



ANZEIGE

## DIGITALE ZAHNMEDIZIN VIELSEITIG UND KOMFORTABEL.

**AMANGIRRBACH**

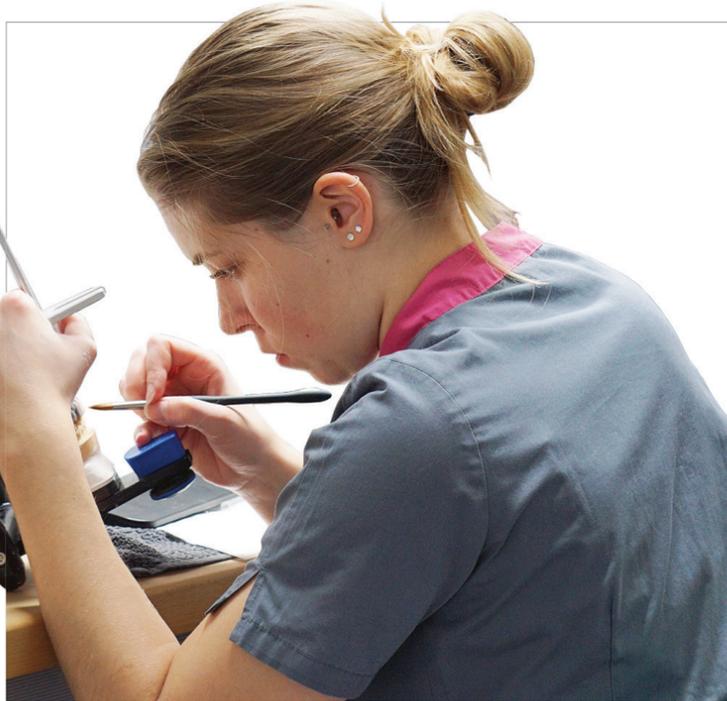
**ceramil® DRS**  
DIRECT RESTORATION SOLUTION

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

## Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks

Zahntechnikerin Angelina Quell ist Bundessiegerin.

Angelina Quell hat den Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks (PLW) im Zahntechniker-Handwerk gewonnen. Die Zahntechnikerin aus der Prima-Denta Zahntechnik GmbH in Fulda, Handwerkskammer Kassel, konnte sich im entscheidenden bundesweiten Wettbewerb am 8. November 2022 gegen die Konkurrenten aus den anderen Bundesländern durchsetzen. Franziska Balk aus der Zahntechnik Reil GmbH in Nabburg, Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz, belegte den 2. Platz. Den 3. Platz erzielte Doreen Ochs aus der Nee Zahntechnik GmbH & Co. KG in Papenburg, Handwerkskammer Hannover. Austragungsort des Wettbewerbs war das Schulungslabor der Südbayerischen Zahntechniker-Innung



(SZI) in München. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ermittelte den zahntechnischen Bundessieger bereits zum zweiten Mal mittels Durchführung einer Arbeitsprobe. Im Rahmen der Siegerehrung im Anschluss an den Wettbewerb sagte VDZI-Präsident Dominik Kruchen, dass „es gerade aus der Sicht des VDZI sehr erfreulich ist, wenn unser Berufsnachwuchs mit der Teilnahme an einem solchen Wettbewerb seine Leistungsfähigkeit unter Beweis stellt und damit zugleich die Bedeutung des Zahntechniker-Handwerks für die qualitativ hochwertige Versorgung unserer Bevölkerung mit Zahnersatz dokumentiert“. Heinrich Wenzel, im VDZI-Vorstand zuständig für den PLW, betonte: „Sie haben nicht nur die Hürden der anspruchsvollen Ausbildung gemeistert, sondern sich darüber hinaus gemeinsam mit den Landessiegern aus den ande-

ren Bundesländern dem Bundesleistungswettbewerb gestellt. Wir hatten hier heute elf großartige Kandidaten, die allesamt den Bundes-sieg verdient hätten. Heute gibt es keine Verlierer. Wer hier an den Start gehen darf, hat also bereits Großes geleistet. Daher möchte ich allen Teilnehmern gleichermaßen meinen Glückwunsch für ihre starke Leistung aussprechen.“ Auf Einladung der SZI nahm der Staatsminister im Bayerischen Staatsministerium für Gesundheit und Pflege, Klaus Holetschek, an der Siegerehrung teil. In diesem Rahmen würdigte er die außerordentlichen Leistungen der Teilnehmer. Die Festveranstaltung zum Abschluss des Leistungswettbewerbs findet am 9. Dezember 2022 in Augsburg statt. In deren Rahmen werden alle Gewinner aus dem Handwerk vom ZDH geehrt.

Quelle: VDZI

## Elektronische Krank- meldungen werden Pflicht

Unternehmen erhalten ab Januar 2023 die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nur noch elektronisch.

Für Arbeitgeber wird die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) voraussichtlich ab 1.1.2023 Pflicht. Unternehmen sollten sich darauf vorbereiten und ihre Prozesse umstellen. Bereits jetzt können Arbeitgeber die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung elektronisch abrufen. Ab dem 1.1.2023 wird die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung dann Pflicht. Arbeitgeber bekommen ab diesem Zeitpunkt keinen gelben Zettel mehr von ihren Arbeitnehmern. Das Meldeverfahren zwischen Krankenkasse und Arbeitgeber regelt der Paragraf 109 Viertes Buch Sozialgesetzbuch. Bekommen Arbeitnehmer vom Arzt eine Krankschreibung, dann muss dieser die Krankschreibung zukünftig elektronisch melden. Arbeitnehmer bekommen nur noch einen Ausdruck für ihre eigenen Unterlagen. Mitarbeiter sind jedoch dazu verpflichtet, dass sie ihren Arbeitgeber über die Arbeitsunfähigkeit und deren Dauer infor-

ANZEIGE

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

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

mieren. Der Arbeitgeber ruft dann über das Lohnprogramm oder sv.net die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ab. Unternehmen müssen ihre Prozesse anpassen. Bisher war klar, dass der gelbe Zettel ins Lohnbüro muss. Zukünftig ist die mündliche oder schriftliche Mitteilung des Arbeitnehmers über die Arbeitsunfähigkeit ebenfalls weiterzugeben.

Quelle: ECOVIS AG  
Steuerberatungsgesellschaft

ANZEIGE

## Fröhliche Weihnachten und ein glückliches neues Jahr!

Danke für Ihre Treue in 2022! Setzen Sie auch im kommenden Jahr auf unsere innovativen Lösungen von Si-tec, wie das **neue TK-Snap Digital!**

- » Das bewährte Halteelement per CAD/CAM verarbeiten
- » Einfache Frässtrategie mit 1 mm Torusfräser
- » gleichbleibende Haltekraft von 4 N pro TK-Snap Element
- » Kompatibel mit allen vorhandenen TK-Snap und TK-Fric Elementen

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

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

### ZT Kurz notiert

#### Ausbildungs- freibetrag

Der Ausbildungsfreibetrag soll ab dem Veranlagungszeitraum 2023 von 924 Euro auf 1.200 Euro je Kalenderjahr angehoben werden.

#### Fun Fact

Das kleinste Land der Welt – Liechtenstein – stellt 20% der weltweiten Zahnprothesen her.





Alicia Hartmann

Janine Conzato

Stefan Reichardt

Nora Sommer-Zernechel

*Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins Jahr 2023*

läum! Die ZT erscheint 2023 im 20. und die ZWL bereits im 25. Jahr! Seit Beginn unserer zahntechnischen Zeitrechnung immer ganz vorn dabei: Stefan Reichardt. Mit seinem Verkaufstalent sowie seiner lockeren und eloquenten Art widmet er sich als Projektleiter seinem Herzensprojekt Zahntechnik. Fast 10 Jahre setzt Nora Sommer-Zernechel als Grafikerin jeden Kundenwunsch und jede Beitragsidee kreativ um und verleiht der ZT und ZWL damit ihre bekannte und beliebte Handschrift. Beide Publikationen erscheinen seit Anfang 2022 unter neuer redaktioneller Führung: Janine Conzato als Redaktionsleitung der ZT und Alicia Hartmann für die ZWL. Mit frischem Wind wollen wir zum Geburtstag unserer zahntechnischen Formate auf erfolgreiche Jahre zurückschauen und gemeinsam einen Blick in die Zukunft werfen. Wir bieten Ihnen weiterhin gewohnt spannende Themenformate aus der modernen Zahntechnik – und das alles unter dem Motto „Expect the unexpected“! Die ZT hält direkt zum Jahresanfang die erste kleine Überraschung bereit: Wir sind jetzt noch moderner und frischer, dabei aber immer professionell – das soll sich zukünftig auch im neuen Layout der ZT widerspiegeln. ZT und ZWL sind auch 2023 gleichermaßen Impulsgeber und Wissensformat für die moderne Zahntechnik – ganz nah am Leser und am Labor.

**Frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins Jahr 2023.**  
Ihr ZT- und ZWL-Team  
Alicia, Janine, Nora und Stefan



**Danke,**

dass Sie für uns da sind. Als unsere Leserinnen und Leser haben Sie unsere Arbeit in diesem Jahr möglich gemacht und in bedeutenden Teilen auch mitbestimmt. Heute wünschen wir – Alicia, Janine, Nora und Stefan – im Namen der gesamten OEMUS MEDIA AG schöne Feiertage und viel Gesundheit. Aus unserem Redaktionsbüro in Leipzig, von den zahlreichen Events und aus dem Homeoffice heraus

haben wir für Sie berichtet. Sie haben uns mit Hinweisen versorgt, uns gelobt, mal ein Auge zugedrückt oder sich von uns fotografieren lassen. Wahrscheinlich haben Sie uns auch wertvolle Beiträge und Fachartikel geliefert oder wir hatten einfach nur freundliche Gespräche. Egal, wo Sie sich in dieser Aufzählung wiederfinden, Sie machen unser Zahntechnik-Team komplett. **An jeden einzelnen unserer Autoren und unserer Kunden:** Sie haben so vielen Menschen in diesem Jahr ein neues

Lächeln geschenkt, und nur durch Sie sind unsere Publikationen überhaupt erst möglich. Wir schätzen Sie als unsere Kunden und dass Sie Ihr Vertrauen in unsere Leistungen setzen. Wir möchten uns herzlich für die gelungene Umsetzung aller Projekte bedanken, mit solchen verlässlichen Partnern arbeiten wir gern zusammen. Wir freuen uns im kommenden Jahr auf die weitere Zusammenarbeit, gute Gedanken, innovative Ideen und ein gesundes Miteinander!

**Genießen Sie die Weihnachtszeit – Wir bitten darum!** Es tut uns sicher allen gut, uns auf die kleine Auszeit von den alltäglichen Herausforderungen da draußen einzulassen. Machen Sie es sich im kleinen Kreis zu Hause gemütlich, lassen Sie es sich mal wieder so richtig gut gehen und tanken Sie Kraft für alles, was 2023 für Sie bereithält! **2023 feiern wir großes Jubiläum!** Im kommenden Jahr feiert das Zahntechnik-Handwerk in unserem Verlag großes Jubi-

**ZT und ZWL:  
Dreamteam der Zahntechnik**

Sie sind begeisterter Leser der ZT und leiten ein Labor oder haben vielleicht vor, sich in naher Zukunft selbstständig zu machen? Dann abonnieren Sie noch heute die ZWL! Das vielseitige Magazin, welches sich mit aktuellen wissenschaftlichen Aspekten der modernen Dentaltechnik befasst und zusätzlich wirtschaftliche Themen – speziell für den Laborinhaber – in den Fokus stellt, bietet Ihnen sechsmal im Jahr mit einer Auflagenstärke von 10.000 Exemplaren das ideale Wissensformat. Wechselnde Schwerpunktthemen dienen dem Leser als Informationsquelle und modernes Ratgeberformat nah an den aktuellen Trends der Branche. Interessante Fachbeiträge und Anwenderberichte geben einen Einblick in Labor und Forschung und werden mit der Vorstellung von Produktneuheiten auf dem Dentalmarkt ergänzt. Die ZWL setzt zudem den Fokus auf die Zusammenarbeit von Zahntechnik und Zahnmedizin, denn die Zeiten, in denen die Zahntechnik im Schatten der Zahnmedizin verschwand, sind längst vorbei! Somit bietet die ZWL eine große Bandbreite an spannenden Themen und Beiträgen – da findet sich für jeden im Labor etwas!

**Die ZT gibt es übrigens auch als Newsletter.**

**Abonnieren Sie hier**





# ZERO rock<sup>®</sup>

Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

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

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



*0% Expansion*

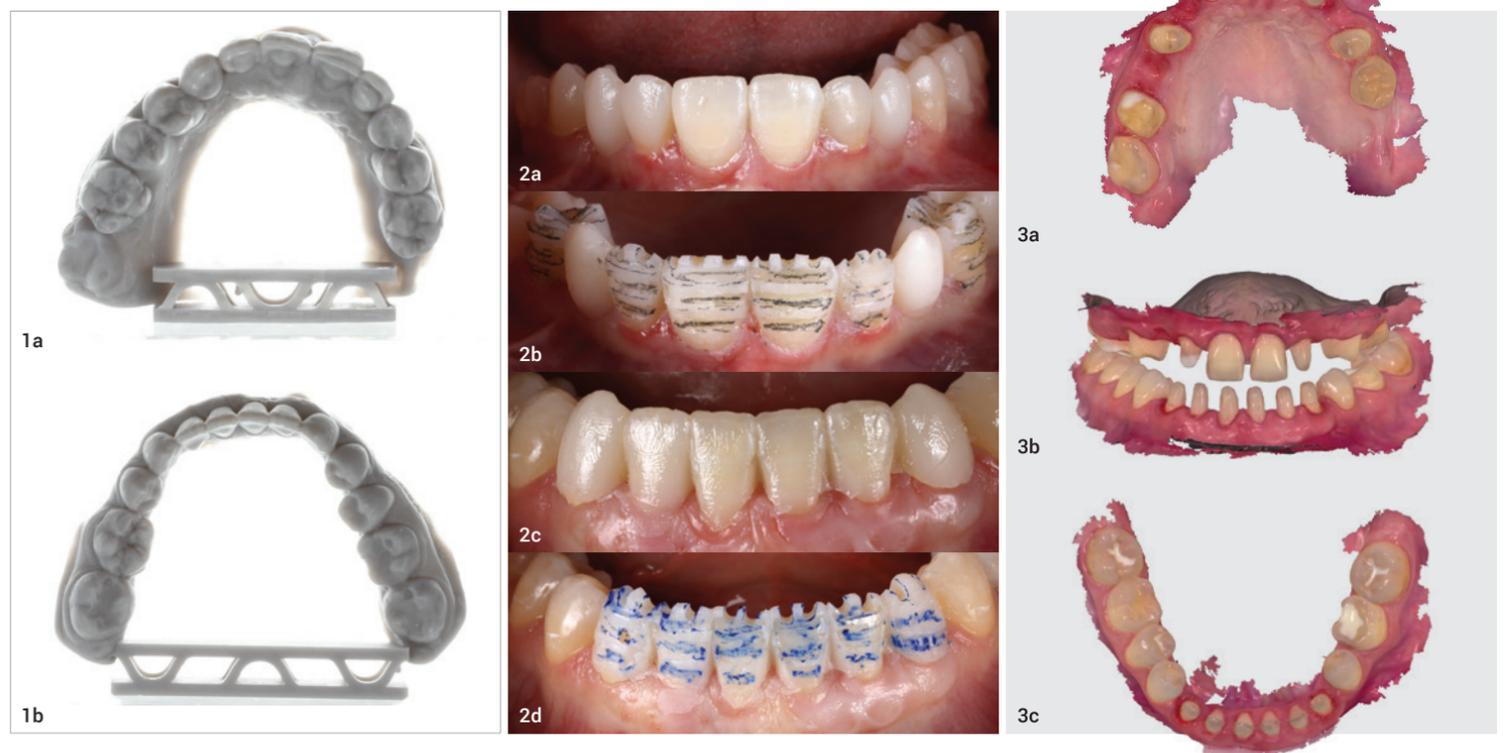


## Minimalinvasive Zirkondioxidrestaurationen Innovative Möglichkeiten für patientenindividuelle Versorgungskonzepte – ein digitales Fallbeispiel. Teil 2

Ein Beitrag von Dr. Johannes Boldt, ZT Anthimos „Maki“ Tolomenis und Dr. Frank Spitznagel.

Der nachfolgende Fall wurde nicht nur im komplett digitalen Workflow gelöst, also von der digitalen Planung über das Design und die Visualisierung inklusive Patienten-Gesichtsscans, sondern es wurden auch alle Rekonstruktionen aus einem einzigen Material hergestellt, unabhängig von der Restaurationsart oder Lokalisation im Mund (anterior vs. posterior). Alle in der fest-sitzenden Prothetik vorkommenden Restaurationsarten von Brücken über Einzelkronen und Teilkronen bis hin zu Veneers kamen zum Einsatz. Dabei wurden beinahe alle Versorgungen nur durch Maltechnik charakterisiert und individualisiert. Eine Ausnahme stellt die hochästhetische Oberkiefer-Frontregion dar – hier wurde mittels Microveneering eine dünne Schicht Verblendkeramik aufgetragen. In der Novemberausgabe der ZT Zahn Technik Zeitung konnten Sie bereits Diagnose, Behandlungsplan und Testphase lesen. In dieser Ausgabe lesen Sie Teil 2 dieses hochkomplexen Falls, bestehend aus der Erläuterung des Behandlungsablaufs sowie Diskussion und Schlussfolgerung.

Abb. 1a und b: 3D-gedruckte Modelle des finalen virtuellen Zahndesigns. Abb. 2a–d: Klassisches Mock-up als Präparationschlüssel für die Mindestschichtstärken. Abb. 3a–c: Intraoralscan der präparierten Zähne. Abb. 4a–d: Präparations-Meistermodell und finales Design der Restaurationen. Abb. 5a und b: Aufsicht Präparations-/Meistermodell – finales Design im Unterkiefer. Abb. 6a und b: Aufsicht Präparations-/Meistermodell – finales Design im Oberkiefer.



### Fallbericht

Nachdem die „Snap-on“ Schienen mehrere Monate getragen wurden, ohne dass es zu Komplikationen des Kiefergelenks oder der Kaumuskulatur kam, wurde in die definitive Behandlungsphase gestartet.

Hierfür wurde das finale Design in 3D-Modelle überführt und ein Silikonwall genommen, um das digi-

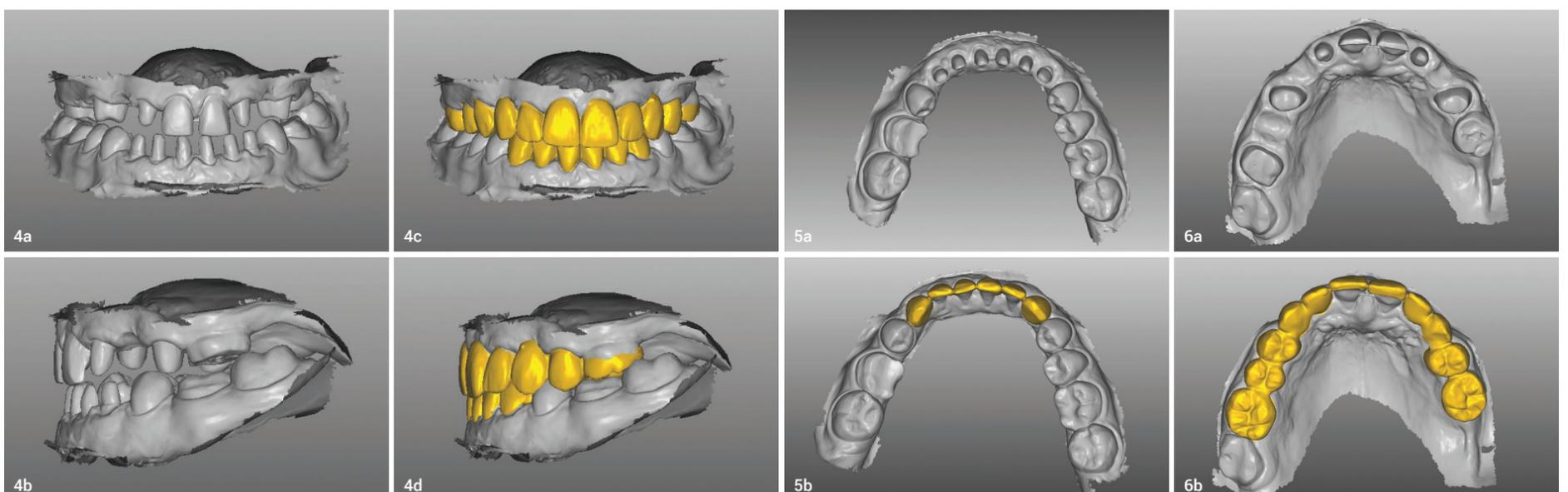
tale Design in ein konventionelles Mock-up in den Patientenmund zu übertragen. Dieses simuliert nicht nur das finale ästhetische Ergebnis, sondern kann auch genutzt werden, um als Orientierung für die benötigten Präparationstiefen bzw. benötigten Schichtstärken zu dienen. Dabei wird das Mock-up im Patientenmund eingesetzt und durch dieses hindurch die Zähne mit Tiefenmarkierungen gekennzeichnet. Dadurch wird erreicht, dass die Zähne

nur in dem Maße präpariert werden, wie es für eine ausreichende Schichtstärke, insbesondere der Veneers, vonnöten ist.

Nach finaler Präparation der Pfeiler erfolgte ein Intraoralscan (TRIOS 3, 3Shape) als digitale Abformmethode. Damit die digitale Abformung mittels Intraoralscan funktioniert, ist eine korrekte optische Darstellung der Präparationsgrenze unerlässlich. Durch die minimalinvasiven Restaurationsformen konnten alle Res-

taurationsränder epigingival gelegt werden, sodass eine exakte Abformung mittels optischen Scans komplikationsfrei verlief.

Die mittels des Intraoralscans gewonnene STL-Datei erlaubt in der digitalen Zahn Technik eine Überlagerung sowohl mit der Ausgangssituation als auch mit dem geplanten Design. Somit konnte das zuvor angelegte Design verwendet und die dafür notwendigen Mindestschichtstärken kontrolliert werden.

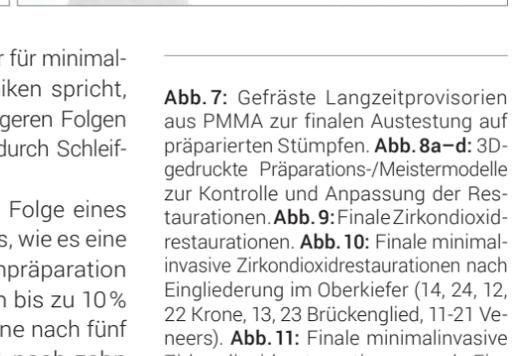
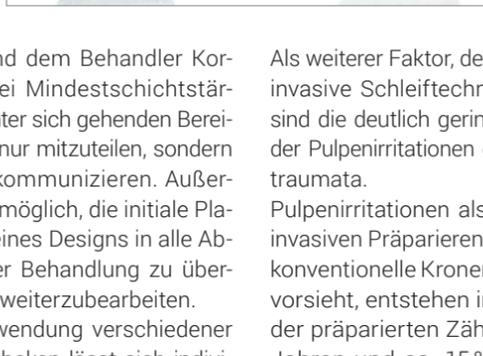
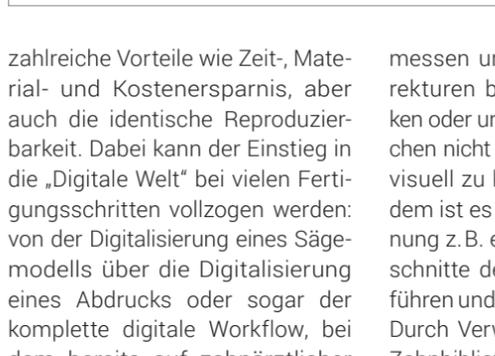


Nach minimalen Feinkorrekturen des digitalen Designs wurden für eine erneute Evaluation von Biss und Ästhetik zunächst Provisorien aus PMMA hergestellt, um final auch noch einmal die Weichgewebssituation zu bewerten. Die Evaluation zeigte, dass alle vor Beginn gesteckten Ziele durch die neuen Restaurationen erreicht wurden. Somit wurden auf dieser Basis die endgültigen Versorgungen hergestellt. Die Versorgungen wurden aus monolithischem, transluzentem Zirkondioxid gefräst und anschließend mit Mal Farben charakterisiert. Lediglich die Oberkieferfront, als höchästhetische Zone, wurde durch ein minimales Cutback und einer anschließenden individuellen Schichtung mittels Feldspat-Keramik verblendet.

Nachdem die Restaurationen final hergestellt wurden, mussten diese noch für eine gute adhäsive Befestigung vorbereitet werden. Da bekanntlich eine Oberflächenvergrößerung bei Zirkondioxidkeramiken nicht durch eine Säure und ein damit verbundenes Ätzmuster möglich ist, wurde im letzten Schritt das Produkt „Hotbond zirconnect“ auf alle Innenseiten der Restaurationen aufgetragen. Entsprechend der Herstellerangaben wurden die für die Befestigung notwendigen Flächen zunächst mit max. 2 bar  $Al_2O_3$  korundgestrahlt und anschließend die Oberfläche mit dem Spray benetzt und für drei Minuten bei 1.000°C im Keramikofen gebrannt. In dieser Zeit diffundiert dieses Material in die Zirkondioxidstruktur hinein und schafft durch eine Glasmatrix eine ätzbare Oberfläche. Somit lassen sich die Restaurationen wie eine Glaskeramik behandeln, indem die Oberflächen mit 4%iger Flusssäure ätzbar sind und ein Haftvermittler aufgetragen werden kann. Im Anschluss können dann die Rekonstruktionen unter Speichel- und Blutfreiheit mit einem Kompositzement adhäsiv auf der Zahnoberfläche befestigt werden.

### Diskussion

In der modernen Zahntechnik sind die Einsatzmöglichkeiten digitaler CAD/CAM-Technologien mittlerweile weitverbreitet. Dabei zeigen sich



zahlreiche Vorteile wie Zeit-, Material- und Kostenersparnis, aber auch die identische Reproduzierbarkeit. Dabei kann der Einstieg in die „Digitale Welt“ bei vielen Fertigungsschritten vollzogen werden: von der Digitalisierung eines Sägemodells über die Digitalisierung eines Abdrucks oder sogar der komplette digitale Workflow, bei dem bereits auf zahnärztlicher Seite die Abformung digital genommen und über eine STL-Datei zur Verfügung gestellt wird. Hinzu kommen mittlerweile neben digitalen Fotografien auch weitere Möglichkeiten, dem Zahntechniker so viele Informationen über den gemeinsamen Patienten zukommen zu lassen. Hierzu zählen sogenannte Facescans und digitale Kiefernvermessungen. Dies erspart dem Patienten häufige Anreisen für Anproben. Die Zahntechnik erhält hieraus weitaus informativeres Arbeitsmaterial und damit einhergehend die Möglichkeit, sein erstelltes (digitales) Design virtuell am Patienten anzuprobieren und anzupassen.

Zudem ist es durch die Software möglich, mehrere Situationen aus dem Mund (z. B. Ausgangs-, Anprobe- und/oder endgültige Präparationssituation) zu „matchen“ und durch Überlagerung diverser Datensätze z. B. Schichtstärken zu

messen und dem Behandler Korrekturen bei Mindestschichtstärken oder unter sich gehenden Bereichen nicht nur mitzuteilen, sondern visuell zu kommunizieren. Außerdem ist es möglich, die initiale Planung z. B. eines Designs in alle Abschnitte der Behandlung zu überführen und weiterzubearbeiten. Durch Verwendung verschiedener Zahnbibliotheken lässt sich individueller Zahnersatz unter Berücksichtigung aller patientenspezifischen Physiognomien herstellen, in Kombination mit funktionsrelevanten Punkten und Linien, wie beispielsweise der sog. „natural head position“, eine vom Patienten individuell und unbewusst reproduzierbare Kopfposition, die eine entscheidende Rolle bei der horizontalen Ebene einnimmt. Diese konstanten und reproduzierbaren Bezugslinien sind bei Vermessungen und Überführung der Patienten essenziell.

Bei jeder Abformung – so auch bei einem Intraoralscan – ist eine optimale Darstellung der Präparationsgrenzen unabdingbar. Dies wird z. B. durch geeignete Fadentechniken erreicht oder durch einen supra- bzw. epigingivalen, sprich über oder auf dem Zahnfleisch endenden Restorationsrand gegeben. Im vorliegenden Fall war dies ohne Probleme möglich, da keine größeren (oft approximal) vorkommenden Defekte eine subgingivale Präparationslage nötig machten. Durch Onlay-, Teilkronen- und Veneerpräparationen können im Vergleich zu Kronenpräparationen häufig die Restorationsränder deutlich einfacher über oder auf dem Zahnfleischrand enden. Dies vereinfacht dem Intraoralscanner eine exakte Wiedergabe der Mundsituation und Präparationsgrenzen.

Bezüglich der Langlebigkeit verschiedener Restorationsformen, zeigten Teilkronen (97% nach sieben Jahren) und Veneers (95,5% nach zehn Jahren), dass diese bei den Überlebensraten der Langlebigkeit von Kronen (95% nach fünf Jahren) nicht nachstehen, sondern sie sogar minimal übertreffen.

Als weiterer Faktor, der für minimalinvasive Schleiftechniken spricht, sind die deutlich geringeren Folgen der Pulpenirritationen durch Schleiftraumata.

Pulpenirritationen als Folge eines invasiven Präparierens, wie es eine konventionelle Kronenpräparation vorsieht, entstehen in bis zu 10% der präparierten Zähne nach fünf Jahren und ca. 15% nach zehn Jahren.

### Schlussfolgerung

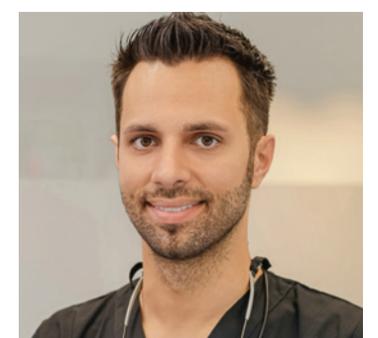
Bei der Versorgung mit Zahnersatz stehen heutzutage Zahnarzt und Zahntechniker stets vor der Problematik, welches Material dafür verwendet werden soll. Bei den vollkeramischen Versorgungen gibt es zurzeit die beiden großen Gruppen: Glaskeramik vs. Zirkondioxidkeramiken. Eine Kombination aus beiden Gruppen führt oft zu ästhetischen Kompromissen, da keine identische Farbwirkung und Lichtbrechung erreicht werden kann. Während vor wenigen Jahren deren Einsatzgebiet noch klar getrennt war, verschwimmen die Grenzen durch Einführung von höchästhetischen, hochtransluzenten Zirkondioxidkeramiken zunehmend. Somit sind transluzente Zirkondioxidkeramiken heute beinahe universell einsetzbar. Dennoch bleibt aufgrund der fehlenden Glasphase und damit der Möglichkeit, ein Ätzmuster zu schaffen, das Problem der langfristigen adhäsiven Befestigung.

Dieser Fall zeigt, wie der Zahntechniker mittels Zirkoniumdioxid nicht nur jegliche Art von Restaurationen höchästhetisch aus ein und demselben Material herstellen kann, sondern diese Restaurationen für den Zahnarzt adhäsiv – wie Glaskeramiken – zu befestigen sind. Transluzente Zirkondioxidkeramiken sorgen zukünftig für eine Vereinfachung bei der Materialauswahl von komplexen Komplettsanierungen, geprägt durch verschiedenste minimalinvasive Präparations- und Restorationsformen.

**Abb. 7:** Gefräste Langzeitprovisorien aus PMMA zur finalen Austestung auf präparierten Stümpfen. **Abb. 8a–d:** 3D-gedruckte Präparations-/Meistermodelle zur Kontrolle und Anpassung der Restaurationen. **Abb. 9:** Finale Zirkondioxidrestaurationen. **Abb. 10:** Finale minimalinvasive Zirkondioxidrestaurationen nach Eingliederung im Oberkiefer (14, 24, 12, 22 Krone, 13, 23 Brückenglied, 11-21 Veneers). **Abb. 11:** Finale minimalinvasive Zirkondioxidrestaurationen nach Eingliederung im Unterkiefer (33, 43 Kronen, 32-42 Veneers).



### kontakt



**Dr. Johannes Boldt**  
Zahnarzt im Bunker  
info@zahnarzt-im-bunker.de

# Image-Problem Handwerk?!

Ein Beitrag von Alicia Hartmann.

Anstrengend, schlecht bezahlt, absolute Männerdomäne und nur für Menschen mit niedrigen Schulabschlüssen – mit all diesen Vorurteilen ist das Handwerk immer noch täglich konfrontiert. Diese prägen damit auch auf direkte Weise das Image des gesamten Berufszweigs. Studien aus unterschiedlichen Bereichen belegen aber das Gegenteil, da gilt es, die Gesellschaft von der Attraktivität des Handwerks zu überzeugen.

## Finanziell lohnenswert!

Eine Meisterkarriere kann in puncto Gehalt durchaus mit einem Abschluss an der Universität mithalten. Bis zum Alter von 60 Jahren verdienen Akademiker teilweise sogar weniger Geld als eine Person mit einem Meisterabschluss.

Quelle: Institut für angewandte Wirtschaftsforschung an der Universität Tübingen (2022): Lebenseinkommen von Berufsausbildung und Hochschulstudium im Vergleich.

## Fehlende Wertschätzung!

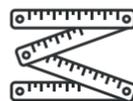
Im Rahmen einer Radioumfrage wurden Eltern zu den künftigen Berufen ihrer Kinder befragt: Mit dem Beruf des Arztes wären 84 Prozent der befragten Eltern einverstanden, mit dem Beruf des Handwerkers waren es hingegen nur knapp 57 Prozent. Das macht deutlich, dass die Wertschätzung dem Handwerk gegenüber allgemein deutlich geringer als bei anderen Berufsgruppen ist.

Quelle: YouGov (2021): Berufe – Ärzte unter Deutschen am meisten angesehen, Social-Media-Influencer am wenigsten.

Im Berufsalltag wird großer Wert auf ein gesundes Arbeitsklima gelegt. Die guten Arbeitsbedingungen im Handwerk tragen allgemein zu einem besseren subjektiven Wohlbefinden sowie einer höheren Lebenszufriedenheit bei. 83 Prozent der Handwerker sind stolz auf ihren Beruf.

Quelle: IKK classic (2021): Handwerkerinnen und Handwerker sind glücklich und gesund.

ohrberfinden



## + Frauen im Gesundheits-Handwerk

Zwischen den unterschiedlichen Gewerbegruppen im Handwerk sind hinsichtlich der Anteile von weiblichen Inhabern, Gesellschaftern oder Geschäftsführern deutliche Unterschiede feststellbar. Vor allem in Handwerksbetrieben, im Dienstleistungs- und Gesundheitsbereich – und damit auch im Bereich Zahntechnik – finden sich viele Frauen an der Spitze. Während Frauen in den vergangenen Jahren in den handwerklichen Belegschaften einen relativ konstanten Anteil von etwa einem Drittel bildeten, macht der Anteil im Gesundheitsbereich 2021 sogar knapp 46 Prozent aus.

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks (2021): Kennzahlen des Handwerks.



## Imagewechsel notwendig!

Das Handwerk attraktiver gestalten – das gilt gleichermaßen für die Suche nach Auszubildenden sowie auch nach Fachkräften. In der Gesellschaft allgemein haben handwerkliche Berufe leider immer noch einen teilweise schlechten Ruf, dabei fordert und fördert das moderne Handwerk in gleichem Maße. Somit bietet das Handwerk – und damit auch die Zahntechnik – eine attraktive Arbeitsatmosphäre, die Raum für Entfaltung, Kreativität und Weiterbildung eröffnet. Es liegt dabei in der Verantwortung eines jeden Inhabers, ein attraktives Arbeitsumfeld mitzugestalten, um das Image nachhaltig zu verbessern. Gerade für die Zahntechnik kann das auch ein Weg aus dem Fachkräftemangel sein.

## AKTIVER UND GESUNDER LEBENSSTIL

Handwerker pflegen einen aktiven und gesunden Lebensstil – während und nach der Arbeit.

Zwar fühlt sich mehr als die Hälfte gestresst, doch sie haben Strategien und Lösungen entwickelt, um damit umzugehen. So treiben 41 Prozent aller Befragten nach der Arbeit Sport oder gehen spazieren. Auch das Ernährungsverhalten ist positiv.

Quelle: IKK classic (2021): Handwerkerinnen und Handwerker sind glücklich und gesund.





IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT



# Vorsprung durch Unabhängigkeit

Schaffen Sie sich finanzielle Freiräume und sichern Sie die Unabhängigkeit Ihres Labors. Wir, die LVG, schützen Sie zuverlässig vor Forderungsausfällen und begleichen Ihre ausstehenden Rechnungswerte sofort, unabhängig vom Zahlungseingang Ihrer Kunden. Und sorgen so für Ihre kontinuierliche Liquidität und maximale Flexibilität bei Investitionen.

Ein Partner mehr ist eine Sorge weniger. Wann dürfen wir Sie an unserer Seite begrüßen?

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

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



Kolumne  
Expertenwissen für den Vertrieb

Claudia Huhn  
Beratung Coaching Training



kontakt

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

Infos zur Autorin



## VERTRIEBSPLANUNG MITHILFE VON PROGNOSE-METHODEN

Frage: Ich gebe zu, wir haben in den letzten Monaten vertriebliche Aufgaben total vernachlässigt, wir waren schlicht damit beschäftigt, den ganzen Umsatz abzarbeiten. War oder ist es aufgrund der aktuellen Entwicklungen ein guter Plan?

Grundsätzlich ist Ihr Verhalten ja Schnee von gestern oder vergessener Wein. Soll heißen: Es macht wenig Sinn, sich über das Gestern und die dort getroffenen Entscheidungen einen Kopf zu machen, es sei denn, man tut dies, um aus der Vergangenheit für die Zukunft zu lernen. Wie hätten Sie vor Monaten wissen können, wie sich die Zukunft derart gestalten könnte.

Ob Ihre Entscheidung gut oder schlecht ist, ob Sie zukünftig andere Verhaltensweisen an den Tag legen wollen, sollten oder sogar müssen, das hängt von zwei Faktoren ab:

1. Ihrem zukünftigen Umsatzbedarf und
2. Ihrer Einschätzung zur wirtschaftlichen Entwicklung in der Zukunft.

Ihren zukünftigen Umsatzbedarf berechnen Sie vermutlich ohnehin, im Rahmen Ihrer Vertriebsplanung, mindestens einmal im Jahr. Am Umsatzbedarf in Zusammenhang mit Ihrem Umsatzziel für das kommende Jahr lässt sich sehr deutlich ablesen, ob und wenn ja in welchem Umfang Sie vertrieblich zusätzlich tätig werden müssen, sofern Sie Ihre Ziele sicher erreichen wollen. Eine Checkliste für Ihre Vertriebsplanung können Sie sich unter [www.claudiahuhn.de/checkliste-vertriebsplanung](http://www.claudiahuhn.de/checkliste-vertriebsplanung) herunterladen oder Sie rufen uns an, dann begleiten wir Sie in diesem Prozess.

Viel schwieriger wird vermutlich die Antwort auf die Frage nach der wirtschaftlichen Entwicklung in der Zukunft, denn davon wird maßgeblich die Kaufkraft und Kauflust der Patienten abhängen und damit das auf dem zahn-

technischen Markt zur Verfügung stehende Wachstum. Und abhängig davon, welches denkbare Szenario aus Ihrer Sicht die höchste Wahrscheinlichkeit besitzt, Realität zu werden, wird mehr oder weniger Vertriebsaktivität möglich sein.

Die als Szenario-Technik bekannte Prognose-Methode bewertet, einfach formuliert, alle denkbaren Szenarien mit ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und hinterlegt das entsprechende Szenario mit möglichen Handlungsplänen. Je mehr Szenarien für Sie denkbar und mit Handlungsplänen hinterlegt sind, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie für die Entwicklungen der Zukunft vorbereitet sind.

Schauen wir ein denkbare Szenario an:

Der Ukrainekrieg und die daraus resultierende Energiekrise sowie die hohe Inflation führen zu einer nachhaltigen Kaufzurückhaltung bei den Patienten. Der Umsatz in den einzelnen Praxen reduziert sich durchschnittlich beim Kassenumsatz um  $x + 1$  Prozent und beim Privatumsatz um  $x - 1$  Prozent. Daraus resultiert im Labor ein Umsatzrückgang von  $xy$  Prozent. Nehmen wir jetzt die Ergebnisse der Umsatzplanung hinzu und reduzieren den Umsatz um eben die denkbaren  $xy$  Prozent, ergibt sich eben ein kleinerer oder größerer Umsatzbedarf, den es mit wie auch immer gearteten vertrieblichen Aktivitäten zu hinterlegen gilt. Bevor Sie den entsprechenden Handlungsplan erstellen, bestimmen Sie die Wahrscheinlichkeit, mit der eben dieses theoretische Szenario eintreten wird. Denn es ist wenig sinnvoll, Energie in sehr unwahrscheinliche Szenarien zu setzen. Aber, wer hätte Anfang 2020

das Szenario der letzten zwei Jahre als wahrscheinlich eingeschätzt?!

Die beiden Umsatz-Quellen Umsatzausbau bei Bestandskunden und Neukundenakquise sind hinreichend bekannt. Zusätzlich in die Erstellung eines Handlungsplans miteinzubeziehen ist die wahrscheinliche Reaktion der Wettbewerber.

Grundsätzlich sind ja die Vertriebsaktivitäten der allermeisten Dentallabore sehr volatil. Kommen wir gerade aus 2,5 Jahren minimaler Aktivitäten, wird ein Umsatzrückgang in der Branche zu einem hohen Aktivitätsniveau in vielen Unternehmen führen.

Das bedeutet dann für Ihre Bestandskundenbetreuung erhöhte Aufmerksamkeit. Für die Neukundenakquise, sofern zum Mittel der Kaltakquise gegriffen wird, ist die Akzeptanz der einen oder anderen Praxis notwendig, wenn in der Woche das fünfte oder sechste Labor anklopft.

**Fazit: Soll die Kaltakquise nicht das Mittel der Wahl zur Gewinnung neuer Kunden sein, so gilt es, andere Kanäle auf- bzw. auszubauen, die Leads zu Zielkunden, also Kontakte zu Zahnarztpraxen, zu generieren, die zum Kunden gemacht werden sollen. Liegen die Handlungspläne für die unterschiedlichsten Szenarien vor, sind Sie vorbereitet und können Ihr vertriebliches Feuerwerk just in dem Moment zünden, in dem klar wird, wo die Reise hingeht. Sollten Sie Fragen rund um das Thema Szenario-Technik, Umsatzplanung, vertriebliche Handlungspläne haben, so sprechen Sie uns an. Wir inszenieren und planen sehr gerne mit Ihnen. Selbstverständlich und wie immer mit viel Herzblut.**

## Auf die Ausbildungsplätze – fertig – los!

Nachvermittlung mit #AusbildungSTARTEN 2022 in vollem Gange.

Auch wenn der „Sommer der Berufsbildung 2022“ nun zu Ende gegangen ist, bietet der Herbst noch weiter viele spannende und interessante Möglichkeiten zum #AusbildungSTARTEN. Wer bis jetzt noch keine Ausbildungsstelle hat, findet im Lehrstellenradar des Handwerks noch rund 22.000 Angebote an Ausbildungsplätzen der Handwerksbetriebe, um auch zum jetzigen Zeitpunkt noch mit einer Ausbildung zu beginnen. Denn auch jetzt ist noch alles möglich und die Nachvermittlung auf weiter freie Ausbil-

dungsplätze in vollem Gang. Jugendliche, die bislang noch keinen Ausbildungsplatz gefunden haben, sollten sich am besten direkt an die Ausbildungsberatung und passgenaue Besetzung bei den Handwerkskammern oder auch an die Berufsberater der Arbeitsagenturen und Jobcenter vor Ort wenden. Sie helfen bei der Suche nach dem passenden Ausbildungsplatz, stellen den Kontakt zu den Betrieben her und informieren über ausbildungsbegleitende Fördermöglichkeiten. ZDH-Präsident Hans Peter

Wollseifer ergänzt: „Ich kann alle jungen Menschen, die noch auf der Suche nach einem zukunftssicheren, spannenden und sinnstiftenden Beruf sind, nur ermutigen, ins Handwerk zu kommen: Denn es sind Handwerker, die das Morgen machen.“ Bereits zum zweiten Mal haben die Partner der Allianz für Aus- und Weiterbildung in diesem Jahr erfolgreich einen „Sommer der Berufsbildung“ durchgeführt. Ziel des sechsmonatigen Aktionszeitraumes war es, die Aufmerksamkeit auf die berufliche Bildung zu lenken, junge

Menschen für eine duale Ausbildung zu begeistern und sie mit passenden Ausbildungsbetrieben zusammenzubringen.

Mit vielen regionalen und bundesweiten Veranstaltungen haben auch die Handwerksorganisationen von Mai bis Oktober über die vielfältigen und spannenden Ausbildungsberufe im Handwerk informiert. Der ZDH und das Bundesministerium für Bildung und Forschung haben gemeinsam mit den Handwerkskammern Trier und Potsdam mit den Veranstaltungen „Faszination

Handwerk“ und „Handwerk for Future – jetzt eine #AusbildungSTARTEN“ gezeigt, welche attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten es in der dualen Aus- und Weiterbildung gibt und wie das Handwerk aktiv die Zukunft unseres Landes gestaltet. Über zahlreiche Facebook-Postings und Tweets wurde in den sozialen Medien für die 130 abwechslungsreichen und zukunftsorientierten Ausbildungsberufe im Handwerk geworben.

Quelle: ZDH

# Frauen in Führung: Nicht Kür, sondern Zukunft

Ein Beitrag von Dr. Karin Uphoff.

Ob Labore, Standespolitik oder Konzerne: Es gibt in der Dentalbranche nach wie vor nur wenige Frauen in Führungspositionen. Das muss sich dringend ändern! Dieses Ziel setzt sich Dr. Karin Uphoff und arbeitet an diesem Ziel als Gründerin des ladiesdentaltalk und Trainerin für Führung und Selbstführung seit vielen Jahren aktiv in der Branche. Angesichts der Herausforderungen, gutes Personal zu finden und mit den Unwägbarkeiten der Branche umzugehen, ist Vielfalt auf der Führungsebene unabdingbar.

**C**arola ist Zahnärztin und leitende Oberärztin an einer großen Uniklinik. Seit mehreren Jahren schon kümmert sie sich um die Geschichte der Abteilung. Kürzlich hat sie ihre Habilitation abgeschlossen und sich nun auf eine Professur an einer anderen Universität beworben. Wie sich herausstellt, ist sie die Einzige unter den Bewerbern, die umfassende Führungserfahrung hat. Dennoch ist sie die Einzige, deren Führungskompetenz in dem Bewerbungsgespräch hinterfragt und umfassend geprüft wird. Ob sie sich eine solche Position denn auch wirklich zutraue – aufgrund ihres Kindes und so ...

## Warum dieser (unbewusste) Unterschied?

Führung ist – und ja, auch heute noch, wie Studien zeigen – nach wie vor männlich konnotiert. Führung wird mit Stärke, Macht, Herrschaft, Kontrolle und ständiger Präsenz in Verbindung gebracht und oft auch mit militärischen Begriffen kombiniert – „Der Chef hat die Truppe hinter sich oder führt ein hartes Regiment“. Diese Begriffe ordnet die Gesellschaft intuitiv eher Männern zu. Und damit fühlt sich die Kombination von Mann und Führungskraft stimmig an. Bei der Nutzung der Begriffe Frau und Führung in einem Satz entsteht hingegen eine Dissonanz. Entweder die weibliche Führungskraft kann Führung nicht oder wenn sie es kann, wird sie schnell als hart, zickig, männlich und damit unsympathisch abgestempelt.

Zu diesem Ergebnis kommen Studien, bei denen Probandinnen und Probanden zu Bewerbungsschreiben befragt wurden, die sich nur in einem Punkt unterschieden: Die einen waren mit einem männlichen und die anderen mit einem weiblichen Vornamen versehen. Auch in der „aufgeklärten“, progressiven Unternehmenswelt halten sich Stereotype hartnäckig. So lautet beispielsweise ein beliebter Titel zum Thema Frauen und Führung „Frauen führen anders“. Damit wird indirekt gesagt, dass es einen Standard für Führung gibt, von dem Frau abweicht. Und dieser Standard ist männlich geprägt.

## Wie führen denn Frauen?

Welchen Führungsstil bevorzugen Frauen eigentlich? Auch dazu gibt es vielfältige Studien und Befragungen. All diese Studien zeigen, dass Frauen tendenziell beteiligender, team- und beziehungsorientierter führen. Laut einer Untersuchung des Verbandes deutscher Unternehmerinnen setzen Frauen beispielsweise mehr auf Kreativität, Fürsorglichkeit und Teamfähigkeit, auf eine intensive Bindung zu ihren Kundinnen und Kunden, eine gute Beziehung zu Mitarbeitenden sowie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

## Spielt dieser Unterschied eine Rolle?

Nun könnte man sagen: Gut, die einen führen so und die anderen so. Wo ist das Problem? Tatsächlich haben sich die Anforderungen an Führung in den letzten Jahren deutlich verändert. Weil sich die Welt rasant verändert hat. Und es zeigt sich, dass der klassische – eher männliche – Führungsstil dafür nicht mehr ausreicht.

## Komplex statt kompliziert

Führung war viele Jahrzehnte typischerweise personenbezogen, hierarchisch, Regeln vorgehend und kontrollierend. Diese Art der Führung hat sich im Industriezeitalter entwickelt und war konzipiert für Führung in einer „komplizierten“, überschaubaren und einfach strukturierten Welt, in der es Werkzeuge und Lösungen für jedes Problem gibt.

Durch die Globalisierung und Digitalisierung sind die Herausforderungen für Unternehmen vielfältig, zum Teil unkalkulierbar und unüberschaubar geworden. Sie agieren in einem unsicheren Umfeld, unter sich manchmal schnell verändernden Situationen, wie die vergangenen zwei Jahre eindrücklich gezeigt haben. Sie finden somit nicht mehr nur komplizierte Zusammenhänge vor, sondern müssen in einer „komplexen“ Welt navigieren. In komplexen Systemen funktioniert hierarchische Führung (eindimensional, top down) nicht mehr, sie ist zu langsam und einseitig. Heute wird Schwarmintelligenz benötigt, also das Mitwirken und Mitdenken aller. Unternehmen und Organisationen

brauchen dafür eigenverantwortlich agierende, engagierte Mitarbeitende.

Und diese brauchen eine teamorientierte, beteiligende, ermutigende Führung, und eine solche Art von Führung wird tendenziell eben häufiger von Frauen praktiziert. Welch positive Auswirkungen sie auf die Performance eines Unternehmens hat, geht aus einem McKinsey-Bericht hervor. Demnach erzielen Unternehmen mit einer ausgewogenen Beteiligung von Männern und Frauen einen 56 Prozent höheren Betriebsgewinn als rein männlich besetzte Unternehmen.

## Und warum gibt es dann in den Unternehmen trotzdem nur so wenige Frauen?

Gute Frage. Ein entscheidender Faktor sind die bereits genannten in uns schlummernden Stereotypen und weil wir gerne „Mini-Mes“ auswählen. Heißt: Wenn es hauptsächlich Männer in der Führungsrolle gibt, werden sie (unbewusst) eher auch wieder Männer einstellen. Diesen Kreislauf gilt es zu durchbrechen, indem aktiv Frauen einbezogen und/oder eine bestimmte Quote eines jeden Geschlechts vereinbart wird.

Wichtig ist außerdem, dass die oberste Führungsebene Vielfalt

und beteiligende Führung unterstützt. Denn solange Führung klassisch von oben herab gestaltet wird, wenn es noch vorrangig um „Macht, Druck und Kontrolle“ geht, entscheiden sich viele Frauen und übrigens auch junge Menschen unabhängig von ihrem Geschlecht ganz bewusst dagegen. Frauen (und junge Menschen) haben andere Vorstellungen von einem „erfolgreichen“ Arbeiten. Für sie gehören Werte, Sinn und ein konstruktives Miteinander essenziell zu guter (Führungs-)Arbeit und Teamentwicklung. Und wenn das im Unternehmen, in der Organisation oder Institution, nicht gegeben ist, verlassen diese das Unternehmen: emotional oder physisch. Quasi „Ausstieg statt Aufstieg“.

In dieser Herausforderung liegt gleichermaßen die Chance für Unternehmen, die in Zukunft (weiterhin) erfolgreich sein wollen: Indem sie Fach- und Führungsfrauen in ihrer Präsenz stärken und ihnen Raum bieten, ihr Potenzial zu entfalten, verändern sie Führung und Miteinander. Und stärken damit ihre Attraktivität für engagierte Mitarbeitende.

**Frauen bringen den Wandel. Frauen SIND der Wandel. Und das Großartige dabei ist: Dieser Wandel tut ALLEN gut.**

## kontakt

Dr. Karin Uphoff  
connectuu GmbH  
www.connectuu.de



Infos zum ladiesdentaltalk



© Who is Danny – stock.adobe.com

**Frauen und junge Menschen teilen eine Vorstellung von einem „erfolgreichen“ Arbeiten: Für sie gehören Werte, Sinn und ein konstruktives Miteinander essenziell zu guter (Führungs-)Arbeit und Teamentwicklung.**



## Petition im Zahntechniker-Handwerk

Wie geht es jetzt weiter?

Die Unterschriftenlisten sind abgegeben, die Auszählung läuft noch, ein „offizielles Endergebnis“ steht also noch aus. Aber bereits nach unserer eigenen Zählung dürften wir das Quorum von 50.000 Unterschriften leider verfehlt haben.

Trotzdem war unser Engagement bereits jetzt erfolgreich.

Der Petitionsausschuss beschäftigt sich mit dem von uns vortragenen Anliegen, auch wenn wir dazu kein Anhörungs- und Rederecht erreicht haben. Und er kann – und hoffentlich wird – unser Anliegen trotzdem dem Gesundheitsministerium mit der Bitte um Veranlassung vorlegen. Auf eine Stellungnahme des Bundesgesundheitsministeriums warten wir noch, wir werden in jedem Fall berichten.

Darüber hinaus haben wir über unsere Petition diverse wertvolle Kontakte geknüpft, die wir über die Innungsgrenzen hinweg nun pflegen und auszubauen versuchen.

So trafen sich Herr Michael Retzlaff von der Zahntechniker-Innung Nord und Frau Dörte Thie und Herr Lutz Bigl von der Mitteldeutschen Zahntechniker-Innung mit der MdB Simone Borchardt (CDU), Mitglied des Petitionsausschusses und des Gesundheitsausschusses im Bundestag, zu einem Besuch im zahntechnischen Labor Crident in Schwerin. Gemeinsam mit dem Inhaber des Innungslabors, Herrn Hebert, informierten wir Frau Borchardt über die Situation im Zahntechniker-Handwerk. Wir diskutierten eingehend Lösungsmöglichkeiten, die Eingang in einen Antrag der CDU-Fraktion im Gesundheitsausschuss finden werden. Mitte November 2022 werden wir die Gespräche mit einem Termin mit der MdB Jana Schimke, ebenfalls CDU, weiter fortsetzen. Termine mit gesundheitspolitischen Vertretern anderer Parteien sind ebenfalls geplant und auch die Südbayerische Zahntechniker-Innung ist weiterhin alles andere als untätig. Sie ist in engem Austausch mit dem bayerischen Staatsminister für Gesundheit, der einen Entschlie-

ßungsantrag in den Bundestag eingebracht hat. Er unterstützt das Anliegen unseres Handwerks und kann die drängenden Sorgen sehr gut nachvollziehen. Er hat sich in dieser Angelegenheit auch direkt an den Bundesminister für Gesundheit gewandt.

Drängend ist nun vor allem die Sicherstellung der Versorgungssicherheit für die Kassenpatienten. Denn wenn die Bundesregierung nicht schnell handelt, wird das Zahntechniker-Handwerk die BEL-Leistungen nicht mehr wirtschaftlich durchführen können. Wie wichtig funktionierende inländische Versorgungsstrukturen sind, haben wir in letzter Zeit an sehr vielen Stellen des Gesundheitssystems gesehen, zum Teil müssen sie mit Milliardenaufwand erst wieder hergestellt werden. Eine Möglichkeit, schnell Entlastung zu schaffen, wäre zum Beispiel eine Einmalzahlung, die unabhängig von den laufenden Vertragsverhandlungen gewährt wird.

Die Ermöglichung wirtschaftlicher Vergütungsstrukturen im Zahntechniker-Handwerk wird dagegen so verschwindend geringe finanzielle Auswirkungen haben, dass sich dies in den Haushalten der gesetzlichen Krankenkassen wohl allenfalls an der zweiten Stelle hinter dem Komma bemerkbar machen wird.

Es muss uns gelingen, trotz all der vielen anderen aktuell wichtigen Themen, an entscheidender Stelle in der Politik aufzuzeigen, was für ein für die Menschen und die Patienten in Deutschland wertvolles Gut hier ohne Not gefährdet wird. Dies ist uns an der einen oder anderen Stelle bereits gelungen. Wir bleiben dran!

### kontakt

**Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung**  
Tel.: +49 30 3935036  
info@mdzi.de  
www.mdzi.de

## Forschung zur Gesundheit in der Arbeitswelt wird gestärkt

Auftakt für das gemeinsame Programm des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales und der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

Die Coronapandemie hat gezeigt, wie wichtig fundierte Erkenntnisse zur Sicherheit und Gesundheit in der Arbeitswelt sind. Seit mehreren Jahren sind Strukturdefizite in Forschung und Lehre, aber auch in der Förderung des wissenschaftlichen Nachwuchses erkennbar. In der Berlin-Brandenburgischen Akademie der Wissenschaften in Berlin findet deshalb heute die Auftaktveranstaltung für das Programm zur Förderung der Forschung und Lehre im Themenfeld Gesundheit in der Arbeitswelt (FoGA) statt. Mit dem gemeinsamen Programm stärken das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) die Leistungsfähigkeit der Forschung zu Gesundheit in der Arbeitswelt. Mit der Förderrichtlinie sollen Projekte mit Bezug zur betrieblichen Praxis, aber auch wissenschaftliche Nachwuchsgruppen sowie Stiftungsprofessuren gefördert werden. Ziel der Förderrichtlinie ist auch eine breite Beteiligung verschiede-

ner arbeitsbezogener Disziplinen und Institutionen aus Wissenschaft und Praxis.

Das FoGA-Programm zielt auf fünf Handlungsfelder ab:

- Aus der COVID-19-Pandemie lernen für eine bessere Vernetzung von Primär-, Sekundär- und Tertiärprävention;

- Präventive Erwerbsverlaufsgestaltung unter Berücksichtigung der Vulnerabilität verschiedener Personengruppen und der Vielfalt der Erwerbsbevölkerung;
- Flexibilisierung der Arbeitswelt – Chancen nutzen, Risiken vermeiden;
- Mit dem Wandel Schritt halten – die wissenschaftliche Methodik fortentwickeln.

Alle Details zum Programm „Förderung der Forschung und Lehre zur Gesundheit in der Arbeitswelt“ sind zu finden unter: [www.foga-foerderprogramm.de](http://www.foga-foerderprogramm.de)



- Prävention im Betrieb – das betriebsärztliche Handeln weiterentwickeln;

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales

## Auf zwei Rädern ins Büro

Pendler können mit dem Umstieg auf ein Fahrrad oder E-Bike nachhaltig sparen.



Stop-and-go im Berufsverkehr, Dauerstau vor der roten Ampel oder voll besetzte Busse und Bahnen? Diesen morgendlichen Stress können sich Berufstätige sparen. Durchschnittlich weniger als 17 Kilometer legen Pendler laut Statista auf dem Weg zur Arbeitsstätte zurück. Das sind Distanzen, die in vielen Fällen

auf zwei Rädern zurückgelegt werden können, ob allein mit Muskelkraft oder noch bequemer mit der zusätzlichen elektrischen Unterstützung eines E-Bikes. Fast jeder vierte Berufstätige nutzt laut weiterer Statista-Daten bereits heute regelmäßig das Fahrrad für den Weg zur Arbeit – Tendenz weiter

steigend. Die Kommunen haben den Trend zum Rad erkannt. Sie bauen separate Streckenverläufe, Fahrradstraßen und Velo-Routen kontinuierlich aus, sodass die Pendler entspannt an der Blechlawine vorbeiradeln können. Die Bewegung ist gut für die eigene Fitness – und Gesundheit macht morgens schon richtig munter. Positiv ist zudem die Umweltbilanz, wenn das Auto häufiger mal stehen bleibt. Und einsparen lässt sich dabei ebenfalls so einiges: Bei einer typischen Pendlerdistanz von 14 Kilometern hat man pro Monat rund 100 Euro mehr im Portemonnaie. Zugleich wird die Umwelt durch den Umstieg aufs Rad pro Jahr um 611 Kilogramm Kohlendioxid entlastet – das entspricht dem Pflanzen von 49 großen Buchen. Noch ein Tipp: Arbeitnehmende können ihren Vorgesetzten fragen, ob sie Unterstützung beim Umstieg auf das umweltfreundliche Radfahren erhalten. Denn Bike-Leasing ist für beide Seiten interessant. Berufstätige sparen somit erheblich gegenüber dem Privatkauf, zahlen überschaubare monatliche Beiträge und können das Rad auch privat nutzen. Unternehmen wiederum können auf diese Weise die Bindung ihrer Belegschaft fördern und gleichzeitig etwas für die Umwelt tun.

Quelle: djf Presstreff

## Neuer Geschäftsbereich für Healthcare

Das Unternehmen Formlabs setzt damit sein Wachstum im Medizin- und Dentalmarkt fort.

**ANZEIGE**

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentscheidgut**

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

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

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



Formlabs, einer der führenden Hersteller von 3D-Druckern, gründet einen neuen Geschäftsbereich für das Gesundheitswesen und ernannt Guillaume Bailliard zum President Healthcare. Mit mehr als 25.000 verkauften 3D-Druckern für das Gesundheitswesen erfreuen sich Formlabs 3D-Drucker bereits großer Nachfrage. Mit dem neuen Geschäftsbereich konzentriert sich Formlabs nun stärker auf den schnell wachsenden Markt für 3D-Druck im Gesundheitswesen, um die Bedürfnisse von Anbietern, Herstellern medizinischer Geräte,

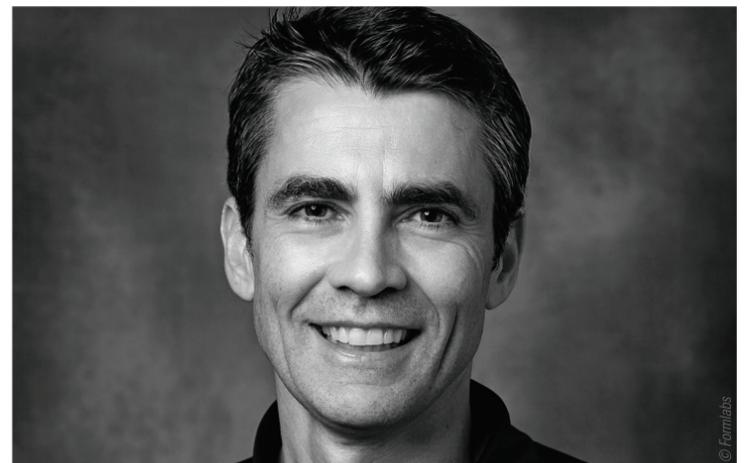
Ärzten und Patienten noch besser bedienen zu können. Die Gesundheitsbranche hat die Bedeutung und die Vorteile des 3D-Drucks für medizinische und zahnmedizinische Anwendungen erkannt – von personalisierter Behandlung und medizinischen Geräten bis hin zu Echtzeitmodellen und Patientenaufklärung. Die zunehmende öffentliche Unterstützung und Finanzierung des 3D-Drucks im Gesundheitswesen sowie die Einführung digitaler Arbeitsabläufe und Fertigung haben die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass der 3D-Druck in diesen Märkten in den nächsten Jahren wachsen wird. Mit der Ernennung von Guillaume Bailliard und der Gründung des Healthcare-Bereichs verdoppelt Formlabs sein Angebot an 3D-Drucklösungen, um den technologischen Fortschritt bei medizinischen und zahnmedizinischen Anwendungen zu unterstützen. Guillaume Bailliard verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung auf dem Gesundheitsmarkt und war zuvor rund zehn Jahre in verschiede-

nen Führungspositionen bei Start-ups im Gesundheitswesen sowie bei GE Healthcare tätig. In seiner neuen Rolle wird Guillaume Bailliard die Geschäftseinheit ausbauen, um den Dental- und Medizinmarkt zu adressieren und eine globale Wachstumsstrategie mit Produktentwicklung und Markteinführung zu entwerfen. „Formlabs ist eine treibende Kraft bei der Einführung des 3D-Drucks im Gesundheitswesen. Wir leisten Pionierarbeit bei der Entwicklung von Materialien und Lösungen, die es der Branche ermöglichen, Innovationen zu schaffen und die Patientenversorgung zu verbessern. Formlabs hat erkannt, dass medizinische und zahnmedizinische Anwendungen leicht in die tägliche Arbeit und in der Praxis integriert werden können. Deshalb freuen wir uns, dass Guillaume Bailliard Formlabs unterstützt, unser strategisches Wachstum in dieser Branche voranzutreiben“, sagt Max Lobovsky, Formlabs CEO. „Mit seiner Erfahrung in der Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen

des Gesundheitswesens und mit Start-ups kann Guillaume Bailliard die besonderen Herausforderungen bei der Weiterentwicklung des 3D-Drucks von Formlabs in diesen Märkten bewältigen.“ „Der 3D-Druck im Gesundheitswesen ist eine spannende Möglichkeit, Arbeitsabläufe zu optimieren, Präzisionsmedizin zu ermöglichen und die Ergebnisse für die Patienten zu verbessern. Formlabs steht

an der Spitze dieser Entwicklung mit Lösungen, die es der Branche ermöglicht haben, die Vorteile der 3D-Drucktechnologie zu nutzen“, sagt Guillaume Bailliard, President Healthcare bei Formlabs. „Ich freue mich sehr, das Wachstum von Formlabs in der Medizin- und Dentalbranche voranzutreiben.“

Quelle: Formlabs



Guillaume Bailliard leitet bei Formlabs den neuen Healthcare-Bereich.

ANZEIGE



**...mehr Ideen - weniger Aufwand**

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

### FRISOFT – FÜR FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

Vertiefung bohren



01

Eindrehen des Friktionsteils



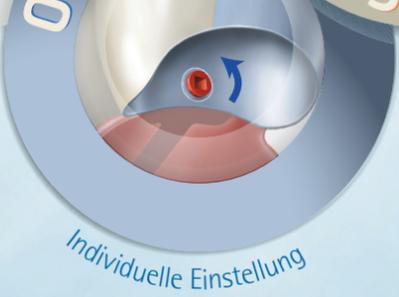
02

Einlegen der Micro-Friktionsaufnahme aus Titan



03

Individuelle Einstellung



04

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

Bitte senden Sie mir kostenloses Frisoft Infomaterial

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

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

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

Stempel

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

**Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880**



## Service-Trends 2023

### Wie Mitarbeiter und Kunden gemeinsam besser performen



Infos zur Autorin

Ein Beitrag von Maja Schneider.

Gefühlt ist der Geduldsfaden bei uns allen in den letzten beiden Jahren extrem dünn geworden. Ob auf Kunden- oder Mitarbeiterseite, wir sind weniger gewillt, auf irgendetwas zu warten, keine Antworten auf – für uns wichtige – Fragen zu erhalten oder uns anderweitig schlecht behandeln zu lassen. Und das muss auch keiner mehr. Kaufen kann ich auch woanders! Und arbeiten sowieso!

**D**er Druck auf Unternehmen wächst in jeder Hinsicht. Was bedeutet das für die (Dienst-)Leistungsfähigkeit, den Mitarbeiter- und Kundenservice und die Performance im Allgemeinen? Schauen wir uns die Trends 2023 einmal etwas genauer an:

#### Virtuelle Erlebnisse in Echtzeit

Wir wissen noch nicht so genau, wo uns das Metaverse hinführt, aber eines wird es ganz sicher: das Einkaufserlebnis, und somit auch das Einkaufsverhalten der Kunden ändern. Wir erleben immer öfter eine Simulation der Wirklichkeit, die uns in neue Welten entführt, in denen Anbieter und Kunden unabhängig von Zeitpunkt und Ort zusammenkommen können. Die in den vergangenen Jahren in der digitalen Welt entstandenen Touchpoints erfahren dadurch noch einmal eine vollkommen neue Dimension: In virtuellen Echtzeit-Erlebniswelten werden real-digitale Begegnungen und Erfahrungen möglich. Die Zeiten einer nachvollziehbaren, linearen Customer Journey sind vorbei. Die Grenzen zwischen B2C und B2B verschwimmen zunehmend. Ebenso nahtlos das Switchen der Kunden zwischen den verschiedenen Channels, auf denen ein Unternehmen zukünftig Informationen, Waren und Serviceleistungen darstellen

und anbieten muss, will es sich von Marktbegleitern abheben und Wachstum generieren.

#### Individuelle Auswahl mit Empathie

Wir wollen immer stärker als Individuum mit unseren ganz speziellen Ansprüchen und Werten wahrgenommen werden, verbunden mit dem Wunsch, von der Gesellschaft gesehen, verstanden und anerkannt zu werden. Ebenjener Grad der Selbstbestimmung und -bestimmtheit geht jedoch auch mit einem Gefühl der wachsenden Vereinsamung einher. Das heißt, wir möchten – bei aller Individualität – unseren Platz in der Gesellschaft. Und bei allen individuellen Kaufoptionen, die wir digital oder virtuell wahrnehmen, doch die – gerne auch analoge – Fürsorge des Anbieters spüren. Unternehmen müssen also sowohl die technologische Seite in Vertrieb und Service vorantreiben als auch den menschlichen Aspekt. Ebenjene Empathie auf Anbieterseite kommt dem Streben der Kunden nach ihrem persönlichen Wohlbefinden entgegen, das rein durch Produkte und Services, so individualisierbar diese auch sein mögen, einfach nicht befriedigt werden kann.

#### (Mental) Health

Wir kämpfen mit den Umständen: Krisen und Katastrophen brechen

geföhlt immer öfter über uns herein. Weit entfernt von der gewohnten Wohlstandsgesellschaft, fühlen wir uns oft einsam, ausgeliefert und entmutigt. Dabei wollen wir statt all der erlebten Isolation, Enttäuschung und Gereiztheit doch nichts anderes als uns körperlich und geistig wohlfühlen. Genau dafür müssen Unternehmen in Zukunft mehr Sicherheit(en) bieten, ihren Kunden das Gefühl der Geborgenheit geben. Anbieter, die dieses Vertrauen haben oder zurückgewinnen können, setzen nicht auf den schnellen Erfolg, sondern auf langfristige, nachhaltige Strategien – nicht nur bei den Produkten, sondern vor allem im Kundenservice. Die persönliche Gesundheit steht dabei ebenso im Fokus wie der Klimaschutz und damit die Gesunderhaltung unserer Umwelt. Bewegung steht dabei nicht nur auf dem Fitnessprogramm der Kunden, sondern auch auf der To-do-Liste der Unternehmen: Nur wenn diese es schaffen, sich noch schneller auf die Bedürfnisse des Marktes bzw. der Kunden einzustellen als bisher, gelingt die Service-Performance 2023. Eigentlich ist das ja nichts Neues, es muss nur immer wieder in das Bewusstsein von uns allen als Verkäufer und Kunden, als Anbieter und Konsumenten, gerufen werden.

Die drei aufgeführten Punkte sind sicher nur ein kleiner Ausblick auf die Schlüsselfaktoren, die ent-

scheidend sind für Gewinn oder Verlust, Erfolg oder Niederlage im Kampf um die Wahrnehmung, Aufmerksamkeit und schließlich das Geld des Kunden. Auch wenn wir noch so viele Studien betrachten, Umstände berücksichtigen, bleibt es doch immer ein Blick in die Kristallkugel, die uns gewisse Vorhersagen erlaubt und gleichzeitig ebenso viele Möglichkeiten offen-

ANZEIGE

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

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

 **LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

#### kontakt



#### Smiling Customer

Maja Schneider  
[schneider@smiling-customer.de](mailto:schneider@smiling-customer.de)  
[www.smilingcustomer.de](http://www.smilingcustomer.de)

lässt. Während sich demografische und soziologische Entwicklungen sehr gut vorhersagen lassen, ist das bei weltpolitischen, wirtschaftlichen und technologischen Veränderungen nicht immer der Fall. Es bleibt also in jeder Hinsicht spannend – nicht nur, was die Ausrichtung und Qualität des Kundenservice 2023 anbelangt, besonders auch bei der Frage, wer diesen Service zukünftig überhaupt leisten soll. Aber das ist ein anderes Thema!

## Treffen der Gesundheits-handwerke in Berlin

VDZI fordert erneut Ausgleich krisenbedingter Mehrkosten.

Am 11. November haben sich die Vertreter der Gesundheitshandwerke zum Austausch mit dem Arbeitskreis Mittelstand und Handwerk der FDP-Bundestagsfraktion im Deutschen Bundestag getroffen. Grundlage des Gesprächs waren die Positionen der Gesundheitshandwerke, die im Oktober in Berlin vorgelegt wurden. Eines der zentralen politischen Themen ist die vom VDZI forcierte Initiative für eine Bewältigung der krisenbedingten Kosteninflation. Auf Basis des Positionspapiers kommunizieren die Gesundheitshandwerke einzeln und gemeinsam gegenüber der Politik und werden dabei vom Zentralverband des Deutschen Handwerks

unterstützt. VDZI-Präsident Dominik Kruchen wies insbesondere auf das zentrale Problem hin, dass aufgrund gesetzlicher Vorschriften die krisenbedingten Mehrkosten in den Betrieben in den Preisverhandlungen mit den gesetzlichen Krankenkassen auf Bundesebene nicht aufgefangen werden können. So halte der Gesetzgeber weiter an der gesetzlichen Vorgabe für zahntechnische Leistungen fest, dass die Preise nicht höher steigen dürfen als die Einnahmen der Krankenkassen, gemessen an der Veränderungsrate gemäß § 71 Abs. 3 SGB V. Das müsse schleunigst geändert werden.

Quelle: VDZI

## Studie beleuchtet Lieferkettenkrise

Medizintechnik-Hersteller setzen auf Bewährtes gekoppelt mit Innovation.

Die weltweit anhaltenden Lieferkettenprobleme gehören auch bei den deutschen Medizintechnik-Herstellern längst zum Alltag. In einer aktuellen Untersuchung der H&Z Unternehmensberatung in Kooperation mit dem Deutschen Industrieverband SPECTARIS berichten mehr als drei Viertel der Befragungs- und Interviewteilnehmer von stark gestörten Lieferketten, verbunden mit deutlichen Kostensteigerungen sowie Versorgungsproblemen, insbesondere bei Elektronikkomponenten. Viele Ingenieure werden benötigt, um alternative Komponenten und Lieferanten zu finden und Produktdesigns zu verändern, da die bisherigen Bauteile nicht verfügbar sind. Der Bedarf an schneller Nachentwicklung steigt massiv an. Um diesen Herausforderungen zu begegnen und Verzögerungen bei der Einführung von Neuprodukten zu vermeiden, setzen Hersteller auf bewährte Maßnahmen, gehen aber auch neue Wege. Auch müsse die derzeitige Art der Organisation und Steuerung von Lieferketten überdacht werden. Der Report zeigt, dass Konzepte wie Demand Planning und Sales and Operations Planning (S&OP) weitere Lösungsansätze sein können. Diese Prozesse erfordern häufig eine deutliche Anpassung der Steuergrößen und Steigerung der Planungsqualität und können nur durch eine systematischere Synchronisation von Vertrieb, Einkauf und Produktion erreicht werden. Auch die Stellhebel in der organisatorischen Resilienz, dem sogenannten Resilience Framework, sollten genutzt werden. Dazu zählen beispielsweise das Liefe-

ranten- und Vertragsrisikomanagement sowie das Produktlebenszyklusmanagement (PLM), wo gerade bei langwierigen Produktentwicklungen stärker auf Bauteilrisiken geschaut werden sollte. Mit der wachsenden Bedeutung von Daten wird auch die Entkopplung von Hard- und Software immer wichtiger: Beides muss technisch zusammenpassen, aber nicht zwangsläufig gemeinsam entwickelt werden. Neben den Lieferketten-schwierigkeiten stellt die neue europäische Medizinprodukteverordnung MDR (Medical Device Regulation) eine weitere Innovationsbremse dar. „Nicht nur diese Untersuchung, auch unsere gemeinsame Umfrage mit dem DIHK und dem Branchencluster Medical Mountains im vergangenen Winter kam schon zu dem Ergebnis, dass die MDR extrem innovationshemmend ist, nicht zuletzt, weil sich der (Re-)Zertifizierungsprozess auf jetzt durchschnittlich eineinhalb Jahre verlängert hat. Die Zulassung von Medizinprodukten dauert viel zu lange, die Konformitätsbewertungsverfahren sind massiv teuer geworden“, erläutert Dr. Martin Leonhard, Vorsitzender der Medizintechnik bei SPECTARIS. „Wir freuen uns darüber, dass die Politik den durch die MDR geschaffenen, nicht zweckmäßigen Bürokratismus zunehmend erkennt und über einen verlässlichen Rechtsrahmen nachdenkt, der fördert und nicht blockiert. Aber die Zeit des Zögerns ist vorbei, jetzt muss schnell etwas passieren“, betont Leonhard.

Quelle: Industrieverband SPECTARIS



*initial*<sup>TM</sup>  
IQ ONE SQIN

### Malbares Farb- und Micro-Layering-Keramiksistem

Jetzt  
kostenfrei  
testen!



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



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

**GC Germany GmbH**  
info.germany@gc.dental  
<https://europe.gc.dental/de-DE>



## Ctrl+S: So einfach kann Scannen und Konstruieren sein

Exklusives GC Aadva™ Lab Scan-Anwendertreffen eröffnet neue Horizonte.



Anwendertreffen rund um den Laborscanner GC Aadva Lab Scan, u. a. mit einem Intensivtraining der Aadva CAD 7 powered by exocad.

Es wurden unter anderem die Steuerung des Scanners erweitert und die Scan-Geschwindigkeit erhöht. Neue Scan-Module ergänzen zudem den Laborscanner. Beispielsweise lässt sich mit dem Hybrid-Scan-Modul die klassische Sägeschnittmodell-Erstellung umgehen. Zeitersparnis bietet auch das Smart-Occlusion-Modul. Damit können Modelle ohne zusätzlichen Vestibulär-Scan präzise zueinander ausgerichtet werden. Praxis trifft Theorie – die Teilnehmenden konnten sich live von Zeitersparnis und Präzision der neuen Module überzeugen. Zusätzlich zu Software-Verbesserungen betonte das Trainerteam den erweiterten technischen Support, der auf der Zusammenarbeit mit dem Unternehmen millhouse beruht. Ausreichend Zeit wurde den Neuerungen der CAD-Software Aadva CAD 7 powered by exocad eingeräumt. Gemeinsam begeisterten Elisabeth Apel (millhouse) und Garlef Roth mit umfassendem Wissen und anschaulicher Darstellung der Neuheiten in der Rijeka-Software-Version. Insbesondere die Vereinfachungen basierend auf innovativen Funktionen wurden in einer Vorher-Nachher-Darstellung herausgearbeitet, z. B. durchgängig nutzbare Shortcuts.

Besonderes Augenmerk lag auf exoplan, der Software für die navigierte Implantologie. Es wurde aufgezeigt, welchen Nutzen dieses Modul in Kombination mit dem klassischen CAD-Workflow haben kann und wie Fallstricke umgangen werden. Tag zwei stand im Zeichen der praktischen Anwendung der Aadva CAD 7 powered by exocad. Lebhafte Diskussionen und interkollegialer Austausch bereicherten zusätzlich zur klaren Aufbereitung und didaktisch hervorragenden Vermittlung der Inhalte das GC-Anwendertreffen. Spätestens zur IDS 2023 wird GC weitere Veranstaltungen dieser Art anbieten. Ein Teilnehmer brachte den Nutzen des Anwendertreffens auf den Punkt: „Scannen und Konstruieren kann so einfach sein; man muss es nur einmal richtig gezeigt bekommen! Beim nächsten Treffen bin ich wieder dabei.“

### ANZEIGE

#### Scheideanstalt.de

##### Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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



Anfang Oktober versammelte sich eine Gruppe von Zahntechnikern in Bad Homburg zu einem intensiven Austausch im Kollegenkreis. Sie alle eint eines: Sie arbeiten im Laboralltag mit dem vollautomatischen Laborscanner Aadva Lab Scan 2 (GC). Bei diesem Anwendertreffen erhielten sie neueste Informationen rund um Scanner, Scan-Software und exocad unter der Devise: sehen, verstehen, anwenden, Ctrl+S (exocad Hotkey, speichern).

Im Mittelpunkt des Treffens stand der digitale Workflow, bei dem der Laborscanner GC Aadva Lab Scan (ALS 2) als Brücke zwischen analoger und digitaler Welt dient. „Für alle, die Wert auf hervorragende Passung legen, bietet GC einen präzisen und gleichzeitig kostengünstigen Labor-Scanner. Und dieser Scanner kann ab jetzt noch viel mehr“, sensibilisiert ZT Garlef Roth nach einem umfassenden Software-Update.

### kontakt

GC Germany GmbH  
info.germany@gc.dental  
europe.gc.dental/de-DE

## Die neue Dimension Digitaler Zahnmedizin

Amann Girrbach inszeniert bewährte und innovative Produkte auf der IDS 2023.

Die IDS, global führende Messe der Dentalbranche, findet vom 14. bis 18. März 2023 in Köln statt. Amann Girrbach ist auch dieses Mal wieder als Aussteller dabei und präsentiert sich mit einem völlig neuen Auftritt: Am neuen Standplatz in Halle 1.2 erfahren Besucher, wie digitale Workflows die tägliche Arbeit in Zahnärztlichen Laboren und Zahnarztpraxen nachhaltig erleichtern und neue Standards bei der Behandlung von Patienten setzen. Eine spannende Inszenierung, die Möglichkeit, Produkte live im Einsatz zu erleben, oder von Kollegen und Produktexperten zu erfahren, wie die neuen Technologien optimal in den Arbeitsablauf integriert werden können, machen die abstrakte Welt der Digitalisierung erlebbar.

„Seit der letzten ‚echten‘ IDS im Jahr 2019 hat sich bei Amann Girrbach unheimlich viel getan. Wir haben uns in weiten Bereichen der digitalen Transformation verschrieben und dabei Lösungen entwickelt, die darauf abzielen, die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor so komfortabel und vielseitig wie möglich zu gestalten. Was uns dabei antreibt: Der Gedanke, Patienten ein gesundes Lächeln zu schenken, weil sie durch das Zusammenspiel von zahntechnischen und zahnmedizinischen Profis die bestmögliche Versorgung erhalten. Im Mittelpunkt all dieses Tuns steht unsere Software-Plattform



AG.Live, die die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor auf verschiedenen Ebenen zum Kinderspiel macht. Auch dem Thema Nachhaltigkeit werden wir uns widmen“, so Wolfgang Reim, CEO von Amann Girrbach. Natürlich werden aber auch die Fans des bewährten Produktportfolios voll und ganz auf ihre Kosten kommen. Denn auch bei den Consumables oder im Bereich Lab CAD/CAM wird es einige Innovationen zu sehen geben. „Nach einer langen Phase, in der persönliche Begegnungen oft nur eingeschränkt möglich

waren, möchten wir unseren Besuchern ein ganz besonderes Erlebnis bieten. Entsprechend groß und spektakulär fällt auch unser Messestand aus: auf 640 m<sup>2</sup> Standfläche mit neuem Standkonzept zeigen wir, wie wir durch digitale Lösungen und exzellente Produkte Praxis und Labor miteinander vernetzen und damit die Zahnmedizin nachhaltig revolutionieren. Wir freuen uns schon sehr darauf, Begegnungen mit Kunden, Partnern und allen anderen Interessierten vor Ort zu schaffen und unsere Besucher von unseren Lösungen

zu überzeugen. Ein Besuch wird sich auf jeden Fall lohnen – so viel können wir versprechen“, erklärt Ulrike Frey, Director Brand Marketing & Communications bei Amann Girrbach.

### kontakt

Amann Girrbach AG  
Tel.: +43 5523 62333-0  
austria@amanngirrbach.com

# BLACK NEM



**Kennenlern-Paket:  
50 Einheiten inkl. Kauflächen**

**Neukunden  
erhalten die  
ersten 3 Einheiten  
kostenlos!**

**FLAT 50**

**11,-** p.E. \*

Gesamtpreis der FLAT 50:  
50 Einheiten für

**550,-** \*

1 x pro Labor bestellbar!

**Besuchen Sie uns auf der IDS,  
14.03 - 18.03.2023,  
Halle 4.1, Stand C-101**

**IDS  
2023**

CE 0483



Homogeneres Gefüge  
als bei gegossenen  
Klammern!



**ALL-IN Package: Fertigung von  
5 Modellgüssen inkl. Konstruk-  
tion, Politur und Versand!**

**Bestellen Sie gleich  
Ihr ALL-IN PACKAGE  
und lassen Sie sich von  
unserem Support-Team  
beraten: Tel. 040 8607 66**

**550,-** \*

**ALL-IN Package:  
5 MOGUs inkl. Konstruk-  
tions-Service!**

## Ihre Vorteile:

- Spannungsfreie, langzeitstabile Klammermodellgüsse
- **Hohe Gefügequalität aufgrund zertifizierter Materialien + Prozesse**
- Reparatur- und erweiterungsfähige Gerüste und aktivierbare Klammern
- Schnelle Fertigungs- und Lieferzeiten
- Bequeme Datenanlieferung über unser Kundenportal

\* Alle Preise in € zzgl. der ges. MwSt und Versandkosten. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten vorbehalten. Die Aktionen sind gültig vom 01.12.2022 – 13.01.2023. 1 x pro Labor bestellbar.



since 1911

**FLUSSFISCH**

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH · Friesenweg 7 · 22763 Hamburg · Tel. 040/860766  
Fax 040/861271 · info@flussfisch-dental.de · www.flussfisch-dental.de

## ZT Kurstermine

### Modellgusstechnik – Grundkurs

Referentin: ZTM Kathleen Geida-Kopsch  
BEGO GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 421 2028-0  
fortbildung@bego.com

05.12.–07.12.2022 → Bremen

### Digitale Totalprothese mit inLab CAD Software

Referent: n.n.  
Dentsply Sirona Deutschland GmbH  
Tel.: +49 6251 16-3681  
kurse@dentsplysirona.com

10.12.2022 → Lippstadt

### Next Level Laser-Technik

Referent: ZTM Eugen Bayer  
Schütz Dental GmbH  
Tel.: +49 6003 814-0  
info@schuetz-dental.de

14.12.2022 → Rosbach v. d. H.

### CAD/CAM Spezialist

Referent: n.n., Michael  
Flussfisch GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 40 860766  
info@flussfisch-dental.de

04.01.2023 → Hamburg

### CAD/CAM Basic

Referentin: ZTM Fatima Karaki  
Amann Girrnbach GmbH  
Tel.: +49 7231 957-100  
germany@amanngirrnbach.com

10.–12.01.2023 → Pforzheim

### Composite Injection Moulding (Kursrsprache: Englisch)

Referent: Dr. Kostas  
Karagiannopoulos  
GC Germany GmbH  
Tel.: +49 6172 99596-0  
info.germany@gc.dental

03.02.2023 → München

### Kieferorthopädischer Grundkurs Teil I

Referent: ZT Jörg Stehr  
Dentaurum GmbH & Co. KG  
Tel.: +49 7231 803-0  
verkauf@dentaurum.de

10./11.02.2023 → Ispringen

### Noritake CZR pink and white – Gingiva Case

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

24./25.02.2023 → Aachen

Noch nicht sattgesehen?  
Hier gibt's mehr **Bilder.**

## Zwei Tage netzwerken und fortbilden

id infotage dental Frankfurt liefern aktuelles Fachwissen aus erster Hand.

Mit der regionalen Fachmesse id infotage dental wurde Frankfurt am Main erneut zum Hotspot der Dentalbranche. Neue Produkte und praxisrelevante Vorträge erwarteten die Besucher. Unter dem Motto MUT.MACHEN. fanden die ersten id infotage dental in der Ausklingphase der Coronapandemie statt. Endlich wieder eine gute Gelegenheit zu persönlichen Kontakten und Gesprächen. Ob Aussteller oder Fachbesucher, auf der regionalen Dentalfachmesse ist Netzwerken einfach. Beratung, Innovation, Fortbildung: Das alles war auf der id infotage dental Frankfurt auch 2022 wieder möglich. Die persönliche Beratung zu Geräten und Produkten, das Ausprobieren, Anfassen

und Vergleichen erleichterten die Auswahl. Neben den Ausstellerständen gab es interessante Vorträge zu aktuellen Themen in der dental arena. Auch für die Kinderbetreuung und ein gastronomisches Angebot war gesorgt. Darüber hinaus gab es auf der ersten Präsenzmesse in Frankfurt natürlich auch attraktive Angebote und Preise. Die id infotage dental ist in die helle und freundliche Halle 1.2 umgezogen. Dort war die Dentalfachmesse gleich an zwei Tagen für Zahnärzte, Zahntechniker und Praxispersonal geöffnet. Der Freitagnachmittag bot vor allem für Praxisteams eine gute Gelegenheit, direkt nach Praxischluss die Messe zu besuchen. Rund 140 Aussteller aus Industrie,

Fachhandel und Dienstleistung präsentierten ihr Leistungsspektrum für die Praxis und das Labor. In der dental arena stand die Weiterbildung im Mittelpunkt. Hier informierten ausgewiesene Experten über branchenrelevante Themen und lieferten dabei aktuelles Fachwissen aus erster Hand. Zudem konnten die Besucher wertvolle Fortbildungspunkte sammeln. Unter anderem führte Elisabeth Schmid in Frankfurt in das ganzheitliche Sehtraining ein. Damit wird das Sehsystem präventiv gestärkt und Fehlsichtigkeit möglichst vermieden. Gerade für Menschen, die während ihrer Berufsausübung überwiegend Nahsehen oder mit Lupe arbeiten, ist das ein ganz wichtiges Thema. Im Fokus

von Frau Schmid stand, Menschen durch entspannte und gesunde Augen zufriedener zu machen. Dentalhygienikerin Petra Mayer informierte über die PAR-Richtlinien im Fokus. Kerstin Salhoff gab Tipps und Hinweise zum neuen EBZ-Verfahren. Das neue „Elektronische Beantragungs- und Genehmigungsverfahren“ (EBZ) löst den HKP ab und soll Praxen und Krankenkassen gleichermaßen bei der Verwaltung entlasten und dem Patienten eine schnelle Inanspruchnahme der genehmigungspflichtigen zahnärztlichen Behandlungen ermöglichen, sofern die Technik digitale Behandlungspläne übermitteln kann.

Quelle: LDF GmbH

## VITA Excellence Award 2023 – jetzt bewerben!

VITA Zahnfabrik verleiht Preis für totalprothetische Restaurationen.

VITA Zahnfabrik aus Bad Säckingen zählt seit vielen Jahrzehnten zu den Marktführern für Prothesenzähne in Deutschland und behält sich dabei seit 1924 das Siegel: made in Germany! Know-how und Technologien entwickelt das Unternehmen ausschließlich selbst. Als prothetischer Pionier verleiht VITA nun unter Anwendern aus über 150 Ländern den VITA EXCELLENCE AWARD 2023 für besonders gelungene totalprothetische Restaurationen. Im Mittelpunkt der Auszeichnung stehen Arbeiten mit der Frontzahn-garnitur VITAPAN EXCELL. Die Wahl der Seitenzähne ist frei, wobei sich der VITAPAN LINGOFORM besonders gut als passender Partner anbietet. Eine

vierköpfige Jury bewertet die eingesandten Patientenfälle anhand der Kriterien Ästhetik, Funktion, Dokumentation sowie Arbeitsvorbereitung. Als Gewinn wartet eine Einladung zur IDS 2023 vom 14. bis 18. März 2023 in Köln mit der Möglichkeit, seinen Patientenfall dort in einem Vortrag einem breiten Publikum zu präsentieren. Im Preis inklusive ist eine Hotelübernachtung mit Frühstück vor Ort sowie ein Apple iPad Pro 12,9 Zoll. Weitere Informationen und die Teilnahmebedingungen finden Sie online unter [www.vita-excellence-award.com](http://www.vita-excellence-award.com). Die Teilnahme erfolgt durch Zusendung aller Teilnahmeunterlagen bis zum 20. Januar 2023 an die E-Mail-Adresse:

excellenceaward@vita-zahnfabrik.com. Mit dem VITA EXCELLENCE AWARD zeigt die VITA Zahnfabrik auf, was möglich ist, und gibt Anwendern zudem Inspirationen zu Anwendungsmöglichkeiten.

**kontakt**

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

IHR PATIENTENFALL  
MIT VITAPAN EXCELL®

VITA  
EXCELLENCE  
AWARD 2023



# xDEPOT und xWERK mit xSNAP: Grand xOpening am 3. Februar 2023 in Dachau

Knapp ein Jahr nach dem ersten Spatenstich ist es so weit: Der neue Unternehmenssitz von xDEPOT und xWERK mit xSNAP wird feierlich in Dachau eröffnet. Neugierige erhalten am 3. Februar 2023 im Rahmen des Grand xOpening die Gelegenheit, den modernen Gebäudekomplex mit gläserner Manufaktur, Showroom und Schulungsräumen kennenzulernen. Neben exklusiven Einblicken in die Unternehmenskultur wird ein buntes Programm mit Speed Lectures und Dental Technology Battles geboten.

Am 3. Februar 2023 um 12.00 Uhr öffnen sich die Türen für Besucher und es geht direkt mit spannenden Rundgängen sowie den Technology Battles los. In diesen treten verschiedene Produkte und Lösungen – beispielsweise 3D-Druckverfahren, Intraoralscanner und Resine – gegeneinander an. Durch die Gegenüberstellungen lassen sich die entscheidenden Eigenschaften beurteilen, welche die Schlüsse ermöglichen, welche Option für das eigene Labor oder die eigene Praxis die beste Wahl ist. Offiziell wird der Unternehmenssitz um 14.00 Uhr durch Oliver Hill, Geschäftsführer und Gründer von xDEPOT und xWERK, eröffnet. Danach startet das Vortragspro-

gramm mit namhaften Referenten aus Praxis, Wissenschaft und Industrie. In 30-minütigen Kurzvorträgen berichten diese über neue Technologien und deren gewinnbringenden Einsatz in Praxis und Labor.

### Ein Highlight jagt das nächste

Das absolute Highlight ist die Vorstellung der Weltneuheit xSNAP 360. Dabei handelt es sich um die voll individualisierbare Version von xSNAP – einem druckbaren 3D-Gelenksystem für Kunststoffmodelle. Erste klinische Fallbeispiele präsentiert Dr. Ditarar Filtchev. In „Implantatversorgungen voll digital“ um 16.30 Uhr berichten Dr.

Dr. Oliver Schubert, M.Sc. und ZT Josef Schweiger, M.Sc. von ihren Erfahrungen mit dem brandneuen System. Speed Lectures und Technology Battles laufen zwischen 14.15 Uhr und 18.30 Uhr parallel. Dadurch sollte es jedem Teilnehmer gelingen, den Tag nach den eigenen Wünschen zu gestalten – mit einer gesunden Mischung aus Theorie und praktischer Anwendung innerhalb der Battles. Freunde des kulinarischen Genusses dürfen sich auf Wiesn Schmankerl und Drinks freuen – serviert ab 18.30 Uhr in Form eines Flying Buffet. Weitere Informationen und ein Online-Formular zur kostenlosen Anmeldung gibt es auf [www.x-dentalcon.com](http://www.x-dentalcon.com)



### kontakt

xDEPOT  
[www.x-dentaldepot.com](http://www.x-dentaldepot.com)

ANZEIGE

# ABOSERVICE Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how  
für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

## ZAHNTECHNIK ZEITUNG

[www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de) | Nr. 12 | Dezember 2022 | 21. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVS: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

---

### DIGITALE ZAHNMEDIZIN VIELSEITIG UND KOMFORTABEL.

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

### Elektronische Krank- meldungen werden Pflicht

Unternehmen erhalten ab Januar 2023 die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nur noch elektronisch.

Für Arbeitgeber wird die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) voraussichtlich ab 1.1.2023 Pflicht. Unternehmen sollten sich darauf vorbereiten und ihre Prozesse umstellen. Bereits jetzt können Arbeitgeber die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung elektronisch abrufen. Ab dem 1.1.2023 wird die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung dann Pflicht. Arbeitgeber bekommen ab diesem Zeitpunkt keinen gelben Zettel mehr von ihren Arbeitnehmern. Das Meldeverfahren zwischen Krankenkasse und Arbeitgeber regelt der Paragraph 109 Viertes Buch Sozialgesetzbuch. Bislang müssen Arbeitnehmer vom Arzt eine Krankenschreibung, dann muss dieser die Krankenschreibung zukünftig elektronisch melden. Arbeitnehmer bekommen nur noch einen Ausdruck für ihre eigenen Unterlagen. Mitarbeiter sind jedoch dazu verpflichtet, dass sie ihren Arbeitgeber über die Arbeitsunfähigkeit und deren Dauer informieren. Der Arbeitgeber ruft dann über das Lohnprogramm oder su-net die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung ab. Unternehmen müssen ihre Prozesse anpassen. Bisher war klar, dass der gelbe Zettel ins Labordatei muss. Zukünftig ist die mündliche oder schriftliche Mitteilung des Arbeitnehmers über die Arbeitsunfähigkeit ebenfalls weiterzugeben.

Quelle: ECDVISA  
Steuerberatungsgesellschaft

---

### Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks

Zahntechnikerin Angelina Quell ist Bundesiegerin.

Angelina Quell hat den Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks (PLW) im Zahntechniker-Handwerk gewonnen. Die Zahntechnikerin aus der Praxista Dentia Zahntechnik GmbH in Fulda, Handwerkskammer Kassel, konnte sich im entscheidenden aus den anderen Bundesländern durchsetzen. Franziska Balk aus der Zahntechnik Riel GmbH in Nüßburg, Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz, belegte den 2. Platz. Den 3. Platz erzielte Doreen Othle aus der Nee Zahntechnik GmbH & Co. KG in Papenburg, Handwerkskammer Hannover. Austragungsort des Wettbewerbs war das Schulungslabor der Südbayerischen Zahntechniker-Innung (SZI) in München. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ermittelte den zahnrechtlichen Bundesieger bereits zum zweiten Mal mittels Durchführung einer Arbeitsprobe. Im Rahmen der Siegerehrung im Anschluss an den Wettbewerb sagte VDZI-Präsident Dominik Kruchen, dass „es gerade aus der Sicht des VDZI sehr erfreulich ist, wenn unser Berufswachstum mit der Teilnahme an einem solchen Wettbewerb seine Leistungsfähigkeit unter Beweis stellt und damit zugleich die Bedeutung des Zahntechniker-Handwerks für die qualitativ hochwertige Versorgung unserer Bevölkerung mit Zahnesatz dokumentiert.“ Heinrich Wenzel, im VDZI-Vorstand zuständig für den PLW, betonte: „Sie haben nicht nur die Hürden der anspruchsvollen Ausbildung gemeistert, sondern sich darüber hinaus gemeinsam mit den Landesiegern aus den anderen Bundesländern dem Bundeswettbewerb gestellt. Wir hatten hier heute elf großartige Kandidaten, die allesamt den Bundespreis verdient hätten. Heute gibt es keine Verlierer. Wer hier an den Start gehen darf, hat also bereits Großes geleistet. Daher möchte ich allen Teilnehmern gleichermaßen meinen Glückwunsch für ihre starke Leistung aussprechen.“ Die Festveranstaltung zum Abschluss des Leistungswettbewerbs findet am 9. Dezember 2022 in Augsburg statt. In deren Rahmen werden alle Gewinner aus dem Handwerk vom ZDH geehrt.

Quelle: VDZI

### Frühe Weihnachten und ein glückliches neues Jahr!

Danke für Ihre Treue im 2022! Setzen Sie auch im kommenden Jahr auf unsere innovativen Lösungen von Si-tec, wie das neue TK-Snap Digital!

- Das bewährte Halteelement per CAD/CAM verarbeitbar
- Einfache Frästategie mit 3 mm Torusfräser
- gleichbleibende Haltekraft von 4 N pro TK-Snap Element
- Kompatibel mit allen vorhandenen TK-Snap und TK-Fix Elementen

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

Si-tec 02330 80694-0 02330 80694-20  
[info@si-tec.de](mailto:info@si-tec.de)

## Gescannt – Gedruckt – Geliefert

DentaMile ermöglicht mit neuem Print Service 3D-Druck für alle Praxen und Labore – auch ohne eigenen 3D-Drucker.

Den digitalen Workflow so einfach wie möglich machen, die Zusammenarbeit von Zahnarztpraxis und

Dentallabor flexibel gestalten: Das möchte DMG mit seinem DentaMile Portfolio, das Software, Hardware

und Materialien umfasst. Als Ergänzung des digitalen Angebots geht das Unternehmen mit dem DentaMile Print Service noch einen Schritt weiter und ermöglicht Laboren und Praxen den einfachen Einstieg in den digitalen Workflow ohne eigenes 3D-Drucksystem. Sorgen vor Qualitäts- oder Zeitverlust sind dabei unbegründet: Die Ergebnisse werden in höchster Präzision geliefert – ganz easy.

### Das DentaMile Prinzip: Von „Connect“ to „Print“

Mit dem neuen DentaMile Print Service kann der digitale Workflow sowohl in Zahnarztpraxen als auch Dentallaboren noch flexibler auf die individuellen Bedürfnisse ange-

passt werden. Als perfekte Ergänzung zum cloudbasierten DentaMile connect bietet der Print Service die Erstellung von hochpräzisen 3D-Drucken aus den übermittelten Design .stl-Dateien an. Versandbereit innerhalb von 24 Stunden. Die Ergebnisse werden als Halbfertigprodukt geliefert und in Labor oder Praxis finalisiert. So schnell und einfach kann 3D-Druck sein.

### Neue Wege gehen: Mit dem Print Service und einer ganz besonderen Kampagne

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

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

### kontakt

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



Infos zum Unternehmen



## Der DentaMile Print Service Druck-Workflow



So schnell und einfach kann 3D-Druck sein

## NEM-Pulver für Modellguss

Flussfisch steigt um: Unveränderte Spitzenqualität mit der Pulverlegierung Cerapp-CL SLM von GSA.

Die Michael Flussfisch GmbH in Hamburg wird künftig Klammermodellgüsse auf der Basis der NEM-Pulverlegierung Cerapp-CL SLM von GSA herstellen. Das Pulver ist als Medizinprodukt zugelassen und wird nach der neuen MDR zertifiziert. Flussfisch garantiert damit seinen Kunden weiterhin Modellgüsse in höchster Qualität. Bei der Lasersinter-Produktion von Modellgüssen aus NEM-Pulver hat sich Flussfisch für den renommierten Originalhersteller von Kobalt-Chrom-Pulvern German Special Alloys (GSA) aus Willich in Nordrhein-Westfalen entschieden. Dessen Qualitätsprodukt Cerapp-CL SLM dient künftig als Ausgangsmaterial für die Modellgüsse der Flussfisch-Kunden. „Bei der Auswahl der Legierung und des Herstellers haben wir sorgsam darauf geachtet, dass wir unseren Kunden die gewohnte Flussfisch-Qualität und absolut gleichwertige Produkteigenschaften bieten können“, erläutert Frederic Flussfisch,

Leiter des NEM-Fertigungszen-trums.

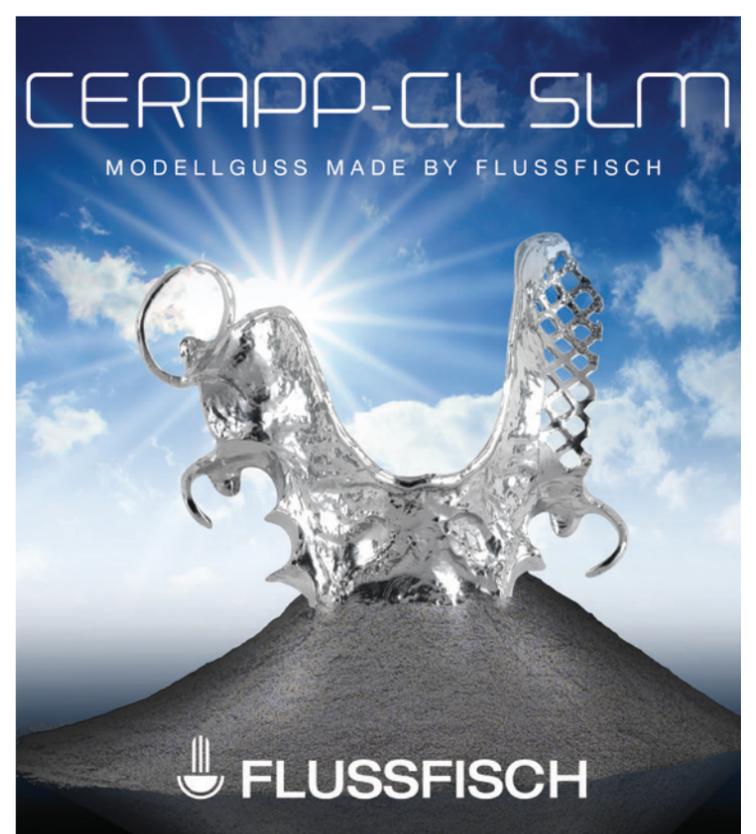
„Cerapp-CL SLM hält jedem Vergleich stand, wird nach der EU-MDR zertifiziert und ist als Medizinprodukt speziell auch für die Modellgussfertigung zugelassen. Als Familienunternehmen mit über 110-jähriger Tradition und dem Anspruch ‚Das Beste aus einer Hand‘ sagen wir unseren Kunden jederzeit gleichbleibende Spitzenqualität zu.“

Anlass für die Umstellung ist, dass der bisherige Flussfisch-Lieferant sein NEM-Pulver nicht nach der neuen MDR zertifizieren lässt, somit erlischt die Zulassung als Medizinprodukt. Um aber weiterhin bestmögliche Qualität und Produkte aus aktuell zugelassenen und zertifizierten Materialien bieten zu können, hat sich Flussfisch zum Umstieg auf Cerapp-CL SLM von GSA entschieden. Das Fraunhofer KIT-Institut hat Cerapp-CL SLM mit der bisherigen Pulverlegierung verglichen: „Signifikante

Unterschiede in der Zusammensetzung sind nicht zu finden“, so die Beurteilung. Die Materialeigenschaften wurden mit Zugproben, Dichtewürfeln und einer Zytotoxizitätsprüfung validiert. Alle Produktdetails können dem Datenblatt auf der Website des Unternehmens entnommen werden. Frederic Flussfisch stellt zufrieden fest: „Unsere umfangreichen Produkttests und Pilot-Fertigungen haben hervorragende Ergebnisse geliefert und sehr positive Rückmeldungen ergeben. Unsere Kunden können also absolut sicher sein: Auch in Zukunft sind ihre Klammermodellgüsse von Flussfisch von höchster Qualität!“

### kontakt

Michael Flussfisch GmbH  
info@flussfisch.de  
www.flussfisch.de



# FRIEDLICHE WEIHNACHTEN

ECHTE SÄGEMODELLE AUS DEM 3D-DRUCKER  
NOCH BIS ZUM 19.12.2022 ZUM EINFÜHRUNGSPREIS

**MAGIC® MODEL 3D**  
CAD SOFTWARE

**MS 2000 EVOPRINT**  
3D DRUCK MODELLSYSTEM STARTERSET

**MAGIC® POWER WIPES**  
UNIVERSAL REINIGUNGSTÜCHER

ALLE DREI ZUSAMMEN  
FÜR WEIHNACHTLICHE

**€ 1195.-**



AKTION IST GÜLTIG BIS 19.12.2022 / GILT  
NUR SOLANGE DER VORRAT REICHT UND  
NUR FÜR ENDVERBRAUCHER IN DE & AT /  
PREIS IN EURO / EXKL. MWST.

**Baumann Dental**

BAUMANN DENTAL GMBH  
IM HÖLDERLE 5  
75196 REMCHINGEN-DEUTSCHLAND  
FON: +49 7232 732180  
WWW.BAUMANN-DENTAL.DE



## ZERO rock: Stumpfgips mit 0 Prozent Expansion

dentona setzt mit neuem Gips für Säge- und Vollmodelle eine Erfolgsserie fort.

Mit Zero rock bietet dentona einen neuen Präzisionsgips für passgenaue, manuell hergestellte Modelle. Aufgrund einer Expansion von 0 Prozent empfiehlt sich dieser Gips u. a. insbesondere für Modelle, auf denen weitspannige Implantat- und Brückenrestaurationen gefertigt werden.



Gips ist nicht gleich Gips, die verschiedenen Arten von Dentalgipsen unterscheiden sich optisch und in Werkstoffeigenschaften, wie zum Beispiel in Festigkeit und Expansion. Seit Jahrzehnten stellen die zahntechnischen Experten der dentona AG verschiedenste Gipse

für das Dentallabor her. Zudem wird ständig an Verbesserungen geforscht. Jüngster Geniestreich aus dem Hause dentona ist ZERO rock. Dieser Spezialsuperhartgips für Säge- und Vollmodelle überzeugt insbesondere mit einem handfesten Vorteil: 0 Prozent Expansion!

Dank moderner Abformmaterialien und Dentalgipse lassen sich heutzutage Sägemodelle fertigen, die in Sachen Präzision kaum zu übertreffen sind. Voraussetzung für ein hochpräzises Stumpfmuster ist ein Gips mit minimalen Expansionswerten, exakten Ausgieß- und Abbinde-

eigenschaften sowie hoher Endhärte. Die Herstellung eines Gipses ohne Expansion setzt viel Erfahrung sowie Fachwissen voraus und stellt hohe Herausforderungen an den Produzenten. Schon mit ZERO arti ist es dentona gelungen, einen expansionsfreien Artikulationsgips herzustellen. Mit ZERO rock – dem expansionsfreien Gips für Stumpfmuster – wird diese Erfolgsgeschichte nun fortgeschrieben. Optimal für weitspannige Implantat- und Brückenrestaurationen ist ZERO rock mit 0 Prozent Expansion einer der wichtigsten Bausteine auf dem Weg zur hohen Präzision. Die thixotrope Konsistenz des Gipses erleichtert das Ausgießen der Abformung. Dank hoher Kantenstabilität lässt sich nach dem Aushärten die Präparationsgrenze exakt und sauber freilegen. Mit diesen drei herausragenden Merkmalen ist ZERO rock ein echter Geniestreich von dentona. Damit unterstreichen die Dortmunder Experten einmal mehr ihre fundierte dentale Werkstoff-Expertise. Und sie zeigen, dass sie zusätzlich zu digitalen Produkten auch das Analoge noch bestens beherrschen.

ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentscheidgut**

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

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

+49 7242 95351-58

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

**ESG Edelmetall-Service GmbH**

+41 55 615 42 36

[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)

**ESG**

Seit mehr als 40 Jahren vereint dentona Tradition und Innovation und hat in den vergangenen Jahrzehnten die zahntechnische Modellherstellung immer weiter perfektioniert. Und unabhängig davon, ob Produkte für die analoge oder digitale Zahntechnik: Erfolgsgrundlage von Dentona sind die dentale Produktionsumgebung, das zahntechnische Know-how der Produktentwickler und die lösungsorientierte Denkweise der Dortmunder.

### kontakt

**dentona AG**

Tel.: +49 231 5556-0

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

## Rundum sorglos ins neue Jahr

LVG bietet Liquidität und Sicherheit seit 40 Jahren.



Ein Jahr voller wirtschaftlicher Herausforderungen neigt sich dem Ende. Ein Jahr, in dem wirtschaftliche und politische Veränderungen gezeigt haben, dass eine solide Absicherung der laufenden Liquidität wichtiger ist denn je. Einen zuverlässigen und direkten Weg zu kontinuierlicher Liquidität bietet die LVG in Stuttgart. Das seit 40 Jahren auf Forderungsfinanzierung für Dentallabore spezialisierte Unternehmen bietet Liquidität und Sicherheit.

Für viele Labore wurde der Zeitraum zwischen Leistungserbringung und Zahlungseingang zum Spagat. Viele Kunden zahlen erst, wenn sie die Gelder von KZV und Patienten erhalten haben, was bei den Laboren zwangsläufig zu Außenständen und finanziellen Engpässen führt. Mit LVG-Dental-Factoring lassen sich diese Liquiditätsengpässe zuverlässig vermeiden.

Als erste Factoring-Gesellschaft im Dentalmarkt hat LVG umfangreiche Erfahrungen und ein feines Gespür für die Sorgen und Nöte im Umgang mit den Kunden der Dentallabore und bietet seinen Partnern maximale finanzielle Sicherheit und Schutz vor Zahlungsausfällen. Denn LVG übernimmt die bereits bestehenden und die laufend entstehenden Forderungen und zahlt diese stellvertretend für die Kunden sofort aus.

Die Sicherung der Liquidität und der Schutz vor Zahlungsausfall wird immer wichtiger. Durch LVG kann das Labor seinen Kunden Zahlungsziele gewähren, damit diese beim Ausgleich der Rechnungen nicht in finanzielle Vorlage treten müssen. Das Labor stärkt die Liquidität seiner Kunden, ohne eigene finanzielle Engpässe hinnehmen zu müssen.

Starten Sie mit dem Rundum-sorglos-Paket der LVG ohne Risiko zuverlässig ins neue Jahr. Mit einem „Factoring auf Probe“ bietet LVG momentan die Möglichkeit, die Finanzdienstleistung sechs Monate unverbindlich zu testen.

### kontakt

**L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH**

Tel.: +49 711 66671-0

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

# Schleifen – Glätten – Polieren

ARGEN Zirkon tool-set für Zirkonoberflächenbearbeitung.

Mit 14 rotierenden Instrumenten zur fehlerfreien Oberfläche bei Zirkonversorgungen – dieses Ziel können Zahntechniker mit dem neuen Zirkon tool-set erreichen. Für eine besonders schonende und gleichzeitig effiziente Bearbeitung von Zirkon-Gerüststrukturen hat ARGEN Dental hochwertige Diamanten, Polierer und Gummischeiben mit einer Schaftstärke von 2,35 mm zusammengestellt. Die rotierenden Instrumente für Zirkon bieten dem Zahntechniker einen optimierten Abtrag bei wirtschaftlicher Standzeit an. Die Zirkonspezialisten von ARGEN Dental empfehlen Zahntechnikern folgende Schritte zur umfassenden Zirkonbearbeitung:

1. Beschleifen und Entfernen von überschüssigem Material auf vorgesintertem Zirkonoxid mit speziell entwickelten Zirkondiamanten bei einer Umdrehung von optimal 8.000 – maximal 20.000/min.
2. Glätten der Oberfläche auf nachgesintertem Zirkonoxid mit speziellen Diamanten mit leichten

Schnitteigenschaften bei einer Umdrehung von optimal 15.000 bis maximal 20.000/min. Dünnwandige Bereiche in den Randzonen lassen sich sehr gut ausarbeiten und ohne Splitterungen definieren.

3. Politur des nachgesinterten Zirkonoxids mit extra- bzw. mittelgrober Spezialscheibe aus diamantbesetztem Gummi bei einer Umdrehung von optimal 6.000 bis maximal 20.000/min.

Der Alltag im Dentallabor wird durch die auf Zirkondioxid abgestimmten Instrumente von ARGEN erleichtert und unterstützt das wirtschaftliche Arbeiten.

## Kontakt

**ARGEN Dental GmbH**  
 info@argen.de  
 www.argen.de  
 argen.de/shop



ARGEN Dental



Komplettes Zirkon tool-set mit 14 rotierenden Instrumenten.

ANZEIGE

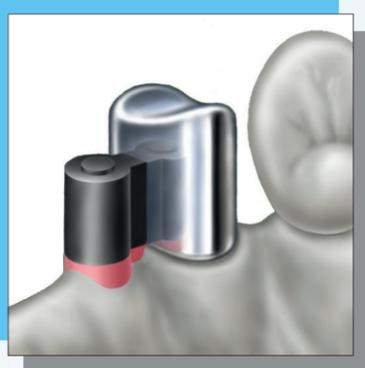


...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

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

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



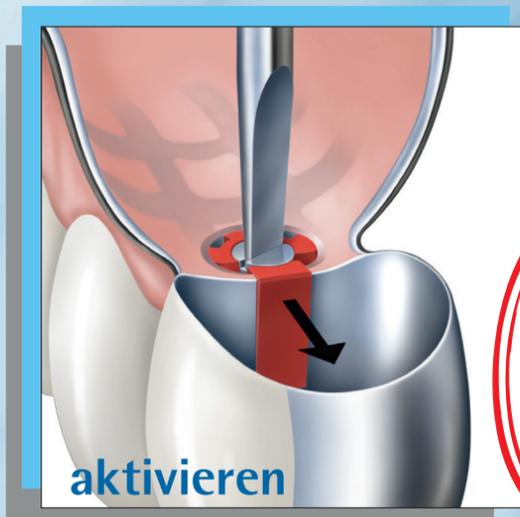
platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm  
 Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM Anwendungs-video ansehen:



VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

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

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

Stempel

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

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



## Aktion Weihnachtsspende

VOCO unterstützt Ärzte ohne Grenzen mit 20.000 Euro.

Spenden statt schenken – so lautet auch in diesem Jahr das Motto des Cuxhavener Dentalherstellers VOCO. Bereits zum vierten Mal in Folge verzichtet das familiengeführte Unternehmen zu Weihnachten auf Geschenke für Kunden und Geschäftspartner und spendet stattdessen 20.000 Euro an die internationale Hilfsorganisation Ärzte ohne Grenzen.

„VOCO ist fest im hohen Norden verwurzelt, gleichzeitig sind wir mit unseren Teams und Produkten auf allen Kontinenten zu Hause. Es liegt uns daher sehr am Herzen, weltweit Menschenleben zu retten und Leid zu mindern“, so Olaf Sauerbier, Geschäftsführer von VOCO. „Wir haben großen Respekt vor der Arbeit von Ärzten ohne Grenzen und sind uns sicher, dass unsere Hilfe genau dort ankommt, wo sie am dringendsten benötigt wird.“

Die 1971 gegründete Organisation leistet rund um den Erdball medizinische Nothilfe in Krisen- und Kriegsgebieten, beim Ausbruch von Epidemien und nach Naturkatastrophen. Die Ärzte, Pflegekräfte, Logistiker und Hebammen behandeln kranke und verwundete Menschen, kümmern sich um mangelernährte Kinder oder sorgen für sauberes Trinkwasser und Latrinen.

„Mit der Summe, die die VOCO GmbH an uns gespendet hat, können wir viel Gutes bewirken“, sagt Amy Neumann-Volmer, Vorstandsvorsitzende der deutschen Sektion von Ärzten ohne Grenzen. „Ich danke dem Unternehmen von Herzen. Solche Spenden sind ein ganz wichtiger Baustein, damit wir Menschen in Not unabhängig und in mehr als 70 Ländern weltweit helfen können. Mit 20.000 Euro kann Ärzten ohne Grenzen zum Beispiel mehr als 900 an Tuberkulose erkrankte Menschen mit wirksamen Kombinationspräparaten behandeln oder auch in einem Geflüchtetenlager 600.000 Menschen mit sauberem Trinkwasser versorgen – inklusive dem nötigen Material wie Wassertanks, Pumpen, Zapfhähnen und Chlor.“

### kontakt

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



## Neuerscheinung: Implantate und Zahnersatz

Ein Arbeitsskript von Dr. Christian Hammächer.

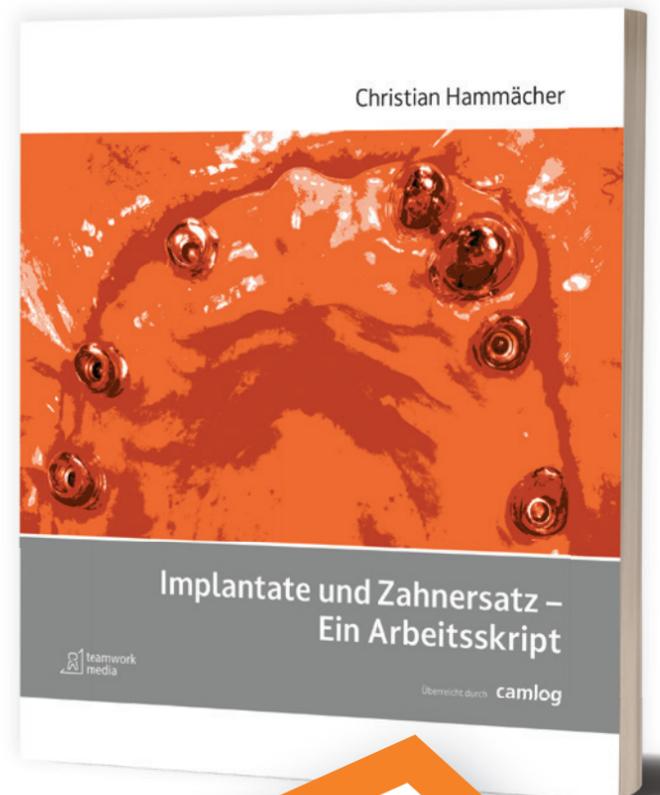
Eine Rezension von Dr. Frederic Hermann, M.Sc.: Das in der ersten Auflage 2021 erschienene Buch *Implantate und Zahnersatz* überrascht schon auf den ersten Blick mit einem griffigen und spannenden Format, welches sich im Alltag rasch als übersichtliche Lektüre zum Thema Implantatprothetik bewährt und der Leserin/dem Leser gut in der Hand liegt. Ein wichtiger Aspekt, denn dieses Buch dürfte als Nachschlagewerk mit einem deutlichen Praxisbezug öfter zur Hand genommen werden.

Der Autor legt dabei schon im Titel den Schwerpunkt auf die prothetischen Aspekte in Diagnose, Planung und Umsetzung einer implantologischen Therapie. Der Zusatztitel „Arbeitsskript“ unterstreicht zudem deutlich den Bezug zur täglichen Praxis und die didaktische Anlehnung an die Tätigkeit des Autors im Rahmen des DGI-Curriculum.

So ist das Buch in drei übersichtliche Hauptkapitel vom Einzelzahnimplantat in der ästhetischen Zone, über die implantatprothetische Versorgung des teilbezahnten Kiefers bis zur Versorgung des zahnlosen Kiefers gegliedert. Der Leser wird dabei anhand zahlreicher klinischer Fallbeispiele Schritt für Schritt durch die Behandlungskonzepte geführt. Anschauliche Abbildungen und Skizzen verdeutlichen nachvollziehbar die Vorgehensweise. Abgerundet werden die Kapitel durch praktische Tipps zur Fehlervermeidung, zum Komplikationsmanagement und einem verständlichen Fazit. Dieses Werk besticht durch seine sinnvolle Gliederung und klar erkennbare Struktur. Dadurch ist es als „Arbeitsskript“, wie vom Autor angedacht, immer schnell zur Hand und als Nachschlagewerk zu implantatprothetischen Fragestellungen mit einem hohen Bezug zu täglichen Fragestellungen in der Praxis un-

verzichtbar. Es gibt u. a. Antworten zu Themen wie: „zementiert vs. verschraubt“, „feststehend vs. abnehmbar“, „Verbund Zahn – Implantat“, „einzel vs. verblockt“, „sofort vs. verzögert vs. spät“ oder dem Einfluss der provisorischen Versorgung auf die Therapie. Ein umfangreiches Literaturverzeichnis mit weiterführender Literatur am Ende des Buches bietet die Möglichkeit der Vertiefung des Fachwissens.

Das Buch empfiehlt sich nicht nur interessierten Studierenden der Zahnmedizin und Teilnehmern des Curriculum Implantologie, sondern all jenen, die ihr praktisches Fachwissen in den klinischen und technischen Aspekten der chirurgischen und prothetischen Implantattherapie stärken wollen. Aufgrund des hohen Praxisbezugs und der wissenschaftlichen Untermauerung der dargestellten Behandlungskonzepte sollte es in keiner gut sortierten zahnmedizinischen Literatursammlung fehlen.



ISBN: 978-3-00-069028-0  
Bestellung unter  
[www.dentalshop-books.com](http://www.dentalshop-books.com)

### kontakt

Dr. Christian Hammächer  
Tel.: +49 241 51888500  
info@praxiszentrum-aachen.de

# Neue Wege in der digitalen Zahntechnik

TK-Snap von Si-tec für Ihren digitalen Workflow.



Während der letzten Jahre haben wir intensiv daran gearbeitet, eine für die digitale CAD/CAM-Fertigung optimierte Version unseres bewährten TK-Snap Systems zu entwickeln. Heute können wir Ihnen einen wahren Garant der Sicherheit für Ihre Doppelkronen im digitalen Workflow an die Hand geben, ganz im Sinne der bewährten Si-tec Qualität. Nicht ohne Grund steht heutzutage der Firmenname in der Dentalbranche für „Sichere Technik“. Das TK-Snap System wurde seit Einführung Anfang der 1990er-Jahre millionenfach erfolgreich verbaut. Laborseits überzeugt die einfache Herstellung der Prothese mit Spielpassung. Patienten schätzen die Gewissheit des korrekten Eingliederns der Prothese durch den hörbaren „Klick“ und der Zahnarzt den einfachen, schnellen

und kostengünstigen Austausch des konfektionierten Retentions-elementes.

## Was heißt das für Sie?

Die Verarbeitung im digitalen Workflow gestaltet sich entscheidend

einfacher als in der analogen Fertigung. Ein standardisierter 1 mm Torusfräser reicht, um die Aufnahme für die weiterentwickelten CoCr-Sekundärteile passgenau auszufräsen.

Das Sekundärteil erhält eine leichtgängige aber zugleich definierte Passung. Diese leichtgängige Passung erspart Ihnen Zeit, Mühe und aufwendiges Nacharbeiten in der Fertigung und Eingliederung der Doppelkronenversorgung. Die Funktion und damit die Nachhaltigkeit der Arbeit ist über viele Jahre stabil und gesichert.

Alle Funktionsteile des TK-Snap Systems aus der analogen Fertigung sind kompatibel mit dem neuen, für die digitale CAD/CAM-Fertigung optimierten Sekundärteil und sorgen somit bei Behandler, Labor und Patient für Zufriedenheit. TK-Snap Digital – ab sofort für Ihren digitalen Workflow.

ANZEIGE

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

[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)  
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

## kontakt

**Si-tec GmbH**  
info@si-tec.de, www.si-tec.de

## ZT Impressum

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

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

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

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

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

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

**Abonnement**  
Melanie Herrmann (Aboverwaltung)  
Tel.: +49 341 48474-200  
m.herrmann@oemus-media.de

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

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

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

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

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

[www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de)



# 999,9: Feingehalt auf der Spur

Was bedeuten die Stempel auf Silberprodukten?

Beim Kauf von Silberschmuck fällt auf, dass Ringe, Ketten sowie Armbänder mit unterschiedlichen Stempeln beziehungsweise Pünzierungen gekennzeichnet sind. An diesen Markierungen lässt sich sofort erkennen, welcher Silberreingehalt im Produkt steckt oder stecken sollte. „Doch nicht nur in der Schmuckbranche gilt diese Bestempelung als essenzielle Größe“, weiß

Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Auch bei Investmentprodukten sowie in der industriellen Verarbeitung – und damit auch in der Dentalbranche – kommt Silber mit unterschiedlichen Feingehaltsstufen zum Einsatz.“ Aber was bedeuten die Zahlen auf den verschiedenen Produkten tatsächlich?

## Silber: der feine Unterschied

Bei Silberschmuck oder -besteck gibt es eine Vielzahl an Abstufungen des Silberfeingehalts, die üblicherweise von 800er- bis 925er-Silber – auch Sterlingsilber genannt – reichen. Alle Ziffern weisen auf den prozentualen Anteil des Edelmetalls hin. So steht bei-

spielsweise die Zahl 999,0 für einen Silberanteil von 99,90 Prozent. Die restlichen 0,1 Prozent setzen sich aus anderen, unedlen Metallen oder Verunreinigungen zusammen, die entweder nachträglich hinzulegiert oder bei der Raffination gar nicht erst herausgefiltert wurden. Generell gilt: Je höher der reine Silbergehalt, desto wertvoller der Materialwert des Produktes. Wie in der Investmentbranche – also in Form von Münzen oder Barren – spielt der Silberfeingehalt hier also ausschließlich für die Preiskalkulation eine wichtige Rolle und hat nur in wenigen Fällen Auswirkungen auf die Weiterverarbeitungsmöglichkeiten des Edelmetalls.

## kontakt

**ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**  
shop@edelmetall-handel.de  
www.edelmetall-handel.de



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**

