

SCHWERPUNKT
Laboreinrichtung

/// 16

WIRTSCHAFT
**Vertrieb im Dentallabor:
Digital vs. traditionell**

/// 6

TECHNIK
**Mein Weg ins Arbeits-
paradies – und 7 Tipps
„to go“**

/// 24

PLUS

Quality made in Hamburg	34
Ergonomie am Mikroskop	36
Produkte	38

DIE ZWL IM NETZ: zwp-online.info

ISSN 1617-5085 · F 47376 · www.oemus.com · Preis: 5,- EUR · CHF 8,- zzgl. MwSt. · 26. Jahrgang · Oktober 2023



oemus

Dentistry Made Easier

Form 3B+: Der dentale 3D-Drucker,
dem die Fachwelt vertraut.

Jetzt schneller als je zuvor.



Formlabs Dental

Automatisiertes Ecosystem

Steigern Sie Ihre Produktivität mit einer vollautomatisierten 3D-Druckerflotte.

Arbeitseinsparungen
von bis zu

80 %

Verringern Sie
Stückkosten um

40 %

Reduzieren Sie
Verpackungsabfall um

96 %*

Steigern Sie die
Produktivität auf ein

3-faches

Erhöhen Sie die Kunstharz-
kapazität auf ein

5-faches

Diese Werte sind abhängig von Druckgeometrie, Material,
Layout und Ausrichtung der Teile.

* Der genannte Wert ist nicht endgültig und kann sich ändern.

Persönliche Produktvorstellung buchen:



Ihr Ansprechpartner bei Formlabs Dental:

lukas.puetz@formlabs.com

+49 30 520011262

Vertriebspartner in Ihrer Region:

formlabs.com/find-a-reseller

Die zeitlosen Klassiker

Guy Genette

Lebens- und Arbeitsräume GmbH
www.guy-genette.de



© Kurt Steinhäuser

Infos zur Person



Warum sieht die Welt so aus, wie sie uns erscheint? Warum entsteht einerseits stets etwas Neues und warum begegnet einem andererseits immer wieder Altbekanntes? Wenn man diese Fragen auf unsere Arbeitswelt und die darin gestalteten Umgebungen von Räumen, Möbeln und Ausstattungen begrenzt, dann stößt man oft auf einheitliche Aussagen wie: Ein Arbeitsraum muss praktisch und funktional sein, alles muss an seinem Platz sein, das Arbeitsklima muss stimmen und zum Schluss sollte alles auch etwas „hermachen“. Konkurrenten und Kunden sollen schließlich sehen, was man hat, wie man sich positioniert und wo man hinwill.

Ist das nicht etwas viel gewollt? Oder anders ausgedrückt: Welche Räume und Umgebungen können diesen Ansprüchen in der Arbeitswelt denn überhaupt genügen?

Schaut man 100 Jahre zurück, so folgte das Bauhaus, als erste moderne Ausbildungsstätte für Architektur und die

Gestaltung von Gewerbe- und Industriegütern, dem Leitsatz „Form follows function“. Man wollte sich befreien vom Ornament, vom Plüsch und Säulendekor, um eine Welt zu schaffen, die rein und weiß, mit rechten Winkeln und klaren geometrischen Formen korrespondiert und den Menschen und der Wirtschaft neue innovative Wege bahnt.

Im weiteren Verlauf des 20. Jahrhunderts stellte sich dann heraus, dass dieser Funktionalismus das vielschichtige Spektrum der menschlichen Bedürfnisse und Leidenschaften nicht erfüllen konnte. Die wenigsten wollten in „Wohnmaschinen“ oder standardisierten Siedlungen leben. Jene, die es dann aber mussten, statteten ihren Lebensraum zuerst einmal wieder mit Häkeldeckchen und heimeligen Accessoires ihres bürgerlichen oder proletarischen Selbstverständnisses aus.

Aktuell stehen wir vor einem Sammelsurium an Möglichkeiten, ausgehend von Klassikern, Trends und privaten Vorlieben, Räume so zu gestalten, dass sowohl die Arbeitsprozesse als auch der Mensch darin funktionieren sollen. Also doch auf die guten alten Bauhaus-Klassiker zurückgreifen?

Unsere Erfahrungen für die professionelle Gestaltung von Arbeitsumgebungen in Dentallaboren und Zahnarztpraxen hat in den letzten Jahrzehnten gezeigt, dass die technischen, ergonomischen und sozialen Entwicklungen die ästhetische Qualität in keiner Weise beeinträchtigen darf. Die Digitalisierung der Labore setzt hohes integratives Wissen voraus, ebenso wie eine gerechte Planung für inklusive Anforderungen diverser Mitarbeiter sowie auch die Ausrichtung auf Nachhaltigkeit von Material und Prozessen. Deshalb arbeiten wir seit fast 40 Jahren auf einer Basis für Funktion und Ästhetik, die so flexibel ausgerichtet ist, dass sie den aktuellen und kommenden Anforderungen und Entwicklungen standhält.

*Denn Klassiker machen nur dann Sinn,
wenn sie zeitgemäß interpretiert werden und
Innovationen aushalten.*

WIRTSCHAFT ///

- 6 Vertrieb im Dentallabor: Digital vs. traditionell
- 10 Shoppingtips fürs zweite Wohnzimmer
- 12 Flexible Materialfinanzierung für die Dentalbranche

TECHNIK ///

- 16 Mit Liebe zum Detail
- 20 „Die höchsten Ansprüche stellen wir an uns selbst“
- 24 Mein Weg ins Arbeitsparadies – und 7 Tipps „to go“

LABOR ///

- 28 Fokus
- 30 Lernen bei Freunden

LABORPORTRÄT

- 32 Pionier der Digitalen Zahntechnik in Heidelberg

INTERVIEW

- 34 Quality made in Hamburg

SERVICE

- 36 Ergonomie am Mikroskop

RUBRIKEN ///

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 38 Produkte



Ergonomische Mikroskope für jede Anwendung – jetzt entdecken unter www.visioneng.de



ZWP ONLINE

Diese Ausgabe als E-Paper auf www.zwp-online.info/publikationen

ZWL

VERLAGSANSCHRIFT
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

VERLEGER

VERLAGSLEITUNG

CHAIRMAN SCIENCE & BD

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG
Stefan Reichardt

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

REDAKTIONSLEITUNG
Kerstin Oesterreich

ART DIRECTION
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

GRAFIK
Nora Sommer-Zernechel

PRODUKTIONSLEITUNG
Gernot Meyer

ANZEIGENDISPOSITION
Lysann Reichardt

Bob Schliebe

LEKTORAT
Marion Herner

VERTRIEB/ABONNEMENT
Jenny Panke

DRUCKAUFLAGE

DRUCKEREI

IMPRESSUM ///

Tel. +49 341 48474-0
Fax +49 341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Torsten R. Oemus

Ingolf Döbbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner

Tel. +49 341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-145
k.oesterreich@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-208
l.reichardt@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-124
b.schliebe@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-126
m.herner@oemus-media.de

Tel. +49 341 48474-200
j.panke@oemus-media.de

10.000 Exemplare

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2023 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste vom 1.1.2023. Es gelten die AGB.

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

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

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

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

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

Jetzt zum
Aktionspreis
sichern!



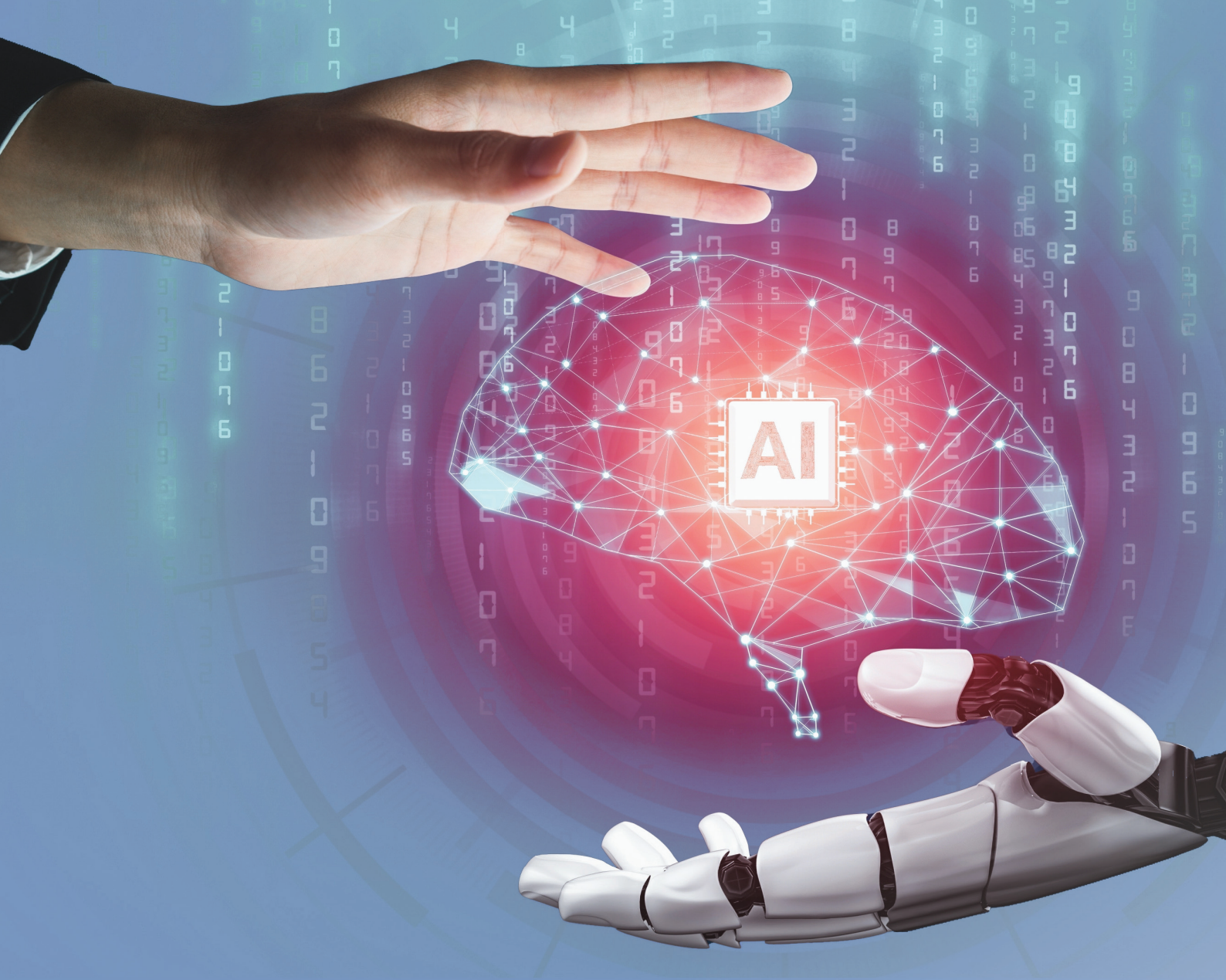
ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



PRESTO AQUA LUX

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



Vertrieb im Dentallabor

Digital vs. traditionell

Ein Beitrag von Claudia Huhn

VERTRIEB /// Vor kaum einem Bereich macht aktuell das Thema Digitalisierung und damit inbegriffen der Bereich KI halt, insbesondere in der Zahntechnik schreitet die Automatisierung mit großen Schritten voran. Täglich kommen neue Anwendungsmöglichkeiten auf den Markt – ein Ende der Reise ist nicht absehbar. Sicher ist allerdings schon heute: Die Maschine wird in den nächsten Jahren einen immer größeren Anteil der zahntechnischen Aufgaben in einem Dentallabor übernehmen. Und das hat aus unternehmerischer Sicht große Vorteile.

Bei der aktuellen Mitarbeiterknappheit können Maschinen freie Stellen ersetzen und so die Lieferfähigkeit sichern oder aber Maschinen tragen zu einem Kapazitätswachstum bei gleicher Mitarbeiteranzahl bei. Der Einsatz von Maschinen hilft, skalierbare Workflows abbilden zu können. Und wenn wir über Vertrieb im Dentallabor sprechen, dann sind diese drei Begriffe ebenfalls wichtige Wegbegleiter: Skalierbarkeit der Ergebnisse in Quantität wie auch Qualität.

Vertriebsziel: Umsatz

Ziel jeden Vertriebs ist es, den gewünschten Umsatz zu erzielen bzw. zu sichern. Alle Maßnahmen, die dazu dienen, dieses Ziel zu erreichen, summieren sich unter diesem Begriff. Der Fokus liegt dabei auf den Worten „gewünschter Umsatz“. Denn in einem geplanten, zielorientierten Vertrieb zielen die gewählten Maßnahmen darauf ab, die vorher festgelegte Menge (quantitativ) an Umsatz in der beabsichtigten Qualität zu gewinnen. Bei der beabsichtigten Qualität handelt es sich um die Art der Arbeit und die tatsächliche Qualität der Zusammenarbeit (Qualität der Unterlagen, Kulanzzquote etc.). Aus den qualitativen und quantitativen Vertriebszielen wiederum lassen sich die Bedingungen für eine Zusammenarbeit ableiten.

Ziele und Bedingungen für eine Zusammenarbeit sind die Basis und der Maßstab für alle Vertriebsaktivitäten. An ihnen wird jede Aktivität gemessen, ob durch deren Einsatz das Erreichen der Ziele wahrscheinlich ist oder eben nicht. Durch das Zusammenfügen der ausgewählten Aktivitäten entsteht ein Vertriebsaktivitätenplan, aus dem sich die entsprechenden Marketingmaßnahmen ableiten lassen.

Hilfsmittel unter der Lupe

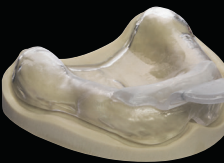
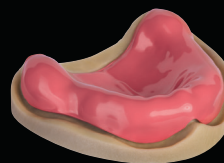
Sowohl die Digitalisierung als auch die KI sind Hilfsmittel eines ganzheitlichen Vertriebsansatzes: Digitalisierung insbesondere im Bereich der digitalen Leadanbahnung sowie die KI zur Steigerung der Effektivität und Effizienz der Vertriebsmaßnahmen.

In den Bereich digitaler Vertrieb fallen insbesondere die eigene Webseite, Social-Media-Aktivitäten, Maßnahmen auf Businessplattformen wie LinkedIn, aber auch die Einbindung von digitalen Tools (Funnel, CRM-Software, Newsletter-Programme etc.), die zum Erreichen der gesetzten Ziele beitragen können.



Erstklassig vielseitig

Unser Foliensortiment



Über den Sinn einer eigenen Webseite diskutiert schon lange keiner mehr, ebenso gehören Social-Media-Profile für viele Dentallabore zu einem professionellen Außenauftritt unbedingt dazu. Selbst auf LinkedIn finden sich viele Inhaber und Geschäftsführer von Dentallaboren wieder. Unterschiedlich ist die Nutzung der Kanäle, insbesondere die Frage, inwieweit diese tatsächlich als Teil der Vertriebsaktivitäten angesehen und bedient werden. So kann zum Beispiel ein Funnel (digitaler Vertriebsstrichter) mit vorgeschalteter Facebook-Werbung Leads erzeugen, je nach Ausrichtung, um Bewerbungen oder Kontakte zu potenziellen Kunden zu generieren. Die aktive Kontakthanbahnung auf LinkedIn führt im ersten Schritt zum Aufbau eines persönlichen Netzwerks und kann, wenn das Netzwerk mit relevantem Wissen versorgt wird, ebenfalls wieder zur Generierung von Leads führen.

KI-Tools im Fokus

KI-Tools erleichtern die Arbeit, weil sie Teile der Arbeit übernehmen und dabei gleichzeitig deren

Ergebnisse verbessern können. Das sicherlich bekannteste KI-Tool ist ChatGPT. Dieses kann beispielsweise mühelos Blogartikel für Ihre Homepage schreiben, die sicherlich noch an der ein oder anderen Stelle überarbeitet werden müssen, Ihnen aber jede Menge Zeit sparen und so für Relevanz im Google-Ranking sorgen. Gleiches gilt für die Generierung von Content für Ihre Social-Media-Auftritte: Von Vorschlägen bis hin zu fertigen Posts ist nahezu alles möglich – in vielen Fällen sicherlich noch nicht eins zu eins verwendbar, aber eine gute Ausgangsbasis, deren Korrektur sicherlich weniger Zeit in Anspruch nimmt als das eigenständige Erstellen. Außerdem können Sie mithilfe von ChatGPT zum Beispiel das Instagram-Profil Ihres Unternehmensaccounts optimieren lassen, sodass es zielgruppenkonformer, verschlagwortet und damit auf Ihre Vertriebsziele hin optimiert ist. Mittels KI steigt demnach die Chance auf Vertriebs-erfolg.

Neben KI-Tools zur Generierung von Text existieren eine Vielzahl von KI-Anwendungen, die bei der Erstellung und/oder Bearbeitung von Bildern



oder Videos behilflich sein können. Die Einbindung dieser „KI-Helferlein“ macht an vielen Stellen Sinn, weil sie Zeit spart und die Zielorientierung erhöht. Probieren Sie es einfach einmal aus.

Fazit

Die größte Herausforderung liegt nicht darin, die richtigen Helferlein zu finden, sondern im ersten Schritt vielmehr in der fein abgestimmten Komposition aller Maßnahmen und Hilfsmittel. Im zweiten Schritt gilt es, die gewählten Maßnahmen auch konsequent umzusetzen, bzw. die gewählten Kanäle auch konsequent zu bespielen, um die digitalen Maßnahmen dann im dritten Schritt mit sinnvollen traditionellen Vertriebsaspekten zu ergänzen.

Grundsätzlich gilt: Digitale Vertriebsmaßnahmen können Umsatz anbahnen, d. h. Leads generieren, die im persönlichen Vertrieb dann als Geschäftsbeziehung nach Hause gebracht werden müssen. Und hier schließt sich wieder der Kreis zur zahntechnischen Digitalisierung. Denn mit der technischen Digitalisierung geht an vielen Stellen die Individualität des Produktes verloren. Einfach ausgedrückt macht es irgendwann keinen Unterschied mehr, in welchem Labor die Maschine bedient wird. Damit, so könnte man auf den ersten Blick denken, ist es letztlich auch egal, wo die Arbeit gefertigt wird, wenn es eh keinen qualitativen Unterschied mehr gibt. Bis es so weit ist, wird wohl noch ein wenig Zeit vergehen – stark vereinfacht wird allerdings dort die Entwicklung hingehen. Ähnliches gilt für digitale Vertriebsmaßnahmen, die schnell und gerne kopiert werden können. Einer hat die Idee, sie funktioniert, es entwickelt sich ein Trend und bald ist die Idee in der breiten Masse angekommen.

So bleibt am Ende als nachhaltiges Alleinstellungsmerkmal nur der persönliche Kontakt, denn der ist und bleibt individuell. Über die digitale Vorarbeit lässt sich Zeit und damit Geld sparen. Die Abstimmung der einzelnen Maßnahmen aufeinander ergibt einen professionellen Außenauftritt, der auf dem Weg hin zum erfolgreichen Abschluss schon ein gutes Stück zurücklegt. Wer dann die kommunikativen und vertrieblichen Fähigkeiten besitzt, die generierten Leads erfolgreich in Umsatz zu verwandeln, der hat in der Mischung aus digitalem und traditionellem Vertrieb alles richtig gemacht.



INFORMATION ///

Claudia Huhn
Beratung Coaching Training
claudiahuhn.com

Infos zur
Autorin



Das First Class Tiefziehgerät

Für sämtliche Anwendungen

Mit der Einführung der Tiefzieh-technik haben wir die Dentalwelt ein Stück weit revolutioniert.

Nach wie vor überzeugt von diesem Verfahren, arbeiten wir weiter daran, die Tiefzieh-technik stetig zu verbessern.



Der Drufoformat scan



Erstklassig vielseitig:
Unser Foliensortiment
Jetzt scannen!

Überzeugen Sie sich von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des Drufoformat scan – von der Aligner-Therapie bis zum individuellen Sportmundschutz.

Shoppingtipps fürs zweite Wohnzimmer

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

EINKAUF /// Bei der Einrichtung und Ausstattung des eigenen Labors gilt es, die individuellen Parameter und zu erwartenden Verschleißgrenzen sowohl von Geräten als auch Mobiliar vorab genau einzuschätzen, um eine vernünftige Kaufentscheidung fällen zu können.

Beim Zuschlag für Maschinen und Produktionsgeräte sind Zuverlässigkeit und Langlebigkeit die obersten Gebote. Auf dem Markt finden sich unzählige Anbieter, die im Wettbewerb um Sie als Kunden ihr Produkt derart überzeugend anpreisen, dass Sie vermutlich schnell überzeugt sind. Meine Empfehlung: Finden Sie Kollegen, die Ihr Wunschprodukt bereits nutzen, um eine möglichst objektive Einschätzung zu erhalten. Informieren Sie sich in Gruppen oder Foren und bitten Sie um einen Vor-Ort-Termin, um die Maschine persönlich in Aktion zu erleben. Unterhalten Sie sich nicht nur mit dem Laborinhaber, sondern wirklich mit den konkreten Betreuern der Maschine – so erfährt man gerne auch die Punkte, die in der Produktion nicht so optimal sind und kann alle Vor- und Nachteile in die Waagschale werfen. Haben Sie das mit all Ihren Produktfavoriten gemacht, ist eine Entscheidung für ein Produktionswerkzeug relativ einfach. Der Aufwand im Vorfeld ist in jeder Weise gerechtfertigt und sinnvoll,

denn die Vermeidung einer Fehlinvestition in eine Maschine für die nächsten zehn bis 20 Jahre, die ihre Anforderungen und Wünsche nicht erfüllen kann, ist unbezahlbar. So fällt die Entscheidung nicht zwingend für das günstigste Produkt, sondern für jenes, das die für Sie optimalen Features bereithält. Der Kauf einer Maschine ist grundlegend für Ihren Produktionsweg, daher ist die Zeit für die Sammlung aller Informationen im Vorfeld für Ihr Unternehmen mit keinem Geld der Welt aufzuwiegen.

Noch gravierender ist die Entscheidung bei der Inneneinrichtung des Unternehmens.

Aufgrund der eigenen Berufserfahrung wissen Sie um die wichtigsten Kriterien für Ihr Mobiliar, wissen, dass die meisten Möbel vom Fachhersteller modular aufgebaut sind und einer exakten Planung bedürfen. Natürlich können Sie auf einschlägigen Messen neuen Input sammeln, doch lassen sich hier nur Informationen über die Ästhetik, Form sowie Beschaffenheit der Möbel einholen. Fakten zur Funktion, Langlebigkeit sowie Bequemlichkeit sind so nicht zu eruieren. Daher gilt auch hier dieselbe Devise wie bei großen oder teuren Maschinen: Besuchen Sie alle Kollegen, die Sie kennen, die die von Ihnen anvisierten Möbel bereits tagtäglich benutzen, und lassen Sie sich auch die Dinge zeigen, die andere stört. Hinterfragen Sie den Grund und schreiben Sie sich idealerweise alle positiven sowie negativen Punkte auf. Die so investierte Zeit in die Auswahl der Einrichtung Ihres Labors „rechnet“ sich in jedem Fall, denn eins ist sicher: Zeitlich gesehen, verbringen Sie ab jetzt die meiste Zeit Ihres Lebens in diesen Räumen. Sie richten also nicht nur einen Betrieb ein, sondern

Ihr zweites Wohnzimmer. Achten Sie auf Funktionalität, Langlebigkeit und Bequemlichkeit – Ihr Wohlbefinden und Ihre Gesundheit werden es Ihnen langfristig danken.

INFORMATION ///

Hans J. Schmid

www.arbeitsspasp.com

Infos zum Autor



MANTIS

Das 3D-Stereomikroskop für zahntechnische Arbeiten im Labor.



ERGONOMISCH | OPTISCH | OKULARLOS

Tausendfach eingesetzt in Dentallaboren und Industrieunternehmen weltweit, unterstützt Sie das okularlose Stereomikroskop MANTIS bei der Inspektion, Nacharbeit und Präparation.

Jetzt in der 3. Generation für noch mehr Ergonomie, Komfort und Effizienz.



Vision
ENGINEERING

Optical Excellence since 1958.

Vision Engineering Ltd. | info@visioneng.de | www.visioneng.de

Flexible Materialfinanzierung für die Dentalbranche

Ein Beitrag von Mario-Oliver Münk

FINANZIERUNG /// Derzeit ist sie überall spürbar und durchzieht den Alltag wie ein roter Faden: die Inflation. Viele Betriebe leiden unter den gestiegenen Energie- und Materialkosten, allen voran die Dentallabore. Mit Blick auf die steigende Teuerungsrate erweist sich eine Umorientierung in Bezug auf etablierte Finanzierungsmethoden durchaus als angebracht.



Aufgrund der gesetzlich festgeschriebenen Preisbindung für die Versorgung mit Zahnersatz dürfen Zahntechniker die inflationsbedingt erhöhten Kosten nicht auf Kassenpatienten umlegen. Dabei pocht die Bundesregierung auf den Grundsatz der Beitragssatzstabilität, welcher besagt, dass sich gesetzliche Krankenkassen und Leistungserbringer bezüglich der Vergütung vertragsärztlicher Versorgung auf einen Ausschluss von Beitragserhöhungen einigen müssen. Rechtlich verankert befindet sich dieser Grundsatz in § 71 SGB 5: Demnach sind Beitragserhöhungen nur zulässig, wenn „die notwendige medizinische Versorgung [...] auch nach Ausschöpfung von Wirtschaftlichkeitsreserven nicht zu gewährleisten ist.“ Bei derzeit 6,4 Prozent Inflationsrate scheint diese Vorgabe allerdings kaum noch haltbar.

Finanzen clever managen

Um in Krisenzeiten dennoch liquide zu bleiben, bietet sich zur Materialfinanzierung oder für Investitionen in neue Arbeitsgeräte die Möglichkeit der Einkaufsfinanzierung, auch Finetrading genannt, an. Bei dieser Bezeichnung handelt es sich um eine Zu-

sammensetzung aus den englischen Begriffen finance und trading. Sie steht für eine bankenunabhängige Art der Warenfinanzierung über einen externen Finanzdienstleister, welcher als Intermediär zwischen Käufer und Lieferanten auftritt. Im Beispielfall eines Dentallabors würde dieses also die Rechnung an den Einkaufsfinanzierer abtreten, der den Betrag dann sofort beim Lieferanten begleicht. Dem Dentallabor steht im Anschluss ein verlängertes Zahlungsziel zur Verfügung, um den ausstehenden Betrag beim Finanzierungspartner abzubezahlen. So können beispielsweise Materialengpässe aufgrund gestiegener Rohstoffpreise überbrückt werden.

Digital für mehr Durchfluss

Bei den meisten Anbietern funktionieren die Anmeldeprozesse zur Einkaufsfinanzierung papierlos und digital, was nicht nur den Verwaltungsaufwand im Vergleich zu herkömmlichen Bankkrediten signifikant reduziert, sondern zudem auch Ressourcen schont. Für die Registrierung benötigen Kunden – ähnlich wie bei bekannten Payment-Anbietern im B2C-Onlinehandel – eine gültige E-Mail-

Infos zum Autor



Basierend auf den spezifischen Konditionen des gewählten Anbieters

steht Kunden, die eine Einkaufsfinanzierung in Anspruch nehmen, ein verlängertes

Zahlungsziel zwischen 30 und 120 Tagen zur Verfügung.



Gieriger Abtrag, glattere Oberfläche. **SHAX**-Fräser für NEM.

Einzigartige Verzahnung,
einzigartiger Biss.
Jetzt angeln!

kometstore.de/shax

Finanzierung mit Goldstandard

Möchte ein Dentallabor eine Vorkasse-Rechnung für eine Zahngoldlieferung zum Nettopreis von 75,50 Euro pro Gramm zuzüglich Mehrwertsteuer und Versand im Gesamtwert von 10.000 Euro in zwei Monatsraten begleichen, berechnet sich eine beispielhafte Finanzierung mit der VAI Trade GmbH wie folgt:

- Rechnungsbetrag: 10.000 €
- Laufzeit: 60 Tage
- Skonto: 2 %
- Transaktionsentgelt: 1,75 %
- Variables Laufzeitentgelt: 0,79 %
- Gesamtkosten: 54 €
- Betrag monatliche Rate: 5.027 €
- Liquiditätsgewinn: 4.973 €

Adresse sowie eine Kontoverbindung mit nachhaltigen Umsätzen aus dem operativen Geschäft. In der Regel lässt sich bereits unmittelbar im Anschluss an die Anmeldung die erste Einkaufsline, also der erste bankenunabhängige „Kredit“, beantragen. Dies geschieht ebenfalls digital über ein Onlinetool, in das alle weiteren benötigten Dokumente hochgeladen werden. Allerdings handelt es sich bei dieser Art der Finanzierung explizit nicht um einen Kredit im rechtlichen Sinne, sodass die Bonität bei der Hausbank nicht belastet wird. Stattdessen stellt die Einkaufsfinanzierung ein Handelsgeschäft zwischen dem Finetrader als Großhändler und dem Geschäftskunden dar. Dabei bleibt Ersterer bis zur vollständigen Zahlung der finalen Rate Eigentümer der finanzierten Güter, Letzterer ist jedoch berechtigt, die Waren im üblichen Geschäftsbetrieb weiterzuverkaufen.

Dynamische Lösung

Basierend auf den spezifischen Konditionen des gewählten Anbieters steht Kunden, die eine Einkaufsfinanzierung in Anspruch nehmen, ein verlängertes Zahlungsziel zwi-

schen 30 und 120 Tagen zur Verfügung. Je nach konkreter Laufzeit und Summe kann im Einzelfall bereits die Kontoverknüpfung mit dem System des Finanzierungspartners ausreichen, um eine Einkaufsline freizuschalten. Bei Rechnungen ab circa 20.000 Euro bedarf es in der Regel zusätzlich einer betriebswirtschaftlichen Auswertung einschließlich Summen- und Saldenliste der Sachkonten. Mindest- sowie Höchstbeträge für das Modell der Einkaufsfinanzierung sind dabei abhängig vom jeweiligen Anbieter, nach oben hin zumeist nicht gedeckelt und individuell verhandelbar. Was die Anzahl an Rechnungen betrifft, die bis zum Ausschöpfen einer Einkaufsline eingereicht werden können, gibt es gemeinhin ebenfalls keine festgelegte Begrenzung. Gewährt ein Lieferant für eine Rechnung Skonto, geben die meisten Finanzierer dies zudem weiter, sodass etwaige Einsparungen den Kunden zugutekommen.

INFORMATION ///

Mario-Oliver Münk

Geschäftsführer VAI Trade GmbH, vairtrade.de



SHAX Starter Set
10 SHAX-Fräser
im Starter Set für
nur 105,- €

Hier geht's
zur Aktion:



Laboreinrichtung

/// 16

Mit Liebe zum Detail

Pünktlich zum 15-jährigen Jubiläum ihres Unternehmens Walz & Kleinmann Creative Dentaltechnik sind ZT Heidi Kleinmann-Braun und ZTM Alexander Walz mit ihrem Meisterbetrieb umgezogen und verwandelten ein stilvolles Loft in ein modernes Dentallabor. Was den Ausschlag gegeben hat, erläutert Inhaber Alexander Walz im Interview.

/// 20

„Die höchsten Ansprüche stellen wir an uns selbst“

Von der Laborgründung bis zur technischen Ausstattung unterstützt Design Konzept by Sandmair Zahntechnik seit 30 Jahren seine Kunden. Aktuell befindet sich die unternehmens-eigene Münchner Niederlassung in der zweiten von drei Ausbaustufen und gewährt einen Einblick in das zugrunde liegende Laborkonzept sowie dessen Umsetzung.

/// 24

Mein Weg ins Arbeitsparadies – und 7 Tipps „to go“

Auf 68 Quadratmetern lebt Zahntechnikermeisterin Ariadne Zienert-Kuhn ihren Traum vom eigenen Dentalatelier für Ästhetik: Mit „Lieblingszähne“ feierte sie 2019 Eröffnung und gibt in ihrem Erfahrungsbericht jede Menge praktische Tipps für andere Gründungswillige auf dem Weg zum Wohlfühlabor.



TECHNIK

Mit Liebe zum Detail

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich



LABORUMZUG /// Seit 1997 fertigen ZT Heidi Kleinmann-Braun und ZTM Alexander Walz maßgeschneiderte, präzise und passgenaue Zahnprothesen – ganz auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. Im Zuge ihres Laborumzugs verwandelten die beiden ein stilvolles Loft in der ehemaligen Samtfabrik im baden-württembergischen Albstadt-Ebingen in ein modernes, mit neuster Technik ausgestattetes Dentallabor. Ein Interview mit Inhaber Alexander Walz.



Woher stammt Ihre jeweilige Leidenschaft für Zahntechnik?

Wir sind beide eher durch Zufall zur Zahntechnik gekommen. Da Heidis Tante mit einem Laborbesitzer verheiratet war, war es für sie das Naheliegendste, dort eine Ausbildung anzufangen, um über kurz oder lang den eigentlich anvisierten Studienplatz für Zahnmedizin zu erhalten. Doch die Begeisterung hatte sie gepackt, und so ist sie bei der Zahntechnik „hängen geblieben“.



TECHNIK

diglich vierteljährlich vorbei und warf uns mangelnden Umsatz sowie geringe Arbeitsbereitschaft vor. So ist die Erkenntnis in uns gereift: Das können wir selber und besser machen!

Wie würden Sie Ihre heutige Laborphilosophie beschreiben? Effektives Arbeiten und dennoch qualitativ hochwertigen Zahnersatz herstellen. Jeder Einzelne unseres Teams aus insgesamt fünf Angestellten hat seine Stärken, daher werden Aufgaben – wenn möglich – passend verteilt, damit es nicht dazu kommt, dass man überfordert ist. Dennoch können sich unsere Mitarbeiter immer gerne in ein neues Gebiet der Zahntechnik begeben. Jeder ist bereit, dem anderen sein eigenes Wissen zu vermitteln und gegebenenfalls zu helfen – wenn es einem selbst nicht gelingt, kann es garantiert ein anderer in unserem Team. Gemeinsam sind wir stark!

Pünktlich zum 15-jährigen Jubiläum Ihres Unternehmens Walz & Kleinmann Creative Dentaltechnik sind Sie mit Ihrem Meisterbetrieb von Tailfingen nach Albstadt-Ebingen umgezogen. Was hat den Ausschlag gegeben?

Am Anfang unserer Selbstständigkeit hatten wir natürlich gewaltigen Respekt vor den nicht zu erfassenden Summen, die so eine Firmengründung mit sich bringt, also sind wir in Räume gezogen, die zuvor schon von einem Dentallabor bezogen waren und somit zumindest keine Investition in die Installation getätigt werden musste. Natürlich haben wir auch fast alle Geräte und Möbel gebraucht erworben, die Kosten sollten – im Falle eines Scheiterns – überschaubar sein.

Nach und nach gingen die gebrauchten Geräte kaputt und es standen einige Investitionen im Raum. Bei den Überlegungen zum Was und Wie gingen wir automatisch zu suchen an – auch nach Räumen. Da in den bestehenden Räumlichkeiten eine Limitierung der Arbeitsplätze von Beginn an vorhanden war, war es eine logische Konsequenz, irgendwann nach einer neuen Wirkungsstätte Ausschau zu halten. Die Suche erstreckte sich über mehrere Jahre, und als uns dieses Loft angeboten wurde, war der Wunsch, dort ein modernes und stilvolles Dentallabor zu errichten, sofort vorhanden. Nach den Gesprächen mit der Bank wegen der Finanzierung und einigen Angeboten von Depots und Labormöbelherstellern war auch klar: Wir müssen alles selbst planen und konstruieren, denn jeder wollte nur sein „Zeug“ verkaufen und konnte sich mit unseren konkreten Vorstellungen nicht anfreunden.

Worauf haben Sie bei der Gestaltung und Einrichtung der Räumlichkeiten besonderen Wert gelegt?

Ich selbst hatte bereits einen Ausbildungsplatz als Informationselektroniker in der Tasche, musste aber von der Schule aus noch ein Praktikum absolvieren. Also habe ich mich in einem Labor dafür beworben, ahnend, dass daraus nichts wird. Aber wie es so läuft, konnte ich bereits in der zweiten Woche des Praktikums mehr als so mancher Azubi im ersten Lehrjahr. Daraufhin hat mich der Laborbesitzer angefleht, meine Ausbildung bei ihm zu beginnen.

Heidi und ich haben uns dann 1990 in einem Dentallabor in Balingen-Weilstetten kennengelernt. Dort mussten wir direkt mehr oder weniger selbstständig arbeiten, da unser Chef eine Irländerin kennen- und lieben gelernt hatte und faktisch nicht mehr im Labor anwesend war. Die gesamte telefonische Kommunikation mit den Kunden bis hin zur Farbauswahl beim Patienten lag in unseren Händen. Unser Chef kam le-

ANZEIGE

Airsilent FLEX Luftpistole **neu**



Fandüsenteknik · geräuscharm · dynamisch regulierbar · Knickventil

RIETH.

Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · info@rieth.dental

jetzt shoppen auf www.rieth.dental



Hier gibt's mehr
Bilder.



Da sich die Räumlichkeiten in einem Gebäude befinden, das im Jahr 1900 gebaut wurde und somit über einen Industriecharme verfügt, welcher uns ungemein gefällt, war uns klar, dass diese nur mit individuellen Möbeln und Lösungen zu einem Dentallabor umgebaut werden können. Mit regionalen Handwerkern wie Schreiner (Gonser, Albstadt-Laufen), Flaschner (Spanagel, Albstadt-Ebingen), Elektriker (Vollmer, Albstadt-Pfeffingen) und Metallbauer (Sieber, Albstadt-Ebingen) wurden somit unsere Vorstellungen umgesetzt. Es wurden z.B. alle Leitungen in einem doppelten Boden verlegt, sodass unser Arbeitstisch keine ersichtlichen Anschlüsse aufweist. Auch die Absaugung wurde in diesem doppelten Boden untergebracht. In der Mitte des Tisches ist auch eine Nische, in der die elektrischen Geräte verschwinden können, und die Handstücke sind an Rollcontainern befestigt, sodass man mit wenigen Handgriffen einen „normalen“ Tisch hat. Dieser Fakt lädt wiederum zu so mancher Veranstaltung ein – nicht nur zahntechnisch.

Welchen Stellenwert hat ein ästhetisches Arbeitsumfeld für Ihr Handwerk?

Einen sehr hohen, schließlich geht es ja in den meisten Fällen um Ästhetik. Und wie will ich diese in einem „dunklen Keller“ verwirklichen? Natürlich ist Licht auch ein wichtiger Faktor, und dieser muss gegeben sein. Unsere Räume werden durch große Fensterfronten erleuchtet, und die künstlichen Lichtquellen kommen auch hier aus der Region (RIDl).

Haben Sie im Zuge des Laborumzugs auch Ihre technische Ausstattung neu aufgestellt?

Durch die neuen, von einem Schreiner nach unseren Wünschen hergestellten Möbel wurden auch neue Geräte wie z.B. Absaugungen (KaVo und Zubler) notwendig, die sich in diese Möbel integrieren ließen. In den digitalen Workflow sind wir bereits vor etwa 19 Jahren mit BEGO und 3Shape gestartet. Ausschlaggebend war die Problematik mit gegossenen NEM, was uns zur industriellen Fertigung geführt hat. Dieser Arbeitsbereich wächst stetig weiter. Momentan fertigen wir allerdings nur 3D-gedruckte Produkte in unserem Labor, wie Modelle, Löffel und Schienen. Zirkon, NEM und Implantate geben wir konstruiert an ein Fräszentrum (CADdent und Metaux Precieux) zur Herstellung. Eine eigene Fräsmaschine werden wir uns nicht anschaffen.

Wie wichtig ist Ihrer Auffassung nach der Arbeitsplatz im zahntechnischen Labor?

Da wir Zahntechniker wahrscheinlich mehr Zeit am Arbeitsplatz verbringen als an jedem anderen Ort, sollte dieser schon einladend, modern und ansprechend sein. Unsere Plätze sind beispielsweise 40 Zentimeter weiter auseinander, als es von konventionellen Herstellern angeboten wird – somit hat man einfach mehr Luft zum Atmen. Wir haben in unserem Loft viel Platz, um auch noch Sport zu machen, und gekocht wird hier auch gerne und oft. Wir kommen auf jeden Fall mit Freude in unser Labor.

Da wir wenig Probleme mit Fluktuation und auch immer ein paar Kollegen in der Hinterhand haben, die gerne bei uns arbeiten wollen, würde ich schon davon ausgehen, dass ein angenehmes Ambiente eine große Rolle spielt. Wir sind sogar der Meinung, dass ein schöner Arbeitsplatz und die damit verbundene gute Laune besser sind als manch eine Gehaltserhöhung, die nach wenigen Wochen vergessen ist.

Das Thema Nachfolgeregelung rückt mit dem 60. Geburtstag Ihrer Mitstreiterin Heidi Kleinmann-Braun zunehmend in den Fokus. Inwieweit haben Sie sich damit bereits auseinandergesetzt?

Dieses Thema ist natürlich relevant und muss in absehbarer Zeit in Angriff genommen werden. Konkret gibt es dazu noch keine Entscheidung, aber wir sind für Vorschläge offen. Eventuell hat auch ein Leser dieses Beitrages Interesse an einem Einstieg in unseren Betrieb oder sogar an einer Übernahme.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

INFORMATION ///

Walz & Kleinmann GmbH Creative Dentaltechnik
www.creative-dentaltechnik.de

FilaPrintM

Die Revolution unter den 3D-Druckern!



JETZT!
Eldy Plus®

auch zum
Drucken!

Ihre Vorteile mit dem FilaPrintM von Heimerle + Meule:

- Drive Belt, ermöglicht effizientes 24/7-Drucken ohne Pause
- Integrierte Kamera zur optischen Kontrolle vom Arbeitsplatz oder von Zuhause aus (durch eine Cloud-Lösung)
- Temperatur kann für jeden Druckvorgang variabel eingestellt werden
- Dual-Düsen ermöglichen Fertigung einer Kunststoffprothese mit Zähnen in einem Arbeitsschritt (rosa/zahnfarben)



**Vereinbaren Sie einen
persönlichen Beratungstermin
unter Freecall 0800 13 58 950.**

 **Heimerle + Meule**
Heimerle + Meule Group

Heimerle + Meule GmbH · Gold- und Silberscheideanstalt · Dennigstr. 16 · 75179 Pforzheim · Deutschland · Freecall 0800 13 58 950
facebook.com/HeimerleMeuleDental · instagram.com/heimerleundmeule_dental · www.heimerle-meule.com

„Die höchsten Ansprüche stellen wir an uns selbst“

LABORAUSBAU /// Design Konzept by Sandmair Zahntechnik steht synonym für 35 Jahre Erfahrung in Bau, Gestaltung, Infrastruktur, Technik sowie Innenarchitektur und unterstützt Zahnarztpraxen bei Ausbau, Umzug oder Neugründung der eigenen Niederlassung tatkräftig. Anfang 2023 konnte ZTM Daniel Sandmair zusammen mit seinem Vater Ludwig Sandmair sowie seinem Team die erste von insgesamt drei Laborausbaustufen der unternehmenseigenen Niederlassung in der Münchner Innenstadt beziehen.

Service wird bei Design Konzept by Sandmair Zahntechnik großgeschrieben: Mit einer Extraportion Herzblut unterstützt das Team seine Kunden seit Jahren umfangreich und langfristig von der Gründung der eigenen Praxis bis hin zum hoch spezialisierten zahntechnischen Know-how. Mittlerweile blickt Geschäftsführer und ZTM Daniel Sandmair auf eine Vielzahl an erfolgreich abgeschlossenen Projekten – allesamt stylische und moderne Labore, u. a. in Landsberg am Lech und zuletzt in München. Auf das neueste Projekt ist er besonders stolz – die Rede ist von der Münchner Niederlassung in der Neuhauser Straße. Aufgrund der Limitierung der ursprünglichen Räumlichkeiten auf 250 Quadratmeter und einer wachsenden Mitarbeiterzahl aus mittlerweile über 20 Kollegen begann das Team im Jahr 2021 mit der grundsätzlichen Planung des neuen Labors auf über 550 Quadratmeter. „Die neue Technik wie 3D-Drucker oder CAD/CAM-Fräsmaschinen benötigte Platz, und somit auch das neue Laborkonzept“, so Daniel Sandmair.

Großes Leistungsspektrum trifft modernste Technik

Die korrekte Dimensionierung von Abteilungen, Arbeitswegen und Stauflächen ist entscheidend, um sicherzustellen, dass ein Labor auch noch in zehn Jahren modernen Anforderungen genügt. Laborinhaber sollten daher immer auch die Option für Ausbaumöglichkeiten offenlassen: „Es gilt, Kapazitäten vorab richtig einzuschätzen – also wie viele Aufträge sind zukünftig von meinen Kunden zu erwarten?“, rät der Unternehmer. Daher gehörte für Daniel Sandmair zu Beginn eine 100-prozentige Vorausplanung der Leitungen und Anschlüsse zum A und O. Ihm war es wichtig, gut strukturierte Arbeitsabläufe zu haben, daher ist jede Abteilung so gestaltet, dass wichtige Maschinen und Geräte in den entsprechenden Räumen vorhanden sind. „Unser MDR-Konzept umfasst zudem ein ‚Rundum-Tracking‘ aller Arbeiten und verarbeiteter Materialien. Wir wollen im Bilde sein, wie die aktuelle Arbeitssituation ist, und zudem die stetige Qualität sichern.“ Mit spezieller Servertechnik sind alle Geräte miteinander vernetzt, was zu einer besseren Konnektivität des gesamten Labors führt.



Hier geht's zum
Video.



Hier gibt's mehr
Bilder.





Ambiente trifft Funktionalität

Die neuen Arbeitsplätze von Freuding Dental zeichnen sich durch einen gelungenen Mix aus Sicherheit und Komfort aus: „Uns war es wichtig, Lärm- und Staubschutz mit dem Laborkonzept zu vereinen und durch starke Zentralabsaugungen von Zubler sowie abgetrennte Räume zu ermöglichen – all das konnten wir jetzt frisch auf dem Reißbrett planen.“ Die Klimatisierung der Geräte, aber auch der Mitarbeiter- und PC-Plätze ist für den Laborinhaber für einen besseren Arbeitskomfort und höchste Präzision

elementar wichtig. Gutes Licht, Mikroskope sowie Armauflagen an jedem Arbeitsplatz sind jetzt Standard und erhöhen die Qualität deutlich, gute Stühle für eine angenehme Sitzposition beugen Rückenproblemen vor. Für ein optimales Tageslicht wurden viele Glas- sowie Spiegelemente sinnvoll integriert, künstlerische Elemente wie Folierungen und ausgewählte Objekte unterstützen das moderne Ambiente.

Auch im Sozialraum, in der Küche und auf der Terrasse wird die Laborphilosophie konsequent weitergeführt: „Unser Ziel war es, einen gemeinsamen Raum zu schaffen, in dem sich jeder wohl-

ANZEIGE

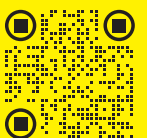


WAS BEDEUTET FÜR SIE PERFEKTION?

Optimale Funktion? Mehr Authentizität? Maximale Natürlichkeit? Gelingen des Zahndesigns kennt nur einen Maßstab: Ihren eigenen Anspruch und den Ihres Patienten.

Wir designen Zähne seit 1936, wie den **PhysioSelect TCR**.

CANDULOR. HIGH END ONLY.





ZTM Daniel Sandmair

fühlt und das Arbeiten wirklich Spaß macht. Die frische Luft mittags und in den Zwischenpausen zu genießen, ist ein wichtiger Bestandteil unserer Firma. Gleichzeitig können wir abends und am Wochenende alles für eigene Events und Firmenveranstaltungen nutzen“, schwärmt Daniel Sandmair.

Zudem weiß der Laborinhaber um die Vorteile ansprechender Räumlichkeiten in Zeiten des Fachkräftemangels: „Die wenigen freien Personen entscheiden sich meistens für ein exzellentes Arbeitsumfeld und ein großartiges Team. Hier in München bilden wir jedes Lehrjahr bis zu vier Azubis aus. Unser Konzept ist es, diese jungen Leute danach zu übernehmen und ihnen einen Karriereweg zu ermöglichen, der viel Spaß und Freude bringt.

Großprojekt in Etappen

Nach dem Startschuss für den ersten Abschnitt des insgesamt dreiteiligen Laborausbaus in der Münchner Fußgängerzone in der Nähe des Stachus Anfang 2022 und dessen Fertigstellung sowie Bezug ein Jahr später, begannen die Bauabschnitte Teil 2 und 3 Mitte 2023. Das vollständige Labor soll Anfang 2024 fertiggestellt werden.

„Bei der Umsetzung steht die Individualität in der Ausführung im Fokus: Statt Einrichtung ‚von der Stange‘ setzen wir auf Schreinerarbeiten vom Fachmann“, so der Zahntechnikermeister. „Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass es extrem wichtig ist, mit den Jahren ein Handwerker-Netzwerk aufzubauen. Ohne vernünftige Gewerke in Ausbau, Leitungen, Elektrik, Wasser, Luft und technisch hoch anspruchsvollen Tätigkeiten, wird kein Aus- oder Neubau gelingen. Daher arbeiten meine Familie und ich seit mehr als 35 Jahren mit unserem Architekten und Dienstleistern zusammen. Wir verstehen uns ‚blind‘, was den Style und das Ambiente angeht – dafür bin ich sehr dankbar“, so Daniel Sandmair.

Dentales Zentrum im Herzen von München

Von Anfang an legte er Wert auf offene, helle und weiße Räume, in denen sich Mitarbeiter wie Kunden und Patienten wohlfühlen: „Eine der wichtigsten Ideen bei uns ist es, nah am Kunden und Patienten zu sein, deswegen ist unser Labor sehr gut mit Bus, U-Bahn und Straßenbahn erreichbar. Wir wollen ein offenes Labor sein, in dem jeder Patient herzlich willkommen ist. Ob Farb- oder Materialauswahl: Sehr gerne empfangen wir in unseren Räumen unsere Zahnärzte, um Fallbesprechungen durchzuführen oder Strategien für die hohen Anforderungen der Patienten auszuarbeiten. Alle Gäste sollen sich sofort wohlfühlen und keine klassische Laborausstrahlung wahrnehmen, denn ein modernes Labor mit neuen Technologien zieht interessierte Kunden an und hält sie für die Zukunft“, resümiert Daniel Sandmair.

Infos zum Autor

INFORMATION ///

Sandmair Zahntechnik GmbH
www.dentallabor-sandmair.de



MIT GRIPS OHNE GIPS

BAUMANN DENTAL GMBH
REMCHINGEN-DEUTSCHLAND
FON: +49 / 7232 / 732180
WWW.BAUMANN-DENTAL.DE



*Schnelles
Einartikulieren
ohne Gips...*

Soeben gedruckte Modelle mal schnell in den Artikulator stellen, ist ein unerfüllter Traum vieler AnwenderInnen. Möglich wird dies mit dem neuen Add-On Artikulatoremodul für die Modellsoftware Magic Model 3D von Baumann Dental.

Die Software richtet die Modelle automatisch nach Okklusions- und Medianebene aus. Positionskorrekturen sind möglich und die Bezugsebene ist frei wählbar. Zum Produkt gehören zwei exakt justierbare Adapter, mit denen sich die softwareseitig festgelegte Position der Modelle mit hoher Wiederholgenauigkeit in den Artikulator übertragen lässt. Durch die besondere Konstruktion lassen sich, anders als bei den derzeit erhältlichen statischen Adaptern, Ungenauigkeiten des Druckers in der Z-Achse wirkungsvoll ausgleichen.

Das Produkt ist für die Verwendung mit dem erfolgreichen Magic EvoPrint System konzipiert, dem ersten gipsfreien System zur Herstellung 3D-gedruckter Sägemodelle, mit integriertem Splitcast.





Mein Weg ins Arbeitsparadies – und 7 Tipps „to go“

Ein Beitrag von ZTM Ariadne Zienert-Kuhn

EXISTENZGRÜNDUNG /// „Tina, ich mache mich mit meinem eigenen Dentallabor selbstständig“ – von diesem ersten offiziellen Statement im Freundeskreis bis hin zur Eröffnung meines Dentalateliers Lieblingszähne vergingen sieben sehr fokussierte Monate, in denen ich von meinen immensen Kräften überrascht war, sieben Monate, die mich aber auch an den Rand genau dieser Kräfte brachten. Ein Erfahrungsbericht mit Tipps für Gründungswillige.

Ich hatte gerade die Meisterschule absolviert – deshalb waren Inhalte zu BWL, Rechtlichem und Marketing noch sehr präsent in meinem Kopf. Ein klarer Vorteil und gleichzeitig auch schon mein erster und absolut wichtiger Tipp:

Tipp 1: Ihre Fachkompetenz wird später sehr gefragt sein und dient Ihnen als stabiles Fundament Ihrer Selbstständigkeit. In Vorbereitung der Gründung jedoch ist das kaum von Bedeutung. In dieser Phase geht es um Ihre Laborphilosophie, ein klar definiertes Ziel, einen sauberen Businessplan, um offenes, umfassendes Denken und die Lust auf viele Kontakte.

Tipp 2: Seien Sie immer gnadenlos ehrlich zu sich selbst! Liegen Ihnen – neben Ihrer Leidenschaft für den Beruf – diese Dinge auch wirklich? Schließlich werden Sie als Laborbesitzer immer auch Allround-Handwerker, Verkäufer, Psychologe, Finanzfachmann, Organisator und Designer in Personalunion sein.

Zurück zu meiner Laborphilosophie: Klein und fein sollte es sein, persönlich und individuell. Ein menschliches, kompetentes Miteinander zwischen mir und den Zahnärzten, gegenseitige Unterstützung, direkter Kontakt zu den Patienten – nur so entstehen aus meiner Sicht die schönsten Arbeiten. Das macht mich glücklich und gibt meinem Tun einen Sinn. Also war direkt klar: Ich brauche Zahnärzte in unmittelbarer Umgebung, mit denen ich diese enge Zusammenarbeit realisieren kann und die genauso Lust darauf haben wie ich.

In den Räumlichkeiten wollte ich mich wohlfühlen und den Patienten eine entspannte Zeit bei mir ermöglichen – ganz ohne Hektik und garantiert jenseits von Fließbandabfertigung. Zu guter Letzt war ein kurzer Arbeitsweg für mich von Bedeutung. An dieser Stelle ...

Tipp 3: Trauen Sie sich, Ihre Idealvorstellungen zu konkretisieren. Gehen Sie nur sinnvolle Kompromisse ein, denn am Ende arbeiten

TECHNIK



Hier gibt's mehr
Bilder.



Sie sonst in einem Labor, das gar nichts mehr mit Ihnen persönlich zu tun hat. Wenn es auf dem Weg Hindernisse gibt – und die gibt es definitiv –, werden Sie kreativ und finden Sie individuelle Lösungen. Meine Marktanalyse ergab, dass bei uns im brandenburgischen Birkenwerder der Bedarf für ein Labor mit meiner Philosophie gegeben war. Allerdings ging das Angebot an gewerblichen Immobilien hier 2018 fast gegen null. Ich habe alle meine Kontakte genutzt und um Mithilfe bei der Suche gebeten – mit Erfolg:

Einen Tag später hatte ich meinen wegweisenden Besichtigungstermin. Gute Größe, optimale Lage, aber bis auf eine neue Heizung leider im Nachkriegszustand. Ich musste schnell reagieren, und sofort ging das Rattern im Kopf los: Kann ich hier meine Vorstellungen umsetzen? Nach einer Nacht zum Überlegen sagte ich zu. Jetzt wurde es richtig ernst. Die nächsten Wochen verbrachte ich Tag und Nacht mit der Planung und Kalkulation. Was brauchte ich an Geräten und Platz?

ANZEIGE



**SPEZIELLE
SPEZIALISTEN!**

LERNEN SIE UNS KENNEN.



UNSERE BERATUNG IST HERSTELLERUNABHÄNGIG
UND KOMMT DIREKT AUF DEN PUNKT.





Zwei leidenschaftliche Zahntechniker mit Spaß bei der Arbeit: Ariadne Zienert-Kuhn und ihr Mann Marcel Kuhn.

ZTM Ariadne Zienert-Kuhn

Seit 20 Jahren widmet sich die Zahntechnikermeisterin, Dentalästhetin und Siegerin des Klaus-Kanter-Förderpreises 2019 ihrem Lieblingsthema ... großen, kleinen, geraden, schiefen, weißen und farbenfrohen Zähnen. Die größte Freude für sie und Antrieb zugleich – ein glücklicher Patient und sein zufriedener Zahnarzt.

Was brauchte ich für meinen Wohlfühlfaktor? Optik, Funktionalität, Kosten – das galt es unter einen Hut zu bringen. Diese Planung floss dann in den Businessplan ein. Das Eröffnungsdatum fixierte ich auf den 1. März 2019.

Mein Mann und ich sind Vollbluthandwerker, und so kann ich voller Stolz sagen, dass wir den kompletten Umbau allein realisiert und damit natürlich viel Geld gespart haben. Knapp zwei Monate haben wir dafür gebraucht, Nächte und Wochenenden eingeschlossen. Unser zweites Zuhause war der Baumarkt, Internetrecherche für die Ausstattung meine nächtliche Beschäftigung. Meine Lieblings-UPS-Fahrerin lernte ich kennen, als ich ihr beim Verfügen der Mosaikfliesen hektisch die Tür öffnete und sofort wieder ins Bad rannte, weil meine Fugenmasse drohte, unabgewischt auszuhärten. Wir lachen heute noch darüber. Eine Sache hatte ich aber völlig unterschätzt. Daher ...

Tipp 4: Ein Labor braucht eine solide Elektrik. Zu dem Zeitpunkt, als mir klar wurde, dass der kleine Sicherungskasten in meinem Labor heillos überfordert sein würde, begann die Weihnachtszeit, und kein einziger Elektriker hatte Zeit für mein Projekt. Bis auf einen, den ich mit vielen lieben Worten und einem riesigen Schokonikolaus überreden konnte, im Januar das Labor komplett mit neuen Leitungen, einem vernünftigen Sicherungskasten, einer Alarmanlage und gefühlt einer Million Steckdosen passend zum geplanten Standpunkt der Geräte auszustatten. Was für ein Glück!

Das empfand ich auch, nachdem mir meine Bankerin sagte, dass der Businessplan und meine Erläuterungen beim Finanzierungsgespräch absolut schlüssig waren, und deshalb der Kredit kurz vor Weihnachten bewilligt wurde. Merry Christmas!

Tipp 5: Der Businessplan ist keineswegs nur ein formales, notwendiges Schriftstück für die Finanzierung. Das Auseinandersetzen mit den Inhalten gibt Ihnen Denkanstöße beziehungsweise erfordert manchmal ein Umdenken. Also knien Sie sich richtig rein! Business ist das Stichwort: Die große Überschrift über jedem Business ist definitiv die Wirtschaftlichkeit. Immer wieder neu kalkulieren und zu jeder Zeit alle Finanzen im Blick haben, das ist mein nächster Tipp für Sie ...

Tipp 6: Von der Gründung an und über jedes weitere Geschäftsjahr hinweg stehen immer wieder neue finanzielle Situationen an. Holen Sie sich dafür einen kompetenten Steuerberater an Bord. Meine Erfahrung zeigt mir, dass es Gold wert ist, wenn jemand alles aus seiner Fachsicht im Blick hat – gepaart mit dem Wissen über Ihre konkreten Zahlen. Dann können eventuell auftretende Täler sowie tolle Hochphasen so reguliert werden, dass Sie immer ruhig schlafen und dem Finanzamt lächelnd begegnen können. Am 1. März 2019 war es so weit: Ich feierte Eröffnung – ein unbeschreibliches Gefühl! Zu den Fakten: Mein Labor Lieblingszähne ist 68 Quadratmeter groß, die sich in Hauptarbeitsbereich, Arbeitsvorbereitung, Büro und Bad aufteilen. Ursprünglich war das alles ein großer Raum. Jetzt gibt es drei Labor-Arbeitsplätze, einen CAD/CAM-Platz, einen Patientenbereich sowie eine Fotobox. Bereits nach ein paar Monaten war ich mehr als ausgelastet. Da sich das über die Jahre noch steigerte, bemerkte ich irgendwann, dass mein Pensum zu hoch war und ich meine Gesundheit strapazierte, um meinen Ansprüchen weiterhin auf dem gewohnt hohen Niveau gerecht zu werden. Deshalb arbeite ich seit einem halben Jahr mit meinem Mann Marcel Kuhn zusammen, der ein ebenso leidenschaftlicher Zahntechniker ist wie ich. Die Kombination aus uns beiden ist für meine Philosophie perfekt und ermöglicht mir ein gesundes Privatleben.

Fazit

Jeden Tag freue ich mich aufs Neue, wenn ich den Schlüssel zu meinem Labor umdrehe. Und jedes Mal, wenn ein Patient strahlend mein Labor verlässt, spüre ich, dass ich alles richtig gemacht habe. Daher von Herzen mein ...

Tipp 7: Jeder Mensch kann seine Träume verwirklichen, denn für das, was einem selbst wichtig ist, gibt es da draußen immer Menschen, die genau darauf warten. Also trauen Sie sich!

INFORMATION ///

Lieblingszähne

Dentalatelier für Ästhetik, www.lieblingszaehne.de

begeisterte
Patienten

zufriedene
Behandler

entspannte
Techniker

PREMIOtemp CLEAR FLEX

Die neue, thermoplastische Fräsronde
für CAD/CAM gefertigte Aufbisschienen
mit Thermo-Effekt

Erreicht wird dieser Thermo-Effekt, indem die
gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor
jeder Eingliederung in 40°C bis 50°C warmen Wasser
vortemperiert wird. So fein-justiert sie sich beim Ein-
setzen im Mund des Patienten quasi von selbst.



DER NEUE
STANDARD
FÜR GEFRÄSTE
SCHIENEN



**Nichts drückt,
nichts spannt,**

die gefräste PREMIOtemp
CLEAR FLEX Schiene ist
einfach nur besonders
angenehm zu tragen.

auch als
**Pulver-Flüssigkeit-
System "primoflex"**
erhältlich



Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbisschiene, die sich optimal und
vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusalen
Kontaktpunkte und Führungsflächen durch Ihre Oberflächenhärte aber
trotzdem erhält.

Besonders angenehm für den Behandler und das Labor ist die Tatsache,
dass PREMIOtemp CLEAR FLEX durch den beschriebenen Thermo-Effekt
moderate Ungenauigkeiten bei der Abdrucknahme kompensieren
kann. Damit ist das Material gerade auch **für intraorale Scans über den
gesamten Zahnbogen bestens geeignet.**

Tel. +49(0)6172-99 770-0



primotec[®]
DIGITAL

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

Für Restaurationen mit Charakter – noch vor dem Sintern

Ein Beitrag von ZT Francesco Napolitano

TESTIMONIAL /// Als Instruktor und Berater für Kuraray Noritake Italia hat Francesco Napolitano vor etwa einem Jahr eines der ersten Sets von Esthetic Colorant für KATANA™ Zirconia zum Testen erhalten. Hier beschreibt er seine ersten Erfahrungen.



Als das Paket mit Esthetic Colorant in meinem Dentallabor ankam, war ich sofort neugierig und konnte es kaum erwarten, die „bunten“ Flüssigkeiten auf KATANA™ Zirconia zu verwenden. Ich begann mit einfachen Testarbeiten, trug die Basisflüssigkeiten wie A Plus auf das vorgesinterte Zirkonoxidgerüst auf, spielte ein wenig mit den grauen und violetten Farbtönen. Nach dem finalen Sintern waren tatsächlich Effekte sichtbar – das Ergebnis war so überzeugend, dass ich sofort wusste: Esthetic Colorant wird meine Materialpalette für Zirkonoxidrestaurationen großartig ergänzen. Die Flüssigkeiten werden mir ideal helfen, den Restaurationen von innen heraus mehr Charakter zu verleihen.

Meiner Meinung nach ist der Einsatz von Esthetic Colorant vor allem aus zwei Gründen sinnvoll:

1. KATANA™ Zirconia ist auch im vorgesinterten Zustand ein sehr dichtes Material. Diese Eigenschaft ist nicht nur für die hervorragende Präzision, Stabilität und Oberflächenqualität verantwortlich, sondern ermöglicht auch ein kontrolliertes Eindringen der Effektflüssigkeiten in das Gefüge. Die Flüssigkeiten dringen weder zu tief in das Zirkonoxid ein noch verteilen sie sich zu stark auf der Oberfläche.
2. Ästhetische Farbstoffe sind Infiltrationsflüssigkeiten auf Wasserbasis mit einem sehr leichten Farbeffekt. Sie erzeugen daher keine so ausgeprägten Charakterisierungseffekte wie die klassischen Einfärbelösungen anderer Firmen. Dies ist aus meiner Sicht ein großer Vorteil, da ich meinen Zirkonoxidrestaurationen einen inneren Charakter verleihen kann, ohne zu übertreiben. So kann ich leichte bis leicht intensive Effekte nachbilden und gleichzeitig bestimmten Bereichen des Zahnes Tiefe verleihen. Gute Beispiele dafür sind die Okklusionsflächen einer Seitenzahnrestaurierung oder Inzisaleffekte im Frontzahnbereich. Außerdem kann ich mit Esthetic Colorant „opak“ den grauen Effekt eines Metallstiftes oder eines verfärbten Pfeilerzahnes auf der Innenseite einer Restaurierung abdecken. Kurzum: Ich finde Esthetic Colorant wirklich fantastisch.



Mehr Informationen unter www.kuraraynoritake.eu/de/esthetic-colorant

Infos zum Unternehmen



Hauptstadt-Eleganz gewinnt den **ZWP Designpreis 2023**



3,2,1 ... tadaa! Das Geheimnis ist gelüftet: Die schönste Zahnarztpraxis Deutschlands 2023 heißt white cocoon. In einem engen Rennen um den begehrten Titel konnte die Berliner Praxis von Dr. Jasmin Urich an 51 weiteren Praxen vorbeiziehen und mit ihrem edlen Minimalismus, einem ausgezeichneten Farb-, Form- und Materialmix sowie einem konsequent umgesetzten Nachhaltigkeitsanliegen die Jury vollends überzeugen. Wir gratulieren Dr. Jasmin Urich und ihrem Architekten Adrian Bleschke zu ihrer erfolgreichen Teilnahme am diesjährigen Wettbewerb!

Gleichzeitig möchten wir uns bei allen Praxen, Dentaldepots und Architekturbüros für ihr Mitmachen und das uns entgegengebrachte Vertrauen herzlich bedanken!

Alle Informationen zur Gewinnerpraxis 2023, zu weiteren ausgewählten Praxen, die es auf die Shortlist 2023 geschafft haben, sowie eine Übersicht über alle Teilnehmer finden sich im Heft des *ZWP spezial 9/23*. Mehr zur Teilnahme am ZWP Designpreis 2024 auf www.designpreis.org

Quelle: OEMUS MEDIA AG



E-Paper
ZWP spezial



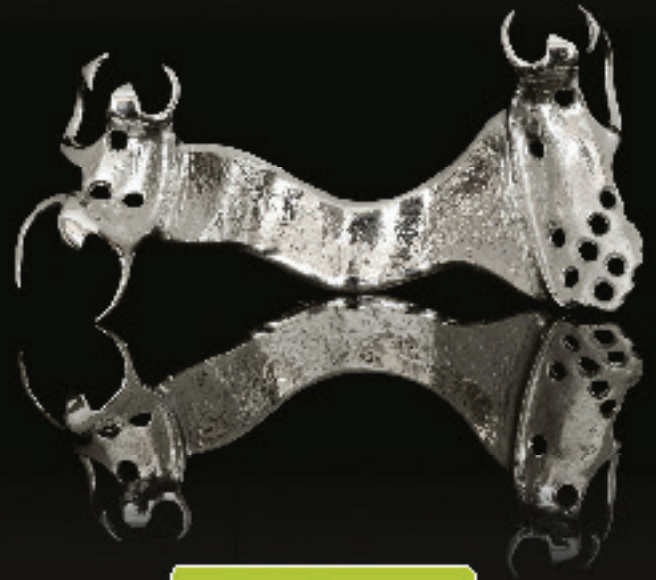
360Grad
Praxistour



Bildergalerie

sinteo

Laser-Sinter-Zentrum



Preis ab
€ 79,99

Lieferung innerhalb von 48 Stunden

bei Auftragseingang im .stl-Format

Individuelle Bearbeitung
und garantierte Qualitätskontrolle
jedes Auftrags



www.sinteo.de

SINTEO Laser-Sinter-Zentrum
EUROZAHN s.r.o.

Mojmírovo nám. 25/25 • Brno • CZ – 612 00
IČN: 46969144 • UST-IdN: CZ46969144

E-Mail: info@sinteo.de

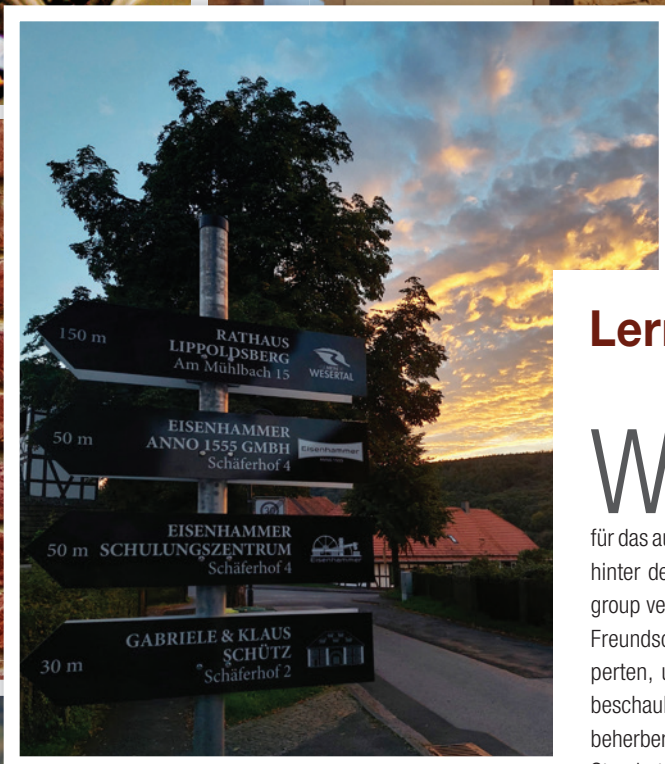
Tel.: +49 171 9000 567

Kommunikation in Deutsch und Englisch



Hier gibt's mehr
Bilder 





Lernen bei Freunden

Wie soll man einen Fortbildungsort beschreiben, den es so kein zweites Mal in Deutschland gibt? Richtig: Mit Bildern! Denn diese sprechen für sich und für das außergewöhnliche Fortbildungskonzept, welches sich hinter dem Eisenhammer Schulungszentrum der bredent® group verbirgt.

Freundschaftlicher und konstruktiver Austausch unter Experten, umgeben von malerischer hessischer Natur: Der beschauliche Ortsteil Lippoldsberg der Gemeinde Wesertal beherbergt einen von insgesamt drei exklusiven Academy-Standorten der bredent® group bundesweit. Neben dem Internationalen Fortbildungszentrum für Zahnärztliche Implantologie (IFZI) in Nürnberg und der Academy im bayrischen Senden steht auch das Schulungszentrum im Wesertal für ein neues, anderes und sehr beliebtes Modell: Die Teilnehmer genießen die Zeit – oder wie es eine Teilnehmerin sagt: „Das hier ist Lernen bei Freunden.“ Mit viel Liebe und Hingabe wurde monatelang an der Gestaltung der einmaligen Veranstaltunglocation gearbeitet. Jetzt bilden höchstes Know-how, modernste Technologien und ein umfassendes CAD/CAM-Kursprogramm das Herzstück des neu konzeptionierten Eisenhammer Schulungszentrums, abgerundet durch ein nahezu familiäres Get-together.

Dieses Konzept kommt an und gilt es, selbst zu erleben: Bei Interesse heißt es schnell sein, denn diese besondere Art und Weise der Wissensvermittlung hat sich bundesweit herumgesprochen und als Folge sind die Kurse schon bis Mitte 2024 ausgebucht. Aktuelle Kursangebote unter dental-concept-systems.com/fortbildung/

Anmeldung ➤



Pionier der Digitalen Zahntechnik in Heidelberg

Ein Beitrag von Thorsten Holzinger

INNENEINRICHTUNG /// In der malerischen Stadt Heidelberg, bekannt für ihre historische Schönheit und kulturelle Vielfalt, erstrahlt ein modernes Wahrzeichen der dentalen Innovation: die rené Rhein-Neckar Dental GmbH & Co.KG. Mit einer Fläche von 1.100 Quadratmetern, die sich über zwei Etagen erstreckt, hat das Unternehmen von Christian Kaiser und Stefan Niklas Mitte Juli 2023 eine neue Ära der Zahntechnik eingeläutet. Die komplette Planung und Herstellung der Inneneinrichtung für die drei Stockwerke erfolgte durch die mayer gmbh innenarchitektur + möbelmanufaktur.



Technologie trifft auf Tradition

Die rené Rhein-Neckar Dental GmbH & Co. KG bietet nicht nur 63 feste Technikerarbeitsplätze, sondern auch eine Vielzahl temporärer Arbeitsplätze, die für eine breite Palette von Aufgaben genutzt werden können – sei es das akkurate Bemalen und Schichten von Zähnen und Prothesen oder die präzise Arbeit an CAD/CAM-Arbeitsplätzen. Insgesamt stehen über 100 Arbeitsplätze zur Verfügung, um den Anforderungen der Mitarbeiter gerecht zu werden.

Nachhaltigkeit und Innovation

Das Gebäude entspricht dem neuesten Passivhaus-Standard. Diese fortschrittli-

che Bauweise verbindet Nachhaltigkeit mit modernster Technologie und schafft so eine umweltfreundliche Arbeitsumgebung.

Digitale Zahntechnik im Fokus

rené hat sich dem Digitalisierungstrend verschrieben. Dies ermöglicht eine präzisere und effizientere Arbeitsweise und setzt Maßstäbe in der Digitalen Zahntechnik.

State of the Art-Ausrüstung und eine Arbeitsatmosphäre, die begeistert

Die Einrichtung ist mit hochwertiger Ausrüstung ausgestattet, darunter neueste Fräsmaschinen und modernste Technologien, die in der Zahntechnikbranche höchste Standards setzen. Ein Blick auf die Arbeitsumgebung zeigt eine beeindruckende Arbeitsatmosphäre. Gekühlte Räume und großzügige Glasflächen, die für natürliches Licht sorgen, schaffen eine angenehme und motivierende Atmosphäre. Die moderne Farbgestaltung der Einrichtung unterstreicht den innovativen Geist des Unternehmens.

Individuelle Gestaltung für individuelle Talente

Bei rené Rhein-Neckar Dental gibt es keine Systemmöbel. Die Arbeitsplätze wurden individuell gestaltet, um den persönlichen Bedürfnissen und Arbeitsweisen der Mitarbeiter gerecht zu werden. Dies fördert Kreativität und Produktivität gleichermaßen.

Fazit

Die Planung und Gestaltung der Einrichtung erfolgten nach einem langen und sorgfältigen Prozess. Das Ergebnis ist eine hervorragende Infrastruktur, die kurze Wege und eine effiziente Arbeitsweise ermöglicht. Die rené Rhein-Neckar Dental GmbH & Co. KG setzt neue Maßstäbe für die Zahntechnikbranche und kombiniert Tradition und Innovation, Nachhaltigkeit und Technologie, um ihren Mitarbeitern und Kunden die besten Lösungen zu bieten. Willkommen in der Zukunft der Zahntechnik in Heidelberg!

INFORMATION ///

mayer gmbh
innenarchitektur + möbelmanufaktur
www.mayer-im.de

ANZEIGE

kuraray

Noritake

KATANA™ ZIRCONIA, DER WEG ZUR PERFEKTION.

Wer Multi-Layered-Zirkonoxid selbst entwickelt hat, weiß, worauf es dabei ankommt: Stabilität. Präzision. Und Farbsicherheit.

KATANA™ ZIRCONIA Multi-Layered

Wenn ein perfekter Dreiklang aus Stärke, Ästhetik und Effizienz alle Anforderungen an eine komplexe Versorgung erfüllt, mag das an unserem besonderen japanischen Verständnis von Qualität liegen. Vielleicht aber auch daran, dass wir wissen, was Sie von einem Multi-Layered-Zirkonoxid erwarten. Entdecken Sie KATANA™ Zirconia Multi-Layered.

www.kuraraynoritake.eu/katana



BORN IN JAPAN

Kuraray Europe GmbH, BU Medical Products
Philipp-Reis-Str. 4, 65795 Hattersheim am Main
+49 (0)69-305 35 835, dental.de@kuraray.com
www.kuraraynoritake.eu

10 JAHRE
KATANA Zirconia
Multi-Layered-Zirkonoxid

Quality made in Hamburg

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

INTERVIEW /// Erstklassige Qualität, perfekter Service, kompetente Mitarbeiter und natürlich „made in Germany“ – mit diesem Anspruch hat sich das Familienunternehmen WASSERMANN Dental-Maschinen GmbH seit seiner Gründung 1927 als einer der weltweit bedeutendsten Hersteller hochwertiger Dentallaborgeräte etabliert. Ein Interview mit Zahn-techniker und Key Account Manager Drazen Tonkovic über die Erfolgsgeschichte sowie aktuelle Produkthighlights.



Drazen Tonkovic

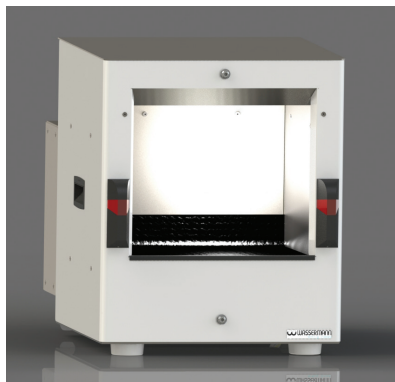
Herr Tonkovic, wofür steht das Unternehmen WASSERMANN Dental-Maschinen?

Technologische Perfektion, hochwertige Materialien, optimale Qualität, geballte Kompetenz und das alles unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit – durch die Kombination dieser Werte hat sich das inhabergeführte, mittelständische Unternehmen mit Sitz in Hamburg zu einer der ersten Adressen in puncto Laborausstattung entwickelt. Unsere Geräte sind bekannt für ihre hohe Alltagstauglichkeit, Funktionalität und Langlebigkeit. Hauptanwender unserer in Deutschland konstruierten und produzierten technischen Geräte sind zahntechnische Labore, Zahnarztpraxen und unterschiedliche Industriebereiche weltweit.

Fotos: © WASSERMANN Dental-Maschinen GmbH

ÜBER DAS UNTERNEHMEN

Dipl.-Ing. (FH) Sven Wassermann führt die WASSERMANN Dental-Maschinen GmbH in der mittlerweile vierten Generation. Von der ersten Idee bis zum Versand, von der Konstruktion und Produktion bis hin zu Vertrieb und Service – jedes WASSERMANN-Produkt wird im Hamburger Firmensitz konzipiert und hergestellt. Rund 50 Mitarbeiter arbeiten gemeinsam an individuellen, an den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden ausgerichteten Lösungen für das Dentallabor.



Wasi-Steam Classic II die perfekte Lösung: Insbesondere dem Mehrplatzanwender bietet er mit seinem variablen Arbeitsdruck von bis zu 5 bar eine ebenso schonende wie auch schnelle und dabei vor allem gründliche Reinigung aller Kleinteile.

Die Abdampf-Box ist eine kompakte Arbeitskabine zum Reinigen von Werkstücken mittels Dampf und kombiniert höchste Sicherheit sowie Hygiene mit maximalem Komfort. Für eine optimale Sicht beim Arbeiten sorgen ein kraftvoller Lüfter, der den Dampf schnell über einen Bodenfilter absaugt, sowie eine Arbeitsraumausleuchtung mittels LED-Licht.

Der speziell entwickelte Gipstrimmer HSS-99 KFO dient zum bissorientierten Trimmen von kieferorthopädischen Arbeitsmodellen. Mit seinem durchzugs- und drehmomentstarken 1.200 Watt-Motor eignet sich der HSS-99 selbst für härteste Gipsarten. Er ermöglicht effizientes Nassschleifen von Gipsmodellen und wurde speziell für den KFO-Bereich konzipiert.

Welche Serviceleistungen bietet das Unternehmen seinen Kunden?

Alle Produkte von WASSERMANN Dental-Maschinen sind eine gute Investition in die Zukunft. Vor der Anschaffung von Neugeräten nehmen wir uns viel Zeit für die persönliche Beratung vor Ort beim Kunden. Trotz des einzigartigen Nutzwertes und der unerreichten Lebensdauer unserer Dentallaborgeräte kann es in Ausnahmefällen zu Defekten oder Ausfällen kommen. Auch dann ist auf WASSERMANN Verlass und unser Serviceteam sorgt umgehend für Abhilfe: Defekte Geräte werden zur Reparatur in Hamburg abgeholt, sodass der Kunde sich um nichts kümmern muss. Gleichzeitig stehen in der Zwischenzeit Leihgeräte zur Verfügung, sodass der Workflow im Labor nicht beeinträchtigt wird. Zudem stellen wir sicher, dass Ersatzteile für unsere Produkte auch morgen noch verfügbar sind.

Vielen Dank für das Gespräch.

INFORMATION ///

WASSERMANN Dental-Maschinen GmbH
www.wassermann-dental.com

Welche Firmenphilosophie liegt dem Erfolgskonzept zugrunde?

Die Geräte, die wir bauen, werden durch uns kontinuierlich verbessert, um zu gewährleisten, dass unsere Kunden stets auf dem neusten Stand sind. Unsere Hauptprämisse liegt darin, den Zahn Technikern, die mit unseren Geräten tagtäglich arbeiten, den Workflow zu erleichtern. Darin liegt zugleich unser Ansporn für innovative Neuentwicklungen für das Dentallabor. Das Resultat unserer Anstrengungen sind Dentallaborgeräte mit einzigartigem Nutzwert und unerreichter Lebensdauer. Um dieses Ziel zu erreichen, durchlaufen unsere Mitarbeiter regelmäßige Schulungen, damit die Qualität bei der Beratung stets zu 100 Prozent gewährleistet wird.

Welche Produkthighlights bietet das Unternehmen aktuell?

Wenn das Platzangebot klein, aber der Anspruch groß ist, ist der Dampfstrahler

**Primär.
Sekundär.
All in**

**Edelmetall
Teleskoptechnik**



**Konstant
gute Passung
und Qualität**



**Minimaler Scan-
und Konstruktions-
aufwand**



**Zeit- und
Material-
ersparnis**



**Ergebnis-
sicherheit**



**Digitaler
Prozess**



**Kalkulier-
barkeit**

Die logische Konsequenz: digitale Prozesskette, höchste Präzision, Primär- und Sekundärteil in nur einem Arbeitsgang! Mit dem neuen All-in-ONE-Service schließt C.HAFNER die letzte Lücke in der digitalen Bearbeitung des Hochleistungswerkstoffes Edelmetall. Schnell, kalkulierbar und von unübertroffener Ergebnissicherheit!

Ergonomie am Mikroskop

Ein Beitrag von Vision Engineering

SERVICE /// Nur eine korrekte Sitzhaltung beim Mikroskopieren ermöglicht ermüdungsfreies Arbeiten. Vision Engineering, bekannt für die Entwicklung und Fertigung von qualitativ hochwertigen und ergonomischen Mikroskopen, präsentiert wichtige Tipps in puncto Ergonomie und stellt die dritte Generation der weltweit erfolgreichen Stereomikroskop-Familie Mantis vor.

Trotz der auch im modernen Dentallabor immer digitaler werden Prozesse, wie z. B. der Einsatz von 3D-Druckern und Rapid Manufacturing, sind die qualitätsrelevanten manuellen Überprüfungen des Zahntechnikers am eingesetzten Material unerlässlich. Die Inspektion und Präparation der Kronenränder, die Inlay-Modellierung, das Überprüfen der Korrekturabdrücke, die Farb-anpassung und Polierqualität von entsprechenden Materialien wie Porzellan, Kunststoff oder Gold, von Brücken, Inlays, Kronen oder Implantaten sind hier nur einige Beispiele. Der Einsatz einer entsprechenden Vergrößerungshilfe, wie das optische Stereomikroskop, erleichtert deshalb auch im digitalen Zeitalter in vielen Zahntechniklaboren den täglichen Workflow bei der Inspektion, Präparation und Nacharbeit. An ein Mikroskop, das in der Industrie oder im Labor zum Einsatz kommt, werden höchste Anforderungen gestellt, schließlich verbringt ein Anwender teilweise mehrere Stunden täglich an diesem Arbeitsplatz und sollte entsprechend ermüdungsarme sowie ergonomische Arbeitsbedingungen vorfinden.

Arbeitsplatz Mikroskop

Wettbewerbsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit und Rentabilität sind auch in Praxen und Laboren wichtige Faktoren und Kennzahlen. Im Mittelpunkt des Interesses stehen dabei oftmals die spezifischen Arbeitsplätze, unter anderem auch die Mikroskop-Arbeitsplätze im Zahntechniklabor oder die Qualitätssicherung, Fertigung und Wareneingangskontrolle in Dentalunternehmen. Obwohl modernste Technik eingesetzt wird, lässt der erhoffte Leistungszuwachs aber vielfach zu wünschen übrig. Einer der Gründe ist der „mangelhafte Arbeitsplatz Mikroskop“: Viele Mikroskop-Anwender klagen über Augenbeschwerden, Kopfschmerzen und über Steifigkeit sowie Schmerzen am Bewegungsapparat.

Statische und dynamische Ergonomie

Zwei wesentliche Punkte und Begriffe in der Produktergonomie sind:

1. die Bedienfreundlichkeit, das heißt, die bequeme Bedienung des Mikroskops durch den Anwender, und
2. die Bedienergonomie, also die medizinisch empfohlene Körperhaltung und Körperbewegung.

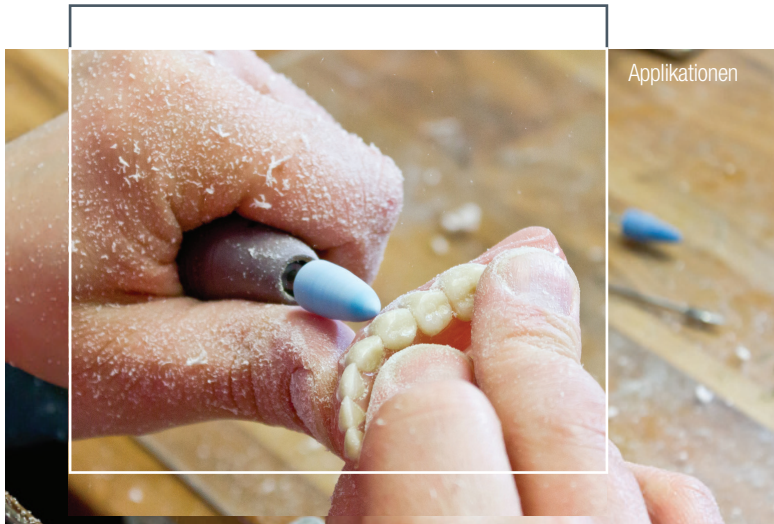
Ziel einer jeden Mikroskop-Produktentwicklung ist es, Systeme zu entwickeln, die einfach zu bedienen sind und jedem Anwender ein gesundes Arbeiten ermöglichen.

Die statische Ergonomie beschreibt die richtige Sitzposition und Körperhaltung zum Tischmikroskop. Die dynamische Ergonomie erlaubt leichte Änderungen in der Körperhaltung, um Muskelverspannungen und Dauerschäden vorzubeugen.

Dies gewährleistet die okularlose optische Mantis-Technologie von Vision Engineering in konkurrenzloser Art und Weise.



Der unvergleichbare Stereoblick und die okularlose, ergonomische Technologie machen das neue Mantis Stereomikroskop erneut zu einem einzigartigen und unverzichtbaren Werkzeug im Dentallabor, bei einer maximalen Stereovergrößerung bis 15x, für eine Vielzahl an Inspektions- und Manipulationsanwendungen.



Fotos: © Vision Engineering

Die Problematik der „Ist-Situation“ ist in vielen Fällen die ergonomisch ungünstige Anpassung der Körperhaltung am traditionellen Binokular-Mikroskop. Es ist häufig eine hinderliche Rücken- und Kopfhaltung festzustellen, woraus eine Verspannung der Rücken-, Nacken- und Kopfmuskulatur resultieren kann. Der Strahlengang mit geringem Durchmesser weniger Millimeter erlaubt keine optimale Bewegungsfreiheit. Es ist ein ständiger Adaptionszwang der Augen zum Okular erforderlich und somit auf Dauer eine Ermüdung unausweichlich.

Ausgehend von der „Soll-Situation“ ermöglicht eine korrekte Sitzhaltung beim Mikroskopieren ermüdungsfreies Arbeiten. Wichtige Aspekte hierbei sind:

- Kopfeigung von 10–15°
- Zentrierter Kopfschwerpunkt
- Aufrechter Oberkörper
- Entlastete Oberarme
- Gestreckter Rücken

Diese Prinzipien gelten besonders effektiv auch in der „okularlosen“ Mikroskopie.

Inspektion und Präzision im Dentallabor

Die ergonomische Sitzhaltung des Zahntechnikers vor dem Mikroskop ist eine der Garantien, um einen optimalen Tagesablauf im Labor zu gewährleisten. Genau hier kommt dann die okularlose Technologie der Mantis Stereomikroskope von Vision Engineering ins Spiel: Auch nach mehr als 25 Jahren ist das Mantis in seiner jetzt dritten Generation aus vielen Dentallaboren nicht wegzudenken. Das liegt hauptsächlich an seinem unübertroffenen dreidimensionalen Stereobild und der weltweit einzigartigen okularlosen Technologie und Betrachtungsweise – entscheidende Punkte, die das Arbeiten eines Zahntechnikers extrem erleichtern und deshalb dieses Gerät zur ersten Wahl machen. Die neue Mantis-Serie mit den Produkten PIXO, ERGO und IOTA ermöglicht eine optimale Kopfbewegungsfreiheit in axialer und radialer Achse: Der Betrachter schaut mit beiden Augen auf eine optische Großfeldlinse, der Abstand zwischen Augen sowie der Optik ist relativ groß und es existieren keinerlei Einschränkungen für Brillenträger. Dadurch wird eine komfortable und entspannte Sitzhaltung mit aufrechter Körperhaltung sowie entlastetem Hals- und Lendenwirbelbereich vor dem Mikroskop eingenommen.

Auch der simple und unkomplizierte Aufbau des Systems beziehungsweise der Einsatz am Arbeitsplatz sowie geringe Wartungskosten machen das neue Mantis der dritten Generation zum attraktiven Mikroskop im Labor. Unter bestmöglichen ergonomischen Gesichtspunkten zweifelsfreie Ergebnisse und eine optimale Qualität zu gewährleisten, sind ideale Voraussetzungen, um den Patienten den perfekten Zahnersatz zu bieten.

INFORMATION ///

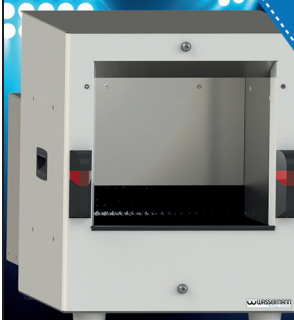
Vision Engineering Ltd. Central Europe
www.visioneng.de

ANZEIGE

WASSERMANN
 Hamburg · Germany

Germany - Since 1927

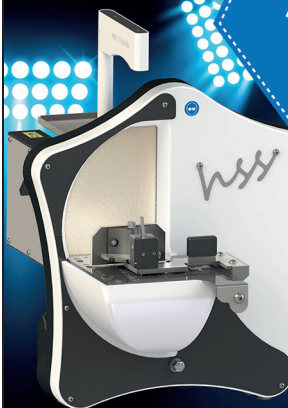
Abdampf-Box
 mit integrierter
 Absaugung



Dampfstrahler
 Wasi-Steam
 Classic II



Gipstrimmer
 HSS-99
 KFO



www.wassermann.hamburg

CAD CAM Valley

Rundum-Support in digitalen Belangen



Christian Paul



Marcel Schroeder



Sebastian Büssing

Die Zukunft der zahnärztlichen Labore wird von einer Kombination aus technologischen Fortschritten, veränderten Patientenerwartungen und branchenspezifischen Trends geprägt. Wer hier den Anschluss halten bzw. den Einstieg in digitale Technologien wagen möchte, ist dank CAD CAM Valley, einem Serviceangebot der MULTIDENT Dental GmbH, immer auf der digitalen Überholspur. Die Dienstleistungspakete zu exocad und zur CAD CAM Performance stellen sicher, dass Kunden auf jede Detailfrage die richtige Antwort bekommen. Die Experten Christian Paul, Marcel Schroeder und Sebastian Büssing checken als erfahrene Zahn techniker, Dentaltechnologien und Digitalisierungsprofis den Arbeitsablauf ihrer Kunden und finden die optimale Schnittstelle zwischen Zahnarzt und Dentallabor. Gemeinsam mit

dem Team bewegen sich die Spezialisten live vor Ort durch die individuellen Prozesse sowie Routinen und analysieren, beraten und coachen. Die Beratung im Valley spricht Klartext und kommt direkt auf den Punkt. Egal, ob Kunden ihren Workflow optimieren, die Fertigungskapazität steigern oder den Patientenkomfort erhöhen möchten – Schritt für Schritt zeigen die Profis, wie es geht und bleiben so lange an der Seite der Kunden, wie sie es brauchen. Übrigens: Im Valley ist die Motivation nicht das Verkaufen, sondern die Freude an der Begeisterung für die digitale Zahntechnik. Daher sind alle Performance-Pakete herstellerunabhängig buchbar.

MULTIDENT Dental GmbH • www.multident.de

V-Print c&b temp von VOCO

Langzeit-Composite-Provisorien aus dem 3D-Drucker



Infos zum Unternehmen

Mit V-Print c&b temp bietet VOCO eine praktische Lösung zur Herstellung auch mehrgliedriger temporärer Versorgung bei komplexer prothetischer Therapie im digitalen Workflow an. Selbst Langzeitprovisorien sind indiziert. Im Rahmen einer provisorischen Gesamtrehabilitation können Patienten dank digitaler Entwürfe schon vor der Behandlung miteinbezogen werden. Die Restauration wird digital geplant, entworfen und visualisiert – mit vorhersehbarem Ergebnis. Dank der additiven Fertigung erhalten Patienten so langlebige Provisorien mit hoher Passgenauigkeit. Provisorien aus V-Print c&b temp sind Restaurationen mit erweiterten Möglichkeiten, wie individuelles Charakterisieren oder bei Bedarf einfaches Reparieren oder Formanpassungen mit Composite im Verlauf der Behandlung. Die hohe Oberflächenqualität ermöglicht einfaches Bearbeiten und Polieren. Transluzenz und natürliche Fluoreszenz von V-Print c&b temp übertreffen alle ästhetischen Ansprüche an eine provisorische Restauration.

VOCO GmbH • www.voco.dental

Lärmreduzierte, energiesparende Luftpistole mit Knickventil



Zu den größten Umweltproblemen, mit denen Zahntechniker in ihrem Arbeitsalltag konfrontiert werden, gehören Druckluftlärm sowie Staub. Speziell für diese Probleme wurde die Blaspistole Airsilent FLEX entwickelt. Mithilfe der Industrie-Fandüsen-Technik wird die Luftströmung leise und stark gebündelt, um Objekte gezielt abzublasen und keinen unnötigen Staub aufzuwirbeln. Das präzisiert den Einsatz der Luftmenge und reduziert damit auch die Gefahr einer Streuung. Zudem reduziert sich der Lärmpegel sowie der Luftverbrauch um bis zu 50 Prozent, womit die Blaspistole sehr sparsam ist. Die Luftpistole kann durch das Knicken der Spitze einfach und sicher bedient werden, sodass die Luftmenge je nach Bedarf auch dynamisch reguliert werden kann. Die Airsilent FLEX ist aufgrund der maschinell bearbeiteten Konstruktion sehr robust sowie spritzwasserresistent und stoßfest. Die Luftpistole verfügt über die Anschlussmöglichkeit von 4 mm- sowie 6 mm-Schläuchen und ist damit nahezu in jedem Labor einsetzbar.

Technische Daten:

L = 110 mm / \varnothing = 25 mm
Gewicht: 66 g
Luftanschluss: max. 4,5 bar
Schlauch: \varnothing = 4 mm oder 6 mm
Material: Aluminium

RIETH. Dentalprodukte • www.rieth.dental

LVG

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Hoch hinaus – mit dem richtigen Partner

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

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

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

Hauptstraße 20 / 70563 Stuttgart
T 0711 66 67 10 / F 0711 61 77 62
kontakt@lvg.de



www.lvg.de



„Vielfalt ist Trumpf“:

Eine parodistische
Produktoffensive
von Dental Direkt

Produktportfolio



Infos zum
Unternehmen



Ja, es ist die Vielfalt, die unsere Welt reichhaltig, bunt und somit auch faszinierend macht. Es klingt fast so, als ob diese bunte Welt wenig mit der „steril“ daherkommenden Zahntechnik und Zahnmedizin zu tun hätte. Doch was wären die Zahntechnik und Zahnmedizin ohne die Vielfalt an dentalen Materialien, ohne die Vielfalt an dentalen Technologien, ohne die Vielfalt an Effekt- und Färbeflüssigkeiten, ohne die Vielfalt an ästhetischen Linien? Dental Direkt startet nun als Europas größter Hersteller von dentalem Zirkonoxid und Komplettanbieter eine Produktoffensive, die das umfassende und vielfältige Portfolio des in Spence ansässigen Unternehmens in den Vordergrund stellt. Warum aber ist die Produktoffensive parodis-

tisch? Im Zuge des auf der IDS 2021 erfolgreich gelaunchten Labor-Partnerprogramms von Dental Direkt cube – Zahn der Zukunft (mit bereits über 150 cube-Partnern) entstand die Idee, eine Vertriebsparodie auf die kultigen Blues Brothers aus dem Jahr 1980 zu konzipieren. Das Ergebnis sind die cube-Brothers (gespielt von Dental Direkt-Vertrieblern), die in humorvollen und unterhaltsamen Werbeclips die bunte Vielfalt des DD-Produktportfolios hervorheben und nebenbei die Welt des dentalen Marketings aufmischen.

Dental Direkt GmbH • www.dentaldirekt.de



Effiziente Technologien für Dentallabore

Auf Grundlage von über 40 Jahren Erfahrung sowie Fachwissen bietet das französische Unternehmen UGIN DENTAIRE heute eine vollständige Palette von Geräten für den Dentalmarkt, die den Bedürfnissen und Erwartungen von Zahnärzten und Zahntechnikern entsprechen.

Zu den meistverkauften und weltweit anerkannten Produkten gehören die Sinteröfen e.ON sinter fast und e.ON sinter fast +, die für das schnelle Sintern der gängigsten Zirkoniumdioxidtypen entwickelt wurden, und das Einsteigermodell e.ON sinter base sowie die Keramiköfen Artis Neo, e.ON 200 neo und e.ON 250 neo.

Parallel bietet UGIN DENTAIRE auch eine Reihe von ergänzenden Maschinen an, wie den Ducatron Quattro, die Induktionsschleudergussmaschine der vierten Generation, den Programix, einen Ausbrennofen, den es in zwei Modellen (Programix 50 und Programix 100) mit unterschiedlichen Kapazitäten, aber den gleichen Eigenschaften gibt, sowie kleine Geräte für die tägliche Wartung in Zahnarztpraxen, wie den Aseptojet S.

Weitere Informationen über die Produkte gibt es auf der Unternehmenswebsite, in den sozialen Medien und auf dem Firmen-YouTube-Kanal.

UGIN DENTAIRE • www.ugindentaire.fr

JETZT ausprobieren!



Scannen & Kontakt aufnehmen.



630 MPa
49% Transluzenz

Multi
1170 MPa
42% Transluzenz

NexxZr.T Multi

Multifunktionale Ästhetik.
Vielfältige Indikationen.

- › in 20 Farben
- › Einzelzahnrestorationen bis mehrgliedrige Brücken
- › fließender Farb- und Transluzenzverlauf
- › W-98, Z-95

Bestellen Sie hier:

E: order@sagemax.com, T: +49 8382 504 68 10



Gefahrenpotenzial wachsende Außenstände

Immer mehr gehen Zahnärzte dazu über, Zahlungen erst dann vorzunehmen, wenn sie selbst die Gelder von der KZV und Patienten erhalten haben. Die Folge: wachsende Außenstände bei Dentallaboren. Wenn die Kapitaldecke schrumpft, fehlen finanzielle Mittel, um Umsatzeinbußen abzufangen, Liquiditätsengpässe zu überbrücken und notwendige Investitionen zu tätigen. Schlimmstenfalls können Rechnungswerte gar nicht beigebracht werden und die Existenz des Labors steht auf dem Spiel. Doch die finanzielle Abwärtsspirale kann abgefangen werden: Mit einer Forderungsfinanzierung durch einen finanzstarken Partner wie der LVG in Stuttgart, die sich auf Factoring für Dentallabore spezialisiert hat. Das alteingesessene Stuttgarter Unternehmen bietet mit einer Forderungsfinanzierung einen direkten Weg zu kontinuierlicher Liquidität – und zuverlässig Schutz vor Forderungsausfällen. Testen Sie die finanziellen Vorteile für Ihr Labor – mit einem unverbindlichen Factoring auf Probe. Mehr dazu unter www.lvg.de

L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH • www.lvg.de

Die Zukunft des 3D-Drucks in der Zahnmedizin

Das innovative automatisierte Ecosystem von Formlabs besteht aus drei leistungsstarken Komponenten, die der Dentalbranche eine höhere Produktivität im 3D-Druck ermöglichen: Form Auto für einen nahtlosen Durchsatz, Fleet Control für ein fortschrittliches Flottenmanagement und das High Volume Resin System für eine erweiterte Druckkapazität. Anwender profitieren von einem reduzierten Arbeitsaufwand sowie minimierten Leerlaufzeiten des 3D-Druckers. Durch den ununterbrochenen Druck können Anwender zeit- und kosteneffizient u. a. Aligner, Kronen oder Zahnersatz herstellen. Das automatisierte Ecosystem ist kompatibel mit



den 3D-Druckern Form 3B und Form 3B+. „Am automatisierten Ecosystem gefällt mir besonders die einfache Bedienung von Form Auto und Fleet Control. Durch den automatisierten Druckprozess können wir mit der gleichen Benutzerinteraktion unsere wöchentliche Produktion von Zahnmodellen verdreifachen“, so Stephan Kreimer, ZTM und Managing Director von Kreimer Dentallabor GmbH & Co. KG.

Formlabs GmbH • dental.formlabs.com

mayerinnenarchitektur
möbelmanufaktur

Neue DMG-Kampagne „Wir hören zu“



Was bewegt Zahnärzte und Zahntechniker? Welchen Herausforderungen stehen sie gegenüber und was ist ihnen beruflich besonders wichtig? Das möchte DMG mit seiner neuen Kampagne herausfinden. „Wir hören zu“, so lautet das Motto der Kampagne. Im Fokus stehen dabei keine Produktlösungen und Unternehmensleistungen, sondern die tägliche Arbeit in Zahnarztpraxis und Dentallabor.

Umfrage mit Gewinnchance

Die Kampagnenmotive verweisen auf eine spezielle Website. Dort haben die Besucher die Möglichkeit, offen mitzuteilen, was sie beruflich besonders bewegt. Als Dankeschön für die Teilnahme an der Umfrage lobt DMG attraktive Gewinne aus.

Florian Breßler, Leiter der Unternehmenskommunikation bei DMG: „Auf die geäußerten Wünsche und Herausforderungen wollen wir, soweit möglich, konkret eingehen und idealerweise Hilfestellung im Rahmen unserer Möglichkeiten leisten. Das soll vor allem auch jenseits von Produktlösungen geschehen, zum Beispiel durch spezielle Fortbildungsangebote oder in Kooperationen mit Verbänden.“

Für mehr Infos und die Teilnahme an der Laborumfrage einfach den QR-Code scannen.

Laborumfrage



DMG Dental-Material Gesellschaft mbH

www.dmg-dental.com

räume realisieren lassen.

wir entwerfen raumkonzepte
und produzieren einrichtungen
- individuell für ihr budget.

| laborplanung | laboreinrichtung



mayer gmbh | amalienstraße 4 | 75056 sulzfeld
www.mayer-im.de | info@mayer-im.de

| praxen | apotheken | medizinische zentren

Alles auf einen Klick



Der NSK Dental Webshop ist da



Infos zum Unternehmen



Einfach und schnell ein NSK Produkt oder Ersatzteil finden und online bestellen, das ist mit dem neuen NSK Dental Webshop möglich. Der Arbeitsalltag in der Zahnarztpraxis oder im Dentallabor

ist meist stressig genug. Wird dann noch kurzfristig ein neues Gerät, Zubehör- oder Ersatzteil benötigt, hat keiner Lust, lange zu recherchieren. Um den reibungslosen Praxis- und Laborbetrieb zu garantieren, erleichtert NSK Europe die Beschaffung von NSK Produkten, Ersatzteilen und Zubehör mit dem NSK Dental Webshop. Mit ein paar Klicks ist ein Account angelegt und das Wunschprodukt in den Warenkorb gelegt – auch bequem von unterwegs per Smartphone oder Tablet. NSK hat in den vergangenen zwei Jahren im europäischen Raum viel in das Onlinemarketing investiert und mit Social-Media-Kanälen und Online-Newslettern wichtige Kontaktpunkte und Informationsmöglichkeiten geschaffen. Der Webshop ist nun ein weiterer Touchpoint, um den Anwendern der Produkte einen exzellenten Service zu bieten. Der Webshop ergänzt außerdem perfekt die Beratung des NSK Außendienst-Teams. Denn er bietet rund um die Uhr eine Recherche- und Bestellmöglichkeit zu den Produkten. Die Lieferung erfolgt auf Rechnung über das gewählte Depot. Der NSK Dental Webshop richtet sich an Zahnarztpraxen und Dentallabore mit Sitz in Deutschland oder Österreich.

NSK Europe GmbH • www.nsk-europe.de

Hier geht's direkt zum Shop: [NSK-SHOP.DE](https://www.nsk-shop.de)

Noch härter – noch schöner!

Müller-Omicron stellt dem Zahnarzt und Dentallabor hochpräzise Abformmaterialien und Laborsilikone zur Verfügung. Neben dem transparentesten Silikon in seiner Härteklasse, kristall PERFECT LAB, hat der Hersteller die scanbare Zahnfleischmaske gingiva MASK 3D weiter optimiert: Neben der unverändert sehr guten Fließeigenschaft, hohen Thixotropie sowie hohen Präzision und Dimensionsstabilität bietet die optimierte Formulierung eine deutlich verbesserte Beschleifbarkeit des Materials und eine natürlichere Farbgebung. Die Besonderheit von gingiva MASK 3D, die hervorragende optische Reflexionsaktivität und die damit verbundene puderfreie Scanbarkeit, ist nach wie vor gegeben.

Darüber hinaus leistet der Anwender ganz automatisch einen aktiven Beitrag zum Schutz des Klimas und der Umwelt. Das Material wird mit den kurzen NT-Mixing Tips verarbeitet, welche in der Herstellung weniger Kunststoff verbrauchen und in denen weniger ungenutztes Silikon (-28 %) verbleibt.



Müller-Omicron GmbH & Co. KG

www.mueller-omicron.de

Lösungen für dentallabore



Sinterofen Sinter fast + & Sinter base



Keramikofen e.ON 200neo Keramikpressofen e.ON 250neo



25 rue de la Tuilerie • 38170 Seyssinet-Pariset • FRANCE
info@ugin-dentaire.fr • export@ugin-dentaire.fr

ugindentaire.fr  

UGiN
Dental laboratory solutions



All-in-ONE Erklärvideo online

Mit All-in-ONE für die Edelmetall-Teleskoptechnik erfolgen die Konstruktion und Fertigung der Primär- und Sekundärteile jeweils zeitgleich in einem Arbeitsgang, das aufwendige und fehleranfällige Scannen der Primärteile ist passé. Das Labor erhält von C.HAFNER fertig polierte Primärteile und das passende Sekundärgerüst, es fällt keine Nacharbeit an. Für All-in-ONE kann aus zwei unterschiedlichen Legierungen gewählt werden – Orplid H, eine goldgelbe, hochgoldhaltige Legierung, oder CeHa MILL PLUS, eine hellgelbe, goldreduzierte Legierung mit 40 Prozent Goldanteil.

Die Vorteile für das Labor sind offensichtlich: All-in-ONE liefert verlässlich konstante Qualität bei klarer Zeit- und Materialersparnis. Das sorgt für echte Kalkulierbarkeit, denn Herstellkosten und Gewinnspanne sind von Anfang an bekannt.

Für Zahnarztpraxen entfallen die Anprobe der Primärteile und deren Überabformung vollständig. Alle Vorteile auf den Punkt bringt das All-in-ONE Erklärvideo von C.HAFNER – erreichbar über den nebenstehenden QR-Code.

All-in-ONE
Erklärvideo



Infos zum
Unternehmen



C.HAFNER GmbH + Co. KG • www.c-hafner.de

Schnelles Einartikulieren ohne Gips

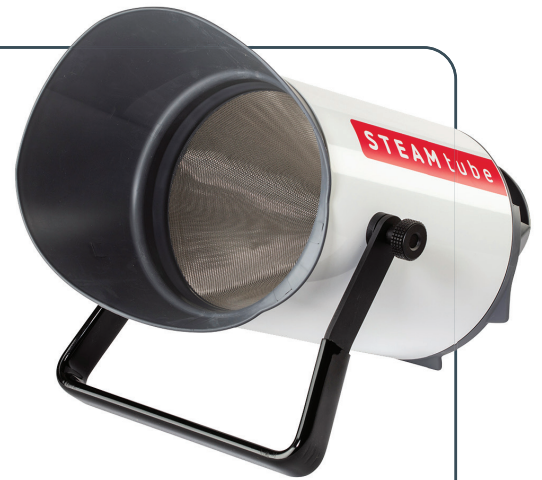


Soeben gedruckte Modelle mal schnell in den Artikulator stellen, ist ein unerfüllter Traum vieler Anwender. Möglich wird dies mit dem neuen Add-on-Artikulatormodul für die Modellsoftware Magic Model 3D von Baumann Dental. Die Software richtet die Modelle automatisch nach Okklusions- und Medianebene aus. Positionskorrekturen sind möglich und die Bezugsebene ist frei wählbar. Zum Produkt gehören zwei exakt justierbare Adapter, mit denen sich die softwareseitig festgelegte Position der Modelle mit hoher Wiederholgenauigkeit in den Artikulator übertragen lässt. Durch die besondere Konstruktion lassen sich, anders als bei den derzeit erhältlichen statischen Adaptern, Ungenauigkeiten des Druckers in der z-Achse wirkungsvoll ausgleichen. Das Produkt ist für die Verwendung mit dem erfolgreichen Magic EvoPrint System konzipiert, dem ersten gipsfreien System zur Herstellung 3D-gedruckter Säge-Modelle mit integriertem Splitcast.

Baumann Dental GmbH • www.baumann-dental.de

Neue intelligente Abdampf-Station

Renfert bietet mit der neuen STEAM tube die Antwort auf Herausforderungen im Dental-labor beim Abdampfen von Arbeitsobjekten und entgegnet dem Frust mit der „Schmuddelecke“ Dampfwaschbecken. Im Zentrum der STEAM tube steht der asymmetrische Auffangtrichter, durch dessen abgeflachte Seite gelöste Schmutzpartikel und Verunreinigungen während des Dampfstrahlens in das Trichtersieb geleitet werden. Ein feinmaschiges Sicherheitssieb fängt eventuell verlorene Kleinteile auf und schützt sie vor Beschädigung oder Verlust. Rückstände verteilen sich somit nicht mehr ziellos in der Umgebung des Dampfstrahlers. Zudem ermöglicht die gezielte Dampfableitung freie Sicht auf das zu reinigende Objekt. Die kompakte Bauform und die drehbare Trichterausführung ermöglichen eine individuelle Anpassung an ergonomische Bedürfnisse und eine einfache Platzierung im Dentallabor, z. B. direkt im Waschbecken oder auch freistehend. Die Reinigung ist durch die einfache Entnahme von Trichter, Sieb und Auffangbehälter mühelos möglich. Damit ist die STEAM tube ein Paradebeispiel für die Renfert-Philosophie: making work easy.



Renfert GmbH • www.renfert.com

Digitale Ausbildung für Zahntechniker bei SINTEO



Hauptdozent des
Digitalisierungsprojekts
ist Ondrej Mahdal.

Dem Mangel an qualifizierten Zahntechnikern auf dem Markt begegnet SINTEO erfolgreich mit dem Ausbildungsprojekt „Digitalisierung von Dentallaboren“. In Zusammenarbeit mit der Medizinischen Berufsfachschule im tschechischen Brünn bezieht das Projekt talentierte Auszubildende während ihrer Ausbildung und Praxis ein: Sie lernen u. a. moderne Fertigungstechniken, 3D-Technik, Laser-Melting-Verfahren, CAD-Konstruktionen, Arbeiten mit Implantaten sowie den Umgang mit Auftragssoftware im Labor kennen. Die besten Auszubildenden erhalten ein Stipendium und die Möglichkeit, während ihrer Ausbildung im SINTEO-Team mitzuarbeiten. Das exportorientierte Laser-Melting-Zentrum von SINTEO ist ein attraktiver Arbeitgeber für talentierte Zahntechniker. Der Hauptdozent des Digitalisierungsprojekts ist Ondrej Mahdal, CAD/CAM-Produktionsleiter bei SINTEO, der bereits seit zwölf Jahren Zahntechniker ausbildet.

SINTEO Laser-Sinter-Zentrum
sinteo.de

ANZEIGE

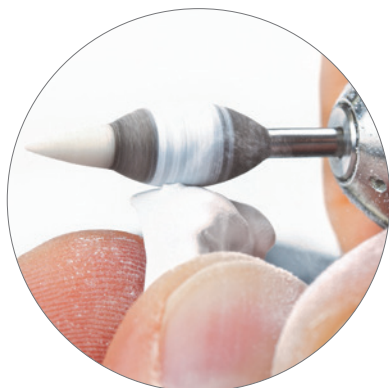
**DIGITALE
DENTALE
TECHNOLOGIEN**

**12./13. APRIL 2024
KONGRESS
DORTMUND**

**SAVE
THE DATE**
www.ddt-info.de

OEMUS MEDIA AG

© LuckyStep – stock.adobe.com



Zirkonoxid-Weißling: Sensibel bearbeitet, meisterhaft veredelt

Das Dentallabor ist eine Welt voller Präzision, Detailverliebtheit und handwerklichem Können. Im Mittelpunkt dieser Welt steht vielfach Zirkonoxid. Die Kunst, dieses Material zu beherrschen, steht und fällt mit dem Beachten der Werkstoffeigenschaften. Zirkonoxid ist sensibel und sollte bereits im Weißlingszustand mit Vorsicht und den passenden Werkzeugen bearbeitet werden. Elegante Zeichen ihrerseits setzen hier die Keramikfräser von Komet (Lemgo). Das Heraustrennen der gefrästen Zirkonoxid-Restoration aus dem Rohling erfolgt mit einem spitz zulaufenden Hartmetallfräser mit GSQ-Verzahnung (K261GSQ). Um danach den Zirkonoxid-Weißling schonend zu bearbeiten, wird der spezielle Weißlingspolierer 9706 mit dem 2-Zonen-Arbeitsenteil verwendet. Die graue Zone des Polierers hat ein grobes Poliermedium und dient dem kontrollierten Reduzieren der Haltestege. Die weiße, feinere Arbeitsteilspitze wird für die Bearbeitung von okklusalen, interdentalen oder zervikalen Bereichen verwendet. Auch die natürliche Oberflächentextur lässt sich mit dem feinen Arbeitsteil sehr zielgerichtet anlegen. Das 2-Zonen-Arbeitsenteil spart den Werkzeugwechsel und überzeugt durch hohe Standzeiten.

Infos zum Unternehmen



[Komet Dental/Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG](http://www.kometdental.de) • www.kometdental.de

Totalprothetik besser verstehen

Die Swiss School of Prosthetics (SSOP) by Candulor bietet zum Herbst neue Kurstermine, wie mit fundiertem Wissen eine exzellente Prothetikversorgung gelingt. Für den Kurs „Die zahn-technische Basis der Totalprothetik“ sind wieder neue Kursdaten geplant, z. B. am 21. November in Leipzig und am 24. November in Dortmund.

Beim Hands-on-Kurs „Setup – Totalprothetik in physiologischer Okklusion“ geht es um die Grundprinzipien für die Zahnaufstellung in Zahn-zu-zwei-Zahn-Okklusion. Anhand von Modellen gelöster Patientenfälle wird die Systematik von der Modellanalyse über optimale Front- und Seitenzahnaufstellung bis zu den Prinzipien einer muskelgriffigen und myodynamischen Prothesenkörpergestaltung in Wachs vermittelt. Hierzu veranstaltet die SSOP einen Zwei-Tages-Kurs am 7. und 8. November 2023 in Sankt Augustin bei Köln. Übrigens: Seit Mai ist das umfassende Fortbildungsangebot der SSOP auch nach ISO 21001:2018, einem international anerkannten Qualitätsmanagementsystem speziell für Fortbildungseinrichtungen, zertifiziert.



Alle Termine und Infos zur Anmeldung unter www.ssop.swiss

[CANDULOR AG](http://www.candulor.com) • [candulor.com](http://www.candulor.com)

Die **STÄRKSTEN** ihrer Klasse

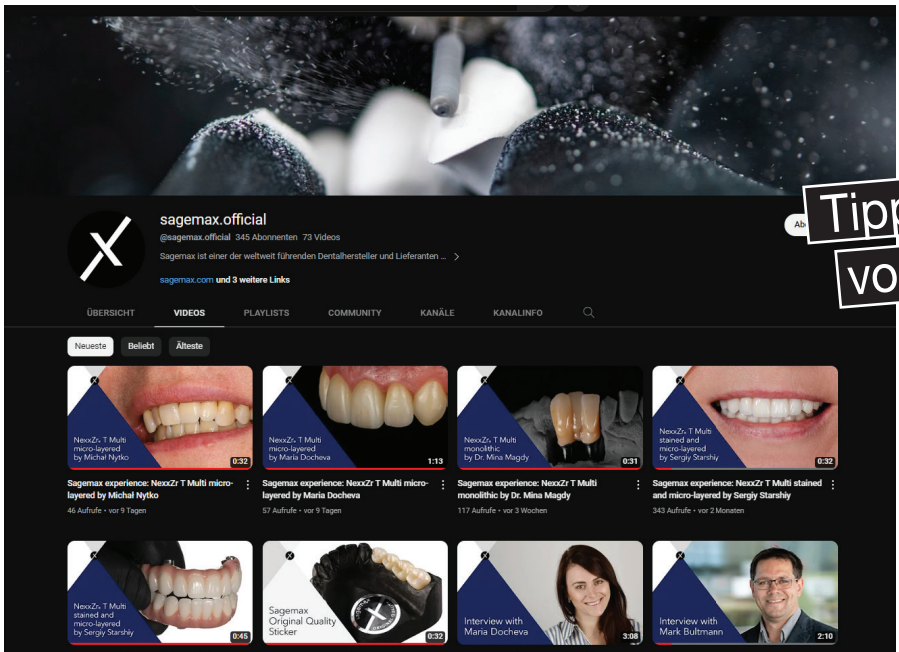


Außergewöhnliche Materialien für starke CAD/CAM-Restaurationen

- Zur Herstellung von definitiven Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen
- Hochästhetisch durch multicolor-Farben – ideal für den Frontzahnbereich
- Höchster Füllstoffgehalt (86 Gew.-%) für langlebige haltbare Restaurationen
- Zahnähnlichkeit in Perfektion
- Kein Brennen erforderlich
- Beste Polierbarkeit und Reparaturfähigkeit

**Grandio blocs /
Grandio disc**





Tipps und Tricks von Sagemax



SCAN MICH

Tauche ein in eine Vielzahl von spannenden Tipps und Tricks, die dir das Leben mit den Produkten von Sagemax erleichtern. Von der perfekten Infiltration bis zur präzisen Positionierung auf dem Sintertisch und der genauen Temperaturbestimmung im Ofen – hier wirst du zum Experten!

Und das ist noch nicht alles! Erlebe mitreißende Patientenfälle von Anfang bis Ende. Begleite uns durch den gesamten Prozess, von der Ausgangssituation bis zum beeindruckenden Endresultat. Inspirierende Interviews mit Anwendern aus der ganzen Welt gewähren dir außerdem einen tiefen Einblick in die Anwendung der Sagemax-Produkte. Sei dabei und verpasse keine wertvollen Inhalte mehr! Scanne den obenstehenden QR-Code, abonniere @sagemax.official und werde Teil der Sagemax Community!

Infos zum Unternehmen



Sagemax • www.sagemax.com

Mikroimpulsschweißgerät State of the Art

Der nächste Evolutionsschritt des Schweißens in der Zahntechnik: Neben neuer Hardware, Steuerung und einem durchdachten Bedienkonzept mit einer besonders attraktiven Benutzeroberfläche wurde beim neuen primotec phaser mx3 besonders auf die Langlebigkeit aller Komponenten geachtet. Mithilfe intelli-

gener Feinabstimmung von Hochleistungselektronik und präziser, zuverlässiger Feinmechanik ist so ein hochwertiges Mikro-Lichtbogen-Impulsschweißgerät entstanden, das sich unter anderem durch kompakte Baugröße, geringes Gewicht und einen kleinen Energieeinsatz auszeichnet. Gleichzeitig konnte durch den Einsatz neuester Technologien das Anwendungsspektrum nochmals deutlich erweitert werden. Besonders das Mikroschweißen in der Kieferorthopädie mit minimalen Schweißzeiten (ab 0,5 Millisekunden!) sorgt als neues Feature für viel Aufmerksamkeit. So können mit dem primotec phaser mx3 einfach, sicher und zuverlässig selbst kritische Legierungen geschweißt werden. Die zehn voreingestellten Programme decken alle gängigen Legierungstypen und Schweißsituationen im dentalen Bereich ab – für ein hervorragendes Schweißergebnis in Laserqualität zu überschaubaren Investitionskosten.



primotec Joachim Mosch e.K. • www.primogroup.de

Vielfalt ist Trumpf!

Zirkonoxide von Dental Direkt – »Made in Germany«

»Na Jungs, wer traut sich...?«

*Produktmanagerin Lisa Freiberg mit
ihren Vertriebskollegen André Münnich
und Stefan Glaser, Dental Direkt.*





Was bewegt Sie?



Wir hören zu.

Umfrage & Gewinnaktion

Früher war alles anders.

Zahntechnik heißt, Handwerk und modernste Technik zu vereinen. Und sich neuen Herausforderungen zu stellen, gehört zum Berufsbild wie ein 28er. Gemeinsam können wir die Zukunft im Dentallabor erfolgreich gestalten – zum Beispiel mit hocheffizienten digitalen Workflows. Wir sind an Ihrer Seite.



Bei unserer Aktion »Wir hören zu« können Sie uns jetzt sagen, was Sie bewegt – und gewinnen!
dmg-dental.com/zuhoren

Zusammen ein Lächeln voraus

