik und Zahnmedizin gemeinsam anders gestalten – mit diesem Ziel wurde die Zahnarztpraxis artedent by Paul Schuh mit dem angeschlossenen Labor Prime LAB and Dental Diagnostics gegründet. Im Interview sprechen der ZA Dr. Paul Schuh und sein Kollege ZTM Fatih Birinci über ihr modernes und nicht an Zahnmedizin erinnerndes Einrichtungskonzept, aber auch ihren Workflow zwischen Labor und Praxis – dabei ist vor allem das Thema Wertschätzung von besonderer Bedeutung.





Hintergrundbild: Besonders der offene Schnitt im Labor fällt auf. So kann man vom Sofa im Eingangsbereich direkt ins Labor schauen. Abb. 2 und 3: ZTM Fatih Birinci und ZA Dr. Paul Schuh arbeiten bereits seit Jahren zusammen und wollen mit ihrem „Zahnmedizinhaus“ eine neue Art der Zusammenarbeit zwischen Technik und Medizin schaffen.

(Bilder: © artedent)



Sie vereinen das Labor Prime LAB and Dental Diagnostics sowie die Zahnarztpraxis artedent by Paul Schuh unter einer gemeinsamen Adresse. Wie kam es zu der Idee der Zusammenarbeit in einem Haus, gerade weil es sich bei dem Dentallabor „nicht nur“ um ein Praxislabor zu handeln scheint? Wie lief dieser Entstehungsprozess ab und was unterscheidet Sie damit von anderen?

Birinci: Das Konzept haben wir in einer Art „Zahnmedizinhaus“ umgesetzt – das Labor ist im vierten Stock, die Zahnarztpraxis im dritten Stock. Kommt man in eines unserer beiden Stockwerke, hat man weder das Gefühl, in einer Zahnarztpraxis noch in einem Dentallabor zu stehen. Man erkennt auf den ersten Blick nicht, ob es sich nicht vielleicht auch um ein junges Start-up handeln könnte. Uns war es bei der Konzeption wichtig, dass sich Patienten und Mitarbeiter gleichermaßen wohlfühlen. Dass man nicht das beklemmende Arztgefühl hat oder die Atmosphäre rein technisch wirkt, sondern lieber warm, entspannt und irgendwie heimisch. Ein Zahntechnikermeister, mit dem wir vor vielen Jahren in einer anderen Praxis zusammengearbeitet haben, hat unsere Räume mal als Wohnzimmer bezeichnet. Und eigentlich trifft es das ganz gut. Die besten Ideen hat man oft zu Hause, in entspannter Umgebung: Genau diesen Wohlfühlfaktor wollten wir auch für unsere Räume nutzen, um gute Ideen zu entwickeln. Ein freier und offener Geist wird durch offene, schöne Räume gefördert.

Schuh: In der Planung war uns vor allem eins besonders wichtig: Nähe und damit bestmögliche Kommunikation zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik. Gerade aufgrund meiner eigenen Ausbildung weiß ich, dass gute Kommunikation essenziell ist! Zahnärzte müssen begreifen, dass das, was sie machen bzw. einsetzen, in der Regel nicht von ihnen selbst, sondern vom Zahntechniker kommt – obwohl ihnen der gesamte „Ruhm“ zufällt. Dementsprechend fehlt die Wertschätzung vonseiten des Behandlers, aber auch vonseiten der Patienten. Uns war es des-



**DENTY, der intelligente Instrumentenschrank.**

Erfahren Sie mehr:



[www.dentything.com](http://www.dentything.com)



4

halb wichtig, dass der Patient auch den Zahntechniker zu Gesicht bekommt und damit die Arbeit hinter einer Prothese oder Brücke versteht und diese Arbeit auch wertschätzen kann.

**Mit welchen Maßnahmen setzen Sie dieses Konzept – freier Geist durch freie und schöne Räume – um? Was braucht es dafür?**

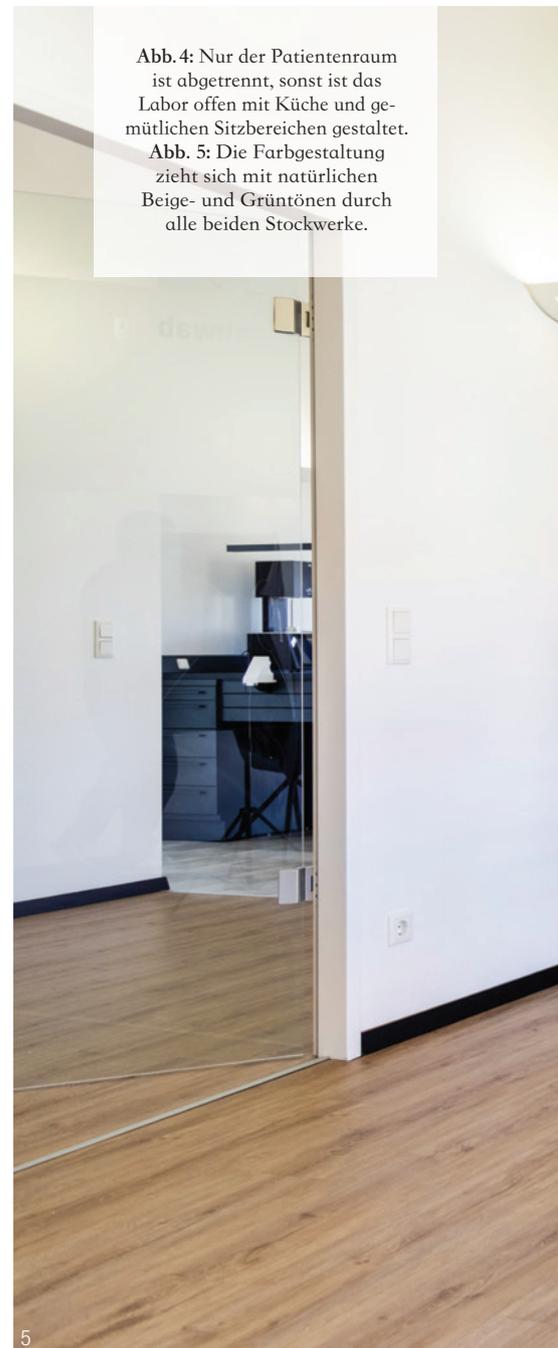
**Schuh:** Mit Praxis und Labor versuchen wir ein anderes – für viele vielleicht auch noch ungewöhnliches – Konzept eines Wohlfühlklimas umzusetzen. Unser Labor ist ein großer loftähnlicher Raum, der eher wie ein Wohnzimmer mit Sofa, gemütlichen Sitzecken und einer großen Küche eingerichtet ist. Es gibt nur einen einzigen Raum, der mit einer Glaswand vom restlichen Labor abgetrennt ist: der Patientenraum. Natürlich gibt es auch Arbeitsbereiche, aber die sind vor allem großzügig geschnitten und in das Designkonzept eingebunden. Bei uns finden sich – sowohl im Labor als auch Praxisbereich – keine sterilen Räume und es riecht auch nicht direkt nach Zahnarzt. Wir haben versucht, eine entspannte Atmosphäre zu schaffen, in der sich alle Beteiligten gleichermaßen wohlfühlen, sodass weder Hektik noch Unruhe auf die Patienten übertragen wird. Aus diesem Grund haben wir uns auf eine natürliche Lichtgestaltung, angenehme und warme Farben sowie Naturelemente konzentriert. So findet sich im dritten Stock beispielsweise eine Moos- und Blätterwand mit einer Schaukel – diese hat mit den Asso-

ziationen zur Natur sowie der beruhigenden Schaukelbewegung gleich zwei entspannende Effekte. Wir haben ein einheitliches (Design-)Konzept für Labor und Praxis genutzt, das einen wirklichen Wiedererkennungswert hat. Allerdings beschränken wir uns dabei nicht nur auf unsere Räume, sondern auch auf unsere Kleidung und unser Miteinander. In allen Bereichen steht bei uns ein entspanntes Arbeiten im Fokus.

**Die Nähe zwischen Labor und Praxis hat wahrscheinlich entscheidende Vorteile. Wie gestaltet sich der gemeinsame Workflow? Wie kann man sich die Zusammenarbeit vorstellen?**

**Schuh:** Alle Zahntechniker und Zahnärzte kennen es: Die Zusammenarbeit kann sich mitunter schwierig gestalten. Der Zahntechniker meckert über die Unterlagen des Zahnarztes oder nicht passende Abdrücke und beim Zahnarzt fehlt die Wertschätzung für die hergestellten Produkte, oder er ist mit Produkten unzufrieden, weil diese nicht passen. Gerade für Letzteres kann der Techniker aber nur in den wenigsten Fällen etwas. Um vor allem diese Wertschätzung auf allen Seiten erreichen zu können, haben wir uns viele Gedanken über unseren idealen Workflow gemacht. Wurde die Notwendigkeit des Einsatzes eines Implantats oder Ähnlichen festgestellt, wird die „Patientenreise“ größtenteils durch unsere Zahntechniker gestaltet. Gerade für den ersten Kontakt nimmt man sich dabei aber leider oft zu wenig Zeit, des-

**Abb. 4:** Nur der Patientenraum ist abgetrennt, sonst ist das Labor offen mit Küche und gemütlichen Sitzbereichen gestaltet.  
**Abb. 5:** Die Farbgestaltung zieht sich mit natürlichen Beige- und Grüntönen durch alle beiden Stockwerke.



5

## TECHNIK

halb setzen wir in der Betreuung auf das Motto „Delivering Happiness“ und widmen uns ganz ihren Wünschen. Patienten haben in der Regel weniger Angst vor den Technikern als vor mir als Zahnarzt und sind damit zum einen ruhiger und reden offener über ihre ästhetischen und technischen Wünsche. Nur wenn wir richtig zuhören, können wir mit den „paar Zähnen“ unsere Patienten glücklich machen, deshalb ist es unser höchstes Ziel, gute Ergebnisse zu erzielen. Für unseren gesamten Workflow ist das essenzielle Thema dementsprechend Kommunikation – und das mit allen Betei-

ligten: Zahnarzt, Zahntechniker, Patient, zahnmedizinisches Fachpersonal oder auch mit unseren Mitarbeitern aus der Verwaltung. Nur dann kann es funktionieren!

**Birinci:** Aus zahntechnischer Perspektive schätze ich dabei vor allem die Nähe zum Patienten – das ist wohl auch ein entscheidender Faktor, warum unser Konzept so erfolgreich ist. Als Techniker sind wir bei den Anpassungen sowie beim ersten Anschauen live dabei und sehen so die Reaktionen der Patienten. So bin ich bei jedem Schritt dabei und höre nicht nur, wenn etwas nicht

passt. Das ist natürlich eine große Wertschätzung für mein Handwerk. Durch die enge Zusammenarbeit habe ich aber auch viel über die medizinische Perspektive gelernt, was auch ein Wertschätzungszuwachs für die Arbeit des Zahnarztes ist. Wie viele Zahntechniker stehen schon mal mit im OP oder wissen über mögliche Komplikationen Bescheid. Nur Kritik zwischen den beiden Berufsfelder bringt nichts, wir müssen entspannt miteinander arbeiten. Entspanntes Miteinander führt entspannt zu guten Ergebnissen – das hat bei uns bisher immer gut funktioniert.





6

Was war Ihnen bei der Gestaltung der Räumlichkeiten wichtig?

**Birinci:** Auch wenn wir bereits vor dem Entstehen unseres Klinik-Labor-Konzeptes schon erste Ideen und eine Vorstellung hatten, wie es nachher bei uns aussehen soll, haben wir eng mit einem auf Medizin spezialisierten Innenarchitekten zusammengearbeitet. Dieser hat anhand unserer Vorgaben ein Konzept entwickelt: Uns war vor allem wichtig, nicht dem typischen Bild einer Praxis oder eines Labors zu entsprechen. Vielmehr sollte es eine entspannte Umgebung sein, in der sich Patienten wohlfühlen, die aber trotzdem die nötige Seriosität ausstrahlt. Die Qualität unserer Arbeit sollte durch das Design unterstrichen und nicht in den Schatten gestellt werden. Diesen Eindruck wollten wir vor allem bei unseren Patienten vermeiden. Wir haben uns bewusst von alten Vorstellungen gelöst – nur wer innovativ denkt, kann auch innovativ arbeiten. Für uns fängt das schon bei der Gestaltung der Räume an! Wir haben uns deshalb für eine sehr minimalistische Einrichtung entschieden: wenig Schränke, wenig Staumöglichkeiten und ein offenes Konzept. Die Räume sollen uns in gewisser Weise zwingen, neue Wege zu gehen, und trotzdem funktional sein. Gerade von dem offenen Konzept sind unsere Patienten besonders angetan, denn sie sind auch trotz aller Offenheit erstaunlich ruhig.

Welchen Einfluss hat die Thematik Laboreinrichtung auf die Nachwuchsproblematik?

**Birinci:** Ich denke, einen sehr großen. Besonders junge Zahntechniker wollen nicht nur moderne Techniken nutzen, sondern auch in modernen Räumlichkeiten arbeiten. Deshalb haben wir uns die Frage gestellt: Wie richten wir unser Labor ein – gerade auch mit Blick auf



7

das Arbeitsumfeld aber vollkommen analog, wird es sehr schwer, weiter Nachwuchs zu gewinnen. Damit ist die moderne Einrichtung des Arbeitsplatzes ein essenzieller Faktor zur Bekämpfung der Nachwuchsproblematik.

Worauf sind Sie besonders stolz?

**Birinci:** Ich denke vor allem auf die Freiheiten, die uns unser Konzept – sowohl optisch als auch in unserem Miteinander – bietet. Als Angestellter schätze ich vor allem das Vertrauen und den direkten Austausch mit meinen Kollegen. Ich freue mich auf die Zukunft und bin gespannt, was noch alles auf uns zukommen wird. **Schuh:** Als Unternehmer bin ich stolz auf jeden Einzelnen in meinem Team und den Weg, den wir bisher zusammen gegangen sind. Ein essenzieller Faktor ist Vertrauen, das sich vor allem in der Wertschätzung untereinander widerspiegelt. Unser entspanntes Miteinander sowie unser Design haben bereits zu vielen Initiativbewerbungen in allen Fachbereichen geführt. Das ist natürlich für uns als Unternehmen auch eine deutliche Wertschätzung von außen.

**Abb. 6:** Im Wartebereich der Praxis wurde eine Schaukel vor einer Moos- und Blätterwand platziert – diese hat mit den Assoziationen zur Natur sowie der beruhigenden Schaukelbewegung gleich zwei entspannende Effekte.

**Abb. 7:** Das Designkonzept spiegelt sich sowohl in Praxis als auch Labor wider.

das neue Zeitalter der Digitalen Zahn-technik? Die Branche ist im Wandel und daran müssen wir uns anpassen. Der Nachwuchs lässt sich – auch wenn sich diese Techniken bewährt haben – nicht mehr mit Wachsmesser und Gasbrenner gewinnen. Analoge Techniken sollen und werden zwar nicht aussterben, bleibt

## INFORMATION ///

**artedent by Paul Schuh |**  
**Labor Prime LAB and Dental Diagnostics**  
[www.arte-dent.com](http://www.arte-dent.com)

A man with a large grey beard and a crown is dressed as a tooth fairy. He is wearing a white tank top with a large black outline of a tooth on it. He has a fanny pack with a crown on it and is holding a wand. He has tattoos on his left arm and is looking directly at the camera.

# Von der Zahnfee empfohlen

Wir bieten Ihnen den 3D-Druck Ihrer Konstruktionsdateien in höchster Präzision mit dem DentaMile System – versandbereit innerhalb von 24 h.  
[dentamile.com](https://www.dentamile.com)

30 Tage testen –  
inkl. **Gratisdruck**



# ARCHITEKTUR UND DESIGN MIT TECHNIK IM EINKLANG

Ein Beitrag von Arion Frank

**ARCHITEKTUR** /// In der Planung eines Dentallabors steht vor allem die Umsetzung des richtigen Workflows im Vordergrund, um technisch einwandfreie sowie ästhetische Arbeiten herstellen zu können. Im Vergleich zu den Arbeiten kommt die Ästhetik in der Gestaltung des Labors selbst aber oft zu kurz. Nicht so in diesem Projekt. Der Architekt Arion Frank vom Büro Frank Architekten aus Winnenden erhielt den Auftrag, ein modernes Dentallabor für Dietz Zahntechnik in zeitloser Architektur zu kreieren.



Auf einem Grundstück in einem Geweremischgebiet mit Randlage im landschaftlich reizvollen Remstal nahe der Stadt Waiblingen sollte ein gradliniges und wohlproportioniertes Gebäude in moderner und zeitloser Architektur geschaffen werden, das den hohen technischen Ansprüchen eines modernen Dentallabors gerecht werden kann. Dabei ist es gelungen, ein ansprechendes und sich vom Umfeld abhebendes Gebäude zu konzipieren, das die Sondernutzung prägnant widerspiegelt. Das Projekt bestand dabei aus zwei Teilen: dem Laborbereich sowie einer Betriebswohnung im ersten Stock.

Im nach Süden ausgerichteten Erdgeschoss befindet sich das ca. 260 m<sup>2</sup> große Dentallabor mit dem Arbeitsbereich für die Techniker, je einem Keramik-, Gips- und CAD-Raum, einem Bürobereich mit Empfang sowie einem zusätzlichen Büro für den Inhaber. Ergänzt werden diese Räumlichkeiten durch einen Aufenthaltsbereich mit integrierter Küche für die Mitarbeitenden sowie unterschiedlichen Nebenräumen für Heizung, Haustechnik usw. Ein Highlight ist der Bereich für die Patienten: Mit Blick in den Garten konnte ein für ein Dentallabor ungewöhnliches, aber beeindruckendes Ambiente geschaffen werden, in dem der so wichtige Farbgleich vorgenommen wird. Sepa-

rat von den unteren Räumlichkeiten schließt sich im Obergeschoss die 150 m<sup>2</sup> große Betriebswohnung mit Dachterrasse an. Diese bietet einen herrlichen Blick über die Rems und zu den nahe gelegenen Obstwiesen und Feldern.

#### Materialien, Raumgestaltung, Akustik – alles hängt zusammen

Das Gespür für Materialien, Oberflächen und Farben prägt die Gestaltung des Gebäudes: Das Wechselspiel von Fensterflächen und Putzflächen akzentuiert die Gebäudeansicht. Durch die versetzten und farblich abgesetzten vertikalen Winkel wird die Kubatur des Gebäudes und seine Geschossigkeit zusätzlich betont sowie das Gebäudevolumen sensibel strukturiert. In der farblichen Gestaltung der Fassade wird dieses Wechselspiel von hellen und dunklen Farben aufgegriffen. Die eloxierten Aluminiumfensterprofile wurden passend in Dunkelbronze ausgewählt, um optische Highlights zu setzen.

Für die nach Süden ausgerichteten großformatigen Fensterflächen wurde eine grün eingefärbte Sonnenschutzverglasung gewählt. Diese reduziert die thermische Belastung der Laborräume und sorgt – vor allem in den Sommermonaten – für eine optimale Nutzung des na-



# PIMP

## einfach und schnell



Das Effektliquid mit dem gewissen Etwas – für echte Transluzenz



Hier finden Sie ein Video zu DD Incisal X:



*DAS ZIEL: Ein gradliniges und wohlproportioniertes Gebäude in moderner und zeitloser Architektur zu schaffen, das den hohen technischen Ansprüchen eines modernen Dentallabors gerecht werden kann.*



türlichen Lichtes. Denn Licht spielt, gerade in der Herstellung und Anpassung von Dentalprodukten, eine essenzielle Rolle. Können dafür natürliche Quellen genutzt werden, sollten diese priorisiert werden. Lichtlenkung und Sonnenschutz wurden mithilfe von unsichtbar in die Fassade integrierten Jalousien gezielt umgesetzt. Eine Tageslichtlenkungsfunktion leitet das Licht zu den Decken und erhellt somit blendfrei und gezielt den Labor- und Technikbereich. Die Farbigkeit der Materialien unterstützt dabei zusätzlich die Helligkeit der Arbeitsräume. Um auch den Bürobereich in das Lichtkonzept einzubeziehen, wurden raumhohe Glaswände eingesetzt. Diese sichern zusätzlich die wichtige visuelle Kommunikation und fördern den großzügigen Raumeindruck. Modernste Labortische mit integrierter technischer Ausstattung, eine Absauganlage zur kontrollierten Staubreduktion und ein ausgeklügeltes Lichtkonzept mit Großflächendeckenpaneels ermöglichen die Herstellung von Dentalprodukten in höchster Qualität. Der getrennte Gipsraum sichert die Reinheit und akustische Trennung im Laborbereich. Die Akustikanforderungen werden durch die Gestaltung des CAD-Raums als verglaste Schallschutzkabine sowie mit gelochten Gipskartondecken im Laborbereich gewährleistet.

### Das Planungsfundament

Das Ziel war, ein modernes Labor in architektonisch ansprechender Umgebung und zeitlosem Design zu schaffen – das scheint auch geklappt zu haben. Aber was steckt dahinter? Was erfordern Konzeption, Planung und Ausführung für ein solches Projekt? Jedes Projekt beginnt – je unterschiedlicher es am Ende auch sein mag – mit den gleichen Schritten: der Vorplanung. Das Planungsfundament bildet die enge Absprache und Beratung mit den Bauherren zum Raumprogramm und Flächenbedarf. Einen weiteren Baustein bilden die Vorgaben zum Bebauungs-

plan, welcher die Begrenzungen zur Baukörperanordnung und zur Baukörperkubatur definiert. Darauf aufbauend können erste planerische Schritte sowie ein Vorentwurf entwickelt werden. Gerade der erste Vorstoß beim Kunden bedarf einer großzügigen Planungs- und Entwicklungszeit, da wir alle unsere Kunden von Anfang an begeistern und mit unseren Entwürfen gewinnen wollen. Bei der ersten Begutachtung des Entwurfs stellen wir diesen unseren Kunden grundsätzlich mithilfe von Visualisierungen vor, denn viele von ihnen haben oftmals Schwierigkeiten, eine wirkliche Vorstellung von den Räumlichkeiten zu entwickeln.

### Erste Entwürfe weiterentwickeln

Sind die Resonanzen auf den ersten Planungsentwurf positiv, wird die weitere Planung auf Basis des Vorentwurfs optimiert und detaillierter ausgearbeitet. Das beinhaltet beispielsweise die Planung des inneren Grundrisses sowie die Konkretisierung der Nutzungsabläufe. Darauf basierend ist dann eine sensible Abstimmung der Fassadengestaltung im Einklang mit den Grundrissstrukturen erforderlich. Die Anordnung der Fassadenöffnungen muss sich im Gleichklang mit der Platzierung der Arbeitsplätze befinden.

Die Modellierung der Gebäudeform ist von zentraler Rolle, verlangt aber gerade im Zusammenspiel von Ästhetik und effektivem Nutzen Kompromissbereitschaft von beiden Seiten. Nur so kann ein stimmiges und nachhaltiges gestalterisches Gesamtkonzept entstehen. Am Ende ist unser Anspruch, eine Gebäudeskulptur zu kreieren, welche sich vom Umraum merklich abhebt – dabei ist das Vertrauen des Bauherren in die Leistungen des Architekten grundlegend. Dieses Vertrauen bekommt man aber nicht geschenkt, sondern muss man sich in den Leistungsphasen der Vorentwurfs- und Entwurfsphase erarbeiten.



## Spezifika des Dentallabors

Ein Dentallabor hat seine eigenen spezifischen Anforderungen an Gebäudetechnik und Infrastruktur. Die an den Arbeitsplätzen notwendige Ausstattung muss bereits in der frühen Planungsphase besprochen und festgelegt werden. Die Kosten für die technische Ausstattung belasten das Budget dabei zu einem großen Teil. Hier empfiehlt sich eine gute Planung, um unliebsame Kostensteigerungen bestmöglich zu vermeiden. Bei der Planung eines Dentallabors sollten zudem die Genehmigungszeiten nicht unterschätzt werden. Immer stärker anwachsende Vorschriftenflut und Regularien verlangsamen grundsätzlich den Genehmigungsprozess. Im Falle des Laborbeispiels kam hinzu, dass das Verhältnis von Gewerbe- und Wohnfläche nachgewiesen werden musste, damit diese als Betriebswohnung akzeptiert wurde.

## Jetzt wird die Planung umgesetzt!

Das Fundament für die spätere Ausführung bildet eine umfassende Werk- und Detailplanung. Eine kompetente Bearbeitung aller planungsrelevanten Punkte muss von Architektenseite erfolgen, damit die ausführenden Unternehmer entsprechend angeleitet und die architektonischen Details auch wunschgemäß umgesetzt werden können. Darüber hinaus ist die termingerechte Abwicklung am Bau sicherzustellen. Vielfach stehen Umzugs- oder Eröffnungstermine im Raum, die mit den Bauherren vereinbart und entsprechend umzusetzen sind. Aufgrund der starken Auslastung der Bauunternehmen und Handwerksbetriebe wird es am jeweiligen Bauvorhaben immer schwieriger, fristgerechte Abwicklungen sicherzustellen. Tägliche Präsenz und Überwachung wird für den Architekten zwangsläufig erforderlich. Auch belasten Lieferschwierigkeiten und Personalengpässe den Bauablauf. Bei übermäßigem Termindruck wird es schwie-

riger, die Ausführungsqualität bei dem am Bau tätigen Personal zu sichern. Über die Entstehungsphase pflegen wir stets einen engen Kontakt zum Bauherrn mit turnusmäßigen Baubegehungen, damit diese in das Baugeschehen eingebunden sind und Abstimmungsthemen ggf. örtlich miteinander entschieden werden. Der Schulterchluss zwischen Bauherrschaft und Architekt ist elementar.

## Ästhetisches Umfeld wird immer wichtiger

Die Planung eines Bauprojektes erfordert einen großen Planungsaufwand. Gerade in Dentallaboren, die an ihre Arbeitsplätze neben technischen auch besondere bauliche Anforderungen richten, erhöht sich der Planungsaufwand. In vielen Fällen stehen dann nur die ästhetischen Arbeiten der Zahntechniker im Vordergrund und ein ästhetisches, ansprechendes Arbeitsumfeld mit Wohlfühlatmosphäre kommt zu kurz. Das muss allerdings schon lange nicht mehr sein – eines der besten Beispiele dafür ist dieses Projekt.

Bilder: © Arion Frank

## INFORMATION ///

**FRANK\_ARCHITEKTEN | Arion Frank**  
www.frank-architekten.de

**Dietz Zahntechnik**  
www.dietz-zahntechnik.de

Noch nicht  
sattgesehen?



Hier gibt's mehr

**Bilder**



# Von der Baustelle: Wir schaffen Raum für modernste Zahntechnik!

Ein Interview von Alicia Hartmann

**BAUPROJEKT** /// Kompetenzen bündeln und gemeinsam durchstarten. Mit diesem Gedanken entwickelten Christian Kaiser und Stefan Niklas die Idee, ihre bis dato eigenständigen Dentallabore in einem gemeinsamen neuen Laborprojekt zu bündeln. Im Interview und über Social-Media-Kanäle gewähren sie einen Einblick in das Großprojekt – dem Bau des Großlabors René Rhein-Neckar Dental.

Stefan Niklas und Christian Kaiser gründen mit René Rhein-Neckar Dental ein neues gemeinsames Dentallabor.



„Aus Niklas Zahntechnik und WS Dental wird das stärkste Team im Rhein-Neckar-Kreis!“ – mit diesem Ausspruch bewerben Sie Ihr gemeinsames Bauprojekt. Wie und warum kam es zu diesem gemeinsamen Projekt?

**Kaiser:** Wir kennen uns schon seit der Schulzeit, verstehen uns seitdem gut und waren auch nie wirklich Konkurrenten, sondern mehr Mitbewerber. Die beiden ursprünglichen Dentallabore Niklas Zahntechnik und WS Dental sind die beiden größten Labore in Heidelberg und da wir in den letzten Jahren immer mehr mit den gleichen Problemen und Herausforderungen konfrontiert waren, wollten wir unsere Stärken zusammenlegen. So können wir auf dem Markt gemeinsam noch stärker auftreten. Mit dem neuen

gemeinsamen Projekt stehen uns die Türen für Veränderungen offen. In den alten Laboren war unter anderem der Platz ein großes Problem. Zusammen erhöhen sich unsere Platzkapazitäten, können größere Schwankungen besser abfangen, Maschinen besser ausgelastet und Prozesse attraktiver gestaltet werden. Es sind einfach verschiedene Synergieeffekte, die uns zusammen mehr ermöglichen. Mit unserem neuen Labor wollen wir das, was wir bereits haben, verfeinern und optimieren, um gemeinsam noch besser zu werden und uns möglichst perfekt auf dem Markt zu positionieren. Gerade das Projekt digitale Zahntechnik, das ja immer wichtiger wird, lässt sich zu zweit deutlich besser umsetzen als allein. Zu zweit sind wir einfach stärker aufgestellt!

Das neue Labor wird ein wirklicher Laborriese. Würden Sie uns dazu ein paar Eckdaten geben?

**Niklas:** 50 Kilometer Kabel, 1.500 Steckdosen, 46 Tonnen Fliesen, 110 Tonnen Baustahl und noch so viel mehr stecken in unseren 1.200 Quadratmetern. Wir bauen nachhaltig: Passivhaus, E-Ladestationen und Photovoltaik-Anlage. So schaffen wir zu den 40 bestehenden Arbeitsplätzen unserer bisherigen Labore über 20 neue Arbeitsplätze im Im Bieth 12 in Heidelberg. Der Entschluss für ein gemeinsames Labor war schnell gemacht und steht schon seit Längerem, der Prozess dahin ist aber sehr viel zeitaufwendiger. Anfang 2020 wurde uns das Bauland zugesagt, allerdings gestaltete sich der Weg dorthin schwierig. Die Kommune wollte das Bauland lange nicht abgeben und wir mussten anderthalb Jahre kämpfen und alle Hebel in Bewegung setzen, um die Zusage zu bekommen. Ab 2020 wurde mit der Planung begonnen. Im Oktober letzten Jahres war dann endlich der Spatenstich und seitdem wächst unser Labor in die Höhe. Wir bauen zusammen



mit einem Generalunternehmer (ZGB aus Sinsheim), uns wird das Gebäude also schlüsselfertig übergeben. Danach geht noch der Schreiner ins Labor und wenn nichts Unvorhergesehenes dazwischenkommt, können wir im 2. Quartal 2023 eröffnen.

Sie wollen das modernste Dentallabor im Rhein-Neckar-Kreis erschaffen. Was kann man sich darunter vorstellen?

**Niklas:** Wir haben beide lange in älteren Räumlichkeiten gearbeitet und da hat natürlich nicht immer alles gepasst: zu wenig Raum, zu dunkel, nicht ausreichend Stellplätze und vieles mehr. Im Kopf hat sich eine richtige Wunschliste zusammengestellt, die es jetzt umzusetzen gilt. Wir haben großzügig gebaut, es gibt Platz für ergonomische und übergroße Arbeitsplätze, die von unserem Schreiner individuell gefertigt werden. Es gibt viel Licht, viele Fenster, viele Stellplätze. Wir haben zukunftsorientiert gebaut und dabei nicht nur möglichst nachhaltig, sondern auch möglichst digital. Die Technik ist auf dem neusten Stand und jeder Arbeitsplatz ist verkabelt. Da kann die digitale Zahntechnik kommen, wie sie will – wir sind auf jeden Fall vorbereitet.

**Kaiser:** Um möglichst effizient zu arbeiten, muss der Workflow bei der Planung beachtet werden. Dazu muss man sich die Frage stellen, was benötigt wird und wie viel Raum notwendig ist. Wir haben mit unserem Innenarchitekten (mayer innenarchitektur & möbelmanufaktur) vorab unseren Workflow gemeinsam genau geplant und damit gedanklich schon die Maschinen und die einzelnen Bereiche platziert. Besonders wichtig war uns eine Versandstation, denn wir wollen verstärkt auch überregional Dienstleistungen anbieten. In unseren alten Laboren konnten wir dieses Thema bisher aus Platzgründen nur stiefmütterlich behandeln, im neuen Labor schaffen wir dafür aber extra Raum.

Wie läuft der Bauprozess bisher ab? Gab es vielleicht auch einige Herausforderungen, mit denen Sie bisher konfrontiert wurden?

**Kaiser:** Große Pannen gab es bisher zum Glück nicht. Klar, hier und da mussten die Pläne mal angepasst werden, aber im Großen und Ganzen lief bisher alles glatt. Herausfordernd war aber auf jeden Fall das Thema Nachhaltigkeit. Große Bauprojekte erfordern heutzutage einfach eine nachhaltige Planung, weshalb wir uns für ein Passivhaus entschieden haben. Es ist aber gar nicht so einfach, ein Passivhaus und das für ein Dentallabor notwendige Absaug- und Lüftungssystem unter einen Hut zu

**Große Bauprojekte erfordern heutzutage einfach eine nachhaltige Planung, weshalb wir uns für ein Passivhaus entschieden haben. Es ist aber gar nicht so einfach, ein Passivhaus und das für ein Dentallabor notwendige Absaug- und Lüftungssystem unter einen Hut zu bekommen. Eigentlich darf ein Passivhaus keine Luft nach außen leiten und auch nicht gekühlt werden – was im Dentallabor aber ein Muss ist.**




 Hier gibt's mehr  
**Bilder.**


**Abb. 1:** Die Planung des Projektes nahm über anderthalb Jahre in Anspruch. Simulationen sind hilfreich, das Projekt realer werden zu lassen. **Abb. 2:** Der Rohbau wächst in die Höhe. Ein Meilenstein: der Einbau der Fenster. **Abb. 3:** In enger Zusammenarbeit mit dem Team der mayer innenarchitektur & möbelmanufaktur haben Kaiser und Niklas ihr ideales Labor geplant. **Abb. 4:** Ein Blick in den Rohbau: Im 1. Geschoss entstehen die späteren Technikarbeitsplätze. (Bilder: © René Rhein-Neckar Dental)

bekommen. Eigentlich darf ein Passivhaus keine Luft nach außen leiten und auch nicht gekühlt werden – was im Dentallabor aber ein Muss ist. Da hieß es dann erst mal tüfteln! Wir haben aber Gott sei Dank eine Lösung gefunden. Der Planungsaufwand für dieses Projekt ist riesig und es werden unglaublich viele Ressourcen benötigt, was gerade in Zeiten der Materialknappheit zu Problemen führen kann. Wir profitieren da aber von den Beziehungen unseres Bau-trägers. Gerade für solch intensivere Phasen braucht man starke Partner an der Seite, die wir mit unserem General-unternehmer und unserem Innenarchitekten auf jeden Fall haben. Trotzdem ist auch ein hohes Maß an Eigeninitiative notwendig.

Warum begleiten Sie den Bauprozess über Ihre Social-Media-Kanäle? Wie sind die Resonanzen darauf?

**Niklas:** Soziale Medien gehören einfach zum Alltag dazu – sowohl privat als auch beruflich. Gerade die Zahntechnik ist stark über Facebook und Instagram vernetzt, tauscht sich aus und präsentiert sich. Da muss man auch so ein großes Projekt präsentieren. Und die Resonanzen sind bisher durchweg positiv, wir bekommen viele Nachrichten, Nachfragen und tauschen uns aus. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass potenzielle Kunden interessiert auf uns zukommen und wir natürlich auch potenzielle Arbeitnehmer anziehen. Wir haben viele Initiativbewerbungen bekommen und konnten schon sechs Stellen besetzen. Überlegt man, dass wir bisher eigentlich nur eine Baustelle zeigen, sind diese Reaktionen überwältigend. Und es hat auch einen ganz praktischen Grund, wir informieren die Leute in unserer Region. Ab dem nächsten Jahr wird es Niklas Zahntechnik und WS Dental, welche jeweils seit über 40 Jahren bestehen, nicht mehr geben und mit rené Rhein-Neckar Dental tritt ein neues Labor auf den Platz. Das muss erst mal publik gemacht werden und die Resonanzen bisher sind Bombe.

Was sind die Highlights der bisherigen Bau- und Planungsphase?

**Kaiser:** Große Highlights waren der erste Spatenstich und die Grundsteinlegung. Der Rohbau stand dann überraschend schnell und seitdem geht es schnell in die Höhe. Es ist immer wieder spannend, auf die Baustelle zu kommen und dabei zu sehen, was und wie viel sich doch schon getan hat. Gerade durch so große Schritte wie den Einbau der Fenster wird das ganze Projekt realer.

Instagram



INFORMATION ///

rené | Rhein-Neckar Dental  
Christian Kaiser und Stefan Niklas  
www.rheinneckardental.de

kuraray

Noritake



MULTI  
LAYERED

KATANA™ Zirconia Serie

DAS ORIGINAL.

**KATANA™ Zirconia YML (Yttria Multi-Layered):**

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

**KATANA™ Zirconia UTML (Ultra Translucent Multi Layered):**

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

**KATANA™ Zirconia STML (Super Translucent Multi Layered):**

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

**KATANA™ Zirconia HTML Plus\* (Multi Layered):**

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

\*Hinweis: optimierte Version von KATANA™ Zirconia HTML

**KATANA™ Zirconia Serie - Jetzt einheitliches Sinterprogramm!**

BORN IN JAPAN

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

# Individuelle Dentalmöbel für mehr Funktionalität

Ein Beitrag von Frank André

**LABORMÖBEL** /// Arbeitsabläufe, Arbeitsplätze und der zur Verfügung stehende Raum können niemals gleich sein, denn kein Labor gleicht dem anderen. Es gilt daher, individuelle und funktionale Möbellösungen zu schaffen, die trotzdem erschwinglich sind. Mit diesem Ziel plant, entwickelt und montiert das Unternehmen DENTDEAL aus Passau bereits seit 1988 Labormöbel ganz nah an dem Bedürfnissen der Kunden.

NICHT VON DER STANGE



Neben individuellen Lösungen bietet DENTDEAL auch eigens konzipierte Labormöbel, wie die PREMIUM.ligne ECO.

Die Basis eines jeden Arbeitsplatzes ist optimal genutzter Raum – und dabei ist egal, ob der Zahntechniker die analoge Arbeitsweise bevorzugt oder bereits auf digitale Techniken umgestellt hat. Jede

möbel lag, die für die Kunden aufgearbeitet wurden, konnte ausreichend Erfahrung gesammelt werden: Was ist Zahn Technikern bei der Einrichtung des idealen Labors wichtig? Wo wird welcher Platz benötigt? Was braucht man vielleicht nicht? Das macht DENTDEAL zum einen zum Profi für Dentalmöbel, zum anderen

Arbeitsweise ist individuell und damit muss auch jeder Arbeitsplatz individuell gestaltet werden. Schließlich verbringt man am Tag viele Stunden am Arbeitstisch und zwischen den notwendigen Geräten. Was wäre da störender als eine unvorteilhafte Raumnutzung oder fehlende Staumöglichkeiten? Aus diesem Grund setzt DENTDEAL verstärkt auf Funktionalität in Verbindung mit angenehmen Materialien. So kann nicht nur eine optimale Arbeitsumgebung geschaffen werden, sondern zusätzlich erhöht sich der Wohlfühlfaktor für den Techniker.

## Tradition zur Kompetenz

Mit den Veränderungen und Entwicklungen in der Branche verändern sich auch immer mehr die Bedürfnisse, die Zahn techniker an ihr Arbeitsumfeld richten. Diesem gilt es mit Kompetenz zu begegnen. Aber worin liegt eigentlich die Kompetenz des Unternehmens DENTDEAL? Diese verbirgt sich in über 30 Jahren Unternehmenserfahrungen. Während der Fokus zu Beginn vor allem auf dem An- und Verkauf gebrauchter Dental-



Zusammen entwickeln die Geschäftsführer von DENTDEAL Armin Vormann (links) und Frank Andree Lösungen für die Laboreinrichtung – und das orientiert an ihren Prioritäten: Qualität, Service und Kundenbindung.

Fotos: © DENTDEAL GmbH

*Das klassische Depot als Zwischenhändler fällt weg und der **Austausch zu den Bedürfnissen und Wünschen an die Dentalmöbel** kann direkt zwischen Hersteller und Kunden stattfinden und umgesetzt werden.*

aber auch zum Profi in Sachen Kundenbetreuung und Service. Auf Basis dieses jahrelang gesammelten Wissens wurde sich 2015 nach dem starken Wachstum des Reparaturbereichs für den Ausbau eines hauseigenen Werkstattbereichs entschieden. Seitdem ist Armin Vormann als Werkstattleiter und zweiter Geschäftsführer im Unternehmen tätig. Er liefert die Ideen und ist für deren Umsetzung verantwortlich. Gerade sein medizinischer Hintergrund, gepaart mit seiner ursprünglichen Ausbildung zum Kunstschmied, stellen die Weichen für weiteres Wachstum.

### Kommunikation als Montagehilfe

Ein klarer Vorteil von DENTDEAL: Das klassische Depot als Zwischenhändler fällt weg und der Austausch zu den Bedürfnissen und Wünschen an die Dentalmöbel kann direkt zwischen Hersteller und Kunden stattfinden und umgesetzt werden. Für den richtigen und dauerhaft funktionierenden Workflow sind Fertigungslösungen nicht für alle Labore gleichermaßen geeignet. Denn der Hersteller plant in der Regel so, wie er es für richtig hält, dass das dann aber auch wirklich für jedes Labor passt, ist damit aber nicht gesagt. In vielen Fällen wird sich vor allem an den großen Laboren orientiert, was zur Folge hat, dass kleine Räumlichkeiten meist mittels maßgeschneiderter Arbeiten aus der Tischlerei bestückt werden. Das birgt aber ein gewisses Risiko: In der Regel kommen dann nämlich die dentalen technischen Anforderungen wie Absaug- und Drucklufttechnik zu kurz. Deshalb hat DENTDEAL es sich als klares Ziel gesetzt, individuelle Lösungen – auch für kleine Räume – anzubieten, die orientiert an den Bedürfnissen der Kunden trotzdem erschwinglich sind. Gerade aufgrund der jahrelangen Erfahrung ist das Team von DENTDEAL auch auf anspruchsvolle Sonderlösungen eingestellt.

### Planung, Montage und Service gehen Hand in Hand

DENTDEAL bietet seinen Kunden ein Komplettpaket: Das bedeutet, Kunden werden von ihren ersten Ideen der Einrichtung

des Labors bis zur vollständigen Montage begleitet. Dafür werden die Räumlichkeiten individuell in enger Absprache geplant, die Möbel in Eigenproduktion gefertigt und anschließend vor Ort montiert. Aktuell umfasst das Portfolio neben individuell gefertigten Labormöbeln auch unterschiedliche, eigens konzipierte Produktlinien: Classic, Premium und Exklusive. Die Möbelserien unterscheiden sich in den Materialien, sind aber alle durch ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis verbunden. Die Kundennachfragen machen in den aktuell „unsicheren“ Zeiten deutlich, dass neben dem kundenorientierten Preis-Leistungs-Verhältnis gerade auch die Faktoren Flexibilität und verlässliche Terminarbeit immer wichtiger werden! Das Portfolio wächst stetig und das auch mit der Hilfe der Kunden. Gerade diese Nähe macht deutlich, was Laboren wichtig ist und hilft dem Unternehmen, sich an die neuen Anforderungen an einen zahntechnischen Arbeitsbereich anzupassen und sich weiterzuentwickeln. Die großen Herausforderungen sind aktuell steigende Rohstoffpreise sowie unterbrochene Lieferketten. Allerdings arbeitet das DENTDEAL-Team täglich daran, diese Kette mit Unterstützung regionaler Kooperationen bis ins benachbarte Österreich aufrechtzuerhalten. Durch diese Partnerschaft können Möbelkorpusse unterschiedlichster Ausführung innerhalb 48 Stunden bereitgestellt und Bestellungen innerhalb weniger Wochen realisiert werden.

### INFORMATION ///

**DENTDEAL Produkt & Service GmbH**

[www.dentdeal.com](http://www.dentdeal.com)



**AZUBI-KURS**

**MIT FOKUS AUF MORPHOLOGIE,  
FUNKTION UND ÄSTHETIK**

Vom 17. bis 19. Oktober 2022 fand bei Renfert (Hilzingen) ein dreitägiger Azubi-Kurs mit ZTM Oliver Dreher statt. Im Mittelpunkt standen die Morphologie, Funktion und Ästhetik von Front- sowie Seitenzähnen und das manuelle Aufwachsen. An drei Kurstagen stand für die Azubis das additive Aufbauen von Zähnen – die klassische Aufwachstechnik – im Fokus. Ganz nach dem Motto: Gemeinsam erfahren, lernen und Spaß an der manuellen zahn-technischen Arbeit haben. Trotz aller digitalen Technologien sind es Basics, die den Wert einer erfolgreichen Zahntechnik ausmachen. Daher haben die Azubis an diesen drei Tagen die Computermaus gegen das Wachsmesser eingetauscht und Kronen unter Anleitung des erfahrenen Referenten händisch modelliert. Teilnehmer sowie Veranstalter zeigten sich begeistert, womit deutlich wird, dass die Bedeutung analoger Fertigkeiten nach wie vor als wichtige Grundlage für eine zeitgemäße Zahntechnik gilt.

Renfert GmbH • [www.renfert.com](http://www.renfert.com)

## Aufnahme der DGZI in die DGZMK

Einen besonderen Moment versprach DGZI-Präsident Dr. Georg Bach dem Auditorium beim 51. Internationalen Jahreskongress der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie direkt nach der ersten Vortrags-session. Und in der Tat erlebten die Kongressteilnehmer einen für die älteste europäische Fachgesellschaft historischen Moment – die Deutsche Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde nimmt die DGZI als assoziierte Tochter auf. President elect Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang überreichte die Aufnahmeurkunde. DGZI-Präsident Bach betonte, wie wichtig und bedeutsam es für die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie ist, nunmehr Teil der „Wertefamilie DGZMK“ zu sein. Und so bietet sich die DGZI der DGZMK als Ansprechpartner und Partner gerne an und wird diese auch nach Kräften unterstützen.



President elect Prof. Dr. Dr. Jörg Wiltfang (Mitte) übergibt die Mitgliedsurkunde feierlich DGZI-Präsident Dr. Georg Bach (rechts) und Vizepräsident Dr. Rolf Vollmer. © OEMUS MEDIA AG

Infos zur  
Fachgesellschaft



DGZI – Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. • [www.dgzi.de](http://www.dgzi.de)



Grafiken: © krung99/Shutterstock.com

ANZEIGE

## Energie sparen mit Dreve: Gemeinsam handlungsfähig bleiben

Ressourcen sparen ist DAS Gebot der Stunde. Es ist nun nicht mehr nur wünschenswert im Hinblick auf Umweltschutzaspekte, sondern ist auch eine Frage der wirtschaftlichen Zukunftsfähigkeit geworden. Mit den Geräten und Produkten von Dreve sind Labore und Praxen bestens gerüstet für diese herausfordernde Zeit und das ganz ohne zusätzliche Kosten! Denn mit kleinen Anpassungen lassen sich in der Summe große Veränderungen bewirken.

1. **Mit dem Druformat scan Strom einsparen:** Der Scanner des High-End-Tiefziehgeräts schaltet sich nach 15 Minuten ohne Gebrauch automatisch ab. Durch Drücken einer beliebigen Gerätetaste kann er aber schnell wieder aktiviert werden.
2. **Effiziente Materialnutzung mit dem Dosper evo:** Im Vergleich zur Handanmischung spart man so pro Dublierung 10 bis 15 Prozent an Material. Bei konventionell geschätzten fünf Dublierungen pro Tag hat sich der Dosper evo also schnell bewährt.
3. **Doppelt Strom sparen mit dem Polymax:** Durch den wertigen Gusstopf wird die erzeugte Wärme viel länger gespeichert, als dies bei Druckpolymerisationsgeräten aus Edelstahl der Fall wäre. Zusätzlich heizt der Polymax anders als beim Betrieb von Kochplatten nur nach Bedarf auf.
4. **Effiziente Wasserwirtschaft dank Labormat-Reihe:** Verglichen mit anderen Reinigungsformen, kann das Wasser in Labormaten von Dreve durch die Umwälzung mehrfach und damit deutlich wirtschaftlicher genutzt werden.
5. **Ressourcen schonen mit der EyeVolution®-Reihe:** Durch den Einsatz von LEDs kann Strom eingespart werden, da diese weniger Ressourcen als beispielsweise Blitzlampen benötigen, und zudem sind LEDs auch deutlich langlebiger als vergleichbare Belichtungsmöglichkeiten.

Infos zum  
Unternehmen



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

# LVG

IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT



## Hoch hinaus – mit dem richtigen Partner

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

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

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



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

## DMG ALS FAMILIENUNTERNEHMEN DES JAHRES AUSGEZEICHNET



Henning Fehrmann, Regionalvorsitzender DIE FAMILIENUNTERNEHMER, Dr. Wolfgang Mühlbauer, Senator Michael Westhagemann, Julia Dettmer, Regionalvorsitzende DIE JUNGEN UNTERNEHMER. (Foto: Martina van Kann)

Im Rahmen einer großen Gala-Veranstaltung in der Hamburger Speicherstadt erhielt DMG Geschäftsführer Dr. Wolfgang Mühlbauer die Auszeichnung als Familienunternehmer des Jahres 2022 in der Metropolregion Hamburg. Die Trophäe, der „Schalthebel der Wirtschaft“, wurde in Anwesenheit vom Senator für Wirtschaft und Innovation, Michael Westhagemann, feierlich überreicht. Die Auszeichnung wird seit 1994 von DIE FAMILIENUNTERNEHMER und DIE JUNGEN UNTERNEHMER verliehen. Als Vertreter des Unternehmertums repräsentieren die Vereinigungen die wirtschaftspolitischen Interessen von 180.000 Familienunternehmen in Deutschland. Michael Westhagemann würdigte in seiner Laudatio das unternehmerische Engagement von Dr. Mühlbauer sowie die erfolgreiche Mitarbeiterbindung, die hohe Innovationskraft von DMG sowie das soziale Engagement und das Bekenntnis zu einer nachhaltigen Unternehmenspolitik.

Infos zum  
Unternehmen



DMG • [www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)

## GEFRAGTER NACHWUCHSWETTBEWERB DES VDZI

Die Ausschreibung zum Gysi-Preis-Wettbewerb 2023 des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) geht in die heiße Phase. Bis zum 31. 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 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)

Quelle: VDZI

Infos zur  
Fachgesellschaft



## Modellierst Du noch oder digitalisierst Du schon?



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



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

# Gepresste Frontzahnkronen mit Micro-Layering

Ein Beitrag von ZT Dominik Monreal und ZÄ Kristina Günther

**MATERIAL** /// Das presstechnische Herstellen vollkeramischer Restaurationen hat sich bewährt und ist aufgrund von Langzeitstabilität, Herstellungseffizienz sowie Ästhetik beliebt. Auch wenn das Vorgehen im Laboralltag eingespielt ist, lohnt sich, ein Blick über den Teller- rand zu werfen. Denn die klassische Presstechnik kann mit zeitgemäßen Produkten und Technologien immer noch ein bisschen „effektvoller“ gestaltet werden. Eine dieser Möglichkeiten ist die PressCeramic von Sagemax, die anhand eines Patientenfalls in Kombination mit dem Micro-Layering vorgestellt wird.

Die Presstechnik ist ein etabliertes, effizientes und sicheres Standardverfahren. Modellerte oder konstruierte Restaurationen können dabei 1:1 in Keramik überführt werden. Bewährt hat sich in solchen Fällen der Werkstoff Lithium-Disilikat, der insbesondere mit seiner klinischen Langzeitstabilität, ästhetischen Eigenschaften und Flexibilität überzeugt. Dank guter mechanischer und physikalischer Eigenschaften lassen sich viele Indikationen umsetzen. Während die Herstellungswege ähnlich sind, unterscheiden sich die auf dem Markt verfügbaren Presskeramiken in einigen Details. Hier lohnt sich der Blick auf neue Produkte, die basierend auf vorhandenen Erkenntnissen optimiert wurden.

## Potenziale der Presskeramik

Es klingt zunächst wenig spektakulär: Eine neue Presskeramik für den Laboralltag. Warum etwas Neues probieren, wenn das

Bewährte funktioniert? Oft ist es aber die Macht der Gewohnheit, die Stillstand bedeutet. Es lohnt sich deshalb, neuen Produkten offen gegenüberzutreten, denn oft sind es kleine Unterschiede, die große Wirkung haben. Wir wollten wissen, welches Potenzial eine neue Presskeramik bietet, und haben uns mit der PressCeramic von Sagemax näher auseinandergesetzt. Die Lithium-Disilikat-Glaskeramik ist basierend auf traditionellen Presskeramiken in ihrer Materialzusammensetzung verfeinert worden. Nachdem wir uns die Werkstoffeigenschaften näher angeschaut haben, haben wir uns dafür entschieden, einen Patientenfall zu realisieren.

## PressCeramic in der Anwendung

Die Patientin wünschte aufgrund starker Verfärbungen die ästhetische Verbesserung der oberen Frontzähne. Nach einer Dia-



**Abb. 1:** Stark verfärbte Frontzähne beeinträchtigen die Ästhetik. **Abb. 2:** Ideale Integration der Kronen im dentalen und fazialen Umfeld. **Abb. 3:** Neue Lithium-Disilikat-Glaskeramik: PressCeramic (Sagemax).



Noch nicht sattgesehen?



Hier gibt's mehr  
**Bilder.**



Fotos: © DSSM | Sagemax

3

gnostik und dem Beratungsgespräch fiel die Entscheidung auf vier vollkeramische Kronen (Zähne 11, 12, 21, 22). Die Kronen sollten presstechnisch gefertigt und mit dem Micro-Layering individualisiert werden. Gewählt wurde dafür die PressCeramic von Sagemax. Diese ist eine Lithium-Disilikat-Glaskeramik mit hoher Biegefestigkeit und sehr guten lichtoptischen Eigenschaften. Die Presspellets gibt es in vier unterschiedlichen Transluzenzstufen (MO, LT, MT, HT) und überzeugen mit Opaleszenz und Transluzenz. Zudem sind zwei Opalpellets verfügbar. Praktisch: Die bewährten Herstellungsprozesse im Labor müssen nicht umgestellt werden, denn die Keramik ist mit gängigen Einbettmassen sowie Pressöfen kompatibel. Nach der Präparation der Zähne erfolgten eine klassische Abformung sowie die Modellherstellung. Im vorliegenden Fall wurden die Kronen vollanatomisch modelliert und im Cut-back-Verfahren leicht reduziert. Anstiften, Einbetten, Pressen, Ausbetten folgten den Herstellerangaben. Die Cut-back-Gerüste wurden mit einer dünnen Schicht Verblendkeramik (IPS e.max Ceram, Ivoclar) in Form und Textur komplettiert. Nach dem Abstrahlen ( $\text{Al}_2\text{O}_3$ , 100  $\mu\text{m}$ ) und Abdampfen der Oberflächen unterstützte ein Washbrand mit der Streutechnik (Transpa clear) das sanfte, diffuse Farbspiel der Kronen und den guten Verbund der Verblendkeramik mit dem Gerüst. Für das Micro-Layering dienten Opal Effect 1, Dentin A3 sowie Mamelon light. Der Aufbau der Schneide erfolgte mit Transpa Incisal 2. Um den Kronen nach dem Brand ein natürliches Aussehen zu verleihen, wurde der Oberflächentextur hohe Aufmerksamkeit gezollt. Mit dem Malfarben- und Glasursystem IPS Ivocolor (Ivoclar) erfolgte danach eine dezente Bemalung. Durch die pastöse Konsistenz lassen sich mit den Massen nicht nur farbliche Charakteristika imitieren, sondern auch Texturen kreieren. Während die eigentliche Tiefenwirkung aus der Presskeramik kommt,

wurden mit der Maltechnik feine Akzente gesetzt. Dem Glanzbrand schloss sich eine manuelle Politur zum Einstellen des Glanzgrades an. Nach der Einprobe im Mund wurden die Kronen für die adhäsive Befestigung vorbereitet. Es hat sich bewährt, die Oberflächenkonditionierung unmittelbar vor der adhäsiven Befestigung im Praxislabor vorzunehmen. Die vollkeramischen Kronen fügen sich in Form, Farbe und Textur natürlich in das orale Umfeld ein.

### Natürlichkeit überzeugt!

PressCeramic beeindruckt mit einer natürlichen Opaleszenz, sodass sich Restaurationen unauffällig in die umgebende Zahnschubstanz integrieren. Graustich oder extreme Farbabweichungen sind erfahrungsgemäß nicht zu erwarten. Mit dem Micro-Layering können die ohnehin guten lichtoptischen Eigenschaften von PressCeramic zusätzlich intensiviert werden. Die individuellen Farb- und Textureffekte verleihen eine natürliche Lebendigkeit, die letztlich nicht nur die Patientin, sondern auch uns überzeugen konnte.

### INFORMATION ///

Praxis für Zahnheilkunde  
Kristina Günther, Kleve  
www.zahnarzt-kleve.de

Sagemax  
www.sagemax.com

Infos zum  
Unternehmen



# JUST COLOUR



## Natürliche Restaurationen: Einfach und trotzdem ästhetisch

Ein Beitrag von Kuraray Noritake

**MATERIAL** /// Die charakteristische Herstellung von monolithischen Restaurationen kann sich schwierig gestalten. Mit der Entwicklung des Esthetic Colorant für KATANA™ wurde aber eine Effektlösung entwickelt, die die effiziente Herstellung hochästhetischer Zirkonoxid-Restaurationen möglich macht.

Ein besonders chromatischer Halsbereich, ausgeprägte Mamelons und Opaleszenzen im Inzisalbereich: Jeder natürliche Zahn hat seine charakteristischen optischen Merkmale, die sich aus der inneren Struktur ergeben. Diese spezifischen internen Effekte bei monolithischen Restaurationen durch einfaches Hinzufügen von Malfarben oder flüssiger Keramik zu imitieren, zeigte bislang die Grenzen eines Zirkonoxids auf. Basierend auf fundierter Forschung und Entwicklung hat Kuraray für diese Problematik eine Lösung entwickelt: Esthetic Colorant für KATANA™ Zirconia.

### Zirkonoxid-Restauration mit Tiefenwirkung

Esthetic Colorant wurde speziell für die Multi-Layered Serie KATANA™ Zirconia entwickelt, um den ästhetischen Farbverlauf der Zirkonoxide in Szene zu setzen. Mit Esthetic Colorant lassen sich die lichteoptischen Eigenschaften natürlicher Zähne von innen heraus imitieren. Ergebnis sind Farbeffekte mit echter Tiefenwirkung. Im Gegensatz zu anderen Färbeflüssigkeiten oder Infiltrationslösungen handelt es sich um eigens

entwickelte Effektflüssigkeiten. Diese diffundieren während des Sinterns in die Zirkonoxidstruktur, so gelingt die Imitation einer Vielzahl interner Farbstrukturen. Die Effektflüssigkeiten eignen sich besonders, um der Restauration bereits vor dem Sintern erste Charakteristika zu verleihen und so die Grundlage für die finale schnelle und einfache Individualisierung zu legen.



**Abb. 1:** Das Esthetic Colorant Sortiment wartet mit zwölf Effektflüssigkeiten auf. **Abb. 2:** Bereits nach dem Sintern zeigt sich die Tiefenwirkung als Basis für die Fertigstellung. Nach der Finalisierung beeindruckt die monolithische Restauration mit natürlicher Lebendigkeit und echter Dreidimensionalität. (© Kuraray)

### Maskierungseffekt

Das Esthetic Colorant Line-up integriert die Effektflüssigkeiten OPAQUE und WHITE, sodass das Maskieren stark verfärbter Stümpfe und metallischer Abutments möglich wird. Diese werden vor dem Sintern auf die Kronen-Innenflächen aufgetragen. Die Flüssigkeiten sind mit Silan angereichert, damit ein gewisser Penetrationsblocker in der Flüssigkeit vorhanden ist. Die verfärbten oder metallfarbenen Stümpfe werden dabei auf der einen Seite blockiert, ohne auf „der anderen Seite“ die schöne Transluzenz des Zirkonoxids zu beeinträchtigen.

### Anwendung von Esthetic Colorant

Die Effektflüssigkeiten sind so optimiert, dass die Biegefestigkeit der KATANA™ Zirconia-Restauration beibehalten bleibt. Esthetic Colorant wird nach dem Fräsen auf die Zirkonoxidoberfläche der monolithischen oder anatomisch reduzierten Restauration – vor dem Sintern – aufgetragen. Das geschieht mit einem metallfreien Pinsel oder Pinselstift. Esthetic Colorant dringt in die vorgesinterte Struktur ein und wird während des Sinterns fixiert. Die internen Farbeffekte mit echter Tiefenwirkung werden nach dem Sintern sichtbar. Esthetic Colorant besteht aus zwölf ver-

*Die internen **Farbeffekte** mit **echter Tiefenwirkung** werden nach dem Sintern sichtbar.*

schiedenen Effektflüssigkeiten, die alle denkbaren internen Farbeffekte präzise nachbilden können. Hierbei sorgt der Liquid Brush Pen for Esthetic Colorant für ein einfaches, gezieltes Auftragen der Farben. Zahntechniker haben so zu jeder Zeit die volle Kontrolle über die aufgetragene Menge an Färbeflüssigkeit und die gezielte Positionierung auf der Restauration. Im Ergebnis zeigt sich eine meisterliche dreidimensionale Tiefenwirkung, wie sonst nur von aufwendigen Schichtungen bekannt.

### INFORMATION ///

Kuraray Europe GmbH  
www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

**Lablight**



Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental www.rieth.dental

Professionelles Licht für jeden Arbeitsbereich



neu!



# Fokus auf die ganzheitliche **Zahntechnik**

Ein Beitrag von Dental Direkt

**UNTERNEHMENSPORTRÄT** /// Sich als Komplettanbieter im Kiel des Spezialisierungsbereiches der Implantatprothetik zu tummeln – genau das macht Dental Direkt. Wo Spezialisten Insellösungen anbieten, liegt der Fokus hier auf dem Angebot eines ganzheitlichen Konzeptes. So werden alle notwendigen Materialien, Implantatkomponenten und Technologien zusammengebracht und dem Dentallabor angeboten.

Dental Direkt ist in erster Linie bekannt als Entwickler und Hersteller von dentalen Zirkonoxiden, die national sowie international in über 70 Ländern vertrieben werden. Ausgereicht hat das aber nicht: Heute produziert Dental Direkt ca. 430 Zirkonoxid-Varianten, Polymere sowie mit dem DD Solid Connect® ein modernes, zukunftsorientiertes und offenes Implantatprothetik-System, das alle Komponenten umfasst (Schrauben, Prefabs, Scanbodies, Analoge, Titanklebebasen). Damit entwickelt sich Dental Direkt zunehmend zu einem Komplettanbieter mit wachsender Bekanntheit in der Dentalwelt.

**Insellösungen müssen nicht die Lösung sein**

Das Feld der Implantatprothetik wird vor allem von herstellenden Kleinst-Unternehmen „betreut“, die spezielle Insellösungen anbieten, weshalb große Komplettanbieter hier

auf den ersten Blick wohl fehl am Platz scheinen. Aber das muss nicht sein: Als Anbieter ganzheitlicher Konzepte werden Materialien, Implantatkomponenten und Technologien zusammengebracht und Kunden haben so die Möglichkeit, sich bei Fragen und Problemen nur an einen Ansprechpartner zu wenden. Dafür hat Dental Direkt in den letzten Jahren die Expertise ihrer Zahntechnikermeister, CAD/CAM-Experten, Dentalingenieure und Zerspanungsmechaniker genutzt und speziell dafür ein hauseigenes Fräs- und Technologiezentrum entwickelt. So konnte über Jahre ein entsprechendes Know-how aufgebaut werden, das alle Wünsche der Zahntechniker gänzlich vollständig berücksichtigt.

**Schnittstellenprobleme beseitigen**

Jeder Zahntechniker kann die Nachteile bei der Arbeit mit Insellösungen auflisten. Man denke da etwa an die Schnitt-

Infos zum Unternehmen





© Dental Direkt

stellenproblematik und die Nicht-Kompatibilität von Materialien verschiedener Hersteller. Das alles sind Sachverhalte, die dem Labor Zeit und damit auch Geld kosten. Besonders ärgerlich ist das vor allem dann, wenn man bedenkt, wie viel Zeit durch die Integration digitaler Prozessketten gewonnen werden konnte und durch diese Probleme wieder verloren geht. Mit DD Solid Connect® wird das nicht passieren. Das Portfolio hält vom Scanbody über die Titankelebasen bis hin zum Labor-Analog alles bereit. Abgerundet wird das Angebot mithilfe des Prefab Starterkits für die Inhouse-Produktion patientenindividueller Abutments. Alle Komponenten und Materialien sind perfekt aufeinander abgestimmt, was aus den Ergebnissen jahrelanger Investitionen und wiederholter Testläufe resultiert. In diesem Zusammenhang war besonders auch der ständige Austausch mit dem Vertrieb, der sich nah an den Wünschen der Kunden bewegt, ein essenzieller Entwicklungsfaktor.

### Ganzheitlichkeit mit System

DD Solid Connect® ist ein Brückenbauer. Das Implantatprothetik-System verbindet Materialien und Technologien und stellt damit ein Bindeglied zwischen Theorie und Praxis dar. So wird Werkstoff- und Verarbeitungswissen mit digitalem Know-how verbunden, womit ein enges Geflecht und eine Plattform für den Austausch zwischen Zahntechnikern und Zahnmedizinern, aber auch mit den Patienten geschaffen wurde. So wurde ein offenes System entwickelt, was den Fokus auf die Kompatibilität mit allen führenden und gängigen Implantatsystemen legt, sodass eine möglichst große Anwenderfreiheit mit lückenlos geprüfter Produktqualität „made in Germany“ umsetzbar ist.

### INFORMATION ///

Dental Direkt GmbH • [www.dentaldirekt.de](http://www.dentaldirekt.de)

## Rechnet sich einfach: Bedienkomfort + Effizienz = R5

Die smarte High-End-Fräsmaschine  
für Ihr Dentallabor.



Komfortabel zu bedienen  
Maximales Anwendungsspektrum  
Hochautomatisiert



**5**  
Achsen

**10**  
Ronden

**60**  
Blöcke

**16**  
Wzge.

Trocken  
Nass

Fräsen  
Schleifen

Alles fräsen und schleifen, nonstop – mit der R5 erleben Sie völlige Freiheit in Bezug auf Material, Hersteller und Indikation. Nebenbei erledigt die R5 jeden Auftrag mühelos mit höchster Präzision und maximaler Geschwindigkeit. Und dank automatischem Materialwechsler auch rund um die Uhr. Bringen auch Sie Ihr Labor auf das nächste Level.

Erfahren Sie mehr: [vhf.de/R5](http://vhf.de/R5)

**vhf**  
CREATING PERFECTION

# Mit Leidenschaft für Technologie

## Kundenorientiert mit höchstem Qualitätsstandard

Ein Interview von Janine Conzato

**INTERVIEW** /// INFINIDENT Solutions ist seit über 15 Jahren fest als Experte für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz auf dem Dentalmarkt etabliert. Besonderen Wert legt das Unternehmen neben dem Einsatz moderner Technologie und Prozesse auf den Servicegedanken. Im Interview spricht Geschäftsführer Thomas Hack über die hohen Qualitätsstandards des Unternehmens, Innovationen und Herausforderungen auf dem Dentalmarkt sowie über seinen Weg zur INFINIDENT Solutions GmbH.

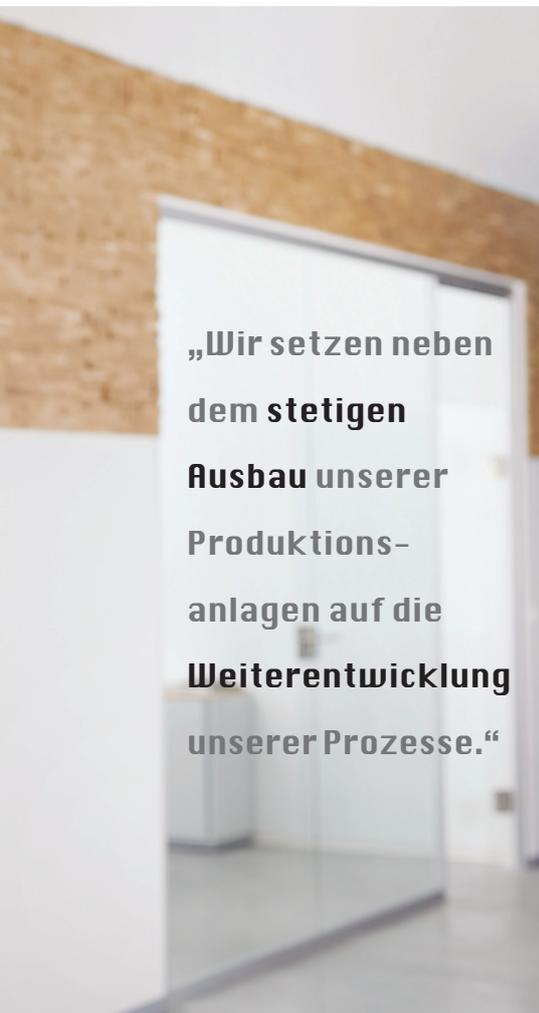
Wer ist Thomas Hack? Wo liegt Ihr beruflicher Ursprung und wie sind Sie zu INFINIDENT Solutions gekommen?

Zunächst einmal bin ich ein Familienvater, der mit Frau, zwei Kindern und Hund im Rhein-Main-Gebiet lebt. Beruflich bin ich wahrscheinlich das, was man gemeinhin einen Quereinsteiger nennen würde. Nach meiner Ausbildung zum Bankkaufmann habe ich in Frankfurt am Main und San Diego BWL studiert. Gestartet bin ich mit Stationen im Private Equity und Investmentbanking (M&A). Darauf folgte mein Eintritt in die Dentalwelt und ich habe rund fünf Jahre die Unternehmensentwicklung bei der Sirona Dental-Gruppe geleitet. Seit 2010 bin ich nach der Ausgründung der Zentralfertigungsaktivitäten INFINIDENT als Geschäftsführer tätig: zunächst für die INFINIDENT Services und dann im Rahmen eines Management-Buy-out seit 2018 für die INFINIDENT Solutions GmbH.

INFINIDENT beschreibt sich selbst als Pionier auf dem Gebiet neuer Technologien sowie als verlässlicher Partner für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz! Worin unterscheiden sie sich damit von schon am Markt bestehenden Lösungen?



Wenn man ehrlich ist, ist eine klassische Unterscheidung im Bereich des CAD/CAM-gefertigten Zahnersatzes heute schwierig. Es gibt aktuell wenige wirklich neue Innovationen. Der Zugang zu Equipment steht – in Abhängigkeit der Resource Investitionskapital – zunächst jedem Marktteilnehmer offen. Entscheidend ist es dann, wie man die bestehenden Technologien einsetzt bzw. die bestmögliche Qualität herausholt. Daher setzen wir neben dem stetigen Ausbau unserer Produktionsanlagen auf die Weiterentwicklung unserer Prozesse. So können wir sicherstellen, dass unsere Produkte stets den Kundenanforderungen entsprechen und deren Erwartungen vollumfänglich erfüllen. Hier kommt auch unser Serviceaspekt zum Tragen und erlaubt uns, die viel beschworene verlängerte Werkbank und somit Teil eines Teams zu sein. Insbesondere das schätzen unsere Kunden an unserer Dienstleistung.



**„Wir setzen neben dem stetigen Ausbau unserer Produktionsanlagen auf die Weiterentwicklung unserer Prozesse.“**

### Wie gestaltet sich der Workflow mit Ihren Kunden?

Je nach Produkt werden bei INFINIDENT unterschiedliche Datenformate verarbeitet, die schnell und einfach über unser Webportal übermittelt werden. Darauf folgt eine eingehende Eingangskontrolle durch unsere Mitarbeiter, welche die Kundenarbeiten, entsprechend der gewünschten Indikation, auf die Maschinen verteilen. Sämtliche Arbeiten, die uns bis 12:00 Uhr erreichen, werden am gleichen Tag verarbeitet und in der Regel innerhalb von 24 Stunden versendet. Durch die enge Zusammenarbeit mit unserem Logistikdienstleister DHL Express kann der Kunde das Paket bis 12:00 Uhr am Folgetag erhalten. Wenn es mal besonders eilig ist, kann die Sendung auch bereits vor 9:00 Uhr im Labor eintreffen.

### Hört man den Ausspruch „made in Germany“, haben wir alle einen bestimmten Qualitätsstandard im Kopf. Wie setzen Sie diesen in der heutigen Zeit, gerade auch im Kontext der aktuellen Preisveränderungen, um?

Verfolgt man die aktuelle Diskussion, scheint der frühere Standard „made in Germany“ tatsächlich an Ansehen verloren zu haben. Interessanterweise wurde dieser 1887 eingeführt, um vor Produkten aus Deutschland zu warnen – was aber dann nicht geklappt zu haben scheint. Aber im Ernst, ich denke, wir haben in Deutschland nach wie vor einen hohen Qualitätsstandard, und das würde ich explizit auch für die Zahntechnik sehen. Dies ist sicherlich der guten Ausbildung geschuldet, die aktuell ja leider mehr denn je mit Nachwuchsproblemen zu kämpfen hat – die uns leider auch nicht verschonen. Negativ ist allerdings der zunehmende Trend, gute und qualitativ hochwertige Leistungen ausschließlich über den Preis verkaufen zu wollen. Langfristig hat das den negativen Effekt, dass insbesondere im aktuellen Marktumfeld mit steigenden Kosten ausschließlich an der Qualität gedreht werden kann. Für uns steht es dagegen seit jeher außer Frage, unsere selbst gesetzten Qualitätsstandards auch bei steigenden Kosten beizubehalten. Wir legen besonderen Wert auf faire Gehälter und investieren auch weiterhin in unsere Mitarbeiter sowie Maschinen und Prozesse.

INFINIDENT Solutions war gemeinsam mit der Agentur WHITEVISION mit der neuen „Service“-Kampagne in der Kategorie Dental Care/Oral Care unter den drei Finalisten des Comprix Gold Award, dessen Verleihung am 16. September in Berlin stattfand. Was zeichnet Ihren Service besonders aus?

Das ist eine gute Frage! Wir haben verstanden, dass wir uns am ehesten über unseren Service-Ansatz vom Markt abheben können. Unsere Qualität spricht für sich, denn über den Preis wollen wir uns nicht definieren müssen. Da es ohnehin in unserer DNA liegt, den Kunden immer im Mittelpunkt unseres Handelns zu stellen, wollten wir dies auch im Rahmen der Kampagne zeigen. Aufbauend auf unserer 15-jährigen Erfahrung in der Herstellung von industriell gefertigten Halbfertigerzeugnissen für Dentallabore und unserer breiten technologischen Basis arbeiten wir daran, unseren Kunden immer als verlässlicher Partner für das Dentallabor zur Seite zu stehen. Das bestätigen unsere Kunden uns jeden Tag, weil sie gerne mit einem Freund arbeiten, der liefert wie ein Profi.

### Auf welche Neuerungen können sich Kunden von INFINIDENT in naher Zukunft freuen? Gibt es vielleicht Entwicklungen, die Sie uns schon verraten können?

Aktuell arbeiten wir an verschiedenen Erweiterungen im Produktbereich und wollen zukünftig vor allem unsere kundennahen Prozesse weiter verbessern. Unsere Kunden haben zukünftig noch mehr die Möglichkeit, auf Dienstleistungen zuzugreifen, die ihnen die eigene Arbeit erleichtern sollen.

### Eine private Frage zum Abschluss: Sie sind ein viel beschäftigter Mann mit Familie und Hund. Wie erhalten Sie eine gute Work-Life-Balance aufrecht?

Die ehrliche Antwort lautet: Die kommt leider viel zu kurz!

## INFORMATION ///

**INFINIDENT Solutions GmbH**  
[service@infinidentsolutions.com](mailto:service@infinidentsolutions.com)  
[www.infinidentsolutions.com](http://www.infinidentsolutions.com)



**INTERVIEW** /// Sagemax hat im Juli 2022 die Sagemax Community ins Leben gerufen. Im Interview spricht ZTM Michael Müller, Head of Global Product Marketing Sagemax, über die Idee hinter der Community und wie wichtig das Netzwerken – gerade in der Zahntechnik – für die Branche ist.

# DIE ZAHNTECHNIK VERBINDET!

Hier geht's zur  
Community



**Herr Müller, was ist die Sagemax Community?**

Mit der Sagemax Community wollen wir Zahntechnikern und Zahnärzten eine Bühne geben, um ihre einzigartigen Fälle zu zeigen. Täglich wird daran gearbeitet, Patienten ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern, und dieses Lächeln wollen wir mit unserer Community teilen. Wir bieten Zahntechnikern und Zahnärzten die Möglichkeit, ihre Patientenfälle und Vorgehensweise zu präsentieren, von der Planung bis zum Einsetzen im Mund. Der gesamte Prozess soll dargestellt werden, und die Community soll Tipps und Tricks teilen und sich gegenseitig unterstützen.

**Gibt es schon viele Teilnehmer in der Sagemax Community?**

Wir haben bereits viele internationale Patientenfälle mit vielen Infos zum jeweiligen Herstellungsverfahren erhalten. Diese bereiten wir als Text, Kurzvideo und Social-Media-Posts auf, sodass die gesamte Community von den Erfahrungen des Einzelnen profitieren kann. Der Vorteil unserer Community ist der internationale Austausch von Zahntechnikern und Zahnärzten. Wir stellen alle Fälle immer in der Muttersprache des jeweiligen Zahntechnikers bzw. Zahnarztes und in Englisch zur Verfügung. Aktuell bieten wir spannende Patientenfälle aus Serbien, Polen, Italien, Deutschland und vielen anderen Ländern.

**Kann jeder an der Sagemax Community teilnehmen?**

Ja, genau! Das ist die Idee an unserer Community. Jeder Zahntechniker oder Zahnarzt kann uns seinen Sagemax-Fall zuschicken. Nach einer Prüfung bereiten wir den Fall mit den uns zur Verfügung gestellten Bildern und Beschreibungen auf und teilen ihn mit unserer Community. Natürlich bekommt der Fallexperte seine Sagemax-Experience vor Veröffentlichung zugeschickt, und wenn ihm sein Fall gefällt, teilen wir ihn in der Community und natürlich auch auf unseren Social-Media-Kanälen.

**Wie sieht die Zukunft für die Sagemax Community aus?**

Wir freuen uns sehr über das positive Feedback, das wir bereits erhalten haben, und sind schon gespannt auf viele weitere Fälle. Wir möchten unsere Community nach und nach ausbauen. Wir hoffen, dass wir Zahntechnikern und Zahnärzten so die Möglichkeit eines internationalen Austauschs geben können.

Infos zum  
Unternehmen



**INFORMATION** ///

**Sagemax**

[www.sagemax.com](http://www.sagemax.com)

# DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN



[www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)

**ABFORMUNG UND  
FUNKTIONSAUFZEICHNUNG  
IM DIGITALEN WORKFLOW**

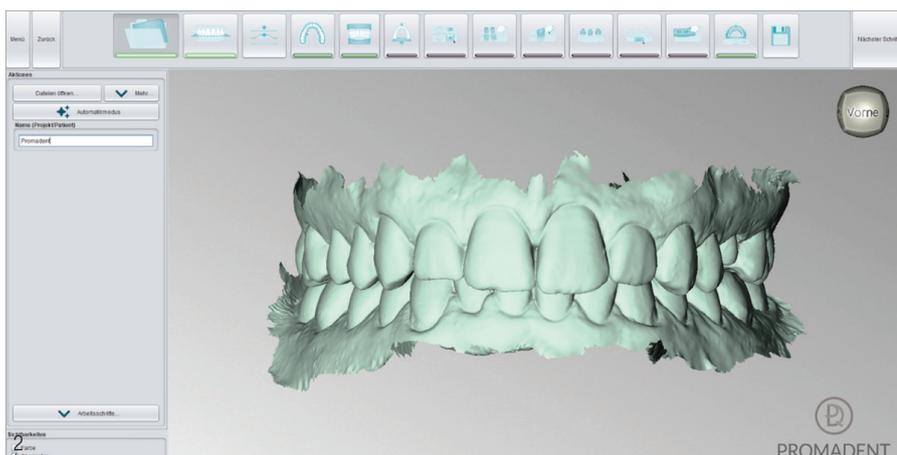
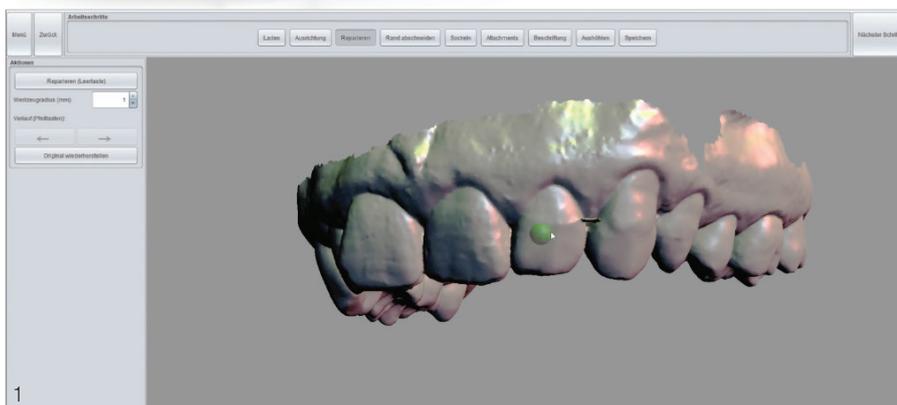
**12./13. MAI 2023  
DORTMUND**

**SAVE  
THE  
DATE**

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

Redaktion

**DENTALSOFTWARE** /// Ein Markenfacelift ist schon lange keine Seltenheit mehr – ob MARS GmbH oder Microsoft, viele große Marken gingen diesen Schritt. So hat sich auch das niedersächsische Unternehmen PROMADENT entschieden, seinen Software-Produkten ein Facelift zu verpassen. Zudem ergänzen neue Strukturen die Applikationsmatrix und es wird ein internationaler Vertrieb erfolgen.



**Abb. 1 und 2:** Das junge Technik-Start-up steckt viel Zeit und Energie in die Entwicklung ihrer Softwarelösung. Das wird vor allem im Vergleich deutlich: oben sieht man die Vorab-Version der Software von 2018 und unten die aktuelle Version. (© PROMADENT UG)

In Nienhagen ganz in der Nähe von Hannover sitzen die kreativen Köpfe von PROMADENT. Schon mit Gründung im Jahr 2018 begeistert das agile Start-up mit dem innovativen Model-

Creator der BISS Dental Software 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 seiner Creative Suite“, erinnert sich Hindrik Dehnbostel, der als CADSPPEED CEO zum Gründungsteam der Entwicklungsmannschaft gehört. Aus dem Traum wurde Realität: Im Januar 2019 launchte PROMADENT die Vorab-Version des ersten Release Candidate von BISS Dental-Model-Creator. Gut drei Jahre später ist – unter anderem auch dank des Feedbacks begeisterter Anwender – ein Instrument geschaffen worden, welches viele Labore nicht mehr missen möchten.

## BISS Dental Software Suite

Im Lockdown 2020 hat Geschäftsführerin Kimberly Krüger zusammen mit ihrem Team fleißig an der Software gearbeitet, Funktionen weiterentwickelt sowie optimiert. Der Fokus liegt weiterhin auf der Veröffentlichung neuer Applikationen – gerade in naher Zukunft steht die Weiterentwicklung drei weiterer Applikationen im Mittelpunkt. Das Unternehmen wird zudem seine internationalen Aktivitäten ausbauen. Die internationalen Entwicklungsbestrebungen erfordern die Integration eines englischen Wordings für einige

der deutschsprachigen Programme (z. B. Fräsmodelle, Bisschablonen). 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 Bisschablone/ Stützstiftregistratur ist zu „LOCATE“ verschmolzen.

BISS Dental Software Suite aus dem Hause PROMADENT ist demnächst verfügbar und bietet Dentallaboren die gewohnt funktionalen 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 zugeschnit-

ten. Ebendiese agile Softwareentwicklung ist seit Beginn das Erfolgsgeheimnis des Unternehmens PROMADENT.

vergangenen Monaten augenscheinlich wenig passierte, darf die Dentalwelt gespannt sein, was nun „angerollt“ kommt.

## „Ohne die BISS-Software wären wir mit unseren zwölf CAD-Arbeitsplätzen aufgeschmissen“,

berichtet Ricardo Bell (CEO, CADSPEED Fräszentrum).

### Neuheiten aus der Softwarewerkstatt

Die nächste Softwarerevolution von PROMADENT soll mit dem Label iAW versehen werden, was für Integrated Auto-Assistance Workflow steht. Noch hält sich das Start-up aber bedeckt, was hinter dem Begriff wirklich steckt und was es mit den drei kommenden neuen Softwareanwendungen auf sich hat. Da in den

Eine Applikation wird bereits im Herbst 2022 vorgestellt; ebenso wie das neue Design. Es wird also spannend in den kommenden Wochen!

### INFORMATION ///

#### PROMADENT UG

[www.biss.promadent.de/new](http://www.biss.promadent.de/new)

ANZEIGE

## einfach. TRIOS 5

Minimales Risiko von Kreuzkontaminationen. Mehr Schutz für Sie und Ihre Patienten. Hygienegerechtes Konzept für den neuen Standard der Infektionskontrolle. Klein, leicht, und liegt perfekt in Ihrer Hand. Der Scanner, der sich einfach richtig anfühlt. Müheloses und hochpräzises Scannen bei jedem Scanvorgang! Dank der sensorischen Hinweise und unserer ScanAssist-Funktion mit ausrichtungsgesteuerter Technologie.

Einfaches Intraoralscannen  
für ein präzises Ergebnis





## Jetzt mit **AUTOMATISIERTEM 3D-Druck** durchstarten!

Zahntechnische Labore wissen, wie wertvoll ein 3D-Drucker bei der Produktion von Zahnmodellen, Zahnersatz, Zahnschienen oder auch Bohrschablonen ist. Zahnärzte senden ihre digitalen Scans ins Labor, was nicht nur das schnelle, sondern auch das präzise Erstellen von Modellen ermöglicht.

In den 3D-Druckern des Herstellers Rapid Shape steckt eine beachtliche Menge an Technologie. Moderne Software, die intelligente Vernetzung aller Geräte, eine automatische Abtrenneinheit sowie das ebenfalls automatische „Resin-Refill“ ermöglichen validierte Arbeitsprozesse. Qualität, Präzision, Zeit- und Kostenersparnis gehören ebenso wie die Anwenderfreundlichkeit, Komfort und Nachhaltigkeit zu den wichtigsten Werten von Rapid Shape. Rapid Shape macht damit aus dem zahntechnischen Alltag ein Erlebnis. Die Druckergebnisse überzeugen, die automatisierte Anwendung der Geräte ist dabei nahezu selbsterklärend.

Für viele Dentallabore ist jetzt die Zeit gekommen, in den 3D-Druck einzusteigen. Zahlreiche Labore sind diesen Schritt bereits gegangen und bestätigen, wie einfach der Workflow mithilfe eines 3D-Druckers von Rapid Shape vonstattengeht und welche Freude die Anwendung macht. Noch mehr zahntechnische Labore planen jetzt die Erweiterung ihres Unternehmens, indem sie auf den skalierbaren, vollautomatischen 3D-Drucker „D50+“ von Rapid Shape setzen.

[Rapid Shape GmbH](http://www.rapidshape.de) • [www.rapidshape.de](http://www.rapidshape.de)

## Bestes Sitzerlebnis bei optimalen Hygienebedingungen

Der neue Dynamikchair Arbeitsstuhl von Rieth. verbindet Dynamik und Komfort in einer ganz neuen Form. Der Einsatz von Hightech PURSOFT und großzügigen sowie ergonomischen Sitz- und Rückenpolstern mit Klimakanälen ermöglicht bestes Sitzen. Dies verbunden mit der modernsten Stuhlmechanik für Sitz-, Neigungs-, Höhen- sowie Rückenverstellung ergibt ein einmaliges Sitzerlebnis für den Techniker – bei optimalen hygienischen Bedingungen. Die Oberflächen sind leicht abwaschbar und so ausgelegt, dass sich kein Staub oder Schmutz darin sammeln kann. Der Arbeitsstuhl ist dabei in einem modernen Hellgrau erhältlich. Der Dynamikchair ist selbstverständlich mit einem hochwertigen Aludrehkreuz und Inlinerollen sowie einer gefederten Gasdrucksäule ausgestattet.

[RIETH.](http://www.rieth.dental) • [www.rieth.dental](http://www.rieth.dental)



## Benutzerfreundlicher Mikromotor

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

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



Infos zum Unternehmen

Bis Ende Dezember ist VOLVERE i7 zum attraktiven Vorteilspreis im Rahmen der NSK Aktion erhältlich.

NSK Europe GmbH

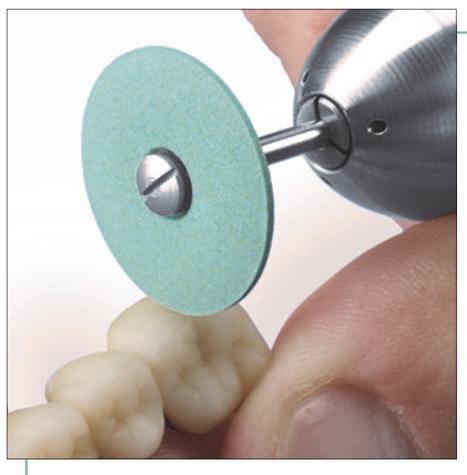
Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

## DCB-Schleifer überzeugen bei Vollkeramiken

Viele Dentallabore favorisieren die DCB-Schleifer (Diamond Ceramic Bonding) von Komet für das Ausarbeiten von Vollkeramik seit Jahren. Deshalb wurde das Sortiment stetig erweitert. Jüngste Bereicherung: drei neue Figuren im Portfolio. Ob Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat – DCB-Schleifer für das Ausarbeiten hochfester Vollkeramiken sind abtragsstarke „Helfer“ im Dentallabor. Die keramik gebundenen DCB-Schleifer für Vollkeramik beeindrucken mit Effektivität und variablem Einsatz. Sie sind gesintert, mit Diamantkorn durchsetzt und besitzen eine keramische Spezialbindung. Für hohe Initialschärfe wird in einem zusätzlichen Fertigungsschritt die Schleiferoberfläche aufgeraut. So liefert der „aktivierte Diamant“ eine gleichmäßig hohe Abtragsleistung. Der gelbe DCB-Schleifer dient für die grobe Bearbeitung, der grüne für feine Nacharbei-

ten. Zudem überzeugen die Schleifer mit hoher Kanten- und Formstabilität. Im Alltag bedeutet das vor allem eines: lange Nutzungsdauer. Da die DCB-Schleifer mit wenig Druck und geringer Drehzahl eingesetzt werden, entsteht nur eine geringe Wärmeentwicklung. Dies kommt dem Anspruch an eine möglichst schonende Bearbeitung des sensiblen vollkeramischen Werkstoffs entgegen. Dank der vielen unterschiedlichen Figuren und Größen im DCB-Portfolio können die Schleifer in fast allen Gerüstbereichen angewendet werden.



Infos zum Unternehmen

Komet Dental | Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG

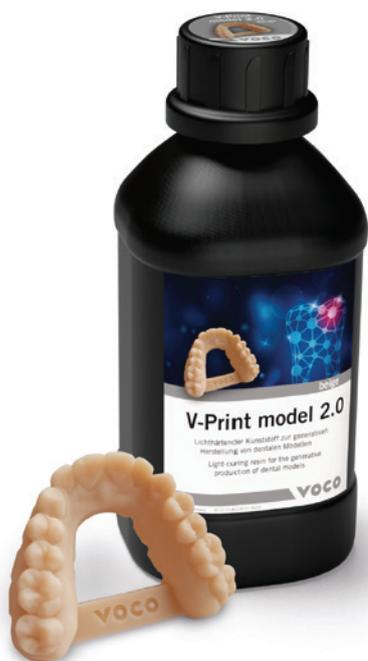
www.kometdental.de

## JETZT finanzielle Freiräume schaffen

LVG-Dental-Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Dentallaboren entscheidende Vorteile verschafft. Eine laufende Forderungsfinanzierung schafft Liquidität und einen flexiblen Finanzspielraum, z.B. für geplante Investitionen oder um Verbindlichkeiten abzubauen. Den Kunden können Zahlungsziele gewährt werden, damit diese beim Ausgleich der Laborrechnung nicht in finanzielle Vorlage treten müssen. Als erstes Unternehmen, das bereits seit 1983 Factoring für Dentallabore anbietet, verfügt LVG sowohl über das feine Gespür für sensible Kundenbeziehungen als auch über die Kompetenz eines finanzstarken Partners. Eine zuverlässige Finanzierung der bestehenden Außenstände und der laufenden Forderungen bietet den Kunden Sicherheit und finanzielle Freiräume. Doch wie funktioniert Factoring? Der Finanzdienstleister übernimmt die Forderungen und zahlt stellvertretend für die Kunden des Labors die Rechnungswerte aus. Im Falle von LVG innerhalb von 24 Stunden und bis zu 100 Prozent. Zudem übernimmt LVG das Ausfallrisiko, wobei die Kosten in der Regel unterhalb der vom Labor gewährten Skontosätzen liegen. Ein weiterer Vorteil: LVG leistet zwischenmonatliche Zahlungen auf künftig anzukaufende Sammelaufstellungen. Das „Rundum-sorglos-Paket“ der LVG kann unverbindlich sechs Monate lang getestet werden.

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH • [www.lvg.de](http://www.lvg.de)

## Das **Multitalent** in Labor und Praxis



Infos zum Unternehmen



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 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.

Neben den technischen Leistungsparametern überzeugt V-Print model 2.0 auch im Handling: So sind die beige-farbenen matten Modelle besonders praktisch bei prothetischen Arbeiten. Der starke Kontrast ermöglicht eine bestmögliche optische Kontrolle der Restaurationen auf Stümpfen.

Wie alle Materialien der V-Print-Familie ist auch V-Print model 2.0 ohne Chipping und bei guter Spanbildung exakt beschleifbar. Dabei bleiben die Instrumente ohne zu verschmieren sauber.

Alle V-Print-Materialien, so auch V-Print model 2.0, sind sofort einsatzbereit zum Drucken und müssen nicht aufwendig aufgeschüttelt werden. Auch wird bei der Nachbelichtung kein Stickstoff benötigt, was nicht nur die Arbeitssicherheit unterstützt, sondern zudem zur weiteren Prozessoptimierung beiträgt.

VOCO GmbH • [info@voco.de](mailto:info@voco.de) • [www.voco.dental](http://www.voco.dental)

EXKLUSIVE WECHSELMÖGLICHKEIT  
ZUM ULTIMATE BUNDLE FÜR DentalCAD®!

# DARF'S ETWAS MEHR SEIN?

BEFRISTETES  
ANGEBOT

01. Okt. – 31. Dez.,  
2022

## CAD/CAM-Software auf Ultimate Bundle updaten

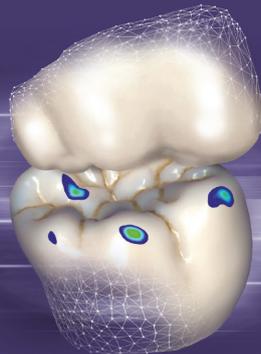
exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software, bietet seinen Kunden ein zeitlich begrenztes Ultimate Trade-up Angebot an. exocad Kunden mit einem unbefristeten DentalCAD-Dongle, das vor dem 31. August 2022 aktiviert wurde, können von dem „Upgrade to Ultimate“ Angebot profitieren und ihre DentalCAD-Lizenzen gegen eine einmalige Gebühr auf ein Ultimate Bundle upgraden. Das Angebot gilt unabhängig vom Alter der Softwarelizenz sowie der Anzahl freigeschalteter Module. Ultimate Bundles bieten die größte Bandbreite an den zur Verfügung stehenden exocad Modulen. Im letzten Jahr wurde zum ersten Mal eine solche Aktion angeboten – laut Novica Savic, CCO bei exocad, war die Resonanz großartig. Angesichts des positiven Feedbacks der Kunden und der kürzlichen Veröffentlichung von DentalCAD 3.1 Rijeka hat sich exocad dazu entschlossen, dieses zeitlich begrenzte Angebot erneut zu machen. So sollen Kunden dabei unterstützt werden, das Beste aus den aktuellen Softwareversionen von exocad herauszuholen. Kunden profitieren vom Ultimate Trade-up Angebot gleich dreifach: Sie erhalten ein Upgrade auf die aktuelle Softwareversion DentalCAD 3.1 Rijeka, eine mit allen Ultimate Bundle DentalCAD-Modulen ausgestattete Lizenz sowie Zugriff auf die DentalCAD-Software der nächsten Generation innerhalb der kommenden 12 Monate. Das Angebot gilt bis zum 31. Dezember 2022. Interessierte Kunden können sich für weitere Informationen an ihren bevorzugten exocad Vertriebspartner wenden. Weitere Informationen unter: <https://promo.exocad.com/de/trade-up-2022>

DentalCAD® 3.1 Rijeka

exocad

## BLEIBEN SIE IHRER ZEIT VORAUS.

**Abb. 1:** exocad Kunden mit einem unbefristeten DentalCAD-Dongle, der vor dem 31. August 2022 aktiviert wurde, können jetzt gegen eine einmalige Gebühr zum Ultimate Bundle wechseln. **Abb. 2:** DentalCAD 3.1 Rijeka ist die nächste Generation der leistungsfähigen CAD-Software von exocad für Labore und Kliniken mit Komplettservice. Mit diesem neuen Release sorgt exocad für kürzere Designzeiten bei Einzelzahnrestaurationen, vereinfacht das anatomische Freiformen und bietet hochautomatisierte präoperative Workflows.



+45  
NEUE FEATURES

Infos zum  
Unternehmen



exocad GmbH

[www.exocad.com](http://www.exocad.com)

## Sägemodelle aus dem 3D-Drucker



Mit dem neuen CAD-Modelbuilder Magic® Model 3D und dem Modellsystem 2000® EvoPrint von Baumann Dental ist es möglich, innerhalb weniger Minuten druckfähige Sägemodelle zu generieren. „Mit der neuen Produktlinie Magic® EvoPrint, verwirklichen wir den Traum vieler Zahntechniker, auch bei aus Intraoralscans erzeugten Daten, endlich wieder auf echten Sägeschnittmodellen zu arbeiten und diese vernünftig einzuartikulieren“, meint Wolfgang Dawedeit, Geschäftsführer bei Baumann Dental. Der intuitive, Wizard-gestützte Workflow von Magic Model 3D, macht das Generieren von Sägemodellen extrem komfortabel und schnell. Der Prozess des Modelldesigns kann aus dem üblichen Konstruktionsprozess für Zahnersatz ausgegliedert und auf Wunsch an einem anderen Arbeitsplatz erledigt werden.



Die Anwendung der Software ist dabei so einfach, dass der Workflow innerhalb von ein bis zwei Stunden erlernt werden kann. Das neue, zum System gehörende EvoPrint Modellsystem ist eine für den 3D-Druck optimierte Weiterentwicklung des bewährten Modellsystem 2000®. Die gedruckten Zahnkränze werden nach dem Post-Processing auf die Basisplatten aufgesetzt. Mit dem integrierten Splitcast können die Modelle anschließend problemlos einartikuliert werden. Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Herstellung von Sägemodellen ist ein gut kalibrierter geeigneter 3D-Drucker. Da das System bereits mit vielen Druckern und Materialien erfolgreich getestet wurde, hilft das Team von Baumann Dental gerne mit kompetenter Beratung weiter.

Baumann Dental GmbH • [www.baumann-dental.de](http://www.baumann-dental.de)

## Kleiner, leichter, schneller: Neuer Intraoralscanner



Der TRIOS 5 Wireless ist ein Durchbruch bei den Intraoralscannern. Mit der neuen intelligenten ScanAssist-Ausrichtungsfunktion, die in einem neu gestalteten, kompakten und hygienisch optimierten Scanner untergebracht ist, wird das Scannen reibungsloser und schneller – für höchste Standards bei der Bildgebung und Infektionskontrolle. Mit über fünfzig Verbesserungen in Bezug auf Bedienung und Design ist der TRIOS 5 Wireless der bisher kleinste und leichteste Scanner von 3Shape. Er ist perfekt ausbalanciert und liegt bequem in jeder Hand. Der TRIOS 5 Wireless bietet ein noch nie dagewesenes Maß an Einfachheit beim Scannen. Ein LED-Ring und ein haptisches Feedback leiten den Anwender beim Scannen, so erfolgt die digitale Abdrucknahme reibungslos und schnell. Mit der ScanAssist-Funktion können die Fehlausrichtungen und Verzerrungen in 3D-Modellen minimiert werden. Dabei können Behandler nach eigenen

Vorlieben in beliebige Richtung scannen. Der TRIOS 5 Wireless verfügt über eine von der FDA zugelassene, geschlossene, autoklavierbare Scannerspitze, die durch kratzfreies Saphirglas geschützt ist und ein neues Maß an Hygiene definiert. Diese umfasst ultradünne, eng anliegende und nahezu unsichtbare Einweghüllen, die das Gehäuse des Scanners abdecken und das Risiko einer Kreuzkontamination minimieren.

Infos zum Unternehmen



3Shape Germany GmbH • [www.3shape.com/de-de](http://www.3shape.com/de-de)

## Pneumatische Laborstationen mit besonderen Merkmalen

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen hohes Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit. Mit über 60 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstrumente von Keramikern und Prothetikern weltweit etabliert und ergänzen insbesondere die TD-Turbinen. Mit einer Drehzahl von 300.000/min sind sie für präzise Feinarbeiten ideal geeignet. Sie sind einsetzbar für die Fertigung von Einbuchtungen auf den Kaufflächen – sowohl bei Keramik als auch bei Zirkonoxid. Die pneumatischen Laborstationen von Bien-Air sind in der Tischversion (S001), auch mit Spray (STS-Trimmer) oder als Einbaustation (SF811), erhältlich. Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich durch besondere Merkmale aus. Mit einem Behälter von 1,4 Liter Fassungsvermögen verfügt sie über eine hohe Autonomie. Die Fördermenge und das Luft-Wasser-Gemisch sind über getrennte Schalter fein einstellbar und garantieren eine optimale Kühlung. Zusammen mit den Turbinen mit Staubschutzschild und Friction Grip-Spannzange bieten die pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität.



Bien-Air  
**Bien-Air Deutschland GmbH**  
Tel.: +49 761 45574-0  
www.bienair.com

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

# GET YOUR FULLY AUTOMATED 3D PRINTER!



## Shape Your Lab and Grow

Rapid Shape D50+



LEARN MORE

rapidshape.de

# rapidshape

## Offene Frässysteme für mehr Flexibilität und Produktivität



Bei der Entscheidung für eine neue Fräs- und Schleifmaschine legen immer mehr Dentallabore Wert auf ein offenes CAM-System, mit dem sie möglichst viele Materialien inklusive der schwer zerspanbaren Metallsorten mit einer Maschine bearbeiten können. So können sie die gesamte Vielfalt des Marktes mit allen Preisvorteilen nutzen. Das erfordert zugleich eine Maschine, die sowohl über einen stabilen und schwingungsarmen Aufbau als auch eine kräftige Spindel verfügt. Die Branche arbeitet darüber hinaus immer digitaler und verlangt nach offenen und freien Systemen. Lösungsanbieter wie vhf setzen auf dieses Modell, denn es bietet entscheidende Vorteile: So können etwa die für die komplette Prozesskette erforderlichen Module, wie zum Beispiel Scanner, CAD-Software oder Sinteröfen, individuell ausgewählt werden. Die vhf R5 vereint all diese Ansprüche. Die hoch automatisierte fünfschichtige Maschine für die Nass- und Trockenbearbeitung besitzt besonders innovative Features: Eingebaute Ionisatoren, eine automatische Arbeitsraumreinigung sowie -trocknung und das patentierte werkzeuglose Laden reduzieren Zeit und Aufwand. Der Rondenwechsler mit zehn Stationen setzt vollautomatisch das jeweils benötigte Material ein. In der Maschine können alle gängigen Materialien präzise und wirtschaftlich bearbeitet werden. Während der R5-Anwender schon im Feierabend ist, bearbeitet die Maschine die Rohlinge über Nacht oder auch am Wochenende.

vhf camfacture AG • [www.vhf.de](http://www.vhf.de)

# ZWL

### VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

### VERLEGER

### VERLAGSLEITUNG

### CHAIRMAN SCIENCE & BD

### PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Reichardt

### CHEFREDAKTION

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

### REDAKTION

Alicia Hartmann

### ART DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

### GRAFIK

Nora Sommer-Zerneckel

### PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

### ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger

Bob Schliebe

### LEKTORAT

Frank Sperling

### VERTRIEB/ABONNEMENT

Melanie Herrmann

### DRUCKAUFLAGE

### DRUCKEREI

## IMPRESSUM ///

Tel. +49 341 48474-0  
Fax +49 341 48474-290  
[kontakt@oemus-media.de](mailto:kontakt@oemus-media.de)

Torsten R. Oemus

Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Tel. +49 341 48474-222  
[reichardt@oemus-media.de](mailto:reichardt@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-327  
[kupfer@oemus-media.de](mailto:kupfer@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-138  
[a.hartmann@oemus-media.de](mailto:a.hartmann@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-139  
[a.jahn@oemus-media.de](mailto:a.jahn@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-117  
[n.sommer@oemus-media.de](mailto:n.sommer@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-520  
[meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-127  
[m.mezger@oemus-media.de](mailto:m.mezger@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-124  
[b.schliebe@oemus-media.de](mailto:b.schliebe@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-125  
[f.sperling@oemus-media.de](mailto:f.sperling@oemus-media.de)

Tel. +49 341 48474-200  
[m.herrmann@oemus-media.de](mailto:m.herrmann@oemus-media.de)

10.000 Exemplare

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden

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

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

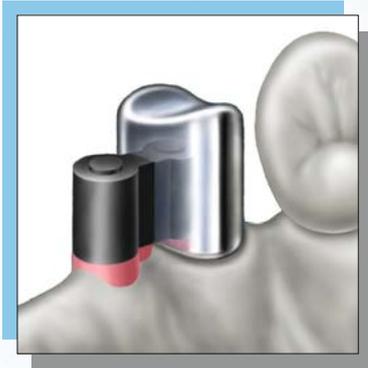
Verlags- und Urheberrecht: Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung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

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

# TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, kein Kleben, einfach nur schrauben - 100.000fach verarbeitet

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



platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM  
Anwendungs-  
video ansehe n:



Stempel

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

# ...BY PressCeramic

Hochfestes LS2.  
Alle Transluzenzen.

- › Hohe Biegefestigkeit (470 MPa\*)
- › Natürliche Opaleszenz und Transluzenz
- › Ausgezeichnete Fließeigenschaften

\* typischer Mittelwert



## MO

Presspellets mit mittlerer Opazität, ideal für Gerüste auf leicht verfärbten Stümpfen.



## LT

Presspellets mit niedriger Transluzenz, ähnlich dem natürlichen Dentin, ideal für größere Restauration (z. B. Seitenzahnkronen).



## MT

Presspellets mit mittlerer Transluzenz, ideal für kleine und große Restaurationen (z. B. Veneers, Front- und Seitenzahnkronen).



## HT

Presspellets mit hoher Transluzenz, ähnlich dem natürlichen Schmelz, ideal für kleine Restaurationen (z. B. Inlay, Onlay).



## Opal

Presspellets mit sehr hoher Transluzenz und Opaleffekt, als Schmelzersatz, ideal für dünne Veneers bei hellen Zahnfarben.

Bestellen Sie Ihre Presspellets hier:

Online-Shop:  
[www.sagemax.com/shop](http://www.sagemax.com/shop)  
Email:  
[order@sagemax.com](mailto:order@sagemax.com)

Yvonne Kolb  
T: +49 8382 504 68 24  
E: [yvonne.kolb@sagemax.com](mailto:yvonne.kolb@sagemax.com)

PressCeramic

