

# ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

5.24



© gfx\_nazim - stock.adobe.com

<p><b>SCHWERPUNKT</b> <b>Laboreinrichtung</b></p> <p>/// 18</p>	<p><b>WIRTSCHAFT</b> <b>VertriebsUpDate – Alles im Fluss?!</b></p> <p>/// 6</p>	<p><b>TECHNIK</b> <b>Workplace Dentallabor</b></p> <p>/// 28</p>	<p><b>PLUS</b></p> <table border="1"> <tr> <td>Visuelle Identität des Dentallabors</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>DGSHAPE VISION in Barcelona</td> <td>38</td> </tr> <tr> <td>Produkte</td> <td>56</td> </tr> </table> <p><b>DIE ZWL IM NETZ: <a href="http://zwp-online.info">zwp-online.info</a></b></p>	Visuelle Identität des Dentallabors	32	DGSHAPE VISION in Barcelona	38	Produkte	56
Visuelle Identität des Dentallabors	32								
DGSHAPE VISION in Barcelona	38								
Produkte	56								

ISSN 1617-5085 · F 47376 · [www.oemus.com](http://www.oemus.com) · Preis: 5,- EUR · CHF 8,- zzgl. MwSt. · 27. Jahrgang · Oktober 2024

dematec  
medical technology



ASM

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

*the final step*

AXP

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

*the missing link*

## Die digitale Modellmontage

das einzigartige Einartikuliersystem für Ihre Modelle - direkt aus dem Drucker in den Artikulator

- Präzisionsplitcast
- niedrige Modelle
- gipsfreie(s) Praxis / Labor
- für Voll-, Stumpf- & Implantatmodelle



## Der digitale Gesichtsbogen

das neuartige Übertragungssystem für den digitalen Workflow  
Modellpositionsbestimmung und -übertragung mit dem Intraoralscanner und Gesichtsbogen

- analog bewährt
- günstig
- schnell
- präzise



verfügbar für zahlreiche Artikulatorenssysteme\*, wie z.B.

SAM - Amann Girrbach Artex - KaVo Protar  
Gamma Reference SL - Denar 3xx series - Panadent



Die Praxis mit Labor von Dr. Andreas Schmich und ZTM Andi Reiser im Münchner Schäfflerhof hat den ZWP Designpreis 2024 gewonnen.

Mehr auf Seite 40

## Labordesign: Klare Linien, flexible Arbeitsflächen und kurze Wege

© Jann Avenwaser

Worauf kommt es an, wenn ein Meisterlabor derart in eine Zahnarztpraxis integriert werden soll, dass jede Schnittstelle perfekt passt, flexible Nutzflächen entstehen und das Ganze als Einheit wahrgenommen wird? Ganz klar: Hier muss das Konzept bis ins kleinste Detail greifen. Bestes, preisgekröntes Beispiel: das Meisterlabor MagnifiDent um Laborinhaber Andi Reiser, welches wir als Architekturbüro betreuen durften.

Dabei waren klare Linien und ein einfaches, unaufgeregtes Design die Leitlinien für das Konzept des Labors. Auch die Farbgebung war ein wichtiges Thema, da sich die Oberflächen der Arbeitsplatten von den Materialien und Werkzeugen, die darauf verwendet werden, stark unterscheiden sollten.

Um genau die Version eines Labors umsetzen zu können, die den Erwartungen der Labor- und Praxisinhaber entspricht, bedarf es einer intensiven Abstimmung über den gesamten technischen Teil der Laborplanung. Dabei stellte insbesondere die Planung der Lüftung, Abluft und Belichtung alle Beteiligten in einem Bestandsgebäude wie dem Schäfflerhof in München vor große Herausforderungen. Aber auch die Tatsache des beengten Raumes – die Räumlichkeiten belaufen sich auf insgesamt 105 Quadratmeter – und der tiefen Gebäudegrundrisse musste berücksichtigt werden.

So wurde der Grundriss so gestaltet, dass kurze Wege zwischen den Behandlungsräumen und den Laboratorien entstehen. Die Patientenzimmer befinden sich in der Mitte des Entwurfs und sind von beiden Seiten des Gebäudes, wo sich die Technik- und Laborräume befinden, leicht zugänglich. Die lineare Erschließung wurde einfach und klar gehalten.

Oftmals wird das ästhetische Design eines Dentallabors durch andere Themen überlagert – wir wollten hier einen klaren Akzent setzen und gezielt die notwendige Funktionalität mit einem hohen ästhetischen Anspruch kombinieren. Dafür haben wir uns zuerst für geeignete Materialien entschieden. Materialien, die für

Kliniken gedacht sind, da sie leicht zu reinigen sind und starken Waschchemikalien widerstehen können. Dies wurde mit warmen Materialien für die Wandverkleidungen und Möbel kombiniert, um eine behaglichere Atmosphäre zu schaffen. Für die Wartebereiche und den Eingangsbereich haben wir uns für hoch veredelte Materialien entschieden, die Modernität, aber auch Wärme ausstrahlen. Holz und Metall waren eine klare Wahl. Bei der Farbgestaltung wollten wir ein gemütliches und fröhliches Ambiente widerspiegeln. Es war uns wichtig, dass sich Patienten und Fachpersonal in der Praxis wohlfühlen. Das Design und die Materialien vermitteln immer einen ersten Eindruck, und hier muss es dem Patienten Vertrauen geben und gleichzeitig Professionalität zeigen.

„Wir sind der Meinung, dass Technologie und Design die gleichen Werte haben können. **Effizienz, Inno-**

**tion, Klarheit und Funktionalität.** Die Konzeption des Labors spiegelt diese Werte wider.“

Schlussendlich freuen wir uns, dass unsere Arbeit nicht nur die Erwartungen des Laborinhabers an ein funktionales und klares Design erfüllt haben, sondern dass die Praxis von Dr. Andreas Schmich, mit dem Meisterlabor MagnifiDent von Andi Reiser, den diesjährigen ZWP Designpreis gewonnen hat.

**Dipl.-Univ.-Ing. Architekt Jan Foerster**  
Geschäftsführer Teamwerk-Architekten  
[www.teamwerk-architekten.de](http://www.teamwerk-architekten.de)

## WIRTSCHAFT ///

- 6 VertriebsUpdate – Alles im Fluss?!
- 12 Onboarding – ein unterschätzter Prozess im Dentallabor
- 16 Jedem Topf seinen Deckel, jedem Labor seine Möbel

## TECHNIK ///

- 20 Dank virtuellem Rundflug zum Vorzeigelabor
- 24 Berufsleben auf Rädern
- 28 Workspace Dentallabor

## LABOR ///

- 40 Fokus

## INTERVIEW

- 32 Wenn Lächeln Form annimmt

## JUBILÄUM

- 36 Team-Vorstellung: Stefan Reichardt

## PRODUKTLAUNCH

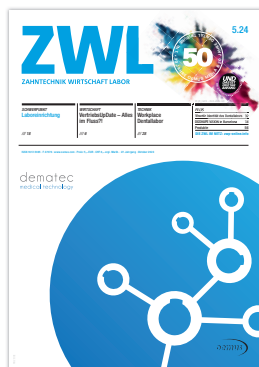
- 38 „Innovation is in our DNA“: DGSHAPE VISION  
Iud nach Barcelona

## ANBIETERINFORMATION

- 34 Lichtblicke im Dentallabor:  
Warum gutes Licht den Unterschied macht
- 42 Langjähriger Erfolg mit System
- 44 „Digitales Eingipssystem“ für gedruckte Modelle
- 48 Moderner Brandschutz im Labor:  
Wartungsfreie Feuerlöscher und Sprays
- 52 Passung von Laminat-Veneers mit lasergesinterten  
CAD/CAM-Veneers
- 54 MDR – der IRONMAN unter den QM-Zertifizierungen

## RUBRIKEN ///

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 56 Produkte



Mit freundlicher Unterstützung  
dematec medical technology  
[www.dematec.dental](http://www.dematec.dental)



**ZWP ONLINE**

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

# ZWL

## VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

## HERAUSGEBER

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

## VORSTAND

Torsten R. Oemus

Ingolf Döbbbecke  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller  
Torsten R. Oemus

## PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Reichardt

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

## CHEFREDAKTION

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

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

## REDAKTIONSLEITUNG

Kerstin Oesterreich

Tel. +49 341 48474-145  
[k.oesterreich@oemus-media.de](mailto:k.oesterreich@oemus-media.de)

## ART DIRECTION

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

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

## GRAFIK

Nora Sommer-Zernechel

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

## PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

## ANZEIGENDISPOSITION

Lysann Reichardt

Tel. +49 341 48474-208  
[l.reichardt@oemus-media.de](mailto:l.reichardt@oemus-media.de)

Bob Schliebe

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

## LEKTORAT

Marion Herner

Tel. +49 341 48474-126  
[m.herner@oemus-media.de](mailto:m.herner@oemus-media.de)

## VERTRIEB/ABONNEMENT

[abo@oemus-media.de](mailto:abo@oemus-media.de)

## DRUCKAUFLAGE

10.000 Exemplare

## DRUCKEREI

Silber Druck GmbH & Co. KG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2024 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste vom 1.1.2024. 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

# VertriebsUpDate – Alles im Fluss?!



© Caglan - stock.adobe.com

## NEXT LEVEL

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**VERTRIEB** /// Die Etablierung eines belastbaren sowie nachhaltigen Vertriebskonzepts ist kein Hexenwerk, wenn man weiß wie. Im Interview erläutert Dipl.-Kauff. Claudia Huhn Strategien hinsichtlich aktueller Vertriebsherausforderungen im Dentallabor.

© deagreaz - stock.adobe.com



Frau Huhn, Sie begleiten seit über 20 Jahren Dentallabore im Vertrieb – was ist heute anders?

Im Kern ist funktionierender Vertrieb gleichgeblieben. Insbesondere im menschlichen Miteinander gibt es Funktionsweisen, die sich nicht verändern. Anders ist die Größe der Klaviatur in Bezug auf die unterschiedlichen Vertriebskanäle, die ein Dentallabor bespielen kann. Anders ist auch die aktuelle Mitarbeitersituation, die häufig durch einen Fachkräftemangel gekennzeichnet ist. Dadurch bekommt Vertrieb nicht nur eine weitere Zielgruppe, sondern auch ein anderes Gesicht: Neben dem Gewinnen neuer Kunden geht es auch um das Gewinnen neuer Mitarbeiter. Häufig liegt der vertriebliche Fokus eines Dentallabors nicht mehr ausschließlich auf quantitativem Umsatzwachstum, sondern viel häufiger auf qualitativem Vertrieb.

Schauen wir für einen kurzen Moment zurück, so hatte ein Dentallabor in meinen vertrieblichen Anfängen Musterarbeiten, eine Imagebroschüre und selbstverständlich Visitenkarten. Wer damals innovativ war, besaß auch schon eine Website, die war

„**Trial and Error** im Vertrieb ist schwieriger möglich als in zahntechnischen Bereichen.“

allerdings noch eine Seltenheit. Kaum vorstellbar, dass über die Notwendigkeit einer Website diskutiert wurde! Wer heute keine mobil optimierte, SSL-verschlüsselte Seite mit wenig Text und viel emotionaler Bildsprache hat, gilt als Dinosaurier, der stark vom Aussterben bedroht ist, um es einmal drastisch auszudrücken. Zum Standard einer eigenen Website sind dann im Laufe der Zeit unterschiedliche Social-Media-Kanäle (Facebook, Insta, TikTok) und sogenannte Businessplattformen wie zum Beispiel LinkedIn dazugekommen. Drucksachen, insbesondere Mailings, nehmen an Bedeutung immer stärker ab, während digitale Informationskanäle zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Die Kunst im Vertrieb ist es, aus allen Möglichkeiten, den für das eigene Unternehmen passenden Mix zu erstellen und das Bespielen der gewählten Kanäle so professionell sicherzustellen, dass die Unternehmensmarke bei potenziellen Kunden und Mitarbeitern wie gewünscht ankommt.

Ein letzter Unterschied ist die durch die Digitalisierung stark gesunkene Hemmschwelle der Zahnarztpraxen, einmal links oder rechts etwas auszuprobieren. Ein digitaler Datensatz lässt sich sehr viel leichter versenden, als ein konventioneller Abdruck und davon machen Zahnarztpraxen mit Intraloralscanner auch gerne einmal Gebrauch.

#### Wenn nicht alles anders ist, was ist gleich geblieben?

Gleich geblieben ist die emotionale Komponente im Vertrieb. Noch immer lassen sich Menschen von Menschen gewinnen – egal, ob es um neue Kunden oder Mitarbeiter geht. Noch immer machen Menschen den Unterschied, bieten also die größte Chance für ein Alleinstellungsmerkmal. Der gewählte Marketing-Mix unterstützt auf unterschiedlichen Kanälen den Vertrieb, er leistet wertvolle Vorarbeit, informiert, baut Emotionen auf, auf deren Basis dann das Gewinnen und/oder Binden stattfinden kann. Noch immer entscheidet am Ende der Faktor Mensch über den Vertriebs Erfolg.

#### Was sind Ihrer Einschätzung nach die wichtigsten Punkte für erfolgreichen Vertrieb?

Strategisch beginnt alles mit der Klarheit zur eigenen Marke. Wer bin ich bzw. wer will ich sein, wofür stehen wir, wofür nicht und damit letztlich: Wie will ich wahrgenommen werden? Aufbauend darauf geht es um die Definition des Zielkunden. Wie muss eine Zahnarztpraxis aufgestellt sein, damit sie gut in das eigene Unternehmen passt? Welche Kriterien sind ein Muss und über welche können wir ggf. verhandeln?

Aus den genannten Definitionen leitet sich relativ einfach der Marketing-Mix aus den zuvor genannten Vermarktungskanälen ab. Hier gilt noch immer, dass man sich als Unternehmen dort aufhalten muss, wo die eigene Zielgruppe ist, und zwar in der Art, die eben die gewählte Zielgruppe anspricht.



## 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](http://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](http://www.kuraraynoritake.eu)



„ Das Fehlen eines belastbaren und skalierbaren Vertriebssystems ist eine Kombination aus zu wenig **Zeit**, zu wenig **Wissen** und **Können** sowie einer **Priorisierung**, die diesem Thema keine angemessene **Wichtigkeit** zuschreibt. “



© Cagkan – stock.adobe.com

Im operativen Vertrieb ist es wichtig, immer einen aktuellen Überblick über den Umsatzbedarf der nächsten fünf Jahre zu haben. Dieser ergibt sich aus der Analyse der eigenen Kunden und zeigt auf, wie viel Umsatz in den nächsten fünf Jahren voraussichtlich verloren geht, d. h. durch Vertriebsaktivitäten ersetzt werden muss, um den aktuellen Bestand zu erhalten. Geplantes Umsatzwachstum erhöht dabei den Umsatzbedarf.

Abgerundet werden die strategischen und operativen Vertriebsüberlegungen durch die menschliche Komponente, also die Antwort auf die Frage: Wer macht was und wann? Grundsätzlich ist es – unabhängig von der Auslastung des Labors – unglaublich wichtig, dem Thema Vertrieb eine hohe Priorität beizumessen, will man nicht Gefahr laufen, irgendwann vor einer wirklich großen, manchmal unlösbaren Vertriebsaufgabe zu stehen.

**Was sind die häufigsten Fehler, die im dentalen Vertrieb gemacht werden?**

Die größten Fehler sind in der Regel Unterlassungen. Alle Erfolgsfaktoren, die ich zuvor genannt habe, in Teilen oder gar nicht im Labor zu installieren, also zu unterlassen, ist eine Art von Russisch Roulette spielen. Es kann gut gehen, muss es aber nicht.

Häufig schrumpft ein Dentallabor dann langsam über viele Jahre: Hier geht ein Kunde in Ruhestand, dort ein Mitarbeiter und schon passt es irgendwie

wieder. Dieser Prozess funktioniert allerdings dort nicht mehr, wo der Umsatz nicht zur Größe der Struktur passt. Ist die Schiefecke groß genug, endet dies meist nicht gut für das Unternehmen.

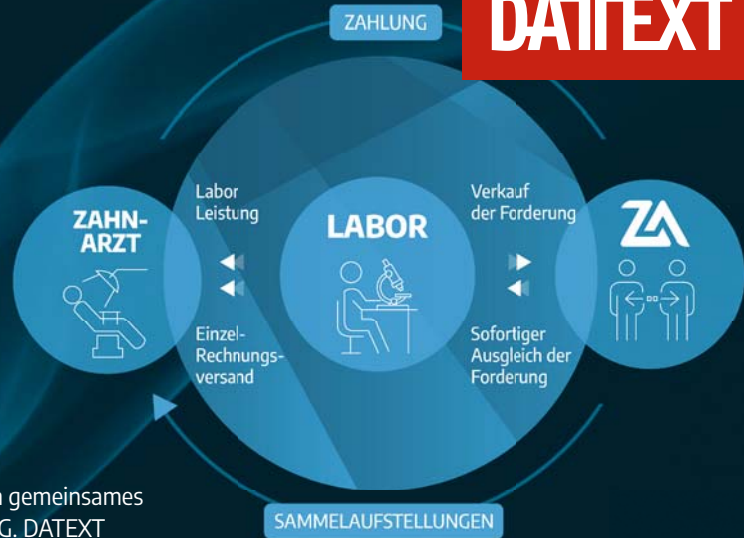
Einzig auf digitale Vermarktung zu setzen, ist ein recht neuer, aber nicht weniger großer Fehler. Digitale Kanäle können erste Schritte hin zum neuen Kunden sein, sie ersetzen allerdings niemals die menschliche Komponente, die Beziehungsebene. Spätestens bei der Kundenbindung, also der Frage, ob und mit wie viel Umsatz ein Kunde im Unternehmen bleibt, ist der entscheidende Faktor die Intensität der Beziehung, die zum Kunden unterhalten wird. Vereinfacht gesagt, gilt Folgendes: Wer die Beziehung hat, hat den Kunden. Viele Dentallabore übersehen auch die Vertriebsnotwendigkeiten, die sich aus der fortschreitenden Digitalisierung ergeben. Erstens hat die Digitalisierung zu einem weiteren Marktteilnehmer geführt, der auch seinen Teil vom Kuchen abhaben möchte und zweitens sinkt, wie bereits erwähnt, die Hemmschwelle, Neues auszuprobieren.

**Warum tun sich viele Dentallabore mit der Integration eines belastbaren Vertriebssystems schwer?**

Schon immer sind die meisten Dentallabore getrieben von aktuellen Herausforderungen. Der Fokus liegt häufig auf den operativen und weniger auf den strategischen Aufgaben. „Warum“, so sagen mir häufig Laborinhaber,



Einfach.  
Direkt.  
Digital.



LIQUILAB ist eine eingetragene Marke und ein gemeinsames Produkt der beiden Partner DATEXT und ZA AG. DATEXT stellt die digitale Abrechnungslösung zur Verfügung, mithilfe derer die Factoring- und Forderungsmanagement-Lösungen der ZA AG genutzt werden können.

### LIQUILAB die neueste Innovation für Dentallabore

- nie wieder Sammelaufstellungen für Dentallabore, nie wieder Rechnungen / XML per E-Mail
- voll digitales, automatisiertes Forderungsmanagement
- fortwährende Liquidität durch individuelle Abrechnungsrhythmen

Und das Ganze zu sehr günstigen Konditionen – das ist **LIQUILAB**.

Sie sind neugierig geworden?

Melden Sie sich zu einer Teams-Sitzung von 13:00 - 14:30 Uhr an und lernen Sie auch Ihren möglichen Partner die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf AG kennen. (Öffnen des Chats 12.45 Uhr, Beginn des Vortrages 13.00 Uhr)

**24.10.2024 / 14.11.2024 / 28.11.2024 / 06.12.2024 / 12.12.2024**

Die Teilnahme ist kostenlos und völlig unverbindlich.

**Wir würden uns über Ihre Teilnahme sehr freuen.**



### Jetzt kostenlos anmelden!

Scannen Sie einfach den QR-Code und melden Sie sich online an.

[liquilab.datext.de](https://liquilab.datext.de)

Wäre es nicht schön, wenn:

- 1 Sie **Rechnungen inkl. XML-Datei mit einem Click** an Ihre Kunden senden könnten?
- 2 Sie **nie mehr mit „offene Postenlisten / Steuerberaterlisten“ Ihre Zahlungseingänge kontrollieren** müssten?
- 3 Sie **nicht mehr bis zu 10 Wochen auf den Ausgleich Ihrer Forderungen warten** müssten?



[datext-it-systemhaus.de](https://datext-it-systemhaus.de)

Mehr Informationen erhalten Sie auf unserer Website über den QR-Code.

DATEXT Zentrale  
Fleyer Str. 46  
58097 Hagen

T +49 23 31 12 10  
F +49 23 31 12 12 02  
E [info@datext.de](mailto:info@datext.de)

Weitere Geschäftsstellen in:  
Berlin, Frankfurt a. M., Hamburg, Leipzig,  
Heidelberg, München

[datext.de](https://datext.de)

„soll ich jetzt Vertrieb machen? Wir haben das Haus voll. Hier passt nichts mehr rein.“ Oder andere: „Ich habe viel zu wenig Mitarbeiter, mehr Umsatz kann ich nicht verkraften.“

Auf den ersten Blick sind beide Aussagen nachvollziehbar. Ein Tag, der gefüllt ist mit tagesaktuellen Aufgaben, kann auch ohne strategische Ansätze schon lang genug sein. Am Ende wird man als Unternehmer in einer solchen Situation aber von der eigenen Firma „bearbeitet“, statt selbst daran zu arbeiten. Aus dieser Spirale gilt es, sich zu befreien, wenn man das eigene Unternehmen strategisch weiterentwickeln und stabil für die Zukunft aufstellen möchte.

Letztlich scheitert die Integration häufig auch am Wissen und Können: Trial and Error im Vertrieb ist schwieriger möglich als in zahntechnischen Bereichen. Damit ist das Fehlen eines belastbaren und skalierbaren Vertriebssystems eine Kombination aus zu wenig Zeit, zu wenig Wissen und Können sowie einer Priorisierung, die diesem Thema keine angemessene Wichtigkeit zuschreibt.

#### Was sind Ihre wichtigsten Tipps für einen nachhaltigen Vertrieb?

Realistische Ziele, Klarheit über das eigene Können, ein professioneller Aufbau der eigenen Unternehmensmarke durch einen gelungenen Marketingmix, Zeit und das notwendige Vertriebskönnen sind die Zutaten für einen nachhaltigen Vertrieb, der sich den Anforderungen des Labors entsprechend anpassen lässt.

Allerdings sei mir hier noch einmal der Hinweis gegönnt: Es ist grundfalsch die aktuellen Vertriebsmaßnahmen am aktuellen Umsatzbedarf auszurichten. Alle Vertriebsmaßnahmen heute, haben ihren Erfolg in der Zukunft. Oder anders formuliert: Wer in der Zukunft Umsatz braucht, weil Kunden in den wohlverdienten Ruhestand gehen, der tut gut daran, heute vertrieblich aktiv zu werden.

Vielen Dank für das Gespräch.



© Claudia Huhn

**Die Kunst im Vertrieb ist es, aus allen Möglichkeiten, den für das eigene Unternehmen passenden Mix zu erstellen und das Bespielen der gewählten Kanäle so professionell sicherzustellen, dass die Unternehmensmarke bei potenziellen Kunden und Mitarbeitern wie gewünscht ankommt.**

#### INFORMATION ///

**Claudia Huhn**  
Beratung Coaching Training  
claudiahuhn.com

Infos zur Autorin



# Gamechanger

## Ihr Triple für Zirkon.

Multilayer war gestern. Luxor Z ist ein Zirkondioxid der 5. Generation – eine für alles. Unser DTK-Kleber ist sterilisierbar, sicher und sorgt für einen dauerhaften Verbund – klinisch geprüft. Mit dem Fibro+ Set gelangen Sie in nur einem Arbeitsschritt zur perfekten Reinigung und Oberflächengenaugigkeit für optimale Weichgewebsanlagerung.



Weitere Informationen darüber, wie unsere Produkte Ihren Laboralltag erleichtern, erfahren Sie auf unserer Homepage unter: <https://bredent-group.com/de/>

50 years of bredent

bredent  
group

# Onboarding – ein unterschätzter Prozess im Dentallabor

Ein Beitrag von Christine Moser-Feldhege

**LABORFÜHRUNG** /// Laborinhaber investieren erhebliche Ressourcen in die Rekrutierung neuer Mitarbeiter. Sie durchlaufen aufwendige Bewerbungsprozesse, organisieren Praxistage und führen intensive Gespräche, um die besten Konditionen auszuhandeln. Sobald die Arbeitsverträge unterzeichnet sind, herrscht im Team und bei der Leitung Erleichterung – endlich wird das Personal aufgestockt. Doch genau an diesem Punkt wird die Einarbeitung der neuen Mitarbeitenden oft dem Zufall überlassen.



Ein systematischer Einarbeitungsprozess ist jedoch nicht nur zeitsparend, sondern fördert insbesondere die erfolgreiche Integration der neuen Kollegen ins Team. Ein herzlicher Empfang im Unternehmen, eine klar strukturierte Einarbeitungsphase und ein fester Ansprechpartner von Anfang an bilden das Fundament für eine langfristige Mitarbeiterbindung. Wird der neue Kollege jedoch ins kalte Wasser geworfen und sich selbst überlassen, kann das fatale Folgen haben. Wer sich ohne klare Anleitung selbstständig in Arbeitsabläufe einarbeiten muss, wird zwangsläufig Fehler machen – Fehler, die am Ende das Team belasten und die Zusammenarbeit beeinträchtigen können. Um solche Probleme zu vermeiden, schauen wir hier auf eine Art Blaupause für einen Onboarding-Prozess.

### Onboarding-Schritte und Zeitplanung

Grundsätzlich beginnt der Onboarding-Prozess mit der Unterschrift unterm Arbeitsvertrag und endet nach der Probezeit, also in der Regel nach sechs Monaten. Lassen Sie uns beispielhaft auf die einzelnen Schritte eines Onboarding-Prozesses im Dentallabor schauen.

Lage zu versetzen, produktiv zu arbeiten.

- **Team-Integration:** Neben der technischen Einarbeitung ist es wichtig, dass sich die neuen Mitarbeiter schnell in das bestehende Team integrieren und sich mit der Unternehmenskultur sowie den Werten des Labors identifizieren.
- **Bindung und Zufriedenheit:** Durch ein strukturiertes und unterstützendes Onboarding kann die Mitarbeiterbindung verbessert werden, was angesichts des Arbeitskräftemangels und der hohen Fluktuation ein zentrales Anliegen ist.

Welche individuellen Herausforderungen es in Ihrem Team gibt, sollten Sie gemeinsam im Team besprechen und sich darauf einstellen.

### Noch vor Arbeitsbeginn

Dieser Schritt wird sehr häufig vergessen und hat gleichzeitig eine enorme Wirkung auf den neuen Mitarbeitenden.

- **Vorausplanung:** Erstellen Sie eine Checkliste, die alle Vorbereitungen für den neuen Mitarbeiter umfasst, wie z. B. die Einrichtung des Arbeitsplatzes,

die Bereitstellung von Zugangsdaten und Schulungsunterlagen.

- **Willkommenspaket:** Schicken Sie dem neuen Mitarbeitenden ein kleines Willkommenspaket mit den wichtigen Informationen zum Unternehmen, den Werten, der Unternehmenskultur und den Teamstrukturen. Das kann in Form eines digitalen Handbuchs oder einer Willkommens-E-Mail sein. Daraus sollte auch klar hervorgehen, was den neuen Mitar-

Wenn Sie gute Mitarbeitende langfristig ans Labor binden wollen, sollten Sie Ihre „**Talent-Journey**“ mal genauer unter die Lupe nehmen.

### Onboarding-Ziele und Herausforderungen

Klären Sie zunächst Ihre Onboarding-Ziele und achten Sie auch auf die möglichen Herausforderungen.

#### Ziele können sein:

- **Schnelle Integration und Produktivität:** Der Hauptfokus beim Onboarding liegt in der Regel darauf, neue Mitarbeiter schnellstmöglich in die



**Mouthguards für alle  
Olympischen Sommerspiele  
seit Sydney 2000**



## Der perfekte Mundschutz für die besten Sportler

Unser Team war im olympischen Dorf von Paris vor Ort, um Dreve Mouthguards für Sportlerinnen und Sportler aus aller Welt zu fertigen. Die Qualität der Dreve Mouthguards spricht sich herum: Bereits 10 Tage vor der Eröffnung standen die ersten Sportler für unsere Mundschützer an. Wir danken allen Sportlern für ihr Vertrauen. Übrigens wurden in der Poliklinik des Olympischen Dorfs alle Abformungen mit Dreve Silikon durchgeführt.

[dentamid.dreve.de](http://dentamid.dreve.de)



**Ein herzlicher Empfang im Unternehmen, eine klar strukturierte Einarbeitungsphase und ein fester Ansprechpartner von Anfang an bilden das Fundament für eine langfristige Mitarbeiterbindung.**

beitenden am ersten Arbeitstag erwartet. Vielleicht haben Sie gebrandete Kugelschreiber, Blöcke, eine Tasse für Kaffee etc. und wollen ein „physisches“ Willkommenspaket zusammenstellen. Der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt.

- Technische Vorbereitung: Stellen Sie sicher, dass alle notwendigen Werkzeuge, Geräte und IT-Zugänge für den neuen Mitarbeitenden bereitstehen.

### 1. Arbeitstag – Einführung

Nichts ist schlimmer, als wenn der Mitarbeitende den Eindruck hat, dass keiner wirklich Zeit für ihn hat. Oder gar noch schlimmer – das Team weiß gar nicht, dass heute ein neuer Mitarbeiter startet. (Alles schon erlebt.)

- Begrüßung und Vorstellung: Planen Sie ausreichend Zeit für die offizielle Begrüßung durch die Geschäftsführung und/oder die Teamleiter ein.
- Rundgang durch das Labor: Im Anschluss gehen Sie mit dem neuen Mitarbeitenden durchs Labor und stellen ihn in den verschiedenen Abteilungen kurz vor.

- Zuweisung eines Mentors: Falls möglich, sollten Sie jedem neuen Mitarbeiter einen erfahrenen Kollegen als Mentor zur Seite stellen, der ihn durch die ersten Wochen begleitet – nicht nur technisch, sondern auch ins Team integrierend.
- Einweisung in die Sicherheitsstandards: Lästig, aber wichtig: Erläutern Sie die verschiedenen Arbeitssicherheitsmaßnahmen.

### 1. Woche – Integration in das Team und die Arbeitsprozesse

- Einführung in die Arbeitsabläufe: Starten Sie mit einer schrittweisen Einarbeitung in die Produktionsprozesse, beginnend mit einfacheren Aufgaben.
- Kommunikation und Zusammenarbeit: Erläutern Sie die bestehenden Kommunikationswege und -tools (z. B. Meetings, WhatsApp-Gruppen).
- Technische Schulungen: Schulen Sie den Mitarbeitenden an den genutzten Geräten und Softwarelösungen (z. B. CAD/CAM-Systeme, 3D-Drucker). Stellen Sie sicher, dass er die Geräte und Software-Anwendungen effizient nutzen kann.

### Vorteile eines geplanten Onboarding-Prozesses im Dentallabor

- ✓ Vermeidung von Fehlern
- ✓ Produktivität
- ✓ Motivation
- ✓ Weniger Fluktuation
- ✓ Effiziente Einarbeitung
- ✓ Image als Arbeitgebermarke

- ✓ Onboarding complete



### 1. Monat – Vertiefte Einarbeitung und Feedback

- Regelmäßige Feedback-Gespräche: In den ersten Wochen sollten regelmäßige Feedback-Gespräche zwischen dem neuen Mitarbeiter und seinem Mentor bzw. Vorgesetzten stattfinden. Diese Gespräche sollten den Fortschritt des Mitarbeiters, eventuelle Schwierigkeiten und weitere Schulungsbedarfe thematisieren.
- Einführung in das Qualitätsmanagement: Erklärung der unternehmensinternen Qualitätsstandards und -prozesse. Der Mitarbeiter sollte verstehen, wie seine Arbeit in den Gesamtprozess des Labors passt und Qualität sichergestellt wird.
- Kundenorientierung: Da Mitarbeiter auch direkten Kontakt zu Zahnärzten und Patienten haben, sollte der Umgang mit Kunden besprochen und trainiert werden. Schulungen in Kommunikation und Kundenservice können hier hilfreich sein.

### Nach 3 Monaten – Evaluierung und langfristige Entwicklung

- Status-quo-Gespräch: Beleuchten Sie den gesamten Onboarding-Prozess und bewerten Sie die einzelnen Aspekte. Besprechen Sie, wie gut sich der Mitarbeitende integriert hat, wo noch Schulungsbedarf besteht und welche langfristigen Entwicklungsziele gesetzt werden können. Zeigen Sie ihm hier auf, welche Karrierewege und Weiterbildungsmöglichkeiten es im Labor gibt. Das kann helfen, die Motivation und Bindung des Mitarbeiters zu erhöhen.

### Nach 6 Monaten – Feedback zum Abschluss der Probezeit

- Einladung zum Feedback-Gespräch kurz vor Ende der Probezeit: Kündi-

gen Sie einige Tage vorher an, dass Sie sich gerne mit dem Mitarbeiter über das letzte halbe Jahr unterhalten möchten. Bereiten Sie sich auf dieses Gespräch gut vor. Entweder Sie besprechen Ihre Kritikpunkte, aus welchem Grund der Mitarbeitende nicht ins Team oder zu den Arbeitsanforderungen passt. Dann beenden Sie das Arbeitsverhältnis. Oder Sie gehen in der Rückschau das letzte halbe Jahr noch mal durch und stellen heraus, was Sie an Ihrem neuen Mitarbeiter schätzen. Was hat er richtig gut gemacht? Loben Sie ihn, damit nutzen Sie das Gespräch als Motivation für die kommenden Monate bis zu Ihrem nächsten Mitarbeitergespräch.

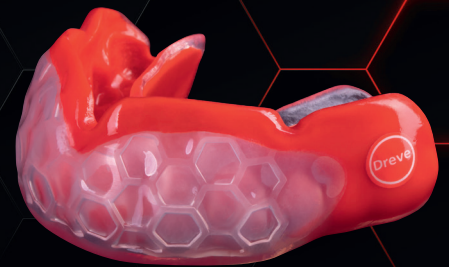
### Fazit

Vertrauensvolle Beziehungen und eine gute Mitarbeiterbindung lassen sich nicht auf einem schlechten Fundament aufbauen. Wenn Sie gute Mitarbeitende langfristig ans Labor binden wollen, sollten Sie Ihre „Talent-Journey“ mal genauer unter die Lupe nehmen. Was erlebt der neue Mitarbeiter, wenn er bei Ihnen anfängt zu arbeiten? Wie sieht sein Empfang aus, sein erster Tag, seine ersten 100 Tage und wie ist seine Perspektive?

Wie im letzten Gallup-Onboarding-Bericht zu lesen war, haben nur 12 Prozent aller Mitarbeitenden das Gefühl, ihr Unternehmen habe eine gute Einarbeitungsphase für neue Teammitglieder. Und gleichzeitig könnten die Unternehmen eine um 50 Prozent höhere Mitarbeiterbindung und eine um 62 Prozent höhere Produktivität erreichen. Wenn das keine schlagenden Argumente für einen strukturierteren und durchdachteren Onboarding-Prozess sind!



*Mouthguards für alle  
Olympischen Sommerspiele  
seit Sydney 2000*



## Der perfekte Mundschutz für die besten Sportler

Unser Professional-3D Mundschutz mit der patentierten Einlage im Wabendesign, der bei der Olympiade in Paris für Furore sorgte.

Alle Mouthguards wurden in Paris mit dem Drufomat scan hergestellt. Auch kamen exklusiv unsere Abformmaterialien Zerosil® und Dynax® zum Einsatz.

Weitere Informationen unter:

### INFORMATION ///

Christine Moser-Feldhege  
www.cmf-consulting.de

Infos zur Autorin



dentamid.dreve.de



# Jedem Topf seinen Deckel, jedem Labor seine Möbel

Ein Beitrag von Hans J. Schmid

**EINKAUF** /// Die Einzigartigkeit des Individuums ist bei Menschen extrem ausgebildet. Doch wie steht es um die Ausstattung, Einrichtung und das Design der eigenen Arbeitsstätte?

Durch unsere Individualität wirken wir nach außen auf andere Personen jeweils unterschiedlich. Unterstreichen können wir diese nonverbalen Signale zusätzlich durch unsere Kleidung. Karl Lagerfeld hat einmal gesagt: „Die Jogginghose ist der Untergang der westlichen Kultur.“ Tragen Sie nun so ein Beinkleid beim Besuch eines Zahnarztes oder eines Patienten, eventuell kombiniert mit einem Kapuzensweatshirt sowie abgedunkelter Brille, setzen Sie ein vollkommen anderes Signal, als wenn Sie ein Paar Oxforder oder Budapester an den Füßen tragen sowie einen maßgeschneiderten Anzug – getreu dem Spruch von Johann Wolfgang von Goethe: „Wie Du kommst gegangen – so wirst Du auch empfangen.“

Denselben Effekt erzeugen Sie mit der Ausstattung ihrer Laborräume. Auch hier ist die Frage, welches Signal Sie senden wollen. Mein Tipp: Setzen Sie auf das Thema Individualisierung – vielleicht in Form der Dienste eines Schreiners vor Ort oder eines speziellen Dentalmöbel-Anbieters. Neben der individuellen Anpassung und dem Design hat ein Dentalmöbel-Hersteller natürlich viel Erfahrung, um den zur Verfügung stehenden Raum effizient zu nutzen und die Abläufe im Arbeitsprozess zu optimieren. Daneben sind die Bereiche Ergonomie und Funktionalität essenziell wichtig, um die Gesundheit der Mitarbeiter zu schützen und die Produktivität zu verbessern. Funktionelle Arbeitsplätze mit der richtigen Beleuchtung und Ausstattung sind unerlässlich für optimale Zahntechnik. Zusätzlich spielen die Hygienemöglichkeiten der Möbel eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Und damit sind nicht nur Holz und Edelstahl ge-

meint – auch die neuen Kunststoffe sowie Glas und Keramikmaterialien sind hier mit ins Kalkül zu ziehen.

Last, but not least haben im Entscheidungsprozess der Laborausstattung auch die Faktoren Flexibilität und Anpassungsfähigkeit großes Gewicht. Moderne Dentallabore müssen flexibel bleiben, um sich an technologische Fortschritte und veränderte Arbeitsmethoden anpassen zu können. Es ist also wichtig, dass das Möbelkonzept so ausgewählt wird, dass es nicht nur in naher Zukunft, sondern auch während des ganzen Laborlebens jederzeit angepasst, umgebaut und erweitert werden kann. Wie Sie Ihre Räumlichkeiten einrichten, ist also weit mehr als nur ein Aushängeschild. Egal, ob Kunde (Zahnarzt), Praxismitarbeiter oder Patient – Ihr Design setzt ein klares Zeichen für jeden, der Sie besucht. Nichts unterstreicht Ihre individuelle Note mehr als die Räumlichkeiten, in denen Sie mehr Zeit Ihres Lebens verbringen als in Ihrem Zuhause. Bedenken Sie, wenn Sie umstrukturieren oder einrichten: Sie richten Ihr „Wohnzimmer“ ein und das im wahrsten Sinne des Wortes. Sorgen Sie also dafür, dass Ihr einzigartiges Lebensverweilzimmer für Sie passt. Dann haben Sie darin auch viel Arbeitsspass.

## INFORMATION ///

Hans J. Schmid

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

Infos zum Autor







## „Mit CADdent an unserer Seite haben wir Freiraum für Wachstum“

Niels Hedtke, Tim Dittmar, HD Zahntechnik, Ober-Mörlen



LASERMELTING



FRÄSEN



3D-DRUCK



SERVICE

### HYBRID-Fertigung - Designfreiheit

Wir ermöglichen Ihnen vestibuläre Verblendflächen von nur 0,4 mm bis 0,5 mm - in Kobalt-Chrom und Titan.

Ideal für teleskopierende und okklusal verschraubte Arbeiten. Erfahren Sie mehr!



# TECHNIK





### /// 20 **Dank virtuellem Rundflug zum Vorzeigelabor**

Aus einer ehemaligen Kita im sächsischen Ortmannsdorf entsteht aktuell das neue Labor von Zahntechnikermeister Tobias Pilz. Bei der Planung der neuen Räumlichkeiten nutzte er modernste Techniken, um seinen Traum von einem zukunftsfähigen Labor zu realisieren.

### /// 24 **Berufsleben auf Rädern**

Als gelernter Zahnarzt und Zahntechniker vereint Vapula Haukongo beide Seiten der Dentalwelt und versorgt mit seinem Konzept mozahm – mobile Zahnmedizin immobile Patienten in München und Umgebung daheim bzw. in Pflegeeinrichtungen. Im Interview verrät er, warum seit einem Jahr auch ein mobiles Dentallabor dazugehört.

### /// 28 **Workplace Dentallabor**

Um gutes Personal zu gewinnen und an sich zu binden, muss der „Arbeitsplatz Dentallabor“ attraktiv sein. Die Zeiten, in denen Zahntechniker sich mit jeder Gegebenheit vor Ort zufriedengeben mussten, sind definitiv vorbei. Im Erfahrungsbericht erläutert Zahntechnikermeister Patrick Redlich seinen intensiven Weg zum Laborneubau von Edel und Weiss Dental in Wettstetten.

# Laboreinrichtung

# Dank virtuellem Rundflug zum **Vorzeigelabor**

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**LABORPLANUNG** /// Aus einer ehemaligen Kita im sächsischen Ortmannsdorf entsteht aktuell das neue Labor von Zahntechnikermeister Tobias Pilz. Er befand die Räumlichkeiten seines eigentümergeführten Mülsener Labors Pilz Dentalkonzept für seine zehn Mitarbeitenden und sich als nicht mehr zeitgemäß und nutzte bei der Planung der neuen Räumlichkeiten modernste Techniken, um seinen Traum von einem zukunftsfähigen Labor zu realisieren.



ZTM Tobias Pilz vor seinem zukünftigen Labordomizil.

Noch ist der Aus- und Umbau des Gebäudes in vollem Gange, schließlich soll aus der einstigen Kindertagesstätte bis Frühjahr 2025 ein Wohn- und Geschäftshaus werden. „Ich hatte schon in der Vergangenheit eine positive Beziehung zu dem Gebäude, dort sind meine Kinder in den Kindergarten gegangen. Nach dem Auszug stand das Gebäude leer und ich bin auf die Idee gekommen, dort ein neues Zuhause für mein Labor und zusätzlich Wohnraum zu schaffen. Von der Idee war auch die Gemeinde Mülsen angetan, sodass ich das Gebäude schließlich im April 2022 kaufen konnte“, so ZTM Tobias Pilz.

Besonders fasziniert ihn dabei der Kontrast zwischen der historischen Bausubstanz und einem modernen und zeitgemäßen Nutzungskonzept. Sein aktuelles Labor in der Neuschönburger Straße besteht seit 2008 – jetzt möchte der Zahntechnikermei-



*Um alles einmal kostengünstig auszuprobieren noch bevor investiert wird, konnte bei einem Vor-Ort-Termin auf der Baustelle jeder Mitarbeiter mittels VR-Brille durchs neue Labor gehen und schon mal „losarbeiten“.*

# DIRECTA ceramir® CAD/CAM BLOCKS

**Ceramir CAD/CAM BLOCKS -  
Eine einzigartige Kombination aus  
Festigkeit, Flexibilität und Ästhetik.**



**Es ist kein  
zusätzliches Brennen  
erforderlich. Lediglich  
polieren und  
zementieren.**



**Hohe  
Kantenstabilität und  
Frakturresistenz.**



**Kürzere Fräszeit.  
Reduzierte  
Stuhlzeit.**

Noch nicht sattgesehen?



Hier gibts mehr  
**Bilder.**

ter gern die gesamte Arbeitsumgebung für sein Team neu gestalten, und dabei an die aktuellen und zukünftigen Anforderungen anpassen: „Die Zahntechnik hat in den letzten zehn Jahren einen starken Umbruch erlebt, und wir wollen unsere Zukunft in diesem wunderschönen Beruf selbst neu gestalten!“

### Virtueller Testlauf

Damit es im neuen Domizil gesundheitsförderlich zugeht, haben sich die Beschäftigten – mithilfe der AOK-Beratung durch Sören Schlegel – schon vorher in einem Workshop zur betrieblichen Gesundheitsförderung Gedanken gemacht: Was soll bleiben, was weg, wie gehts „gesünder“? So wurde die derzeitige Situation im Mülsener Labor analysiert, unter anderem bezüglich der Arbeitsergonomie. Schließlich ist es in Zeiten des Fachkräftemangels doppelt wichtig, dass die, die da sind, auch gesund sind – und bleiben. Zur Sprache kamen Aspekte vom 3D-Druck für die Zähne über ein angenehmes Betriebsklima bis hin zu „einfach mal funktionierenden Geräten“.

Im Anschluss wurde der Kontakt zu Herrn Dr. Löffler von der Technischen Universität Chemnitz hergestellt. Mit ihm erfolgte eine detaillierte Bestandsaufnahme der Bedingungen im ak-



Für mehr Informationen zu den Produkten scannen Sie gerne den QR-Code.



Derzeit ist der Umbau der ehemaligen Kita-Gruppenräume in vollem Gange.

tuellen Labor, woraus individuelle Handlungsempfehlungen abgeleitet wurden. Schließlich wurde für die neuen Räumlichkeiten eine virtuelle Einrichtungsplanung erstellt, vom Architekten Dipl.-Ing. Torsten Paul Pühn vom Architekturbüro plan + projekt pühn erhielt das Team die 3D-Daten des Objektes. Anschließend wurden diese Datensätze an der Uni übereinandergelegt und die zukünftigen Räume virtualisiert sowie entsprechend „digital eingerichtet“.

Alle Abbildungen © ZTM Tobias Pilz

Der Eingang zu den geplanten Wohneinheiten im Obergeschoss.



Um alles einmal kostengünstig auszuprobieren noch bevor investiert wird, konnte bei einem Vor-Ort-Termin auf der Baustelle jeder Mitarbeiter mittels VR-Brille durchs neue Labor gehen und schon mal „losarbeiten“, d. h. es wurden zukünftige Arbeitswege und Handgriffe getestet. Anschließend wurde noch ein virtueller Rundflug durch die Räume absolviert. Dabei wurden wertvolle Informationen und Einschätzungen der Beteiligten gesammelt, wie „der Arbeitstisch ist zu hoch für mich Kleene“ über „so einen großen Schreibtisch brauche ich nicht, da kann noch der Brennofen hin“ bis hin zu „der Durchgang ist zu eng“. Alles wurde noch vor Ort nachjustiert und „eingebaut“, sodass die Begeisterung aller spürbar war und die Beschäftigten ein gutes Gefühl dafür bekamen, was alles machbar ist.

### Neuer Grundriss

Im Erdgeschoss entsteht aus zwei Gruppenräumen das neue Dentallabor für das Team um ZTM Tobias Pilz. Ihm war es wichtig, dass die neu geschaffene Gewerbeeinheit unabhängig vom Rest des Wohnhauses funktioniert. Herausforderung dabei war der Umgang mit dem zentral gelegenen, mittig durch das Erdgeschoss führenden Haupteingang in das Objekt, welcher die Laboreinheit in zwei Teilbereiche trennen würde. Gelöst wurde dies durch die Schaffung eines neuen Hauszugangs zur Erschließung der oberen beiden Wohnetagen direkt am rückseitigen Treppenhausanbau. Der alte Haupteingang dient nun als repräsentativer Eingang für Patienten, Besucher sowie den täglichen Material- und Produktversand. Als Gast betritt man das Labor

über einen hellen großzügigen Windfang mit Wartebereich. Der neue Personaleingang für Mitarbeitende und Angestellte erfolgt über einen bereits vorhandenen Hintereingang, an welchen sich direkt eine großzügige Terrasse, der Pausenraum mit Teeküche sowie die Umkleide angliedern.

Die beiden großen Arbeitsräume werden durch das Entfernen von Flurtrennwänden und Zwischentüren räumlich besser miteinander verbunden. Beide verfügen über eine üppige Raumhöhe von knapp 3,5 Metern mit deckenhohen großzügigen Fenstern. Um diese Atmosphäre von Licht, Luft und Weite zu erhalten, wird auf das Abhängen der Decken bewusst verzichtet. Gestaltungsidee innen ist, aus den ehemaligen Kindergartenräumen mit ihren hellen bunten Farben eine Produktionsstätte im Industrie-Stil zu gestalten. Dafür soll der Fußboden als roher Gussbeton-Boden ausgeführt sowie die Wände weiß und die Decken schwarz gestrichen werden. Das Beratungszimmer für Patienten soll als gläserne Box mit schwarzen Trennleisten – ein kleiner Würfel als Raum im Arbeitsraum – integriert werden. Daran schließt sich der Verwaltungsbereich an. Die vorhandenen Waschräume werden für notwendige Toiletten und Arbeitsbereiche mit Wasserbedarf umgebaut. Die Räume für Gips- sowie Fräsarbeiten können somit geschlossen werden, was zur Verringerung des Geräuschpegels beiträgt.

### Zukunftsfähigkeit garantiert

„Komplexe Themen wie die Gestaltung unseres Arbeitsumfeldes, der Umgang mit Mitarbeitern und Kunden, unsere Angebotsstruktur oder auch die Positionierung des Labors im Gesamtmarkt bestimmen unser tägliches Tun. Diese Prozesse voranzubringen, ist uns – neben der täglichen Arbeit – besonders wichtig. Wir möchten unsere Zukunft gern positiv selbst gestalten“, so Tobias Pilz. Ihm war und ist es wichtig, alle Herausforderungen als Team zu meistern und jeden Mitarbeiter entsprechend seiner digitalen Affinität und Fähigkeiten auf diesem Weg zu fördern: „Ich möchte die Stärken jedes Einzelnen für den Unternehmenserfolg nutzen und dafür dem Team die bestmögliche Unterstützung anbieten. Der Umzug bietet uns allen die Möglichkeit, unvoreingenommen unser Umfeld bewusst zu sehen, Bewährtes zu übernehmen und unsere Zukunft neu zu gestalten.“

### INFORMATION ///

**ZTM Tobias Pilz**  
Pilz Dentalkonzept  
pilz-dentalkonzept.de

ANZEIGE



## SIE ENTSCHEIDEN, MIT WAS SIE ARBEITEN.

High End Prothetik erfordert nicht nur Ihre besonderen Fingerfertigkeiten, sondern auch Materialien, die Ihren Ansprüchen gerecht werden. Denn bei gelungenem Prothetik-Design geht es um mehr als Funktion. Es geht um die individuellen Bedürfnisse der Patienten.

Wir designen Zähne seit 1936.

**CANDULOR. HIGH END ONLY.**

Noch Fragen? Einfach  
scannen oder anrufen:  
+49 (0) 7731 79783-0



Das gesamte Sortiment auf [candulor.com](http://candulor.com)





Von links: Azubi Nikos Manelides, Praxismanagerin Mandy Behr sowie Zahnarzt und Zahntechniker Vapula Haukongo

## Berufsleben auf Rädern

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**MOBILE VERSORGUNG** /// Als gelernter Zahnarzt und Zahntechniker vereint Vapula Haukongo beide Seiten der Dentalwelt und versorgt mit seinem Konzept mozahm – mobile Zahnmedizin immobile Patienten in München und Umgebung daheim bzw. in Pflegeeinrichtungen. Im Interview verrät er, warum seit einem Jahr auch ein mobiles Dentallabor dazugehört und welche Herausforderungen die Umsetzung mit sich brachte.

E-Paper ZWP 9/24



Herr Haukongo, inwieweit profitieren Sie bei Ihren Behandlungen von Ihrem Wissen aus den beiden Fachdisziplinen Zahntechnik und Zahnmedizin?

Schon als Kind stand für mich fest, dass ich gern Zahnarzt werden möchte. Als es schließlich so weit war, riet mir ein sehr guter Freund, dass ich vorab die Zahntechnikerausbildung absolvieren

sollte – bis heute die beste Entscheidung, die ich beruflich treffen konnte! Ich kann bei zahntechnischen Versorgungen mein Wissen aus beiden Fachbereichen anwenden. Das beginnt bereits bei der Planung: Schon da habe ich vor Augen, wie die Arbeit im Artikulator aussehen wird oder inwieweit bestimmte Behandlungen denn zahntechnisch überhaupt umsetzbar sind.



**Wie entstand Ihr Konzept mozahm-mobile Zahnmedizin?**

Im Jahr 2012 eröffnete ich meine erste eigene Zahnarztpraxis im Münchener Osten. Diese befindet sich im 2. Stock ohne Aufzug. Viele ältere Patienten riefen uns an, dass sie es nicht mehr schaffen, die Stufen zu meiner Praxis nach oben zu laufen. Auch kamen einige aufgrund ihres Umzuges in Senioren- bzw. Pflegeeinrichtungen nicht mehr zu uns. Daher entschied ich mich, meine Patienten zukünftig auch bei sich zu Hause bzw. in ihren Pflegeeinrichtungen zahnärztlich betreuen zu wollen. 2013 unterschrieben wir unseren ersten Kooperationsvertrag mit einem Seniorenheim. Nach und nach rüsteten wir mobil auf und können inzwischen guten Gewissens sagen, dass wir alle Behandlungen einer ganz normalen Zahnarztpraxis auch mobil durchführen können.



**Seit einem Jahr gehört auch ein mobiles Dentallabor zu Ihrer Fahrzeugflotte. Warum entschieden Sie sich für diese Ergänzung?**

Wir betreuen Senioreneinrichtungen, die teilweise 1,5 Stunden Fahrt (einfache Strecke) entfernt und somit weit weg sind.

Und die Nachfrage steigt kontinuierlich... Unser mobiles Dentallabor sehen wir als wahnsinnig große Zeitersparnis und natürlich auch aus wirtschaftlicher Sicht: Da wir alles an Bord haben, müssen wir nicht für eine Reparaturrückgabe einen ganzen Vormittag zusätzlich einplanen. Auch wenn beispielsweise eine neue Prothese angefertigt werden muss, würde das unter nor-

malen Umständen eine fünf- bis sechsmalige Anfahrt beinhalten. Außerdem ermöglicht das rollende Labor auch die Einplanung weiterer Patienten, die nicht immer aus zahnärztlicher Sicht behandlungsbedürftig sind, sehr wohl aber aus prothetischer Perspektive.

**Welche technischen und logistischen Voraussetzungen mussten erfüllt werden, um ein Dentallabor mobil zu machen, und wie haben Sie diese Hürden gemeistert?**

Zunächst ist es wichtig, einen guten Partner zu finden, der schon Umbauten von Rettungswagen vorgenommen hat und der mit seinen gesammelten Erfahrungen Anregungen geben kann. Nachdem wir diesen Partner in Hannover gefunden hatten, setzten wir uns zusammen und überlegten: Was wollen wir machen? Welche Arbeiten können wir in der vorhandenen Zeit vor Ort im Heim anbieten? Welche Gerätschaften werden benötigt (auch Gas, Gipsabscheider...)? Wie genau sind die Arbeitsabläufe? Entsprechend der Antworten auf diese Fragen wurden die Installationen geplant.

**Wie ist das Innere Ihres fahrenden Dentallabors ausgestattet?**

Die Einrichtung aufgrund des begrenzten zur Verfügung stehenden Platzangebots wurde kompakt geplant und besteht wie in einem normalen Dentallabor auch aus Labortisch, Gipsabscheider, Kompressor, Drucktopf, Dampfstrahler, Bunsenbrenner, Lichthärtegerät, Poliergerät mit Bimsstein, Prothesenreinigungsgerät, Trimmer sowie Anschlüssen für Gas und Druckluft. Im Sommer erleichtert uns zudem die integrierte Klimaanlage das Arbeiten.

**Wie sieht ein üblicher Tag Ihres „Berufslebens auf Rädern“ aus?**

Ich selbst bin an drei Vormittagen in der Woche mobil unterwegs. Die Planung der Termine übernimmt meine Praxismanagerin Mandy Behr. Die Tage sehen sehr unterschiedlich aus – je nachdem, ob ich Hausbesuche durchführe oder einen ganzen Vormittag im Seniorenheim bin.

ANZEIGE



**SPEZIELLE  
SPEZIALISTEN!**

LERNEN SIE UNS KENNEN.



UNSERE BERATUNG IST HERSTELLERUNABHÄNGIG  
UND KOMMT DIREKT AUF DEN PUNKT.





Noch nicht sattgesehen?



Hier gibts mehr  
**Bilder.**



Ich schildere hier exemplarisch einen Tag in einem Seniorenheim, wo z. B. eine Unterfütterung in der Demenzabteilung sowie eine Neuanfertigung einer Oberkiefer-Totalprothese ansteht:

- 7 Uhr morgens: Die Ausrüstungstaschen werden gepackt bzw. fehlendes Material wird aufgefüllt.
- 7:15 Uhr: Der Kaffee ist fertig und wird in die Kaffeebecher umgefüllt. Meine Assistentin, meine Dentalhygienikerin und ich steigen in den umgebauten Rettungswagen und es geht zum heutigen Einsatzort nach Traunreut am Chiemsee.
- 9 Uhr: Ankunft im Seniorenheim. Aufgrund des Verlustes der Prothese einer Bewohnerin während ihres Krankenhausaufenthalts, ist eine Neuanfertigung geplant. Hier starten wir mit der Alginat-Abformung im Ober- und Unterkiefer. Nachdem diese im umgebauten Rettungswagen ausgegossen wurde, erfolgt im Anschluss die Abdrucknahme mit Impregum für die Unterfütterung bei der nächsten Bewohnerin.
- Währenddessen führt meine Dentalhygienikerin die Mundhygiene bei weiteren Bewohnern durch. Außerdem werden zeitgleich Prothesenreinigungen vorgenommen.
- Falls noch eine Extraktion oder Füllung ansteht, führe ich diese während des Aushärtens gemeinsam mit meiner Assistentin durch.
- Bevor wir zurückfahren, setzen wir die Unterfütterung bei der Demenzpatientin wieder ein und haben bei der Neuanfertigung der Totalprothese noch den individuellen Löffel und den Biss nehmen können.

Inwiefern unterscheidet sich die Arbeitsweise im mobilen Dentallabor von seinem stationären Pendant?

Fakt ist: Mobil ist leider nicht alles möglich. So können wir beispielsweise keine Anfertigungen von Modellgussprothesen vornehmen und auch kein Keramikbrennen anbieten. Das mobile Labor dient vorrangig Reparaturen (Sprung/Bruch der Klammer bzw. Unterfütterung), aber auch der Herstellung von individuellen Löffeln bzw. Bisschablonen. Wir können aber auch vor Ort eine

Präparation durchführen, diese scannen und dann in unserem Labor anfertigen oder zu einem Fremdlabor weiterschicken – dies würde genauso auch in einer stationären Praxis ablaufen.

**Welche Vorteile bietet ein mobiles Dentallabor für Zahnärzte und Patienten im Vergleich zu herkömmlichen Laboren?**

Der größte und gleichzeitig sichtbarste Vorteil für die Patienten liegt klar auf der Hand: Sie müssen nicht lange auf ihre Prothesen verzichten. Aus medizinischer Sicht ist dies insbesondere für Demenzkranke wichtig, da sie sich sonst schnell entwöhnen und die Prothese schon nach kurzer Zeit als einen Fremdkörper ansehen. Auf sozialer Ebene bedeutet es, dass Heimbewohner, die sonst ohne Prothese nicht aus ihrem Zimmer kommen würden, wieder an Gruppenangeboten teilnehmen können. Es ist einfach ein großes Plus für alle Seiten – nicht nur was den Service-Gedanken betrifft. Es wird Zeit gespart, betriebswirtschaftlich ist es ein Gewinn und auch für die Umwelt tun wir etwas Gutes, wenn wir nicht mehrmals das Heim anfahren müssen.

**Wie reagieren Ihre Patienten auf das mobile Konzept?**

Sie finden den Service sehr gut und bedanken sich regelmäßig dafür. Dankbarkeit erfahren wir auch durch das Personal und die Betreuer in den Pflegeeinrichtungen sowie die Angehörigen der Bewohner. Viele Patienten nehmen sehr schnell Gewicht ab, wenn sie keinen oder unzureichenden Zahnersatz tragen – wir können mit unserem Service schneller handeln und zu einer neuen Versorgung verhelfen.

Vielen Dank für das Gespräch!

## **INFORMATION ///**

**Zahnarzt und Zahntechniker Vapula Haukongo**

mozahm – mobile Zahnmedizin

[www.zahnarztpraxis-haukongo.de](http://www.zahnarztpraxis-haukongo.de)



**Das Licht muss  
stimmen, wenn die  
Farbe passen soll.“**

**Sascha Hein**, Zahntechnikermeister  
und Farbwissenschaftler über das neue  
**Professional Dental Worklight > LIGHT 1**

Zum Interview:  
[renfert.com/light-1](https://renfert.com/light-1)



# Workplace Dentallabor

Ein Beitrag von ZTM Patrick Redlich

**LABORUMZUG** /// Um gutes Personal zu gewinnen und an sich zu binden, muss der „Arbeitsplatz Dentallabor“ wirklich attraktiv sein. Die Zeiten, in denen Zahntechniker sich mit jeder Gegebenheit vor Ort zufriedengeben mussten, sind definitiv vorbei. Im folgenden Erfahrungsbericht erläutert Zahntechnikermeister Patrick Redlich seinen intensiven Weg zum Laborneubau von Edel und Weiss Dental in Wettstetten.

Nach fast 40 Jahren Innenstadtlage im Herzen von Ingolstadt haben wir 2022 den Weg eines Laborumzugs samt Neubau beschritten. Der Hauptgrund war sicherlich Platzmangel. Unser Labor in Ingolstadt war hinsichtlich der Anzahl an Arbeitsplätzen und der Erweiterbarkeit für moderne Produktionstechnologien nicht mehr ausbaubar. Die Anforderungen an unsere Ablauforganisation, also die Ordnung von Arbeitsprozessen, sind stetig gewachsen und konnten aufgrund der engen und knappen Platzverhältnisse kaum noch sinnvoll umgesetzt werden. Damit litt auch die Attraktivität des „Arbeitsplatzes Dentallabor“ und hat uns den Anstoß gegeben, nach Alternativen zu suchen. Dass daraus ein Neubau geworden ist, war zu Beginn der Reise noch nicht absehbar. Wir haben schlicht jede Möglichkeit überprüft, um mit der Zeit zu gehen und den wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden.

Nachdem die Entscheidung für einen Neubau gefallen war, begann die Suche nach einem passenden Grundstück. Mit passend meine ich die räumliche Nähe zu unseren Kunden einerseits und die Bezahlbarkeit andererseits. Dass sich diese Suche unter den beiden Prämissen über Jahre hingezogen hat, hätte ich zu Beginn auch nicht geglaubt. Letztlich war es eine Mischung aus unbedingtem Willen, Hartnäckigkeit und Notwendigkeit, die mich und alle Beteiligten durch diese Phase geführt hat. Das neue Labor in Wettstetten liegt verkehrsgünstig nördlich von Ingolstadt mit Anbindung an die Autobahn A9. Wir erreichen von dort aus unsere Zahnärzte mitunter schneller als aus der früheren Innenstadtlage heraus.

## Planung ist alles

Die nächste Herausforderung hat dann mit der Planung der Räumlichkeiten nicht lange auf sich warten lassen. Meine Absicht war, dass ich mit dem Blick eines Zahntechnikermeisters auf Arbeitsprozesse und Workflows großen Einfluss auf die Gestaltung des neuen Labors nehme. Das hat im Wesentlichen auch funktioniert, hat mich aber zeitlich extrem gebunden und viel Überzeugungsarbeit gekostet. Ohne mein Team und das Ver-

ständnis meiner Familie wäre auch die folgende Beteiligung an der Umsetzung nicht möglich gewesen. Gebaut wurde unser neues Labor in Wettstetten von April bis Dezember 2022. In dieser Zeit bin ich meinem Wunsch nach Abwechslung und handwerklichen Tätigkeiten vollends nachgekommen. Ich habe u. a. Server-schränke selbst verkabelt, die Zentralabsaugung installiert, Möbel aufgebaut und bei der Bearbeitung des Außengeländes sogar den Bagger bedient. Das ging mit Unterstützung meines ehemaligen Compagnons Thomas Zehetbauer, der mich im Labor vertreten hat, und meiner zu dieser Zeit schwangeren Frau, die die Stellung zu Hause allein gehalten hat. Das war eine intensive Zeit, in der ich von einer 40-Stunden-Woche nur träumen konnte. Aber es hat sich gelohnt. Ich kenne jede Schraube in meinem Labor.

### Workplace Dentallabor

Wir haben darauf geachtet, dass alle Arbeitsplätze modern, ergonomisch, lichtdurchflutet und klimatisiert sind, außerdem haben wir die Arbeitsplätze nach Osten ausgerichtet, was bereits am frühen Morgen für Sonnenlicht sorgt. Gleichzeitig haben wir das ganze Umfeld des zahntechnischen Arbeitsplatzes aufgewertet. Gemeint sind damit u. a. eine Mitarbeiterlounge, unsere Dachterrasse, und eine gute Verkehrsanbindung. Für unsere Mitarbeiter haben wir ausreichend Parkmöglichkeiten direkt vor dem Labor, was in der Innenstadt ein echtes Problem gewesen ist. Natürlich hatten wir in Ingolstadt auch einen Sozialraum für alle Teammitglieder, aber im Vergleich zur heutigen Lounge mit Dachterrasse haben wir in puncto Attraktivität mehrere Schritte nach vorne gemacht. Der gesamte Workplace Dentallabor ist als Einheit zu sehen, die Mitarbeiter gerne zur Arbeit kommen lässt, in der Pausenzeiten angenehm gestaltet werden können und man abends das Labor mit einem Lächeln auf den Lippen verlässt. Um die Arbeitsplätze haben wir Raum geschaffen, den wir im alten Labor so schmerzlich vermisst haben. Die komplette Produktion inklusive Maschinenpark befindet sich auf einer Ebene im Erd-



geschoss des Labors. Wir haben z. B. unseren Fräsraum sowie den Druckerraum voll klimatisiert, um konstant gleiche Bedingungen bei der Herstellung von Zahnersatz gewährleisten zu können. Unser Konstruktionsraum mit seinen sieben CAD-Arbeitsplätzen befindet sich natürlich in unmittelbarer Nähe. Wir haben eine Zentralabsaugung, die den Produktionsstaub filtert und nach außen ableitet und so die Luftreinhaltung im Labor gewährleistet. Unser Funktionsraum ist so angeordnet, dass die Lärmbelastigung für Mitarbeitende auf ein Minimum reduziert wird. Jeder Arbeitsplatz ist mit Schalldämpfern ausgerüstet, jeder Arbeitsraum kann seine eigene Musik auswählen. Der Wohlfühlfaktor spielt bei der Arbeitsplatzgestaltung natürlich eine große Rolle.

ANZEIGE

# KEIN FLUOR. KEINE WARTUNG.

FÜR IHRE PRAXIS: MEHR SICHERHEIT  
BEI CA. 50% GERINGEREN KOSTEN  
UND 10 JAHREN WARTUNGSFREIER  
PRODUKTGARANTIE.

**HIER BESTELLEN:**  
[www.einfach-loeschen-zahnaerzte.de](http://www.einfach-loeschen-zahnaerzte.de)



**Prym<sup>®</sup>s**  
BRANDSCHUTZ



**JETZT  
10% RABATT  
BIS ZUM  
15. 12. 2024**



## TECHNIK

den wachsenden Anforderungen an einen Arbeitgeber gerecht zu werden und an dem ich auch in Zukunft festhalten möchte. Das heißt, dass wir sanft wachsen möchten. Außerdem sind wir ein Familienunternehmen. Meine Schwester ist ebenfalls Zahntechnikermeisterin und leitet den Betrieb von Edel und Weiss. Meine Frau betreut das Veranstaltungs- und Materialmanagement. Mein Sohn sollte bestenfalls auch in die Zahn-technik einsteigen und im Unternehmen seinen Platz finden – auch wenn das noch eine ganze Zeit lang dauern wird. Das alles folgt dem Ziel, als Familienunternehmen Eigenständigkeit zu bewahren.

## Laborphilosophie

Wenn man uns mit nur drei Worten beschreiben müsste, dann mit *verlässlich*, *integrierend* und *proaktiv*. Wir stehen zu unserem Wort, wir halten uns an unsere Versprechen, wir liefern zu den vereinbarten Terminen. Und wenn wir uns mal nicht an eine Abmachung halten können, dann reden wir darüber. Das alles verstehen wir unter *Verlässlichkeit*. Wir sind partnerschaftlich unterwegs, wir kommunizieren auf Augenhöhe, sowohl mit Kunden als auch intern. Wir stehen füreinander ein und helfen uns gegenseitig. So verstehen wir *Integration*. Mit *Proaktivität* meinen wir, dass wir Vorschläge machen, Alternativen aufzeigen, unser eigenes Qualitätsmanagement leben und auch bereit sind, in den Diskurs einzutreten. In einem Satz: Wir sind ein lebendiges, symbiotisches Dentallabor mit bayerischen Wurzeln und Tugenden.

Die Administration, Sozialräume, Umkleiden etc. befinden sich alle im Obergeschoss. Die Umkleiden haben wir mit Duschen kombiniert, sodass jeder nach getaner Arbeit das Labor frisch geduscht verlassen kann. Die durchdachte Raumaufteilung bedeutet kurze Wege in der Produktion sowie eine klare Trennung von Arbeit und Pause. Da für uns der gesamte Workplace Dentallabor wichtig ist, möchte ich an dieser Stelle noch mal die Parkplätze vor der Tür und die Sozialräume erwähnen. Letztere werden auch für Aktivitäten genutzt, die für den Teamzusammenhalt so wertvoll sind, zuletzt unser Mittsommernachtsgrillen.

Neben der für mich extrem wichtigen Anordnung der Arbeitsplätze und Technikräume sind auch skalierbare Seminar-möglichkeiten geschaffen worden, die sowohl von uns als auch von der Dental-industrie genutzt werden. Egal, ob klassische Vorträge vor kleinen oder großen Gruppen oder zahntechnische Weiterbildung am Arbeitsplatz – wir haben bei Edel und Weiss all diese Möglichkeiten. Die Beteiligung des Führungsteams an meinen Überlegungen fand im laufenden Prozess statt, zumal ich gerade bei fachlichen Entscheidungen gerne eine Zweitmeinung gehört habe.



## Platz für Wachstum

Ein weiterer Vorteil, den wir im neuen Gebäude haben, ist der Platz. Wir können wachsen – sowohl bzgl. der Anzahl an Arbeitsplätzen als auch mit Blick auf die maschinengeführte Produktion. Wir haben uns vor Jahren schon auf die Fahnen geschrieben, dass wir der Top-Arbeitgeber der Region sein wollen. Das ist ein Prozess, an dem wir tagtäglich arbeiten, um

Alle Abbildungen © ZTM Patrick Redlich

## INFORMATION ///

**ZTM Patrick Redlich**  
Edel und Weiss Dental GmbH  
[www.edelundweiss-dental.de](http://www.edelundweiss-dental.de)



Höchste Qualität  
für Ihre beste Performance.

**KOMET. IN LOVE WITH BETTER.**

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

# Wenn **Lächeln** Form annimmt

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**INTERVIEW** /// Florian Huber vereint digitale Technik und analoges Fachwissen, um mit höchster Präzision und Qualität als Zahntechnikermeister zu überzeugen. Warum er bei der Erarbeitung einer neuen visuellen Identität seines Dentallabors mundform im österreichischen Salzburg auf professionelle Unterstützung setzte, erklärt er im Interview.



Welche Rolle spielt für Sie ein professioneller Markenauftritt?

Insbesondere in unserer schnelllebigen Zeit ist der erste Eindruck entscheidend. Das Branding ist das erste, was der Kunde von uns wahrnimmt, und es sollte daher einen bleibenden Eindruck hinterlassen. Es spiegelt unsere Vision, Mission, Qualität und Professionalität wider und bleibt im Gedächtnis.

Worauf lag Ihr Fokus bei der Gründung Ihres Dentallabors?

Meine Vision ist es, in jeder Situation das Lächeln unserer Patienten zu verbessern, sowohl in Form als auch im Ausdruck. Zudem wollte ich die Zahntechnik aus ihrem verstaubten Image herausführen und den Fokus auf qualitativ hochwertige, patientenorientierte Arbeit legen. Natürlich ist es mir auch wichtig, mein eigener Chef zu sein.

Das Corporate Design wurde mit dem Design- & Brandingstudio kurzform.<sup>®</sup> entwickelt – wie kam es zu der Zusammenarbeit?

Ich lernte Bastian Gasser, den Inhaber des Design- & Brandingstudios kurzform.<sup>®</sup> bei einem seiner Projekte kennen. Seine Arbeitsweise und sein kreativer Ansatz passten perfekt zu meiner Vorstellung von Form und Ästhetik. Es war ein sehr angenehmer und reibungsloser Entwicklungsprozess. kurzform.<sup>®</sup> ist bekannt für aussagekräftiges, reduziertes Design und die Schaffung authentischer Markenerlebnisse. Der Ansatz, Geschichten auf unkonventionelle Weise zu erzählen und Emotionen zu wecken, um sich von der Konkurrenz abzuheben, passte genau zu meinen Vorstellungen.

Wie ging die Markenentwicklung vonstatten?

Der kreative Prozess war geprägt von intensiver Kommunikation. Bastian verfolgt ein klares Konzept, bei dem er sich intensiv mit den ein-





Noch tiefer einsteigen?



Hier gibts mehr  
**Bilder.**



Alle Abbildungen © mundform Dentallabor

Bastian Gasser (links) vom  
Design- & Brandingstudio kurzform.®  
und ZTM Florian Huber vom  
Dentallabor mundform.



mundform

(Dentallabor)

(t) +43 660 2606694  
(e) hallo@mundform.at  
(w) www.mundform.at

zelenen Aspekten der Zahntechnik und meiner Person auseinandersetze. Dieser strukturierte Ansatz führte zu einem Ergebnis, mit dem ich mich von Anfang an verstanden und respektiert fühlte. Zunächst wurde eine Brand Strategy entwickelt, in der Werte, Vision, Mission und der Claim definiert wurden. Darauf aufbauend wurden im Brand Design Farben, Schriften, Designelemente, Formensprache und das Logo entwickelt. In der Phase der Brand Application wurden schließlich Drucksorten und andere Anwendungen gestaltet und produziert. Nach jedem Schritt fanden Meetings statt, um meine Erwartungen und Vorlieben zu berücksichtigen. Am Ende des Prozesses präsentierte Bastian die gesamte Strategie und das Design, kümmerte sich um den Druckprozess und lieferte mir die fertigen Drucksorten.

**An welchen Part des Entwicklungsprozesses erinnern Sie sich besonders?**

Ein besonders eindrucksvoller Moment war, als ich das erste Mal das Mock-up mit dem fertigen Logo auf einem Geschäftsschild gesehen habe. Ab diesem Zeitpunkt wurde das gesamte Projekt sehr real und greifbar für mich. Ein weiteres Highlight war, die fertigen Drucksorten erstmals in den Händen zu halten. Natürlich haben mich auch die positiven Rückmeldungen meiner Kunden zum neuen Auftritt sehr beeindruckt, da sie mir gezeigt haben, dass das, was wir gemeinsam entwickelt haben, nicht nur ästhetisch ansprechend ist, sondern auch tatsächlich funktioniert und einen sinnvollen Mehrwert bietet.

**Wie wurden die zentralen Elemente des Designs ausgewählt und was bedeuten sie für Ihre Marke?**

Die Nutzung von Zahnkronen als Basis für die Gestaltung der Mundformen schafft ein visuelles Konzept, das das Lächeln in den Mittelpunkt rückt. Eine ausgewogene Formensprache durchzieht das gesamte Erscheinungsbild und unterstreicht sowohl mein handwerkliches Geschick als auch die Individualität jedes Lächelns, das durch mein Handwerk neu geformt wird. Durch den Einsatz organischer Formen und Schriften sowie moderner Animationen und Farbwelten vereint das Design Tradition mit moderner Technik. Für die Drucksorten wurden hochwertige Materialien verwendet, um die Marke noch stärker zu präsentieren, darunter seidenglatte Papiere und reflektierende Silberfolie,

die das Strahlen und Reflektieren eines Lächelns symbolisieren. Diese visuelle Identität schafft eine harmonische Symbiose aus Form sowie Materie und vereint tiefgreifendes analoges Fachwissen mit der Präzision moderner digitaler Technik.

**Welche Reaktionen haben Sie von Kunden und Partnern erhalten?**

Das Corporate Design hat durchweg positive Reaktionen hervorgerufen. Es wird deutlich, dass wir von Anfang an als seriöses Unternehmen wahrgenommen werden. Die Wertigkeit unserer Werkstücke wird durch die hochwertige Verpackung unterstrichen. Die Drucksorten, die wir den Patienten mitgeben, tragen dazu bei, Nähe und Transparenz zu schaffen.

**Wie integrieren Sie das neue Corporate Design in Ihre tägliche Arbeit?**

Das Corporate Design ist in jeden Aspekt unserer täglichen Arbeit integriert – von Social-Media-Posts über Rechnungen und diverse Schreiben bis hin zur Verpackung und Präsentation. Jeder Schritt erfolgt unter der Marke mundform, wobei wir uns stets an der definierten Brand Strategy orientieren, um ein ganzheitliches Markenerlebnis nach außen zu gewährleisten.

**Haben Sie abschließend noch einen Tipp für andere Laborinhaber?**

Ich empfehle dringend, eine Neugestaltung in Erwägung zu ziehen, da ein neuer Auftritt frischen Wind in das Unternehmen bringt – ähnlich wie ein neuer Haarschnitt. Es fokussiert und motiviert einen selbst neu und entfacht die Leidenschaft für das eigene Handwerk erneut. Wichtig ist, sich genau zu überlegen, welche Werte man nach außen hin vertreten möchte. Die Zusammenarbeit mit Bastian bzw. dem Design- & Brandingstudio kurzform.® kann ich in diesem Kontext nur wärmstens empfehlen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

**INFORMATION ///**

**ZTM Florian Huber**

mundform Dentallabor • www.mundform.at

mundform

+43 660 2606694  
hallo@mundform.at  
Rzinger Hauptstraße 5  
5020 Salzburg



# Lichtblicke im Dentallabor: Warum gutes Licht den Unterschied macht

Ein Beitrag von Annett Kieschnick

Hinter dem modernen, schlanken Design des zahntechnischen Arbeitslichts LIGHT 1 verbirgt sich eine ausgeklügelte Elektronik.

**BELEUCHTUNG** /// Wer ein Dentallabor einrichtet, kommt an einem Thema kaum vorbei: Licht. Ein guter Zeitpunkt, um sich mit Trends und Technologien rund um das Arbeitslicht zu beschäftigen. Wie viel Licht brauchen wir? Wie sieht eine optimale Beleuchtung aus? Steigert gutes Licht die Produktivität? Renfert hat in einer Marktbefragung die wichtigsten Aspekte für die Bedürfnisse von Zahntechnikern ermittelt und mit moderner Technologie eine Leuchte speziell für das Dentallabor entwickelt: LIGHT 1.

Renfert hat in Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern und unter Einsatz moderner Simulations- und Messtechnik eine Dental-Arbeitsleuchte entwickelt, die jeden Lichtstrahl einfängt und optimal nutzt. Cim Özyurt, Produktmanager Renfert: „Im Vergleich zu Wettbewerbsprodukten leuchtet die LIGHT 1 die gesamte Arbeitsfläche hell und gleichmäßig aus, ohne zu blenden oder zu flimmern. Durch die speziell für die medizinische Anwendung entwickelten Hochleistungs-LEDs und die einzigartige Optik erfüllt die LIGHT 1 alle Anforderungen, um die zahntechnische Arbeit zu erleichtern und Fehler bei der Farbnahme zu vermeiden.“

## „Design your Light“: Maßstab für die Beleuchtung des zahntechnischen Arbeitsplatzes

Die LIGHT 1 macht jedes Detail und jede Facette der zahntechnischen Arbeit sichtbar. Die visuelle Wahrnehmung wird optimiert, die Konzentration gefördert und die Produktivität gesteigert. Das Herzstück? ... eine innovative Optik, die die divergierenden Strahlen der LED-Lichtquellen gezielt lenkt. Durch ein optisches Raytracing-Verfahren werden die Lichtstrahlen optimal genutzt. Ergebnis sind eine homogene Lichtverteilung, hohe Beleuchtungsstärken und brillante Farb- und Oberflächenwiedergabe.

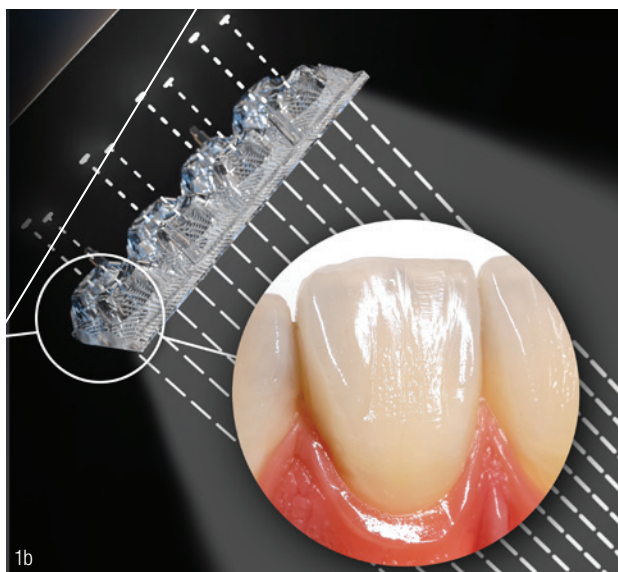
## Technische Merkmale im Überblick:

1. Hoher Lumen-Wert für eine beeindruckende Flächenhelligkeit. Die gleichmäßige, rechteckige Ausleuchtung ist ideal für den zahntechnischen Arbeitstisch.
2. Die LIGHT 1 ermöglicht den Wechsel zwischen Lichtmodi, z. B. Zahnfarbauswahl (Tageslicht) oder Arbeit mit Kompositen (Blaulichteliminierung) auf Knopfdruck. „Lieblingslicht“ speichern und perfektes Licht genießen.
3. Die Qualität der Farbwiedergabe zeigt sich in einem CRi-Wert von 96; bei einem erweiterten Farbgleich von 14 Farben und nicht – wie bei wie bei Standard-CRI-Werten – acht Farben.
4. Mit einem UGR-Wert (Blendwirkung) von unter 19 wird Licht so auf die Arbeitsfläche projiziert, dass der Anwender selbst bei einer Lichtkopfhöhe von 60 cm nicht geblendet wird.
5. Während bei vielen LEDs ein unbemerktes Flimmern zu Kopfschmerzen oder Müdigkeit führen kann, garantiert ein 100%ig flimmerfreies Licht ein angenehmes Lichterlebnis.
6. Eine ausgewogene Kombination aus diffusem und gerichtetem Licht maximiert das Erkennen von Oberflächentexturen für ein perspektivisches Sehen.



**Abb. 1 und 2:** Die Qualität der Farbwiedergabe zeigt sich in einem CRIe-Wert von 96; bei einem erweiterten Farbabgleich von 14 Farben und nicht – wie bei wie bei Standard-CRI-Werten – acht Farben.

Alle Abbildungen © Renfert GmbH

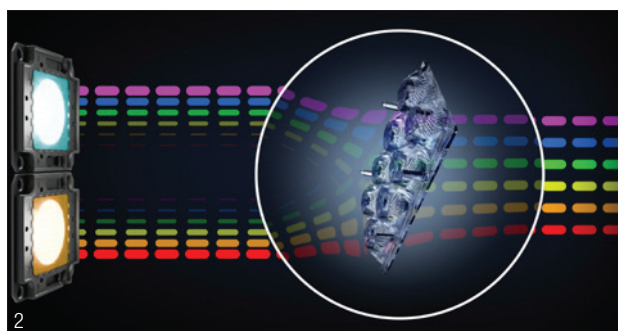


\* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

7. Zukunftsweisende LEDs überzeugen durch Langlebigkeit und Effizienz. Die Technologie dahinter steht im Einklang mit der ÖKO-Designrichtlinie.
8. Blue-Light Hazard Risk (keine Blaulichtgefährdung)

### Fazit

Die LIGHT 1 verbindet die Eleganz eines modernen Designs mit der Robustheit, die im täglichen Einsatz gefordert wird. Hinter der schlanken Optik verbirgt sich eine ausgeklügelte Elektronik. Das LED-Panel ist austauschbar und garantiert eine lange Lebensdauer. So ist die LIGHT 1 nicht nur eine Leuchte, sondern ein Versprechen für Qualität, Präzision und Leistung; für Zahn-techniker, die das Beste aus ihrer Arbeit machen wollen.



### **Gutes Licht: Worauf es am zahntechnischen Arbeitsplatz ankommt.**

- Der Lumen-Wert quantifiziert die gesamte Lichtmenge. Die Maßeinheit gibt Auskunft über die Helligkeit der Lichtquelle ohne Berücksichtigung der Lichtverteilung, d. h. wie viel Licht tatsächlich im Arbeitsbereich ankommt. Daher liefert Lumen allein keine ausreichende Information für zahntechnische Anwendungen. Nur wenn die Lumen tatsächlich auf den Arbeitsbereich konzentriert werden, ist dies ein Indikator für eine gute visuelle Wahrnehmung.
- Der Lux-Wert ist die Lichtmenge, die an einem bestimmten Punkt auf einer Oberfläche in Abhängigkeit von der Entfernung gemessen wird und beschreibt nicht die gewünschte Flächenhelligkeit. Nur wenn sich ein hoher Lux-Wert über den gesamten Arbeitsbereich verteilt, ist dies ein Indikator für gute visuelle Wahrnehmung.
- Die Farbwahrnehmung wird mit dem erweiterten Farbwiedergabeindex (CRIe) angegeben, der eine genauere Aussage über die Qualität der Farben unter künstlichem Licht macht als der klassische CRI.
- Außerdem sollte das Licht blendfrei sein und eine gleichmäßige Flächenhelligkeit über den gesamten Arbeitsbereich ermöglichen. Wichtig sind zudem flimmerfreie Lichtquellen, die die Augen schonen und die Konzentration fördern.

### INFORMATION ///

Renfert GmbH • [www.renfert.com/light-1](http://www.renfert.com/light-1)



# 30 JAHRE oemus

WIR VERLEGEN DENTAL

Die OEMUS MEDIA AG feiert drei Jahrzehnte Dentalmarkt-Power – aus diesem Anlass finden Sie in drei aufeinanderfolgenden ZWL-Ausgaben Hintergrundinfos zu unserem Team und den Verlag-Units.

## Stefan Reichardt

Vertriebsleiter / Mitglied der Unternehmensleitung

Seit 1998, und damit seit nicht weniger als 26 Jahren, agiert Stefan Reichardt für die OEMUS MEDIA AG auf dem dentalen Parkett – seit Sommer dieses Jahres gehört er dabei als neues Mitglied der Unternehmensleitung in die oberste Riege des Verlages. Sein USP – egal, ob im Telefonaustausch, auf Messen, bei Kundenterminen oder im Kollegenschnack – ist eine ihm ganz eigene und höchst sympathische Mischung aus großer Erfahrung, klarer Kommunikation, unermüdlichem Engagement und einer perfekten Prise Humor. Als Produktmanager ist er DIE prägende Triebkraft hinter den Fachtiteln *KN Kieferorthopädie Nachrichten*, *ZT Zahntechnik Zeitung*, *ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor*, *Endodontie Journal* und dem *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* sowie *Jahrbuch Zahnerhaltung*.

Seine Dentalexpertise, tiefen Branchenkenntnisse und Netzwerkqualitäten ermöglichen es ihm, selbst komplexe Kundenanliegen kreativ und innovativ zu lösen – immer im engen internen Austausch mit Kollegen, Redakteuren und auch Grafikern. In seiner Freizeit widmet sich der Familienmensch der Musik und seiner Rad-Leidenschaft.



Portrait: © Katja Kupfer



WE  
LOV  
WHAT  
WE  
DO.  
ORG



© Sefecorel – stock.adobe.com



OEMUS.com



ZWP online

### Kontakt

**Stefan Reichardt**  
Vertriebsleiter  
Tel.: +49 341 48474-222  
reichardt@oemus-media.de

# Dental News GOES WhatsApp



**JETZT**  
anmelden und nichts  
mehr verpassen!



 WhatsApp

**Aktuelle Nachrichten und  
Informationen direkt auf  
dein Smartphone – egal wo!**

# „Innovation is in our DNA“: DGSHAPE VISION lud nach Barcelona

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**PRODUKTLANCH** /// Mit spannenden Unternehmenseinblicken und dem exklusiven Vorablick auf das neue Desktop-Fräsergerät DWX-53D lud die DGSHAPE Corporation am 26. September 2024 Mitarbeiter, autorisierte Händler, Key Opinion Leader sowie Pressevertreter ins Barcelona Creative Center von Roland DG.

Die DGSHAPE Corporation, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Roland DG Corporation, ist bekannt für die Entwicklung und weltweite Vermarktung von innovativen Fertigungstechnologien und will mit der Neubesetzung des D-A-CH-Marktes nun auch dort eine große Rolle einnehmen. Zu den Produkten gehören die DWX-Dentalfräsen und die DGSHAPE CLOUD-Webanwendung für die Dentalbranche, die MPX-Impact-Präzisionsdrucker und EGX-Graviermaschinen für industrielle und Personalisierungsanwendungen sowie die MDX- und monoFab-Serien von Desktop-Fräsmaschinen für schnelles Prototyping und Fertigung. Ende September konnten sich die Teilnehmenden des DGSHAPE VISION Events im sommerlichen Barcelona einen persönlichen Eindruck von der konstanten Transformation des Business-Portfolios des Unternehmens durch Innovation machen – getreu dem Slogan „Innovation is in our DNA“. Nach der herzlichen Begrüßung durch EMEA Sales Director Anders Mydtskov, der pünktlich zum Produktlaunch der DWX-53D seinen Geburtstag feierte, stimmte das brandneue Imagevideo von Roland DG in den Tag ein, das die Kreativität und Neugier in den Mittelpunkt des unternehmerischen Strebens stellte. Mit seinen technologischen Innovationen erfüllt der Marktführer tagtäglich seinen Auftrag „transform imagination into reality“. Zum Beweis lieferte Zoltan Pekar, DGSHPAE EMEA Sales Director, Zahlen, die beeindruckten: Demnach ist das Unternehmen in über 50 Ländern mit über 100 Resellern aktiv und hat allein in der EU bislang über 7.000 Einheiten verkauft, weltweit sogar über 20.000. Dass weitere Lösungen für den Markt bereits in Arbeit sind, daran ließ er keinen Zweifel.

Dentalindustrie-Insider Ludwig Schultheiss widmete sich dem Themengebiet dentale Trends in all seinen Facetten. Unter anderem ging er auf die zunehmende Feminisierung in der Zahnmedizin ein und auf seine Beobachtung, dass es immer weniger Niederlassungen gibt. Viele Absolventen suchen bevorzugt nach einer Anstellung, da sie auf eine gesunde Work-Life-Balance Wert legen. Gleichzeitig ist in der Zahntechnik ein zunehmender Zusammenschluss von Dentallaboren zu Netzwerken zu beobachten. Außerdem sieht sich die Branche einer massiven Renteneintrittswelle gegenüber, wodurch der ohnehin bestehende Fachkräftemangel verstärkt wird. Die zunehmende Digitalisierung von Prozessen sei in diesem Kontext eine wichtige Veränderung und kann – passend eingesetzt – sogar für Linderung bei der Nachwuchssuche sorgen. Gleichzeitig werden zunehmend Spezialisten benötigt, um dem steigenden Bedarf für digitale Beratung und Services gerecht zu werden.



**Abb. 1:** Peter Kettle, Head of DGSHAPE Product Management für DGSHAPE EMEA, erläuterte die erhöhte Festigkeit der DWX-53D, die das Dentalfräsen neu definiert. © OEMUS MEDIA AG



### DGSHAPE DWX-53D

Die 5-achsige Trockenfräsmaschine DWX-53D verfügt über fortschrittliche Funktionen für die Herstellung von hochwertigen, hochpräzisen und kostengünstigen Restaurationen aus PMMA, Zirkonoxid und anderen CAD/CAM-Materialien. Die DWX-53D ist mit einer stärkeren Basis und Spindel ausgestattet und ermöglicht schnelles und präzises Fräsen für verschiedene Dentalanwendungen.

Beispielsweise nutzen derzeit erst rund 30 Prozent der deutschen Zahnärzte einen Intraoralscanner, der den digitalen Startpunkt jeder weiteren Anwendung darstellt. Im Anschluss kam aus Anwendersicht Zahnarzt Florin Cofar zu Wort, der das Praxislabor in den Mittelpunkt stellte. Es sei zwar noch eine Nische am Markt, würde aber als Hybrid zwischen Praxis und Labor immer mehr an Bedeutung gewinnen. Für ihn als Behandler sei die Digitalisierung sowohl Herausforderung als auch Pflichtprogramm der heutigen Zeit.

### Produktvorstellung

Peter Kettle, Head of DGSHAPE Product Management für DGSHAPE EMEA, stellte schließlich voller Stolz das neue Desktop-Trockenfräsgerät der nächsten Generation für den Dentalbereich vor: die DWX-53D, die entwickelt wurde, um die Produktion von Zahnersatz zu optimieren, und eine verbesserte Effizienz, Präzision und Sauberkeit in der Zahntechnik bietet. „Die erhöhte Festigkeit, die erweiterte IoT-Konnektivität über DGSHAPE CLOUD und das Präzisionsdesign der DWX-53D definieren das Dentalfräsen neu. Dieses hochmoderne Gerät steigert nicht nur die Produktivität, sondern setzt auch neue Maßstäbe in der präzisen Zahnersatzherstellung“, so Peter Kettle. Gert Cuypers, Head of Service Operations DGSHAPE EMEA, definierte das Unternehmen als Lösungsprovider, bei dem Präzision und Effizienz höchste Priorität haben. Unter anderem be-

leuchtete er die neue Kampagne „Mill like new“, die sich rund um die fachmännische Überholung alter Maschinen dreht. Nach einer kulinarischen Stärkung hob Serafino Angelini, Product Manager DGSHAPE EMEA, die integrierte Kamera der DWX-53D hervor, mithilfe derer das Gerät die Fernüberwachung der Live-Produktion ermöglicht und gleichzeitig Videoaufzeichnungen zur Fehlerbehebung und Wartungsüberwachung liefert. Um sich selbst davon überzeugen zu können, wurden die Teilnehmenden im Anschluss gruppenweise für die Live-Demonstrationen aufgeteilt, sodass genügend Zeit für individuelle Nachfragen blieb. Am Ende eines spannenden Tages war klar: Mit Funktionen wie automatischer Kalibrierung, Trockenfräsen und intuitiver Software-Integration stellt die DWX-53D sicher, dass Labore hochwertige Restaurationen mit minimalem Aufwand herstellen können. Zur IDS 2025 wird das Unternehmen dies mit Showcases untermauern. Man darf also weiterhin gespannt und neugierig bleiben.

Weitere Informationen unter [DGSHAPE.com/eu/home/](https://www.dgshape.com/eu/home/).

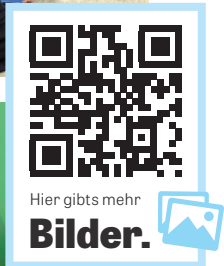
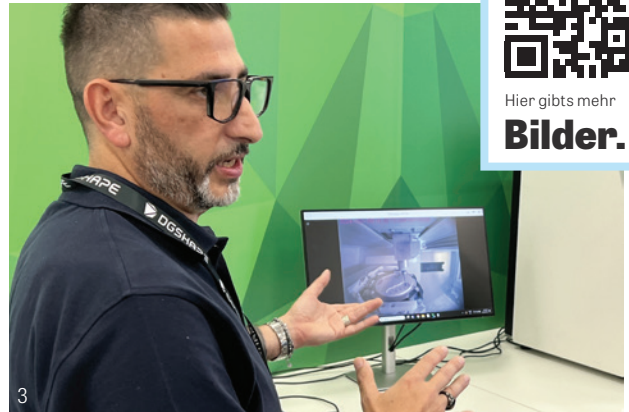


Abb. 2: Zahlreiche Gäste waren der Einladung ins Creative Center nach Barcelona gefolgt. Abb. 3: Product Manager Serafino Angelini hob die integrierte Kamera der DWX-53D hervor. © OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

Praxisstühle für sportlich-vitales Sitzen



Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@rieth.dental



neu

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

## Troubleshooting-Handbook: Zirkonoxid-Hacks, die jeder kennen sollte

Das Troubleshooting-Handbook von Kuraray Noritake bietet auf 30 Seiten fundiertes Wissen über die Eigenschaften und Verarbeitungsbedingungen von Zirkonoxid im Dentallabor. Es erläutert detailliert die verschiedenen Zirkonoxid-Varianten – am Beispiel der KATANA™ Zirconia-Familie – und hilft Anwendern, die Ursachen hinter gängigen Problemen wie mangelnder Transluzenz, Farbabweichungen oder Rissbildung zu verstehen und zu beheben. Ein besonderes Augenmerk liegt auf praktischen Tipps zur Optimierung von Arbeitsabläufen im Labor. Dazu gehören Ratschläge zur korrekten Lagerung von Zirkonoxidrohlingen, zur Wartung von Sinteröfen und zur Vermeidung von Kreuzkontaminationen, die das ästhetische Resultat beeinträchtigen können. Das Handbook zeigt, wie kleine Anpassungen im Laboralltag große Auswirkungen auf die Qualität des Ergebnisses haben können. Damit unterstreicht Kuraray Noritake einmal mehr sein Engagement für Qualität und Kundenzufriedenheit.



Whitepaper zum  
kostenlosen  
Download

Infos zum  
Unternehmen



Kuraray Europe GmbH • [www.kuraraynoritake.eu/de/](http://www.kuraraynoritake.eu/de/)

## Edel und hochfunktional: Die Gewinnerpraxis des ZWP Designpreis 2024

[www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



Hier gibts mehr  
**Bilder.**



E-Paper  
ZWP spezial 9/24

Dass Raumdesigns nie auserzählt sind, beweist der ZWP Designpreis. Jedes Jahr vergibt er an eine Praxis, die sich durch ein besonders starkes Interior Design hervorhebt und sich gleichermaßen bildstark präsentiert, den umworbene Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. In diesem Jahr gingen 44 Praxen ins Rennen, die allesamt fantastische Designstories und spannende Materialeinsätze vorzeigten. Gewonnen hat die Praxis von Dr. Andreas Schmich & Kollegen im Münchner Schäfflerhof. Mit ihrer klaren Eleganz, noblen Sachlichkeit, ihrem starken Understatement und einer perfekten Zusammenführung von Praxis und Labor auf überschaubarem Raum hat die Praxis die Jury einstimmig überzeugt. In der Gesamtheit aller Einsendungen zeigte sich in diesem Jahr Holz in allen Facetten, wurden Farbakzente sehr sachte und genau dosiert gesetzt und kamen gebürstete Metalle, wie beispielsweise Edelstahl, zahlreich zum Einsatz.

Alle Details zur Gewinnerpraxis, zu Shortlist und weiteren Teilnehmern sowie zahlreiche Inspirationen für die Ausgestaltung der eigenen Praxis verrät die Lektüre des ZWP spezial 9/24.

Die nächste Wettbewerbsrunde beginnt ab sofort: Machen Sie mit beim ZWP Designpreis 2025 und bewerben Sie sich bis zum 1. Juli 2025. Alle Infos dazu gibt es auf: [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)

Quelle: OEMUS MEDIA AG



**SAY  
HELLO  
TO**

**Y**

Zirkonoxide von Dental Direkt –  
»Made in Germany«



André Münnich,  
Leitung Vertriebs-  
innendienst,  
Dental Direkt





# Langjähriger Erfolg mit System

Ein Beitrag von Silvia Koch

**FIRMENPORTRÄT** /// Bei der Anschaffung eines CAD/CAM-Systems liegt der Fokus vieler Anwender oft lediglich auf der Fräsmaschine. Es ist jedoch entscheidend, die optimale Interaktion zwischen Hard- und Software zu berücksichtigen. Neben dem CAD-System für die Konstruktion spielen die Flexibilität und der Umfang der CAM- sowie der Steuerungssoftware des Fräsystems eine zentrale Rolle. Dental Concept Systems entwickelt die Steuerungssoftware für ihre Geräte selbst und ermöglicht die Nutzung von CAM-Software, die speziell für die Systeme erstellt wird.

## Vielfalt für den versierten Anwender

Die eigenen CAM-Versionen expertCAM (powered by hyperpent) und conceptCAM (powered by hexagon/work nc) ermöglichen dem Anwender eine gezielte Abstimmung auf alle DCS-Systeme. Wer die Möglichkeiten seiner Maschine optimal ausschöpfen möchte und gleichzeitig die dauerhafte Zufriedenheit seiner Kunden sicherstellen will, benötigt eine benutzerfreundliche Bedienung in Kombination mit der Leistungsfähigkeit einer Industrie-CAM. Der vielseitige Einsatz ist jedoch nur möglich, wenn Konstruktion und Produktion mit höchster Präzision ausgeführt werden. Um Software nutzen zu können, die für industrielle Fertigungsprozesse konzipiert wurde, müssen grundlegende Bedingungen in der Fertigung der Systeme eingehalten werden, um eine lang anhaltende Wiederholgenauigkeit zu gewährleisten.

In der Manufaktur aus dem Wesertal kommen moderne Vermessungstechniken zum Einsatz, um auch nach vielen Jahren beim Anwender die tatsächliche Präzision zu überprüfen. Die Anforderungen an die Zahntechnik sind durch die vielfältigen Möglichkeiten in der Fertigung gestiegen. Daher ist ein umfangreiches CAD/CAM-Fortbildungsprogramm ebenso entscheidend für eine erfolgreiche Partnerschaft mit einem Systemanbieter wie die langfristige Einsatzfähigkeit einer breiten Produktionspalette im Dentallabor.

## CAD/CAM-Produktion mit System

Dental Concept Systems setzt bei der Herstellung ihrer Fräsmaschinen ausschließlich auf Entwicklungen aus eigener Produktion. Modifikationen bestehender Komponenten aus anderen

Industrien oder bloßer Handel mit Systemen erfüllen die modernen Anforderungen von Dentallaboren nicht mehr. Das hohe technische Niveau direkt vom deutschen Hersteller ermöglicht einen reibungslosen Support für die gesamte Prozesskette. Die jahrelange Erfahrung der Zubler Gruppe kombiniert mit den neuesten Innovationen im Bereich Dental-CAD/CAM erschließt neue Anwendungsfelder für Zahntechniker und sichert die Wettbewerbsfähigkeit von Dentallaboren weltweit. Bei der Auswahl des geeigneten Frässystems, unter Berücksichtigung aller neuen Anforderungen, stehen zunehmend Aspekte im Vordergrund, die sowohl von Herstellern als auch von Anbietern gewährleistet werden müssen.

### Sichere Zukunft durch hohe Wertstabilität

Der Kauf eines neuen Frässystems und die Wahl des passenden Industriepartners sind oft entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens in der Zahntechnik. Der Wertverlust eines Fräsgeräts unmittelbar nach dem Kauf, allein aufgrund seines Status als Gebrauchtgerät, kann bis zu 30 Prozent betragen. Bei hohen Investitionen hat dies natürlicherweise erhebliches Gewicht. Geräte der DCS-Familie sind bekannt für ihre Wertbeständigkeit. Prinzipiell verfolgt Dental Concept Systems nicht die Strategie, ältere Systeme durch neuere Modelle zu ersetzen. Der Verkauf eines zusätzlichen Geräts an einen Kunden ergibt nur dann Sinn, wenn dieser seine Umsätze steigern konnte und aufgrund der gestiegenen Produktivität ein weiteres System benötigt. Um alle Geräte kontinuierlich auf dem neuesten Stand zu halten, werden spezielle Module angeboten, die eine Modernisierung der Bestandsgeräte ermöglichen. DCS-Frässysteme lassen sich zentral steuern und können innerhalb der Gruppe mit einer einzigen CAM-Station bedient werden. Ziel ist es, mit Geräten verschiedener Generationen gleichwertig produzieren zu können und somit eine hochwertige und langlebige Herstellung zu gewährleisten.

### Langjähriger Einsatz nach der Amortisationsphase

In Anbetracht der noch günstigen Zinslage werden viele Frässysteme finanziert oder geleast. Leasing stellt oft eine flexible, bilanzneutrale Finanzierungsalternative dar, die die Liquidität und das Eigenkapital schont. Systeme der Dental Concept Systems sind für ihre Qualität und Langlebigkeit bekannt, was eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Nutzung moderner Systeme weit über die Amortisationsphase hinaus darstellt. Ob der Kauf tatsächlich ein gutes Geschäft war, zeigt sich oft erst nach fünf bis zehn Jahren im Einsatz. Um die Qualität der Herstellungsprozesse beurteilen zu können, ist ein Besuch in der Produktion unerlässlich. Eine Fertigung im Manufakturcharakter spricht für individuell für die Zahntechnik hergestellte Systeme, während große industrielle Produktionen auf Geräte hindeuten, die ursprünglich für andere Märkte entwickelt und nur teilweise für die Zahntechnik angepasst wurden. Inwieweit die spezifischen Bedürfnisse der Zahntechnik für den Anbieter des CAD/CAM-Systems auch in vielen Jahren noch relevant sein werden, sollte



bei einem Besuch des Herstellers bewertet werden. Wer mit seinem Fräsgerät auch nach der Amortisationsphase nachhaltige Gewinne erzielen möchte, muss sorgfältig prüfen.

Weitere Informationen zur Dental Concept Systems GmbH unter [dental-concept-systems.com](http://dental-concept-systems.com).

### Kontinuierliche Maschinenbauqualität aus Deutschland

Die DCS-Systeme zeichnen sich durch eine robuste Bauweise aus und werden gemäß den Standards deutscher Maschinenbauqualität gefertigt. Besonders wichtig ist hierbei die Langlebigkeit der Produkte. Daher erhalten die Kunden auch langfristige Unterstützung bei der Werterhaltung ihrer Systeme und profitieren von besonderen Möglichkeiten zur Aktualisierung. Ein durchdachtes Ersatzteilmanagement gewährleistet die dauerhafte Nutzung der Frässysteme, wobei die Dental Concept Systems GmbH auch an eine Nutzung über Jahrzehnte hinweg denkt. Dies erklärt den lang anhaltend stabilen Wert der DCS-Systeme. Sämtliche Komponenten werden im eigenen Haus entwickelt und produziert, was einen umfassenden Überblick über alle technischen Aspekte der Produkte ermöglicht. Serviceeinsätze werden ausschließlich von Fachkräften durchgeführt, die umfassende Kenntnisse der eigenen Produktion besitzen.

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

# „Digitales Eingipssystem“ für gedruckte Modelle

Ein Beitrag von Arbnor Saraci, Patricia Strimb, Lukas Wichnalek und Norbert Wichnalek

**ANWENDERBERICHT** /// Die Erfolgsserie für das gipsfreie Labor geht weiter: Nachdem das Labor Highfield.Design schon in der *ZWL 1/24* über den erfolgreichen Einsatz des AxioSnapMount-Systems für den Artex Carbon ohne Splitex berichtet hat, durfte das Team als eines der ersten nun auch das „digitale Eingipssystem“ für den Gamma Reference SL Artikulator testen.

Beitrag ZWL 1/24



Arbnor Saraci



Patricia Strimb



Lukas Wichnalek



Norbert Wichnalek



Die Distanzblöcke für den Reference SL Artikulator von Gamma wurden in drei verschiedenen Höhen aus Aluminium gefertigt. Abstand zueinander sind die üblichen 10 mm. Jedoch sind diese nicht, wie beim SAM-System, anguliert und damit ungefähr parallel zur Okklusionsebene ausgerichtet, sondern parallel zum Artikulator/der Tischebene. Somit kann der Block sowohl im Artikulator-Ober- als auch -Unterteil verwendet werden. Die gehärtete Oberfläche, bekannt durch das original Axiosplit, garantiert eine lange Lebensdauer.

Die Montageplatten unterscheiden sich nicht von den bekannten ASM-Montageplatten: Es gibt drei konische Hülsen an der Unterseite zur Positionierung und drei Schnapphaken zur Fixierung im „Schuh“ des Modells – genial und präzise wie bekannt und gewohnt. Die Montageplatte eignet sich für alle Modelle und Artikulatoren, der Abstand zueinander beträgt jeweils 2,5 mm.

Die Software ist etwas kompletter geworden, aber dadurch nicht unübersichtlicher. Die Benutzer-



Abb. 1: Das „digitale Eingipssystem“ für den Gamma Reference SL Artikulator.

oberfläche ist auf Englisch gehalten, jedoch ohne viel unnötigen Text. Die Arbeitsschritte sind logisch und intuitiv. Der Begrüßungsbildschirm informiert über eventuelle Neuerungen und Updates. Unter dem Menüpunkt Settings wählt man sich den Artikulator aus, in unserem Fall den Gamma Reference, danach die physisch zur Verfügung stehenden Blöcke und Montageplatten. Da wir alle Blöcke doppelt besitzen, bestätigen wir dies. Selbiges gilt für die Montageplatten.

Im nächsten Schritt werden die Modelle geladen, die automatische Zuordnung verifiziert oder korrigiert und abschließend mit einem Mausklick be-

## Über das System

AxioSnapMount, kurz ASM, steht für das digitale Einartikulieren von Modellen, ohne auf Präzision oder Splitcast verzichten zu müssen. Es wird kein Gips mehr benötigt. Scanmodelle können so klein wie nötig gehalten werden und bekommen einen „Schuh“, um mit einer Kunststoffmontageplatte mit Haftscheibe „verheiratet“ zu werden. Der Abstand zwischen Artikulator und Modell wird von präzisen Aluminiumblöcken in Kombination mit einer Montageplatte gefüllt. Die Abstufung erfolgt in Schritten von 2,5 mm. Über die kinderleicht zu bedienende Oberfläche der dazugehörigen Software, werden die druckfertigen Modelle erzeugt. Dabei spielt es fast keine Rolle, ob diese vorher oder nachher in der CAD bearbeitet werden.

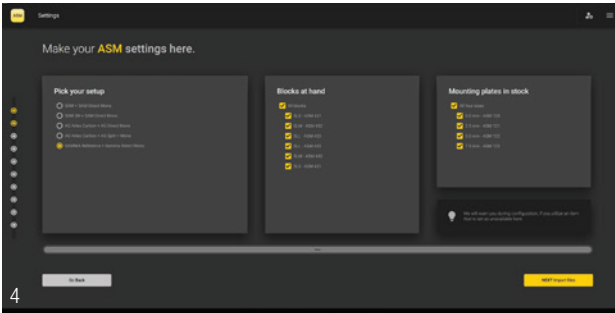
\* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.



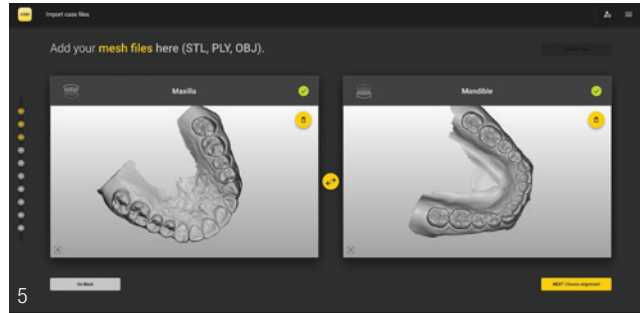
2



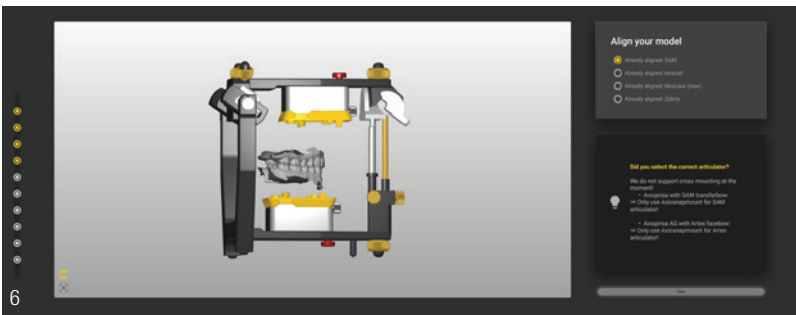
3



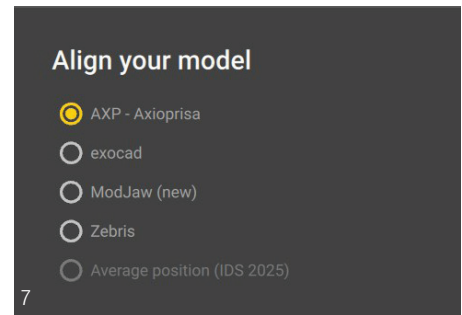
4



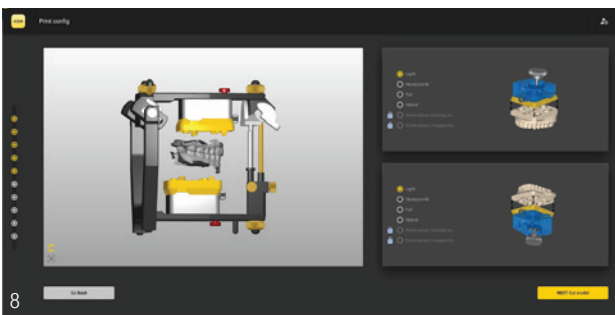
5



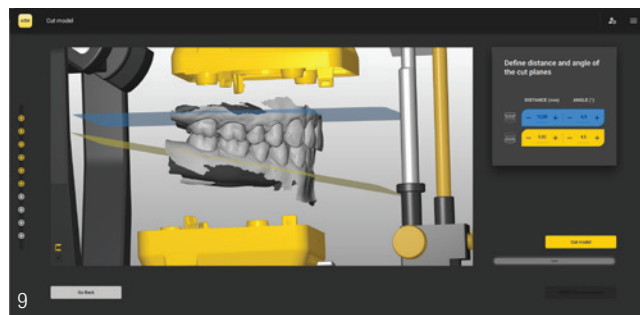
6



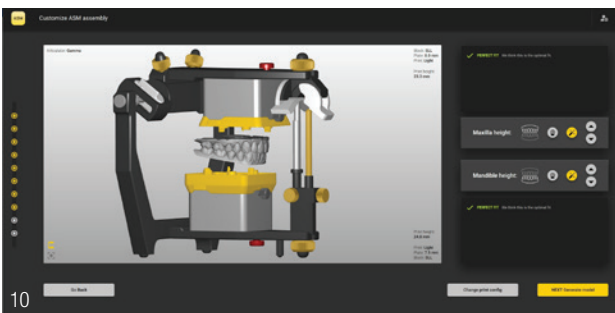
7



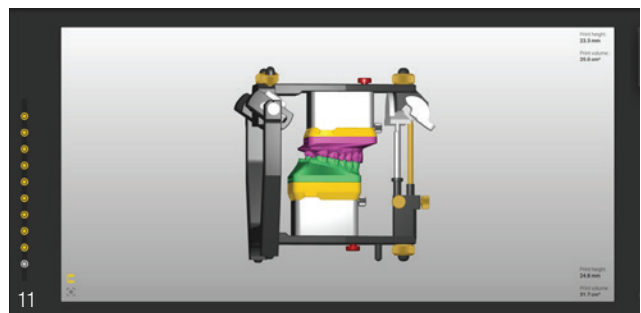
8



9



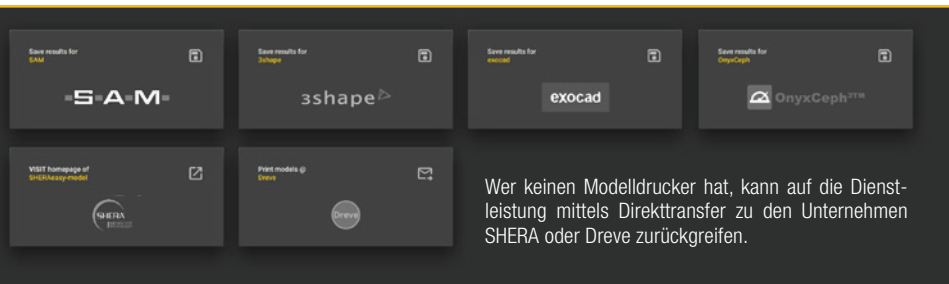
10



11

**Abb. 2:** Die drei Distanzblöcke nebeneinander zum Höhenvergleich. **Abb. 3:** Die vier Montageplatten nebeneinander zum Höhenvergleich. **Abb. 4:** Menüpunkt Settings. **Abb. 5:** Import der case files. **Abb. 6:** Räumlich richtige Zuordnung, passend zum Artikulator. **Abb. 7:** Align your model. **Abb. 8:** Unter dem Menüpunkt „Print configuration“ stehen primär vier „Schuh-Montagewolke“-Optionen zur Verfügung. **Abb. 9:** Festlegung der Trimmlinien: Alles oberhalb der blauen OK-Trimmlinie bzw. unterhalb der gelben UK-Trimmlinie wird entfernt. **Abb. 10:** Die vorgeschlagene Situation im Menüpunkt „customize ASM assembly“. **Abb. 11:** Unter anderem lässt sich die persönliche Identifikation direkt in das Modell mit eindringen. (Alle Abbildungen © Highfield.Design)

\* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.



stätigt. Beide Modelle können gleichzeitig geladen werden und die Software erkennt, was ein Oberkiefer- bzw. Unterkiefermodell ist.

Nun erfolgt die räumlich richtige Zuordnung, passend zum Artikulator. Zur besseren Vorstellung können sich Anwender unten links den Artikulator laden. Es stehen vier Möglichkeiten zur Verfügung: Modellpaar...

- positioniert mit dem axioprisa-System von SAM mittels Arbiträrbogen und Intraoralscanner,
- positioniert über die exocad, d. h. die Modelle kommen vorpositioniert exportiert aus der exocad,
- positioniert mit dem ModJaw oder
- positioniert mit dem Zebris JMA+.

Eine mittelwertige Positionierung bzw. Ausrichtung der Modelllage nach Bonwill soll zur IDS 2025 fertig sein, ebenso eine genial einfache Methode für Modelle mit dem analogen Gesichtsbogen oder dem analogen Axiografen.

Unter dem Menüpunkt „Print configuration“ wird die Verbindung zur Montageplatte und die Druckkonfiguration ausgewählt. Der „Schuh“ ist die Verbindung vom Modell mit der Montageplatte. Zwischen dem „Schuh“ und dem getrimmten Modell wird dann eine „Gips-Montagewolke“ generiert, die beides miteinander verbindet. Das generierte Druckmodell kann dann als solches (in der CAD) weiterverarbeitet oder gleich gedruckt werden, damit es ohne weitere Montageschritte im physischen Artikulator verwendet werden kann.

Es stehen primär vier „Schuh-Montagewolke“-Optionen zur Verfügung, wobei der Zahnkranz immer als Vollobjekt verarbeitet wird:

- Light:** Hier werden Material gespart und Stege gesetzt.
- Honeycomb:** Die Bienenwabe ist auch materialsparend und gleichzeitig sehr stabil.
- Full:** Hier entsteht ein massives Modell – bestens geeignet, um daraus später ein Stumpf- oder Implantatmodell zu designen.
- Hybrid:** Ein Modell wird fertig für die Montageplatte gedruckt, das andere mit einer minimalen Menge an Gips einartikuliert, z. B. bei Verwendung eines Registratrtägers.

Die Software ermittelt eine ungefähre Okklusionsebene und legt zwei dazu parallel verlaufende Trimmebenen fest. Diese können dann manuell in der Höhe und Angulation verstellt werden – wichtig, wenn man z. B. den Gaumen mitdrucken oder weglassen möchte. Alles oberhalb der blauen OK-Trimmlinie bzw. unterhalb der gelben UK-Trimmlinie wird dann entfernt. Danach sind die getrimmten Modelle mit der optimalen Block-Montageplatten-

Kombination zu sehen und die Modelle müssen nur noch fein getrimmt werden, d. h. bei der Druckgenerierung störende Flächen werden angezeigt und können entfernt werden.

Im Menüpunkt „customize ASM assembly“ sieht man die vorgeschlagene Situation, die gegebenenfalls verändert werden

den kann, d. h. es können andere Abstände zwischen Block-Montageplatten-Kombination und den schwebenden Modellen eingestellt werden, wobei das System dann auch Informationen bzw. Warnungen aufzeigt. Blockgröße, Montageplattengröße und Druckhöhe werden für das obere und untere Modell numerisch angezeigt. Die Konfiguration aus der räumlich richtigen Zuordnung könnte in diesem Schritt noch mal angepasst werden.

**review & generate final models.** Jedes Modell hat vier Seiten und diese werden genutzt, um folgende Informationen direkt in das Modell mit eindringen zu lassen:

- **hinten:** eine persönliche Identifikation, z. B. Patientencode, Laborname, Praxisname o. Ä.
- **rechts:** das Datum
- **vorne:** der Artikulator, die Blockgröße und die Montageplattengröße
- **links:** der Markenname mit Internetdomain
- Nach dem Generieren wird dann auch das Druckvolumen in cm<sup>3</sup> angezeigt.

Nach circa drei Minuten konnten wir nun die fertig montierten Modelle exportieren. Wir speichern immer in allen drei Koordinatensystemen von SAM, 3Shape und exocad, um auch in Zukunft frei zu sein. Für Kieferorthopäden gibt es eine Spezialdatei für OnyxCeph. Wer keinen hochwertigen und kalibrierten Modelldrucker in Praxis oder Labor hat, kann auf die Dienstleistung mittels Direkttransfer zu den Unternehmen SHERA oder Dreve zurückgreifen.

## Fazit

SAM schafft es immer wieder, Träume in Perfektion zu realisieren und zeigt sich als funktionsorientierter Vorreiter. Alles ist durchdacht und perfekt gelöst. Nach dem Druck unserer Modelle haben wir diese am nächsten Tag mittels Splitcast-Kontrolle überprüft. Dabei haben wir das vom Behandler gelieferte IKP-Registtrat aus Luxabite (DMG) verwendet – und die Modelle passten perfekt! Wie man das AxioSnapMount verwendet, wenn die Modelle keine patientenindividuelle Positionierung haben, sondern mittelwertig positioniert gedruckt werden sollen, wird im nächsten Anwenderbericht thematisiert. Bis dahin, stay tuned – Euer Highfield.Design-Team!

## INFORMATION ///

Highfield.Design  
www.highfield.design



## DER WARTUNGSVERTRAG – WENIGER STÖRUNGEN, MEHR PLANBARKEIT

Beugen Sie mit Ihrer Unterschrift vor: Wir koordinieren die Wartungsintervalle Ihrer medizintechnischen Geräte, damit Sie wiederkehrende gesetzliche Prüfungen automatisch einhalten. Die herstellerekonforme Inspektion und Wartung sorgen zudem für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit Ihrer Technik. Gleichzeitig gewährleistet unser Service ein Minimum an Beeinträchtigungen Ihrer Praxisabläufe.

INKLUSIVE  
DER NEUEN  
SERVICEFIRST  
APP



# Moderner Brandschutz im Labor: Wartungsfreie Feuerlöscher und Sprays

Ein Beitrag von Tobias Wilkomsfeld

**BRANDSCHUTZ** /// Hängen lassen und vergessen, bis sie mal gebraucht werden? Das geht bei Feuerlöschern nicht – sie müssen im Brandfall funktionieren. Alle zwei Jahre wiederholen sich dazu in sämtlichen Laboren sowie Praxen Prüfung und Austausch der Geräte. Dabei lässt sich beim betrieblichen Brandschutz mit modernen Geräten diese aufwendige Wartung sparen. Mit welcher Lösung sich dieser Wartungsstress vermeiden lässt und welche Vorteile dies birgt, verrät der folgende Beitrag.

Infos zum Autor



Seit 15 Jahren können Feuerlöscher wartungsfrei sein. Jedenfalls dann, wenn sie vom mittelständischen Unternehmen Prymos aus dem hessischen Langen kommen. Der Trick daran: Statt eines Behälters aus korrosionsanfälligem Stahlblech besteht der PM10 aus modernem Verbundmaterial (HDPE, Composite und Kevlar). Weil die Gefahr von Korrosion im Innern nicht besteht, muss der Feuerlöscher nicht mehr regelmäßig für Inspekti-

onen geöffnet werden. Der PM10 ist inklusive des Löschmittels zehn Jahre wartungsfrei, wofür der Hersteller ebenfalls garantiert. Die Sorge, dass das lange Intervall nicht zulässig sein könnte, ist unbegründet. Seit der Neufassung der Arbeitsstättenrichtlinie ASR A2.2 im Jahr 2018 ist die Wartung der Feuerlöscher nicht mehr alle zwei Jahre vorgegeben, wenn der Hersteller längere Fristen garantiert.

[www.einfach-loeschen-zahnaerzte.de](http://www.einfach-loeschen-zahnaerzte.de)



In Labor und Praxis  
schnell zur Hand:  
**wartungsfreie  
Feuerlöschsprays!**

Jetzt 10 Prozent  
Rabatt sichern  
mit dem Code  
**„Dental2024“**





# GAMMAT<sup>®</sup>optimo 2 mit AU-Set



**Das bewährte GES Gold-Electroforming-System von Gramm wird jetzt von Heimerle + Meule exklusiv vertrieben.**

- geringer Goldeinsatz
- zwei Schichtstärken
- nahezu vollständige Ausarbeitung
- chipkartengesteuerte Menüführung
- visualisierte Grafiken im Farbdisplay
- Hartvergoldung von Modellgußplatten
- Friktionserneuerungen
- Recyclingprogramm

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

 **Heimerle+Meule**  
Part of HM Precious Metals

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



## Achtung!

### Verbot von fluorhaltigen Löschmitteln

Der Gesetzgeber plant in den nächsten Jahren den völligen Verzicht auf die in der Natur schwer abbaubare Fluortenside. Eine entsprechende europäische ECHA-Verordnung befindet sich kurz vor der Publikation. Auch die Verwendungsdauer fluorhaltiger Feuerlöscher wird aller Wahrscheinlichkeit nach eingeschränkt. Sehr viele Feuerlöscher haben jedoch diese Fluortenside im Löschmittel. Auch aus diesem Grund sollte über den Austausch nachgedacht werden.

Hier geht es zum  
**Produktvideo des Herstellers.**



**Video:** Ablöschen eines Sofabrandes



### Leichter und handlicher

Gegenüber den alten Stahlbehältern hat der Composite/Kevlar-Löschler eine Reihe von Vorzügen: Bei gleichem Inhalt ist er rund 25 bis 35 Prozent leichter. Der Austausch alter Feuerlöscher lohnt sich auch wirtschaftlich, da kein Aufwand für die Prüfung entsteht. Geräte einsammeln, testen, Löschmittel austauschen und teuer entsorgen – all das entfällt. Das spart nicht nur Zeit und Kosten, sondern schont auch die Umwelt, weil deutlich weniger Löschmittel entsorgt werden muss.

### Einweisung reicht

Der wartungsfreie Feuerlöscher wird dagegen erstmals nach zehn Jahren zurückgenommen, geprüft und wieder befüllt. In der Zwischenzeit sind nur eine Sichtkontrolle und ein Blick auf das Manometer erforderlich, was nach kurzer Einweisung möglich ist. Damit es nicht durch Fehler des Messgeräts zu Versagen kommt, sind gleich zwei prüffähige Druckanzeiger am Gerät angebracht. Ihre Funktion lässt sich zuvor mit einem Magneten überprüfen. Neu im Programm sind Schaumlöschler, die ohne umweltschädliche PFAS-Fluorverbindungen auskommen. Im Hinblick auf das geplante EU-weite Fluorverbot ein wichtiger Aspekt! In der Anschaffung mag der PM10 etwas teurer sein, auf zehn Jahre Nutzungsdauer können allerdings gegenüber den herkömmlichen Löschern mehr als 50 Prozent der Kosten eingespart werden.

### Immer schnell griffbereit

Forschungsergebnisse der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) weisen darauf hin: Die Wissenschaftler um Prof. Dr. Görtz an der Universität Wuppertal untersuchten die Gefährdung der Beschäftigten im Zusammenhang mit Löschanfällen. Im Ergebnis stellte sich heraus, dass die Vorhaltung von Feuerlöschsprays, aufgrund der verkürzten Eingriffszeit, der hinreichenden Löscheinleistung zu empfehlen und mit der Bereitstellung von regulären Feuerlöschern zu kombinieren wäre. Gerade bei entstehenden Bränden in Maßstäben eines Papierkorbes, Bildschirms oder Druckers sind Löschanfälle aufgrund der schnellen Einsatzfähigkeit und Bedienbarkeit sehr gut geeignet. Wenn sich der Entstehungsbrand weiterentwickelt und ein Löschanfall nicht mehr ausreichend einzusetzen ist, kann die Brandbekämpfung mit dem Feuerlöscher unter Beachtung des Eigenschutzes fortgeführt werden, im Zweifel hat man mit dem Löschanfall die Brandausbreitung schon maßgeblich eingedämmt und größeren Schaden abgewendet.

### Fazit

Wenn man sich dafür entschieden hat, die Wartung einzusparen, ist die Kombination des großen Feuerlöschers PM10 mit den kleinen, ebenfalls wartungsfreien Feuerlöschsprays bestens geeignet für den Brandschutz in Praxis und Labor: Der Feuerlöscher auf dem Gang und das hochwirksame Spray in den einzelnen Räumen, wo es schnell zur Hand ist. Sowohl die Sprays als auch die Feuerlöscher werden einfach nach zehn Jahren ausgetauscht. Während dieser Zeit entfallen alle Kosten für Behälter-Innenkontrollen, Löschmittelwechsel, Wartung, Instandhaltung und Entsorgung. Die Herstellergarantie erstreckt sich sowohl auf das Löschanfall als auch auf den PM10-Feuerlöscher über den gesamten Zeitraum.

#### **KOSTENVORTEILE:**

- Der Wartungsaufwand entfällt
- Der regelmäßige Löschmitteltausch (5 bis 6 Jahre) entfällt
- Die Innenkontrolle (Korrosion) gemäß BetrSichV (5 Jahre) entfällt
- Die Berechnung von Ersatzteilen zu steigenden Kosten (20 Jahre) entfällt
- Die Kostensteigerungen für Personal und Service (10 bzw. 20 Jahre) entfallen
- Die Wartungs-Assistenzkosten entfallen

#### **DIESE WARTUNGS-ASSISTENZKOSTEN**

##### **ENTFALLEN IM EINZELNEN:**

- Die Überwachung der Fälligkeiten von Wartungen
- Die regelmäßigen Ausschreibungen von Wartungs- und Serviceleistungen
- Die Auftragserteilungen für Wartungen und Instandhaltungen
- Die Kontrolle der erbrachten Wartungen
- Die Rechnerkontrolle, Buchungen, Überweisungen, Archivierungen



### INFORMATION ///

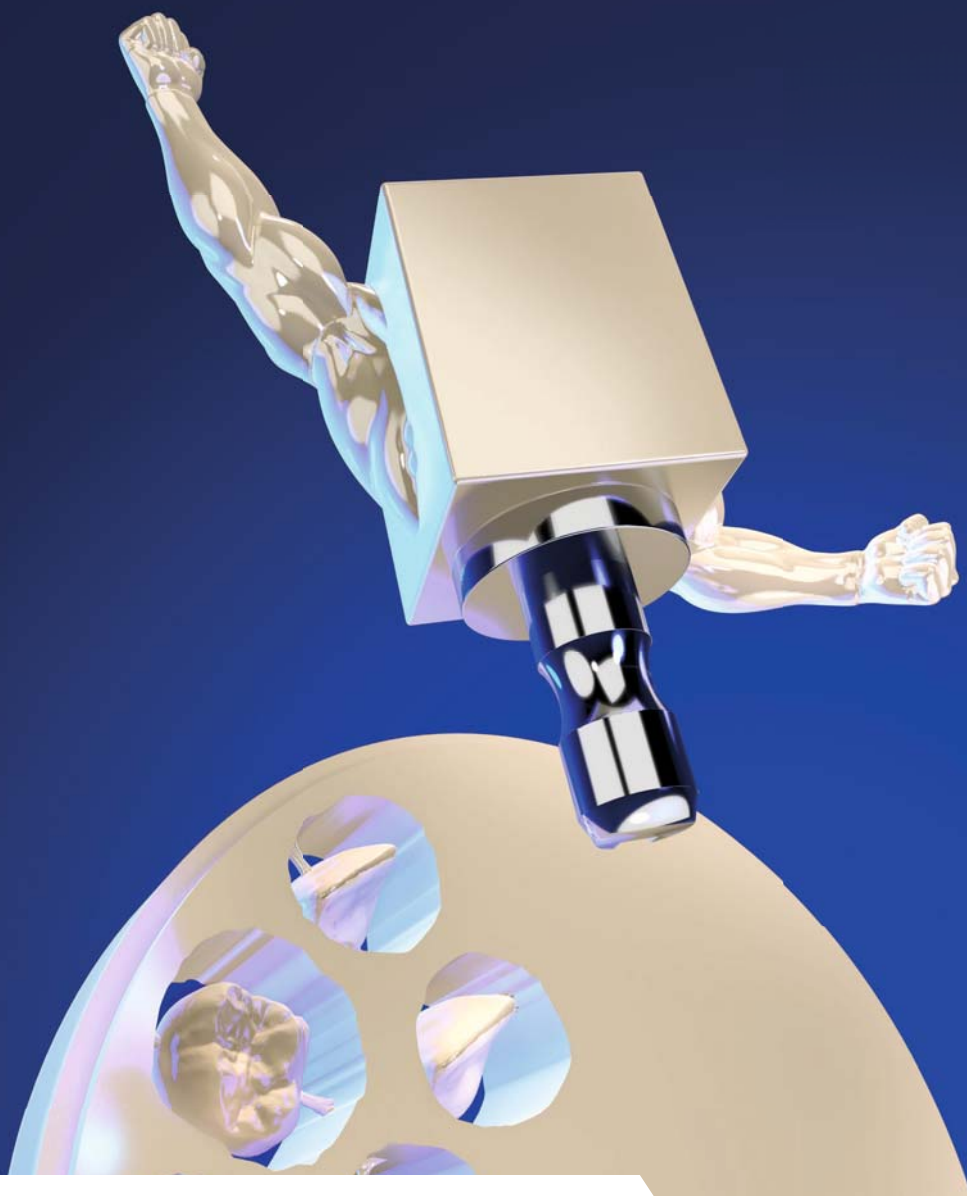
**Pymos GmbH**

[www.pymos.com/de](http://www.pymos.com/de)

Alle Abbildungen © Pymos GmbH

\* Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.

# 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**





**Online**  
gehts weiter  
in Text und Bild.



# Passung von Laminat-Veneers mit lasergesinterten CAD/CAM-Veneers

Ein Beitrag von Dr. Claudio Novelli (PhD, DDS), Mailand/Italien, Dr. Desigar Moodley (PhD, BDS, MS Dent, PDD Aesthet, FICD), Kapstadt/Südafrika und Thomas Lampl (CDT) Dornbirn/Österreich

**MATERIALIEN** /// Der folgende klinische Fall beschreibt die Verwendung des neuartigen Ceramir CAD/CAM-Restaurationmaterials aus Hybridglas, das in Kombination mit individualisierbarem Kunststoffzement eine effiziente und ästhetische Lösung für eine Patientin mit starken Erosionen und defekten Kompositrestaurationen bot. Individuelle Charakterisierungen, die aufgrund der klinischen Situation erforderlich waren, wurden während der Behandlung vorgenommen.

## Einleitung

Die Fortschritte in der digitalen Zahnheilkunde haben zu einem Paradigmenwechsel geführt. Die weitverbreitete Verwendung von CAD/CAM bei der Herstellung von indirektem Zahnersatz ersetzt zunehmend die traditionellen Techniken. Neue technologische Fortschritte bei CAD/CAM-Blöcken revolutionieren die restaurative Zahnheilkunde, wobei jede Entwicklung versucht, sowohl physikalische als auch ästhetische Eigenschaften zu berücksichtigen, um den klinischen Erfolg der Restauration zu verbessern. Bei den CAD/CAM-Materialien handelt es sich hauptsächlich um Keramiken, Harze und Harz-Hybrid-Materialien, Harz-Keramik-Materialien oder Harz-Glas-Materialien. Das klinische Verhalten dieser Materialien, das sich vor allem auf die Langlebigkeit, Haltbarkeit und Langzeitästhetik bezieht, wird weitgehend durch die Zusammensetzung des Materials und seine chemische Bindung, d. h. ionische und/oder kovalente Bindungen, bestimmt.<sup>1</sup>

Ein kürzlich eingeführter CAD/CAM-Block (Ceramir CAD/CAM BLOCKS, Directa) mit einem Basismaterial aus Glas (Siliziumdioxid) wird durch einen Prozess der kontrollierten Lasersinter-technologie hergestellt, bei dem die Glaspartikel als vorherrschende Phase zusammengeführt werden (edelweiss dentistry,

2019). Das fertige Glasprodukt zeichnet sich durch eine Glasphase aus, die in eine Harzmatrix eingebettet ist. Dieser Hybridglas-Ceramir-CAD/CAM-Block besteht hauptsächlich aus Siliziumdioxid und Bariumglas innerhalb der Harzmatrix. Er enthält außerdem Zinkoxid-Nanopartikel und Fluorid für antibakterielle Eigenschaften, ein Alleinstellungsmerkmal des Ceramir CAD/CAM-BLOCKS. Nach Angaben des Herstellers ähneln die Festigkeit und die optischen Eigenschaften denen von überwiegend glaskeramischen Werkstoffen, ohne die Sprödigkeit der Keramik und unter Beibehaltung einer leichten Flexibilität. Dieses Material bietet außerdem den Vorteil, dass es sich leicht fräsen lässt und dass Defekte oder Frakturen leicht intraoral repariert werden können.

## Fallbericht

Eine Patientin stellte sich mit schweren Erosionen an ihren Frontzähnen vor und wollte ihr Lächeln wiederherstellen. Klinisch gab es Anzeichen für einen starken Schmelzverlust und alte defekte Kompositrestaurationen auf den Labialflächen der Frontzähne. Die präoperativen Röntgenbilder waren innerhalb akzeptabler Grenzen. Die Mundhygiene war insgesamt gut, und die natürlichen Zähne waren frei von aktiver Karies. Die okklusale Prüfung ergab

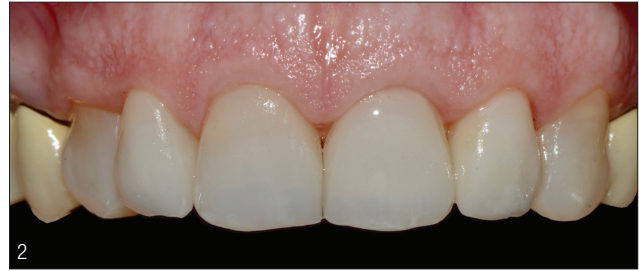


Abb. 1: Präoperative Ansicht der Frontzähne mit starker Erosion. Abb. 1 und 2: Bilder vor und nach der Behandlung mit Ceramir CAD/CAM-BLOCKS-Veneers.

eine stabile intermuskuläre Beziehung zwischen Ober- und Unterkieferzähnen im Seitenzahnbereich, und es wurde kein para-funktioneller Habitus festgestellt. Alle vorhandenen Restaurati-



Abb. 3: Mock-up auf einem Modell. Abb. 4: Vertiefungen auf vestibulären Oberflächen, die mit einem Furnierfräser hergestellt wurden. Abb. 5: Aus Ceramir CAD/CAM-BLOCKS hergestellte Veneers. Abb. 6: edelweiss-VENEER Bond, der auf die Oberfläche des Veneers aufgetragen wird.

onen wurden entfernt und eine direkte ästhetische Modellsimulation gemäß den Grundsätzen für Veneers angefertigt, um das ästhetische Ergebnis direkt im Mund zu sehen. Es wurde eine geführte Zahnpräparation verwendet, da dies für die minimal-invasive restaurative Zahnmedizin entscheidend ist (Gürel, 2016; Gürel et al., 2013). Die Entscheidung für diesen additiven Ansatz bei indirekten Restaurationen ermöglicht eine konservative Zahnpräparation, bei der der Zahnschmelz so weit wie möglich erhalten bleibt.<sup>9</sup> Das Modell dient als Ausgangspunkt für diesen Prozess. Um eine adäquate Reduktion sicherzustellen und das Risiko einer Überreduktion zu verringern, wurde am Behandlungstag eine aus einem Wax-up hergestellte Schablone für ein intraorales Mock-up verwendet. Die von Gürel (2016) beschriebene minimalinvasive Technik, die Aesthetic Pre-evaluative Temporary (APT)-Technik, wurde angewandt, um ein hochästhetisches klinisches Ergebnis bei gleichzeitigem Erhalt der Zahnschmelz zu gewährleisten. Durch eine geführte Zahnpräparation wurde ein präziser Platz für die Restaurationen geschaffen, der durch spezielle Tiefenfräser für die Verblendung kontrolliert wurde.

Es wurden Gingivaschnitte von 0,3mm, faciale Schnitte von 0,5 bis 0,7mm und Inzisalschnitte von 1 mm durchgeführt. Zudem wurden Tiefenschablonen durch das Mock-up geschnitten, so dass bei den Präparationen nur ein Minimum an Zahnschmelz abgetragen wurde, um Platz für das Veneer zu schaffen. Nach den Tiefenschnitten wurde das Mock-up entfernt, um Bereiche zu identifizieren, die eine Zahnreduzierung benötigten. Auf diese Weise wird ein optimaler Platz für die CAD/CAM-Restaurationen geschaffen und das 3D-Design/Mock-up originalgetreu nachgebildet. Der Labialschmelz wurde geglättet bis die Tiefenmarkierungen nicht mehr sichtbar waren. Ein modifizierter Schulterrand (abgerundete Innenwinkel) wurde auf Höhe des freien Gingivarands präpariert, um sicherzustellen, dass die Ränder auf gesundem Schmelz bleiben. Nach Beendigung der Präparationen wurden Provisorien unter Verwendung der vorherigen Mock-up-Putty Matrix hergestellt. Die Patientin war mit dem endgültigen Aussehen der Provisorien sehr zufrieden.

Sofern nicht anders angegeben alle Abbildungen © Dr. Claudio Novelli, Dr. Desigar Moodley, Thomas Lampf

### INFORMATION ///

Directa AB  
Alexander Haid  
Tel.: +49 171 8187933  
www.directadental.com

Infos zu  
Directa AB



Literaturliste



# MDR – der IRONMAN unter den QM-Zertifizierungen

Ein Beitrag von Dirk Schmoldt

**ZERTIFIZIERUNG** /// Vergleichbar mit Profisportlern, die an den weltbekannten IRONMAN-Triathlon-Wettbewerben teilnehmen, beinhaltet die Teilnahme eines Medizinprodukteherstellers an der MDR-Zertifizierung in Deutschland, dass das Unternehmen über die nötige Power, Ausdauer, Kondition, einen langen Atem und nicht zuletzt über die finanziellen Mittel verfügen muss, um schlussendlich das langersehnte MDR-Zertifikat von der zuständigen Benannten Stelle zu erhalten. Ein Erfahrungsbericht der dematec medical technology GmbH aus Berlin.

MDR (Medical Device Regulation), auch Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte oder auch europäische Medizinprodukteverordnung genannt, wurde erstmals am 25. Mai 2017 veröffentlicht und ist seit dem 26. Mai 2021 anzuwenden. Dazu wurden diverse Übergangsfristen eingeräumt, schlussendlich löst diese „neue“ Zertifizierung aber die bisherige Zertifizierung gemäß EG-Richtlinie 93/42/EWG (MDD) Anhang II ohne Abschnitt 4 ab bzw. ersetzt diese.

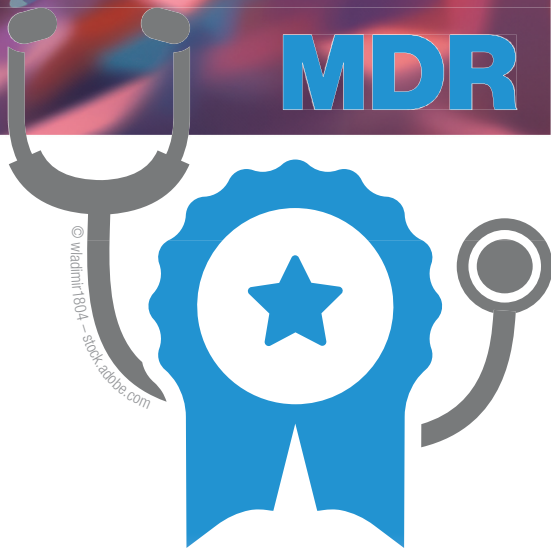
## Der Weg zur Zertifizierung

Das Unternehmen dematec medical technology GmbH aus Berlin hat es geschafft und ist seit diesem Jahr nach MDR

zertifiziert – bis dahin war es ein hartes Stück Arbeit. So begannen die Vorbereitungen zu der in 2024 angestrebten MDR-Zertifizierung bereits 2022 mit der Beantragung und der Vertragsgestaltung zur Zertifizierung mit der Benannten Stelle. Die Ausgangslage vor der MDR-Zertifizierung und quasi die Grundvoraussetzung dafür war, dass das Qualitätsmanagementsystem von dematec über ein gültiges Zertifikat nach DIN EN ISO 13485 für den Geltungsbereich Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Abutments und Abutmentschrauben sowie Herstellung und Vertrieb von zahntechnischen Halbfertigprodukten verfügt. Außerdem musste das Qualitätssicherungssystem des Unternehmens ein aktuelles Zertifikat nach EG-Richtlinie 93/42/EWG Anhang II – ohne Abschnitt 4 für den

**Die Teilnahme eines Medizinprodukteherstellers an der MDR-Zertifizierung in Deutschland beinhaltet, dass das Unternehmen über die nötige Power, Ausdauer, Kondition, einen langen Atem und nicht zuletzt über die finanziellen Mittel verfügen muss, um schlussendlich das langersehnte MDR-Zertifikat von der zuständigen Benannten Stelle zu erhalten.**

**MDR**



Geltungsbereich Abutments und Abutmentschrauben (Medizinprodukte der Klasse IIb) – innehaben.

Gemäß den MDR-Vorgaben wurde im Vorfeld die gesamte QM-Dokumentation (QMH) überarbeitet, die Technische Dokumentation (TD) vollständig neu erstellt und gegliedert sowie auch die Klinische Bewertung (KB) komplett neu erstellt und deutlich erweitert. Sie besteht mittlerweile aus CER – Clinical Evaluation Report, CEP – Clinical Evaluation Plan, LSP – Literature Search Protocol und einer Dokumentation der Volltextsuche sowie deren Ergebnisse in der klinischen Literatur. Bei der Neuerstellung der Technischen Dokumentation (TD) kam neben diversen anderen Dokumenten auch der SSCP – Kurzbericht über Sicherheit und klinische Leistung der Medizin-

produkte (Titanbasen, Abutmentschrauben, PreMills), die von dematec hergestellt werden, neu hinzu. Die Überarbeitung und Neuerstellung all dieser Dokumentationen nahm einige Monate in Anspruch und konnte glücklicherweise auch in Zusammenarbeit mit externen Fachexperten schlussendlich realisiert werden.

Im Laufe des Jahres 2023 wurden diese Unterlagen bei der für dematec zuständigen Benannten Stelle zur Vorprüfung und als Vorbereitung zum eigentlichen MDR-Audit eingereicht sowie monatelang von Fachexperten im Auftrag der Benannten Stelle begutachtet und ausgewertet. Selbstverständlich wurden nach langer Prüfung und Auswertung durch die Benannte Stelle einige Abweichungen in den einzelnen Fachbereichen bescheinigt, deren Behebung mittels erarbeiteter und eingereicherter Nachweisdokumente wiederum wochenlange „Nacharbeit“ in Anspruch nahm.

### Nach dem Audit ist vor dem Audit

Im März 2024 wurde dann das alles entscheidende MDR-Audit durchgeführt, das an drei Tagen mit zwei Auditoren vor Ort stattfand. Die im Rahmen des Audits festgestellten Haupt- und Nebenabweichungen wurden in den Folgewochen und -monaten abgearbeitet und behoben. Im April 2024 erfolgte schließlich eine Inspektion im Unternehmen (dematec in der Rolle des Importeurs von Medizinprodukten der Klasse I), die angekündigt und mit im Vorfeld einzureichenden Unterlagen verbunden war. Durchgeführt wurde sie durch zwei Inspektorinnen des Landesamtes für Gesundheit und Soziales (LAGESo Berlin) als die für das Land Berlin zuständige Überwachungsbehörde gemäß § 77 des Medizinprodukte-Durchführungsgesetzes (MPDG) im Rahmen der Regelüberwachung von Importeuren nach Artikel (Art.) 2 Nr. 33 der Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (Medical Device Regulation, MDR), die ebenfalls positiv ausfiel. Anhand der abgearbeiteten und beseitigten Mängel wurde somit auch der zweite Inspektionsbericht bestanden, und im September durften dann bei dematec endlich „die Korken knallen“.

Die gemachten Ausführungen und Erfahrungen zur MDR-Zertifizierung können den wirklichen Aufwand an Mensch und Material tatsächlich nur ansatzweise widerspiegeln. Die Fortsetzung folgt in 2025!

---

### INFORMATION ///

**dematec medical technology GmbH**

[www.dematec.dental](http://www.dematec.dental)



## Stark und flexibel mit hohem ästhetischen Anspruch

Die lasergesinterten Ceramir CAD/CAM BLOCKS von Directa sind eine neue Art von CAD/CAM-Materialien. Sie bewähren sich in der Dentalbranche besonders aufgrund ihrer herausragenden Kombination von Materialeigenschaften, die durch ein patentiertes Herstellungsverfahren, das als Lasersintern bekannt ist und sich durch seine hochpräzise Fertigung auszeichnet, erzeugt werden können. Hierbei wird ein Laserstrahl eingesetzt, um pulverförmiges Material Schicht für Schicht selektiv zu verschmelzen. Durch das Lasersintern wird eine hohe Materialdichte und Festigkeit erzielt. Somit weisen die Ceramir CAD/CAM BLOCKS eine sehr hohe Dichte auf, die zu einer erheblich verbesserten Festigkeit und Kantenstabilität im Vergleich zu herkömmlichen Kompositmaterialien führt. Die Festigkeit ist mit der von partikelfiltrierter Keramik (Lithiumdisilikat) vergleichbar, ohne die Sprödigkeit von reiner Keramik zu haben. Die Elastizität des Materials, die der von Dentin ähnelt (20 GPa), ermöglicht eine Verringerung der Spannung während der Kaubelastung, wodurch eine stoßdämpfende Wirkung entsteht, die den okklusalen Stress verringert. Aufgrund der Zusammensetzung des Materials können Restaurationen bei Bedarf leicht mit Komposit im Mund repariert werden.

### Effektiver Prozess

Die Materialeigenschaften der Ceramir CAD/CAM BLOCKS ermöglichen eine deutlich kürzere Fräszeit als bei anderen CAD/CAM-Blöcken und verkürzt somit die Zeit am Behandlungsplatz. Gleichzeitig halten die Fräser länger als beim Fräsen anderer CAD/CAM-Blöcke. Mit Ceramir CAD/CAM BLOCKS sparen Anwender noch mehr Zeit und Material, da kein zusätzliches Brennen erforderlich ist – nur Polieren und Zementieren.

### Von der Natur inspiriert

Auch in ästhetischer Hinsicht bieten die lasergesinterten Ceramir CAD/CAM BLOCKS herausragende Ergebnisse. Die präzise Fertigung und die hohe Qualität des Materials erlauben es, Restaurationen herzustellen, die den natürlichen Zahn in Farbe und Transluzenz imitieren. Dies ist insbesondere für Patienten, die großen Wert auf ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis legen, von großer Bedeutung. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Biokompatibilität der Ceramir CAD/CAM BLOCKS. Diese sind nachweislich frei von Bisphenol A, nicht toxisch und verursachen keine Reizungen der Haut oder Schleimhäute, was die Sicherheit und Verträglichkeit der Zahnersatzlösungen weiter erhöht.

Dank ihrer Kombination aus Festigkeit, Flexibilität und Ästhetik, die eine Arbeitszeiterparnis ermöglichen, heben sich Ceramir CAD/CAM BLOCKS von Directa deutlich von der Konkurrenz ab und bieten somit eine fortschrittliche Lösung im Bereich der CAD/CAM-Block-Technologie.

Infos zum Unternehmen



Directa AB • Alexander Haid • Tel.: +49 171 8187933 • [www.directadental.com](http://www.directadental.com)





IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT

## Neue Workshop-Serie



Die Swiss School of  
Prosthetics by Candulor (SSOP)

freut sich, dass Dr. med. Jürgen Wahlmann die zahnärztlichen Grundkurse und den Workshop zur leistungsgerechten Abrechnung und funktionellen sowie ästhetischen Optimierung totalprothetischer Leistungen übernimmt. Er selbst hat ein Workshop-Format entwickelt, mit dem er für das Tätigkeitsfeld der Totalprothetik neue Impulse setzt: „Die Totalprothetik ist oft das ungeliebte Kind in der Zahnmedizin und Zahntechnik. Für beide Bereiche schlecht bezahlt, oft sogar ein deutliches Zuschussgeschäft, und darüber hinaus häufig mit Frust verbunden, aufgrund vielfacher Reklamationen wie z. B. Druckstellen.“ Im SSOP-Workshop „Totalprothetik mit Gewinn? Vom ungeliebten Verlustbringer zum profitablen Standbein“ erfahren Teilnehmende, wie für den Patienten eine deutliche Verbesserung sowohl des funktionellen als auch des ästhetischen Ergebnisses erreicht und gleichzeitig eine leistungsgerechte Honorierung erzielt werden kann.



Swiss School of Prosthetics by Candulor

[www.ssop.swiss](http://www.ssop.swiss)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

## Immer eine Armlänge voraus

Sichern Sie sich Ihren Vorsprung durch finanziellen Spielraum und bleiben Sie liquide. Als erstes Unternehmen für Dentalfactoring am Markt kennen wir die Sorgen und Probleme von Dentallaboren. Und sorgen seit 1983 mit Know-how und dem feinen Gespür für sensible Kundenbeziehungen für die kontinuierliche Liquidität unserer Kunden.

Mehr als 400 Labore und 30.000 Zahnärzte vertrauen uns. Wann setzen Sie auf Ihren Vorsprung durch kontinuierliche Liquidität?

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



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



Infos zum Unternehmen



## Innovativer Rohling für das CAD/CAM-Verfahren

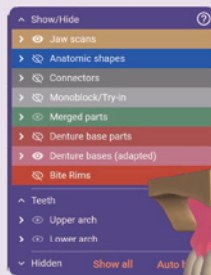
Der neue breCAM.base Rohling der Firma bredent wurde speziell für die Herstellung von Zahnersatz im CAD/CAM-Verfahren entwickelt. Er basiert auf einem monochrom eingefärbten, vollvernetzten Polymethylmethacrylat (PMMA) und ist in verschiedenen Durchmessern, Bauhöhen und Farben erhältlich. Das Problem mit den aktuellen PMMA-Blanks auf dem Markt, die oft nicht vollvernetzt sind und Reparaturen sichtbar machen, gehört nun der Vergangenheit an. Die Lösung bietet der bereits etablierte Prothesenkunststoff uni.lign, der nun auch als Blank zur digitalen Verarbeitung verfügbar ist und exzellente Passgenauigkeiten sowie eine hervorragende Polierbarkeit ermöglicht. Mit Eigenschaften wie Vollvernetzung, Plaqueresistenz, Farbstabilität, Bruchfestigkeit und geringem Restmonomergehalt setzt breCAM.base neue Maßstäbe in der Zahntechnik. Mit einem E-Modul von über 2.200 MPa und einer Biegefestigkeit von über 90 MPa erfüllt der breCAM.base Rohling höchste Qualitätsstandards.

[bredent GmbH & Co. KG](http://bredent.com) • [www.bredent.com](http://www.bredent.com)

## Prothesenzahnbibliothek für den digitalen Workflow

exocad gibt die Veröffentlichung der Inspira® Denture Tooth Library bekannt – die erste Prothesenzahnbibliothek, die von exocad speziell für einen digitalen Workflow entwickelt wurde. Sie enthält vordefinierte Kontaktpunkte für die automatische Okklusion, um die prothetische Aufstellung für digitale Prothesen zu vereinfachen. Das Inspira® Modul ist kostenfrei verfügbar für Lizenznehmer mit einem aktiven DentalCAD Flex Ultimate Bundle und für Lizenznehmer mit einem DentalCAD Perpetual Ultimate Bundle mit gültigem Upgrade-Vertrag ab dem 16. September 2024. Ein Highlight der Inspira® Denture Tooth Library ist ein offenes Ausgabeformat, das den Druck oder das Fräsen der gestalteten Zähne ohne Einschränkung ermöglicht. 15 Presets stellen Funktionalität und Ästhetik sicher und beschleunigen den Auswahl- und Passungsprozess. Zusätzlich wurden die Kauflächen flacher gestaltet, um eine bessere Verzahnung von Ober- und Unterkiefer speziell für ältere Patienten zu ermöglichen.

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

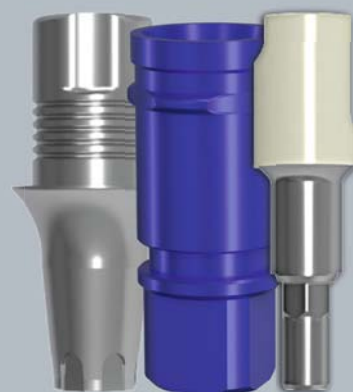


Infos zum Unternehmen





dematec  
medical technology



## IHRE EXPERTEN FÜR IMPLANTATPROTHETIK

Gegründet 2010 und aus den 1990er Jahren als kleines Dentallabor entstanden, haben wir uns in Berlin über die Zeit zu einem Fräszentrum entwickelt. Mittlerweile arbeiten wir mit Kunden in ganz Europa zusammen und sind zu einem Anbieter und Hersteller von dentaler Medizintechnik für Labor und Praxis herangewachsen.

So sind wir, die dematec medical technology GmbH, Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zubehör (19 Serien), Fräszentrum, Zentrum für 3D-Druck, Laser Melting (SLM) und Produzent von Alignern.

Mit unserem stetigen Fokus auf modernste Technologien sind wir immer bestrebt, cutting-edge-Technologien einzusetzen und auf dem neuesten Stand der Technik zu sein. Entdecken Sie unsere vielfältige Produktpalette und profitieren Sie von unserem erstklassigen Service.

## WILLKOMMEN IM TEAM – GEMEINSAM BEHANDELN!

### Ihre Vorteile:

- dematec-Garantie: Wir stehen hinter der Qualität unserer Produkte und gewähren Ihnen eine 30-jährige Garantie auf Abutments und Abutmentschrauben unserer Serienproduktion.
- Komplette Unterstützung: Unser Team begleitet Sie auf dem gesamten Weg – von der Datenübermittlung bis zur fertigen Lösung.
- Schnelle Bearbeitung: Dank unserer effizienten Produktionsprozesse können wir kurze Lieferzeiten garantieren.

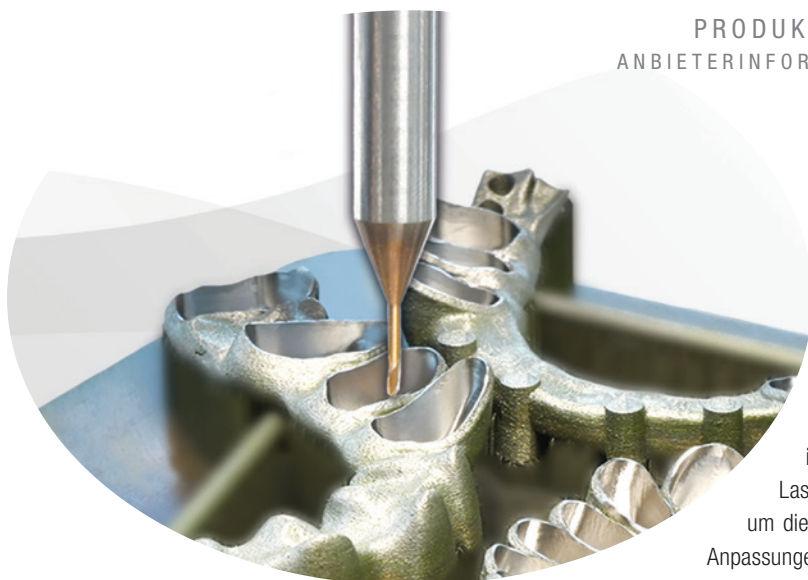
### Angebot für individuelle Abutments

Profitieren Sie von unserer Serienfertigung und sichern Sie sich individuelle, gefräste Abutments zu einem unschlagbaren Preis von nur 49 Euro ab Datenversand.

Für Fragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung. Lassen Sie uns gemeinsam die besten Ergebnisse erzielen!



Individuelles  
Abutment  
nur 49 €



## Hybridworkflow zur Effizienzsteigerung

Ab sofort bietet CADdent ganz neu den hochpräzisen Hybridworkflow im Portfolio an. Diese innovative Fertigungsmethode kombiniert das LaserMelting mit CNC-Fräsen und nutzt die Stärken beider Technologien, um die Qualität dentaltechnischer Arbeiten zu maximieren und individuelle Anpassungen mit herausragender Präzision zu ermöglichen. Der Prozess beginnt mit der Erstellung des Bauteils im LaserMelting-Verfahren, gefolgt von einem punktuellen Nachfräsen mittels CNC-Technik an passungsrelevanten Stellen. Die einzigartige Anpassung der Technologie durch CADdent ermöglicht es, innovative und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die in dieser Form am Markt sonst nicht verfügbar sind. Zu den besonderen Leistungen von CADdent gehört, dass eine Vestibulärfläche von durchgängig nur 0,4 bis 0,5 mm – bei entsprechender Gestaltung – realisiert werden kann. Ein weiterer USP: CADdent ist das einzige Fertigungszentrum in Deutschland, welches den Hybrid-Workflow auch für die Bearbeitung von Titan anbietet.

Infos zum  
Unternehmen



CADdent GmbH • [www.caddent.eu](http://www.caddent.eu)

**LIQUILAB**  
Einfach. Direkt. Digital.

### Aufs Wesentliche im Labor konzentrieren: Zahntechnik

Webinar-  
Anmeldung



Fachkräftemangel und steigende Anforderungen in der Büro-Administration? Mit LIQUILAB gewinnen Sie wertvolle Zeit für Ihre Zahntechnik! LIQUILAB ist eine eingetragene Marke und ein gemeinsames Produkt der beiden Partner DATEXT und ZA AG. DATEXT stellt die digitale Abrechnungslösung zur Verfügung, mithilfe derer die Factoring- und Forderungsmanagement-Lösungen der ZA AG genutzt werden können.

- ✓ Optimieren Sie Ihre Prozesse und sparen Sie Zeit durch ein effizientes und papierloses Forderungsmanagement
- ✓ Behalten Sie jederzeit die volle Kontrolle über Ihre Finanzen und somit Transparenz bei Ihren betriebswirtschaftlichen Zahlen

- ✓ Wählen Sie Ihren individuellen Auszahlungsrhythmus, um die Liquidität Ihres Labors zu verbessern
- ✓ Bieten Sie Ihren Kunden rund um die Uhr den Download von Rechnungen und XML-Daten an
- ✓ Entlasten Sie Ihr Büro-Team, damit es sich dank automatisierter Prozesse auf wichtige Aufgaben konzentrieren kann

Anmeldungen für kostenfreie Webinare  
unter [bit.ly/3M0hCJD](http://bit.ly/3M0hCJD)

DATEXT Zentrale • [www.datext.de](http://www.datext.de)



## See the difference: Arbeitslicht für beste Ergebnisse

Renfert stellt mit LIGHT 1 eine neue maßgeschneiderte Arbeitsleuchte für die Zahntechnik vor, die schlichte Eleganz mit moderner Lichtwissenschaft verbindet. Eine speziell von Renfert entwickelte Optik ermöglicht eine bisher unerreichte Ausleuchtung des Arbeitsbereiches. Jedes Detail und jede Facette der zahntechnischen Arbeit werden sichtbar, wodurch sich die Präzision der Arbeit signifikant verbessert. Der Einsatz eines Raytracing-Verfahrens schafft eine homogene Lichtverteilung, eine hohe mittlere Beleuchtungsstärke und eine brillante Farb- und Oberflächenwiedergabe. Das zu 100 Prozent flimmerfreie Licht schafft angenehmere und konzentriertere Arbeitsbedingungen. Das blendfreie Licht schützt die Augen und reduziert Ermüdungserscheinungen. Über benutzerorientierte Voreinstellungen kann das Licht an unterschiedliche Anforderungen angepasst werden. So gibt es ein Tageslichtszenario für die Zahnfarbbestimmung oder eine Blaulichteliminierung für die Verarbeitung von Kompositen.

Renfert GmbH • [www.renfert.de/light-1](http://www.renfert.de/light-1)

## Bestes Sitzerlebnis bei optimalen Hygienebedingungen

Der neue Dynamikchair Arbeitsstuhl von RIETH verbindet Dynamik und Komfort in einer ganz neuen Form. Der Einsatz von Hightech PUR-SOFT und großzügigen sowie ergonomischen Sitz- und Rückenpolstern mit Klimakanälen ermöglicht bestes Sitzen. Dies verbunden mit der modernsten Stuhlmechanik für Sitz-, Neigungs-, Höhen- sowie Rückenverstellung ergibt ein einmaliges Sitzerlebnis für den Zahntechniker – bei optimalen hygienischen Bedingungen.

Die Oberflächen sind leicht abwaschbar und so ausgelegt, dass sich kein Staub oder Schmutz darin sammeln kann. Farbe: modernes Hellgrau. Der Dynamikchair ist selbstverständlich mit einem hochwertigen Aludrehkreuz und Inlinerollen sowie einer gefederten Gasdrucksäule ausgestattet.



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



**ETNA**  
Die Premiumlinie der  
DCB-Schleifer für die effektive  
Bearbeitung von Zirkonoxid.

DCB3BA.104.040

## Der Vulkan unter den Diamantschleifern

ETNA gehört zur DCB-Schleifkörperserie (DCB = Diamond Ceramic Bonding), die von Komet speziell für die Bearbeitung von Vollkeramik entwickelt wurde. Die DCB-Schleifkörper sind gesintert, mit Diamantkorn durchsetzt und verfügen über eine spezielle keramische Bindung. Die dunkle Farbe des Schleifkörpers und seine kraftvolle Leistung erinnern an die Naturgewalt eines Vulkans. Trotz seines kraftvollen Auftretens ist ETNA sanft und schonend zu empfindlichen Keramiken. Anwender heben immer wieder das verbesserte Schleifgefühl, die außergewöhnliche Schneidleistung und die hohe Effizienz hervor. Selbst hochfeste Keramiken wie Zirkonoxid lassen sich dank hoher Initialschärfe mühelos und ohne Druck bearbeiten; bei minimaler Wärmeentwicklung. ETNA bereitet Vollkeramiken zudem optimal für die Politur vor. Der Schleifer hinterlässt eine glatte Oberfläche und garantiert ein Finish, das selbst anspruchsvollste Zahntechniker überzeugt.

Infos zum  
Unternehmen



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

## Neue Kooperation gestartet

Die neue Partnerschaft mit Dental Machine by TECNO-GAZ ermöglicht ab sofort die präzise Fertigung von Restaurationen aus den Fräs-Produkten von VOCO mit einer speziell entwickelten Strategie auf den 5-Achs-Fräsen. Die Software MillBox sowie die Maschineneinstellungen wurden so angepasst, dass die Vorteile der Nanohybrid-Composites bestmöglich berücksichtigt werden können, um das optimale Ergebnis für die Patienten zu gewährleisten.

Seit mehr als 40 Jahren entwickelt VOCO Qualitätsmaterial aus Composite. Mit dem CAD/CAM-Portfolio nanokeramischer Hybride für indirekte Restaurationen bietet der Cuxhavener Hersteller für zahlreiche Indikationen das passende Produkt – vom Provisorium über Kronen, Brücken, Inlays, Onlays und Veneers bis zur Herstellung eines kompletten Zahnkranzes.

CAD/CAM-gefertigte Restaurationen sind präzise, leicht reproduzierbar, individualisierbar und lassen sich sehr gut polieren. Sie zeichnen sich durch eine schnelle Verarbeitung und sehr feine Fräsbarkeit aus.

Infos zum  
Unternehmen



[VOCO GmbH](http://www.voco.dental) • [www.voco.dental](http://www.voco.dental)



## Welcher Drucker passt zu Ihnen?

Mit dem Formlabs Form 4B und dem SprintRay Pro 2 werden derzeit zwei interessante 3D-Drucker für die dentale Fertigung beworben. Beide Geräte punkten mit weiterentwickelter Technologie und hervorragender Leistung. Erfahren Sie, welcher der Drucker für Ihr Labor am besten geeignet ist und wie die Experten von Henry Schein Sie bei der Entscheidungsfindung unterstützen können. Die wichtigsten Informationen wurden jetzt in einem kurzen Ratgeber aufbereitet und stellen einen ausführlichen Vergleich bereit.

Diese Themen werden behandelt:

- Technische Daten: Formlabs Form 4B vs. SprintRay Pro 2
- Welcher Drucker für welche Ansprüche?
- Kosten und Wirtschaftlichkeit

Infos zum Unternehmen



Henry Schein Dental Deutschland GmbH • [www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)



Zum Ratgeber und zu den Vergleichen gelangen Sie über den nebenstehenden QR-Code.

Ratgeber & Vergleich



## Vielfalt ist Trumpf!



Mit der Kampagne „Say hello to Y®“ startet Dental Direkt die Markteinführung des neuen Hybridlayers DD cubeY® HL in der warmen „Yellow-Ästhetik“\*\*. Europas führender Hersteller von Zirkonoxid erweitert sein Portfolio um eine weitere Lösung für monolithische Restaurationen. Der DD cubeY® HL kombiniert die bewährten Eigenschaften der Produkte DD Bio ZX² color und DD cubeX²® ML und bietet über 800 MPa Stabilität im Inzisalbereich – eine High-End-Lösung für anspruchsvolle, weitspannige Restaurationen mit höchsten ästhetischen Ansprüchen. Der DD cubeY® HL verfügt über eine hohe Anterior-Ästhetik mit multi-indikativer Stabilität (800 MPa im Inzisalbereich und 1.050 [±150] MPa im Bodybereich) und ist in 16 VITA-Zahnfarben, drei Bleachfarben sowie in drei Bauhöhen (H16, H20, H25) erhältlich.

\*\* Produkthinweis: Dental Direkt führt in seinem Zirkonoxidsortiment zwei Ästhetik-Linien: „Blue-cold“ mit dem Hybridlayer Nacera Pearl natural und die cube Zirkonoxide in der „Yellow-warm“ Ästhetik.

Infos zum Unternehmen



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

## Aus digital wird analog



Zwei Jahre ist SAMs AxioSnapMount, eine Erfolgsserie für das gipsfreie Labor, schon auf dem Markt und erweitert sich stetig auf alle vorhandenen Systeme. Als vor einem Jahr das AxioPrisa und das AxioSnapMount-System für den digitalen Workflow für Amann Girrbacks Artex Carbon auf den Markt kam, wurde es mit viel Begeisterung aufgenommen. Nun ist ein weiterer Meilenstein geschafft – mit der Markteinführung des AxioSnapMount-Systems für Gamma Artikulatoren, welche nun mit dem gipsfreien 3D-Druckkonzept genutzt werden können. Hierfür ist ebenfalls ein digitalisierbarer AxioPrisa Bissgabelträger erhältlich und kann via Intraoralscanner erfasst werden.

Diese Grundlage schafft die simple, aber geniale Option, den Bissgabelträger für tägliche Arbeiten mit dem digitalen Workflow zu verbinden und ebenfalls die Präzision zu erreichen, die man aus den analogen Arbeitsabläufen gewohnt ist. So wird Modellmontage im digitalen Zeitalter zu einem Kinderspiel, welches weder in der Praxis noch im Labor mehr Zeit erfordert als früher.

[SAM Präzisionstechnik GmbH](http://www.sam-dental.de) • [www.sam-dental.de](http://www.sam-dental.de)

## Attraktiver Trade-up-Rabatt für Scanner

Aktion  
LAB Trade-up



3Shape, führender Anbieter für digitale Lösungen in Dental-laboren und Zahnarztpraxen, bietet ab sofort attraktive Trade-up-Rabatte für den Umstieg auf die aktuellsten Modelle E2, E3, E4 und F8 an. Die Laborscanner überzeugen durch fortschrittliche Scanfunktionen und optimierte CAD-Design-Workflows. Durch die verbesserten Funktionen können Labore deutlich effizienter arbeiten und mehr Aufträge in kürzerer Zeit fertigstellen. Der Scanvorgang startet nach dem Platzieren der Modelle,

spart wertvolle Zeit und steigert ihre Produktivität. Die neuen 3Shape Laborscanner bieten zudem die Möglichkeit, analoge Behandlungsfälle nahtlos in vereinfachte digitale Arbeitsabläufe zu integrieren. Damit wird der Übergang zur digitalen Zahntechnik für Labore noch einfacher und lukrativer.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren autorisierten 3Shape-Händler und erhalten Sie beim Kauf einen zusätzlichen Preisnachlass.

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

[www.3shape.com/de-de](http://www.3shape.com/de-de)

Infos zum  
Unternehmen





## Benutzerfreundlicher Mikromotor

VOLVERE i7, der Labor-Mikromotor von NSK, zeichnet sich durch sein kompaktes Design aus und besitzt trotz seines attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses alle wichtigen Funktionen. Das Steuergerät ist mit einer Breite von nur 69 mm so klein und mit einem Gewicht von 900 g so leicht, dass es überall Platz findet: sei es auf dem Arbeitstisch, einem Regal oder in einer Schublade. Das Handstück liegt ergonomisch in der Hand und bietet mit einem Drehmoment von 4,1 Ncm sowie einer Drehzahl von 1.000 bis 35.000/min ausreichend Leistung für fast alle labortechnischen Arbeiten. Dabei glänzt es dank seiner hochpräzisen Herstellung und der kernlosen Mikromotorkonstruktion mit geringen Vibrationen und einem leisen Laufgeräusch. Ein patentiertes Staubschutzsystem verhindert das Eindringen von Staub in das Handstück und stellt eine lange Lebensdauer sicher. Auf Basis der jahrzehntelangen Erfahrungen von NSK in der Entwicklung von Dentallabortechnologien und einer klaren Vorstellung davon, was der dentale Laborspezialist von einem Labor-Mikromotor erwartet, bietet VOLVERE i7 auch Komfortfeatures, die aus der Premiumserie der NSK-Laborantriebe bekannt sind. So verfügt zum Beispiel auch dieser Mikromotor über die Auto-Cruise-Funktion – eine Funktion, die es erlaubt, bei gleichbleibender Drehzahl den Fuß von der Fußsteuerung zu nehmen. Dies beugt Ermüdungen vor und ermöglicht entspanntes Arbeiten. Der mikroprozessorgesteuerte VOLVERE i7 ist in zwei Varianten erhältlich: Als Version „RM“ mit einem Labor-Handstück und als Version „E“ mit einem ISO E-Mikromotor, der den Antrieb aller dentalen Hand- und Winkelstücke ohne Licht ermöglicht.



Infos zum Unternehmen



[NSK Europe GmbH](https://www.nsk-europe.de)  
[www.nsk-europe.de](https://www.nsk-europe.de)

\* Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Anbietern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



## Neueste Generation Brennöfen

Der neue VITA VACUMAT 6100 M vereint bewährte Qualitätsstandards mit innovativen Technologien. Die optimierte Elektronik ermöglicht noch präzisere Ergebnisse, was eine konstant hohe Qualität der dentalen Arbeiten sowie eine gesteigerte Effizienz im Labor bedeutet. Die einfache Bedienung, die vorinstallierten Programme und das platzsparende Design bleiben erhalten. Diese Eigenschaften garantieren eine einfache Handhabung und eine optimale Nutzung des verfügbaren Raums. Der VITA VACUMAT 6100 M ist somit für Zahntechniker, die auf Zuverlässigkeit, Präzision und Innovation setzen, eine klare Empfehlung.

Als vollautomatischer Brennofen mit mikroprozessorgesteuerter Technologie ist der VITA VACUMAT 6100 M ideal für alle dentalkeramischen Brände geeignet. Zwei integrierte Abkühl-

platten unterstützen die sichere Brenngutablage. Ein neues Feature ist das lineare Abkühlen mit Simulation der Objekttemperatur, welches für präzise und sichere Brennergebnisse sorgt. Der VITA VACUMAT 6100 M ist seit Oktober 2024 erhältlich.



[VITA Zahnfabrik](https://www.vita-zahnfabrik.com)  
[H. Rauter GmbH & Co. KG](https://www.vita-zahnfabrik.com)  
[www.vita-zahnfabrik.com](https://www.vita-zahnfabrik.com)



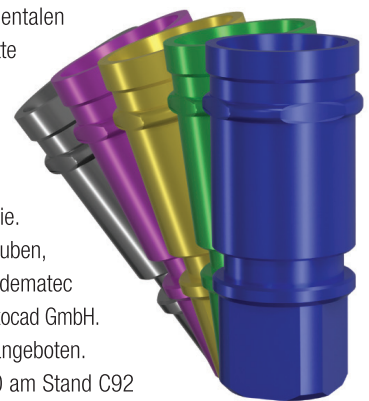
Stellen Sie sich vor, Ihre Kunden würden sofort nach Rechnungserhalt zahlen. Noch ausstehende Forderungen würden umgehend beglichen werden, Ihr Labor könnte Verbindlichkeiten abbauen und finanzielle Polster für Investitionen schaffen. Auch könnten Sie Zahnärzten verlängerte Zahlungsziele anbieten, ohne selbst in Vorleistung zu gehen. Klingt zu schön, um wahr zu sein? Dabei ist der Weg zu finanziellen Freiräumen denkbar einfach: Mit einer Forderungsfinanzierung durch die LVG. Spezialisiert auf das Factoring für Dentallabore, sorgt das Stuttgarter Unternehmen seit über 40 Jahren zuverlässig für die laufende Liquidation ihrer Partner. Dabei übernimmt die LVG laufende und bereits ausstehende Forderungen – und zahlt stellvertretend für die Kunden des Labors umgehend alle Rechnungswerte.

Die Folge: Finanzierungslücken werden geschlossen, Verbindlichkeiten können abgebaut werden, das Rating bei der Bank verbessert sich. Jetzt das Factoring auf Probe unverbindlich testen!

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

## dematec @infotage FACHDENTAL Frankfurt

Die dematec medical technology GmbH ist regelmäßig als Aussteller auf nationalen und internationalen dentalen Fachmessen vertreten, um der breiten Fachöffentlichkeit die umfangreiche Produkt- und Dienstleistungspalette direkt präsentieren zu können. Die Fortsetzung bildet die Teilnahme als Aussteller an den am 8. und 9. November 2024 stattfindenden infotagen FACHDENTAL Frankfurt. Die Besucher können sich hautnah ein Bild davon machen, wie sich das Unternehmen in den letzten Jahren weiterentwickelt hat. So ist dematec zertifizierter Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zubehör, dentales Fräszentrum, Zentrum für dentalen 3D-Druck, Zentrum für Lasermelting (SLM) und Produzent von Alignern sowie Anbieter der entsprechenden Technologie. Zugleich fungiert dematec auch als Produzent und Zulieferer von implantatspezifischen Hilfsteilen (z.B. Schrauben, Verschlusskappen etc.) im Auftrag namhafter Hersteller von originalen Implantatsystemen. Des Weiteren ist dematec offizieller Vertriebs- und Servicepartner des 3D-Scanner-Herstellers Medit Company und des Softwareentwicklers exocad GmbH. In diesem Geschäftsbereich werden individuelle Lösungen bei Hardware und Software labside und chairside angeboten. Besuchen Sie dematec am 8. und 9. November 2024 auf den infotagen FACHDENTAL Frankfurt in Halle 5.0 am Stand C92 und informieren Sie sich über das breite Produkt- und Dienstleistungsportfolio!

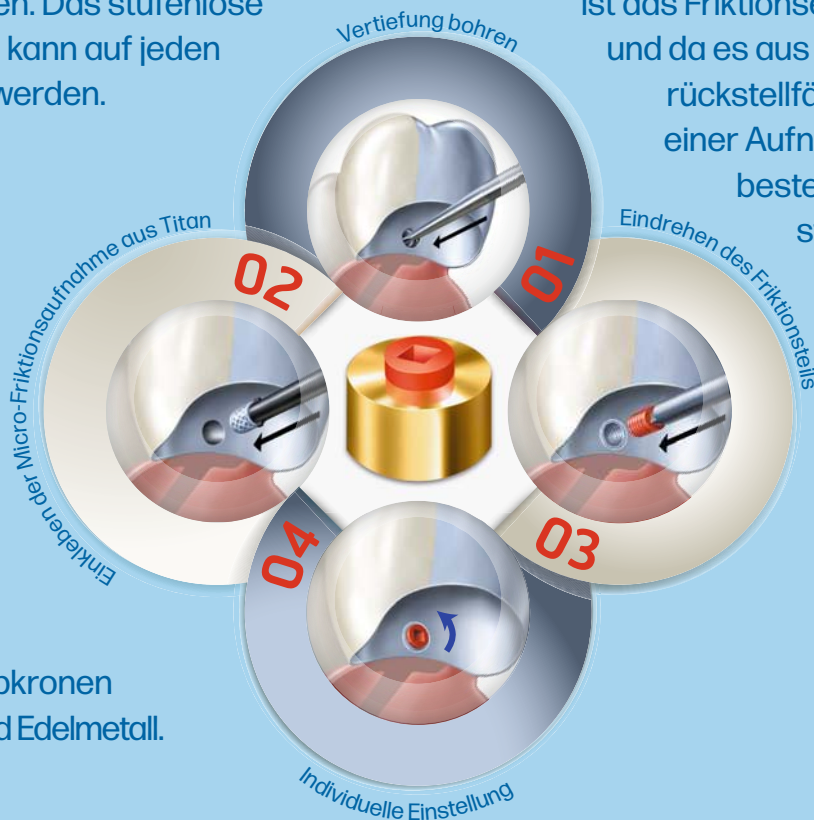


[dematec medical technology GmbH](http://www.dematec.dental) • [www.dematec.dental](http://www.dematec.dental)

# FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

Mit **Frisoft** haben Sie die Möglichkeit, die Friktion bei Teleskopkronen wiederher- und individuell einzustellen. Das stufenlose Ein- und Nachstellen kann auf jeden Pfeiler abgestimmt werden.

**Frisoft** ist geeignet zum nachträglichen Einbau bei friktionschwachen Teleskopkronen aus NEM, Galvano und Edelmetall.



Mit einem Durchmesser von nur 1,4 mm ist das Friktionselement nicht zu groß, und da es aus abrasionsfestem und rückstellfähigem Kunststoff mit einer Aufnahmekappe aus Titan besteht, ist es ausreichend stabil. Die Konstruktion garantiert durch ihre perfekte Abstimmung eine perfekte und dauerhafte Friktion.

Stempel

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

Bitte senden Sie mir **kostenloses** Frisoft Infomaterial

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

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

\* Zzgl. ges. MwSt. /zzgl. Versandkosten.  
Der Sonderpreis gilt nur bei Bestellung innerhalb Deutschlands.

Weitere kostenlose Informationen: **Tel.: 0800 880 4 880**

# 50 years of bredent



## DCS PRO SYSTEME

Setzen Sie neue Maßstäbe für Ihre digitale Arbeit im Labor!



### DC1™ — PRO —

Die DC1™ PRO setzt mit einer stärkeren Spindel und einer vorgelagerten Spannzanze neue Maßstäbe für die Metallbearbeitung und ermöglicht ein tiefes Eintauchen in Kavitäten. Der luftdurchspülte Kühlkörper ermöglicht eine weitgehend temperaturunabhängige Bearbeitung und gewährleistet stabile Ergebnisse für hochpräzise Suprakonstruktionen. Die DC1™ PRO ist ein Allrounder für die Bearbeitung aller Materialien.



**Spindelpower**



**Energieeffizient**



**Luftgekühlter Kühlkörper**



**„Lange Nase“**

### DC7™ — PRO —

Die neue Hochleistungsspindel mit energiesparendem Trockenkühlssystem verleiht der DC7™ PRO mit einer Maximalleistung von bis zu 4000 Watt noch mehr Produktivität. Durch die 3D-Vermessung mit automatischer 5-Achs Korrektur erreicht das System ein Optimum an Dynamik, die mittels Gewindetrieben der Klasse T5 jedem Anwender ein Höchstmaß an Präzision gewährleistet. Das seit Jahren bewährte System wird stetig weiterentwickelt.



**Motorspindel 4000**



**Gewindetribe T5**



**Trockene Spindelkühlung**



**3D-Vermessung mit 5-Achs Korrektur**



Fragen Sie jetzt gleich nach unseren Special-Bundles: [kundenservice@bredent.com](mailto:kundenservice@bredent.com) oder +49 (0) 73 09 / 8 72-22