



in Kobalt-Chrom und Titan

www.cad-dent.eu

DIE NEUEN FRÄSER FÜR CERAMIL

Höhere Wertigkeit – weniger Komplexität

Die neuen Werkzeuge für Ihre Ceramill Maschinen wurden für Zirkonoxid, Sintermetall, Hybrid, Composite und PMMA Materialien entwickelt. Basierend auf einem einheitlichen Schaftdurchmesser von 3mm bieten diese eine deutlich verlängerte Lebensdauer, eine vereinfachte Auswahl und geringere Lager- und Investitionskosten.

[www.amann-girrbach.com](#)

NEUE WERKZEUGE!
BIS ZU 300% LÄNGERE LEBENDAUER

eLABZ-Roll-out startet

Mit dem elektronischen Beantragungs- und Genehmigungsverfahren – Zahnärzte (EBZ) haben die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und der GKV-Spitzenverband (GKV-SV) in enger Zusammenarbeit mit dem Verband deutscher Dentalsoftware-Unternehmen (VDDS) die Basis dafür geschaffen, wie die Digitalisierung im Gesundheitswesen einen signifikanten Mehrwert schaffen kann: durch den digitalen Austausch von Aufträgen und Rechnungen zwischen Zahnarztpraxen und gewerblichen Laboren im Rahmen der Telemedizininfrastruktur (TI). In einer Presseerklärung des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und des Verbands deutscher Dentalsoftware-Unternehmen (VDDS) vom Februar 2024 teilten die Organisationen mit:

„Der VDZI und der GKV-SV sollen demnach zeitnah Festlegungen zum Inhalt und Umfang der elektronisch auszutauschenden Daten sowie zu deren Übermittlung, insbesondere Übermittlungswege und Formate, definieren. Geregelt ist auch die Finanzierung der anstehenden Ausstattungs- und Betriebskosten. (...) Um aus dem gesetzlichen Anspruch auch einen Mehrwert für Dentallabore, Zahntechniker und Patienten zu schaffen, müssen die Voraussetzungen für die Anwendung der eLABZ-Modul bereitgestellt werden.“

ärzteschaft und Patienten im Hinblick auf Bürokratieabbau und Arbeitserleichterung zu schaffen, stand der VDZI im bevorstehenden Digitalisierungsprojekt mit dem VDDS und der KZBV im intensiven Austausch (...).“ Auf der IDS 2025 wurde das eLABZ-Modul bereits von einigen VDDS-Mitgliedern vorgestellt. Möglich wurde dies durch die Kooperation der jeweiligen Arbeitsgruppen. Mit der damit verbundenen Spezifikation auf Basis der kürzlich zwischen dem VDZI und dem GKV-SV vereinbarten Anforderungen für den elektronischen Datenaustausch gemäß Paragraph 88 Absatz 1 Satz 2 Fünftes Buch Sozialgesetzbuch (SGB V) werden Zahnarztpraxen und Dentallabore künftig sicher, effizient und standardisiert digital miteinander vernetzt.

Bis zur flächendeckenden Auslieferung können sich die ersten Dentallabore bereits seit dem dritten Quartal 2025 an die TI anschließen. Voraussetzungen hierfür sind neben der notwendigen TI-Hardware (Konnektor, Kartenterminal) und Software (KIM) der elektronische Berufsausweis (eBA) sowie die SMC-B-Karte, die über die jeweilige Handwerkskammer beantragt werden müssen und im nächsten Schritt bei einem Dienstleister des Vertrauens bestellt werden können. In diesem Zusammenhang sei erwähnt, dass die Dentallabore von den Fördermöglichkeiten des GKV-Spitzenverbands profitieren, die monatliche Zuschüsse von ca. 200 Euro vorsehen. Wenn alle notwendigen Komponenten bestellt und installiert sind, kann beim GKV-SV die Rückvergütung beantragt werden, mit der die andauernden Kosten für den TI-Anschluss gedeckt werden.

Derzeit werden Tests im Echtbetrieb mit Praxen und Laboren durchgeführt, um die Prozesse weiter zu optimieren. Ab 2026 steht den interessierten Laboren und Praxen „eLABZ“ flächendeckend zur Verfügung.

KURZ NOTIERT

Newsletter abonnieren



Frisches Design

Ab sofort erscheinen alle Newsletter von ZWP online im frischen Layout. Was bleibt, ist der Anspruch, Zahntechniker, Zahnärzte und Praxisteam zuverlässig mit tagesaktuuellem Wissen zu versorgen. Was sich ändert, ist die Art, wie diese Inhalte dem Leser präsentiert werden. Das neue Design kombiniert großformatige Bilder, klare Headlines und kompakte Teaser zu einem schnellen Überblick über alle wichtigen Themen aus der Dentalwelt. Jetzt anmelden und informiert bleiben! Entdecken Sie unser vielfältiges Newsletter-Angebot unter www.zwp-online.info/newsletter-abonnieren.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Update Azubi-Gehälter

ZERO rock
Der erste Stumpfzips mit 0% Expansion

www.dentona.de

Laut Statistischem Bundesamt verdienten Auszubildende in Deutschland im Erhebungsmontag April 2024 über alle Ausbildungsjahre hinweg im Durchschnitt 1.238 Euro brutto im Monat (ohne Sonderzahlungen). Bei Frauen lag der durchschnittliche Bruttomonatsverdienst in der Ausbildung mit 1.302 Euro etwas höher als bei Männern (1.187 Euro). Wie viel Azubis verdienen, hängt maßgeblich von dem Beruf ab, den sie erlernen. Überdurchschnittlich verdienten im Jahr 2024 Auszubildende in Gesundheits- und Pflegeberufen. Ihr Monatsverdienst lag im Schnitt bei 1.310 Euro brutto. Im Handwerk lag der Durchschnitt bei 1.008 Euro brutto im Monat. Die geringste Vergütung erhielten Auszubildende in Künstlerberufen: Auszubildende in Bereichen wie beispielsweise Grafikdesign hatten einen monatlichen Bruttoverdienst von durchschnittlich 914 Euro.

Quelle: Statistisches Bundesamt

SICHER & PRÄZISE
einsetzen

- mit der **EINBRINGHILFE**
von Si-tec



Die Einbringhilfe sorgt dafür,
dass jedes TK-Soft-Element exakt und
ohne Verkanten in den Aufnahmekanal
positioniert werden kann.

Das Ergebnis: zuverlässige Passung bei
höchstem Bedienkomfort.

Mehr erfahren: www.si-tec.de

02330 80694-0
www.si-tec.de



Si-tec

UK Erlangen setzt auf vollständig digitalen Workflow

Das neue digitale zahntechnische Labor der Zahnklinik 2 – Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums Erlangen ist nach seiner Fertigstellung Anfang Juni 2025 nunmehr vollständig in Betrieb. Mit modernster digitaler Ausstattung verfügt das Labor über 16 Arbeitsplätze. Diese sind zusätzlich zu der üblichen labortechnischen Ausstattung mit versenkbarer Monitoren für die digitale Konstruktion der Arbeiten an entsprechend leistungsfähigen CAD/CAM-Computerarbeitsplätzen ausgerüstet. Mehrere 3D-Dru- cker unterschiedlicher Größe und Ausrichtung, das digitale Fräszentrum mit mehreren Hochleistungs-Fräsmaschinen, 3D-Face-Scan, Laser und weitere technische Ausstattung befinden sich in den innenliegenden Nebenräumen. Die optimale Ausrichtung der durchgehenden Fensterfront in Richtung Norden bietet neben einer ausgezeichneten Aussicht auf den Erlanger Burgberg optimale Lichtverhältnisse – insbesondere für die farbli-



© Janusz Radtke, Medientechnik Zahnklinik 2 – Zahnärztliche Prothetik, Uniklinikum Erlangen

Die Raum- und Einrichtungsplanung erfolgte durch Dipl.-Ing. Claudia Ehrhardt sowie Klinikdirektor Univ.-Prof. Dr. Manfred Wichmann, die bauliche Umsetzung durch die KlinikMedBau GmbH, ein Tochterunternehmen des Uniklinikums Erlangen, und die Ausstattung durch die Firma Freudling Labors GmbH sowie die Laden- und Innenausbau Lorenz Schneider GmbH & Co. KG.

Prothese auch weiterhin in jedem Fall eine individuelle Einzelanfertigung, die ohne die hohe Expertise der zahntechnischen Kollegen nicht denkbar wäre. Das neue Labor steht unter der Leitung von ZTM Harald Schwandner.

Quelle: Universitätsklinikum Erlangen

ZWP Designpreis 2025: nordisch nobel gewinnt!

GEWINNER ZWP DESIGNPREIS 25

© Jakob Börner

www.designpreis.org

© jyalya - stock.adobe.com

Der Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ geht in diesem Jahr nach Hamburg-Poppenbüttel: Die Praxis 32 reasons ZAHNTEAM von Dr. Heike Kreymborg und Kristian Grimm hat sich beim Wettbewerb 2025 mit einem mutigen und einzigartigen Design durchgesetzt. Dabei überzeugt die Hamburger Praxis mit einem aufgeräumten und konsequent applizierten Stil, angelehnt an den Charakter einer Hotellounge. Die Praxis wurde Zimmer für Zimmer und mit nur einer kurzen Schließzeit aus dem Bestand heraus transformiert und so modernisiert, dass sich die Menschen, die sich in den Räumen aufhalten, wie in einem Hotel willkommen und wohlfühlen sollen. Ein Highlight ist die Eingangshalle als Raum-im-Raum-System, in dem hochwertige Möbel Eleganz, Classiness sowie Wärme und klar angelegte Laufwege designerische Souveränität und Ruhe erzeugen. Insgesamt 47 Zahnarztpraxen deutschlandweit hatten ihre Designs und individuellen Interpretationen der drei großen Themen in diesem Jahr – Nachhaltigkeit, Transformation und Hochwertigkeit – präsentiert.



» **Mehr Infos** zum Preis, zu den Bewerbern und viele neue Designimpulse bietet das ZWP spezial 9/25 im Print- wie E-Paper-Format.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

#Baumpflanzchallenge: Nachhaltigkeit, die viral geht

Ein Beitrag von Steffi Harms / steffi-harms.de

Seit einigen Wochen macht eine Aktion auf Social Media die Runde: die sogenannte Baumpflanzchallenge. Dabei pflanzen Firmen, Gruppen oder Organisationen einen Baum, dokumentieren es in einem kurzen Video oder Beitrag und nominieren anschließend weitere Gruppen, daselbe zu tun.

Manche verbinden die Aktion mit einer kleinen „Strafe“, falls die Nominierung nicht angenommen wird – zum Beispiel mit einer Einladung zum Grillen. Doch im Fokus stehen Gemeinschaft, Spaß und die Idee, etwas Nachhaltiges beizutragen.

In vielen Regionen Deutschlands ist diese Aktion zurzeit sichtbar. Besonders aktiv sind Feuerwehren, Vereine, soziale Einrichtungen und natürlich Dentalabore – darunter das Dentallabor Köhler, Suter Dental Labor, Sinnott + Kahle Dentaltechnik, Hannker Dental, Zahnm manufaktur Emsland, Merfelder Dental-Labor, Goemann Dental-Technik und Zahntechnik Peter Töllner.

Die Aktion hat sich in vielen Orten Deutschlands verbreitet – und das aus gutem Grund:

- **Konkrete Handlung:** Ein Baum ist ein sichtbares, reales Ergebnis.
- **Öffentlichkeit & Sichtbarkeit:** Durch die Nomina

che Gestaltung der (voll-)keramischen Arbeiten.

Die Lokalisation zentral innerhalb der Zahnklinik 2 bietet optimale Voraussetzungen für eine besonders enge Zusammenarbeit zwischen den Ärzten und Technikern der Klinik und ermöglicht es dem Team, gemeinsam am Patienten Einproben, Farbnahmen und Anpassungen vorzunehmen. Gleichzeitig konnte durch die Umstellung auf eine neue Software die digitale Dokumentation, Abrechnung, Materialbewirtschaftung, QM sowie die Umsetzung der Vorgaben der Medical Device Regulation (MDR) umgesetzt werden.

Im neuen digitalen Labor wird Zahnersatz in vollständig digitalem Workflow erstellt. Dennoch ist jede Krone, Brücke oder

Prothese auch weiterhin in jedem Fall eine individuelle Einzelanfertigung, die ohne die hohe Expertise der zahntechnischen Kollegen nicht denkbar wäre. Das neue Labor steht unter der Leitung von ZTM Harald Schwandner.



© NataArt - stock.adobe.com



*Erlebe moderne
Zahntechnik!*

optiprint® mattec®

Germany's favorite 3D Resin



 **dentona**[®]
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

optiprint mattec ist das ideale Material für die Herstellung von Voll- und Stumpffachmodellen im 3D-Druck.

Mit seiner speziellen Zusammensetzung erreicht es eine Oberfläche, die der eines traditionellen Gipsmodells nahezu perfekt entspricht.



→ Jetzt mehr erfahren!



didex Modell-Software

Der erste digitale Weg zum Pindex* Modell

→ Zum Produkt



Willkommen Zukunft: Keramikschichtung neu gedacht

CERABIEN™ MiLai: Die Pulverkeramik für das effektive Micro-Layering

Ein Beitrag von ZT Giuliano Moustakis und ZTM Andreas Chatzimpatzakis

Die Ästhetik der Vollkeramik und die subtile Kunst des Micro-Layering haben in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Popularität erfahren. Doch gerade bei der Anwendung herkömmlicher Micro-Layering-Keramiken stießen Zahntechniker mitunter an die Grenzen des Machbaren. Seit Kurzem bereichert CERABIEN™ MiLai (Kuraray Noritake) den Markt. Diese spezielle Pulverkeramik, konzipiert für das filigrane Micro-Layering, offeriert einige entscheidende Vorteile gegenüber klassischer Verblendkeramik. Die beiden Zahntechniker und versierten Vollkeramik-Enthusiasten Giuliano Moustakis und Andreas Chatzimpatzakis demonstrieren in diesem Beitrag anhand ausgewählter Fallbeispiele, wie mit CERABIEN™ MiLai nicht nur ästhetisch anspruchsvolle, sondern auch prozessökonomische Ergebnisse erzielt werden können.



FALL 1

Abb. 1a: Gepresste Lithiumdisilikat-Veneers nach Oberflächenoptimierung (Schleifen), Sandstrahlen und Reinigung auf dem Modell. – **Abb. 1b:** Chroma-Map für die Applikation von CERABIEN™ MiLai Internal Stains auf die Lithiumdisilikat-Oberfläche. Ge-wählt wurde B+ (rote Farbe) für den zervikalen Bereich. Für die approximalen und mittleren inzisalen Bereiche wurden Incisal Blue 1 und 2 (Gradient-Blau-Farbe) aufgetragen und in der Mitte wählen wir Cervical 2 (orange Farbe). Tipp: Alle internen Malfarben wurden mit Bright und IS Liquid gemischt. – **Abb. 1c:** Veneers nach der Applikation von CERABIEN™ MiLai Internal Stains. – **Abb. 1d:** Micro-Layering mit CERABIEN™ MiLai-Pulverkeramik, die auf die internen Malfarben aufgetragen wurde: LT1 wurde für den zervikalnen Bereich (rot) und eine Mischung aus TX und E2 (Verhältnis 30 : 70) für das mittlere und das inzisale Drittel verwendet. (Abbildungen 1a-e: © ZTM Andreas Chatzimpatzakis)

der Regel nicht für Lithiumdisilikat. Zudem erschwerte die Komplexität dieser Systeme deren Handhabung; insbesondere für unerfahrene Anwender. Folglich entwickelte Kuraray Noritake Dental Inc. ein neues Keramiksystem für das Mikro-Layering auf Zirkonoxid- und Lithium-disilikat-Gerüsten: CERABIEN™ MiLai.

Die nachfolgenden Demonstrationsfälle dienen der Veranschaulichung, wie auf der Basis von ästhetischem Zirkonoxid und Lithiumdisilikat naturgetreue, ästhetische Restaurierungen erzielt werden können. Die detaillierte Darstellung jedes einzelnen Arbeitsschrittes erlaubt eine präzise Einschätzung des Einsparpotenzials an Zeit und Aufwand im Vergleich zu traditionellen Schichttechniken.

FALL 1

Basic: Maximale Einfachheit auf Lithiumdisilikat

In diesem Fall sollten die sechs Oberkieferfrontzähne auf unkomplizierte Weise restauriert werden. Das ausgewählte Gerüstmaterial für die Veneers war Amber Press (HASS Bio) LT in der Farbe B1. Die Lithiumdisilikat-Restaurierungen wurden mit einem Micro-Cut-back gepresst, deren Passung auf dem Modell überprüft worden ist, gefolgt von einer Oberflächentexturierung, dem Sandstrahlen und der Dampfreinigung. Sollten die Veneers CAD/CAM-fertig werden, bleibt der Ablauf identisch. Im Anschluss sind die Restaurierungen für die Applikation der CERABIEN™ MiLai Internal Stains zur Charakterisierung des Gerüstes vorbereitet worden.

Um das angestrebte Ergebnis zu erzielen, ist die Mischung der ausgewählten Malfarben mit der internen Malfarbe Bright, die für einen transluzenten Effekt verantwortlich zeichnet, wichtig. Die Chroma-Map für die interne Bemalung ist in Abbildung 1b dargestellt, das Resultat des Verfahrens in Abbildung 1c. Im Folgenden wurden die Veneers mit ausgewählten CERABIEN™ MiLai-Keramiken bis zur finalen Anatomie aufgebaut. Bei dieser Vorgehensweise genügen eine einfache Schichtung und ein einziger Brand, um die gewünschte Restaurierung zu realisieren. Nach dem Glasieren mit Clear Glaze wurden die Restaurierungen mit Papier-Schleifkonen, einem Gummipolierer und Polierpaste fertiggestellt.



Abb. 1e: Die finalen Restaurierungen nach dem Glasieren mit Clear Glaze und der mechanischen Politur mit Papier-Schleifkonen, einem Gummipolierer und Pearl Surface Z (Kuraray Noritake).

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

■ ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
t +41 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de

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

ESG

ANBIETERINFORMATION*

© Kuraray Noritake



Das Keramiksystem CERABIEN™ MiLai setzt sich zusammen aus 15 internen Malfarben (13 Zahlfarben – darunter Bright zur Steigerung des Transluzenzeffekts und Fluoro zur Intensivierung des Fluoreszenzeffekts – sowie zwei Gingivafarben) und 16 Keramiken (12 Zahlfarben und vier Gingivamasen). Dieses umfassende Sortiment ermöglicht es Zahntechnikern, eine modernisierte Adaption der ursprünglichen Internal Live Stain-Technique von Hitoshi Aoshima aus den frühen 1990er-Jahren in einer Porzellanschicht von minimaler Stärke zu realisieren.

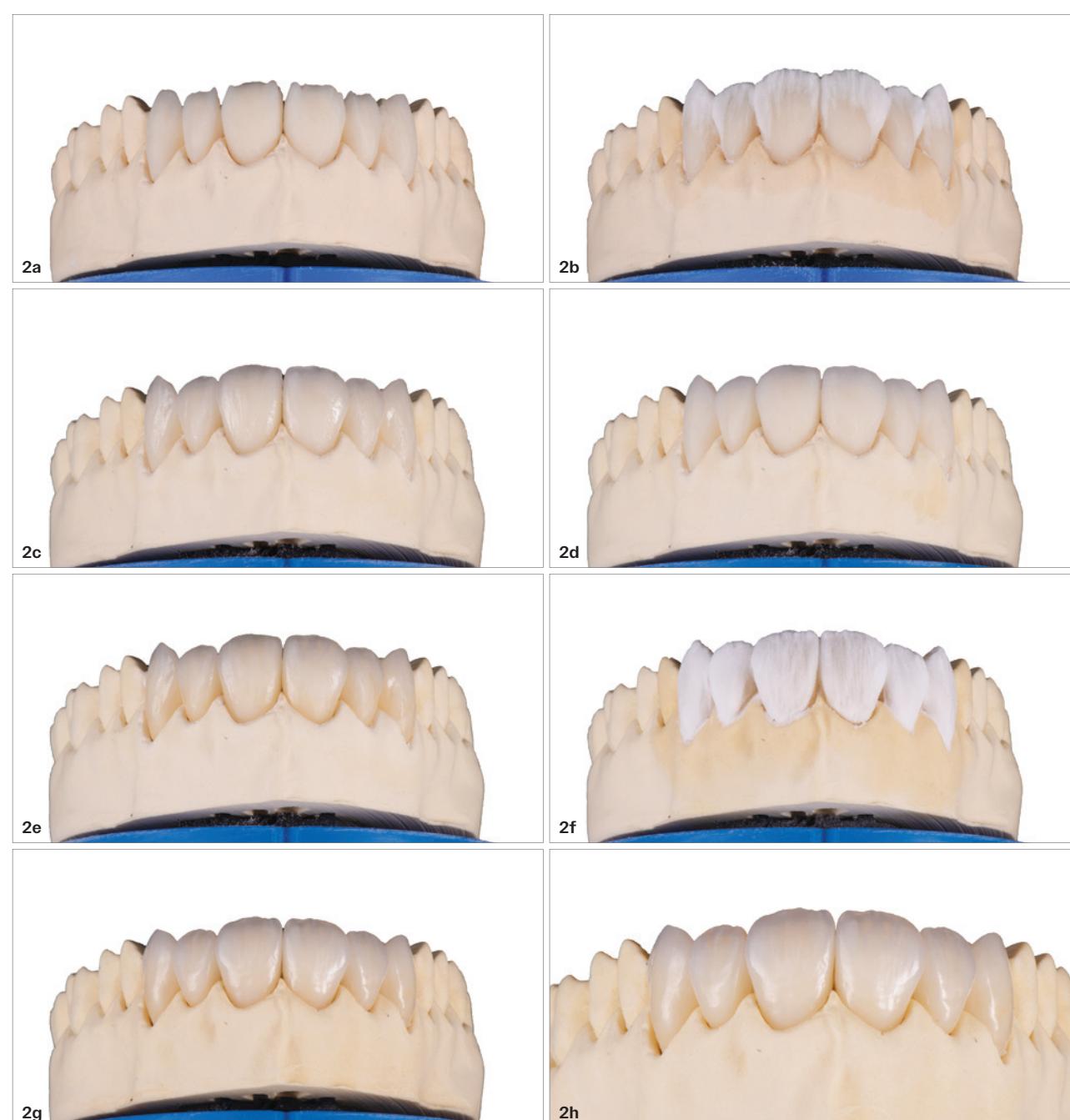
Der Name MiLai bezieht sich auf Mikroschichtung und das japanische Wort für Zukunft (mirai).

FALL 2**Master: Fortgeschrittene Vorgehensweise auf Lithiumdisilikat**

Um eine komplexe interne Farbstruktur mit Mamelons, differenzierten Transluzenzgraden und individuellen Effekten zu erzielen, kann eine anspruchsvollere Mikroschichtungstechnik angewandt werden. Auch hier wurde das Gerüst mit Amber Press in der LT-Variante und der Farbe B1 gefertigt. Nach dem Pressen und der Überprüfung der Passung auf dem Modell wurde das inzisale Drittel reduziert; so entstand Raum für die transluzente Keramik. Anschließend wurde eine äußerst dünne Schicht CERABIEN™ MiLai-Porzellan appliziert. Diese verleiht der Schmelzoberfläche Transluzenz (TX). Die Applikation erfolgte im inzisalen Drittel der Veneers. Auf diese Weise lässt sich eine optimal transluzente Basis generieren. Diese dient der Applikation der internen Malfarben. Nach dem ersten Brand wurden die Oberflächen sandgestrahlt sowie gereinigt und so die für die interne Bemalung erforderlichen Voraussetzungen geschaffen. Die Chroma-Map für die interne Applikation der Malfarben und das Ergebnis sind in den Abbildungen 2e und 2f visualisiert. Danach wurde eine abschließende Schicht CERABIEN™ MiLai-Porzellan aufgetragen. Alle vier Schneidezähne erhielten eine Schicht LTx. Diese verleiht dem Schmelz die ultimative Transluzenz und Opaleszenz. LT1 war im zervikalen Drittel der Eckzähne das Material der Wahl. Dort komplettierte es die Schicht, während LTx die Schicht in den anderen Bereichen vervollständigte. Da LT1 geringfügig weniger transluzent und opaleszent ist, wird auf diese Weise ein natürlicher Effekt erzielt. Das nach dem Glasieren und der maschinellen Politur erzielte Ergebnis ist in Abbildung 2h dokumentiert.

FALL 2

Abb. 2a: Lithiumdisilikat-Veneers, die für eine etwas komplexere Micro-Schichtung reduziert wurden. – **Abb. 2b:** Dünne Schicht TX, die auf das inzisale Drittel der Restaurationen aufgetragen wurde, um die Transluzenz in diesem Bereich zu verstärken. – **Abb. 2c:** Veneers nach dem ersten Brand. – **Abb. 2d:** Keramikoberflächen nach dem Sandstrahlen und der Dampfreinigung. – **Abb. 2e:** Chroma-Map für die Applikation der internen Malfarben. Cervical 2 wurde für das zervikale Drittel, Incisal Blue 2 für die approximalen Bereiche und Mamelon Orange 2 für die Mamelons verwendet. Wie bereits erwähnt, wurden die ausgewählten internen Malfarben mit Bright gemischt. – **Abb. 2f:** Veneers nach dem Brand der applizierten CERABIEN MiLai Internal Stains. – **Abb. 2g:** Finaler Aufbau, um die gewünschte Form der Veneers zu erreichen. Auf die zentralen und lateralen Schneidezähne wird ausschließlich LTx aufgetragen, während die Eckzähne im inzisalen sowie mittleren mit LTx und im zervikalen Drittel mit LT1 aufgebaut werden. – **Abb. 2h:** Die fertiggestellten Veneers auf dem Modell. (Abbildungen 2a-h: © ZTM Andreas Chatzimpatzakis)



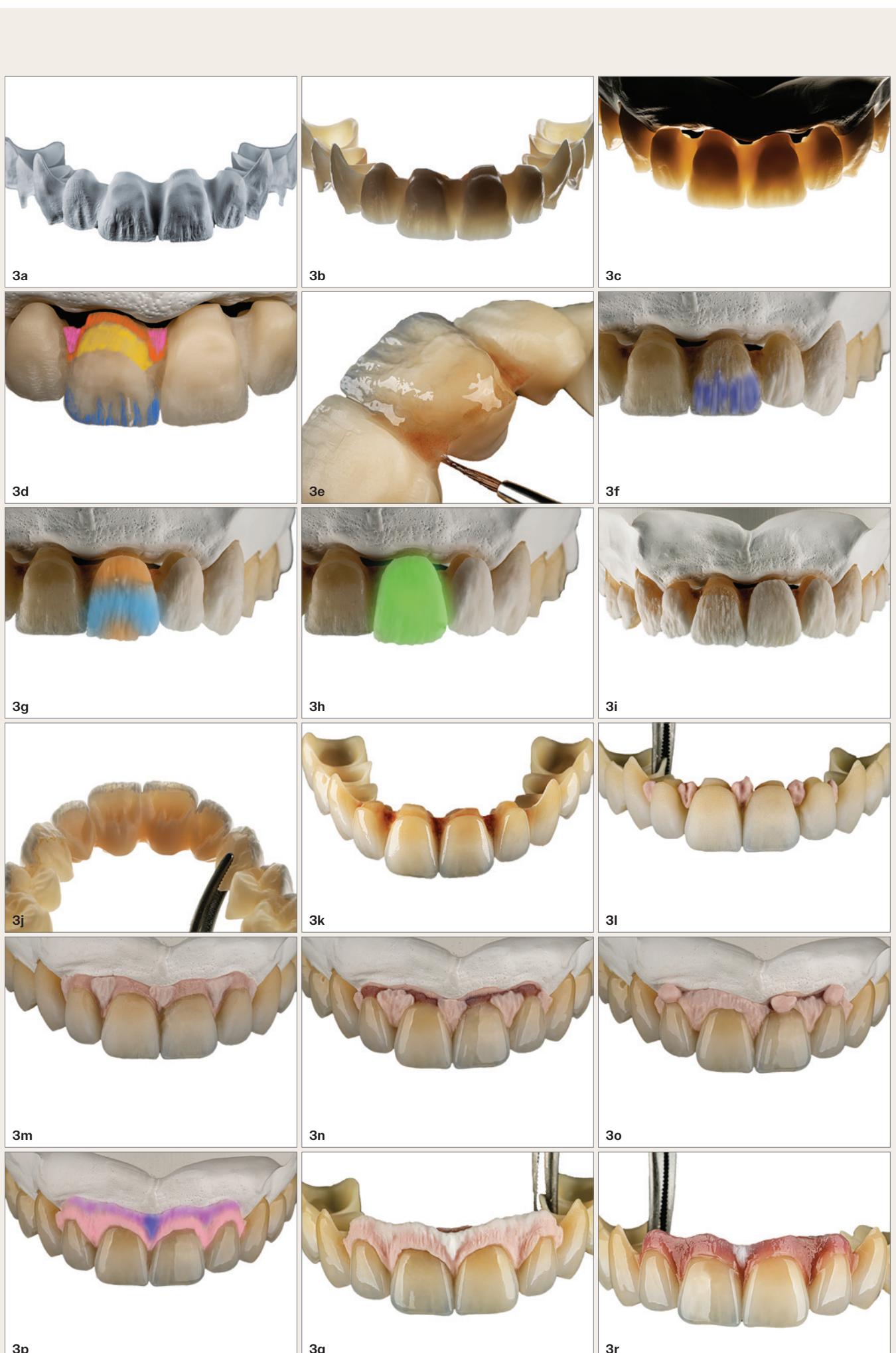
**Fall 3**

Abb. 3a: Gefräste Restauration nach der Oberflächentexturierung. – **Abb. 3b:** Farbe und Transluzenz der gesinterten Zirkonoxidrestauration. – **Abb. 3c:** Hochtransluzente Brücke auf dem Modell. – **Abb. 3d:** Chroma-Map für die Applikation von CERABIEN™ MiLai Internal Stains. – **Abb. 3e:** Applikation einer Mischung aus Bright, Salmon Pink und Tissue Pink auf den Gingivabereich. – **Abb. 3f:** Applikation von CERABIEN™ MiLai E2 zur Erhöhung der Transluzenz der Struktur. – **Abb. 3g:** Applikation von Tx und einer Mischung aus Tx und CCV-2 zur Individualisierung der zervikalen und inzisalen Bereiche bei gleichzeitiger Erhöhung der Transluzenz des Schmelzes im mittleren und inzisalen Drittel. – **Abb. 3h:** Applikation einer finalen Schicht LT1 für zusätzliche Transluzenz und Opaleszenz. – **Abb. 3i:** Die Brücke vor dem Brand – labiale Ansicht. – **Abb. 3j:** Die Brücke vor dem Brand – palatinale Ansicht. – **Abb. 3k:** Darstellung der fertiggestellten Brücke. – **Abb. 3l:** Applikation kleiner Mengen Tissue 5. – **Abb. 3m:** ... bedeckt mit einer Schicht Tissue 6 im Wechsel mit Tissue 5. – **Abb. 3n:** Nach einem weiteren Brand ist Tissue 5 in den approximalen Bereichen appliziert worden. – **Abb. 3o:** Kombination von Tissue 6 und Tissue 4 in der folgenden Schicht. – **Abb. 3p:** Abschluss der Gingivaschichtung mit Tissue 1, partiell gemischt mit ELT1 oder LTx. – **Abb. 3q:** Restauration vor dem finalen Brand. – **Abb. 3r:** Die finale Brücke ist bereit zur Eingliederung.

(Abbildungen 3a–r: © ZT Giuliano Moustakis)

FALL 3**Master: Fortgeschrittenes Vorgehen mit Gingivaanteilen auf Zirkonoxid**

In diesem Fall war die Herstellung einer komplexen, zehngliedrigen Brücke mit gingivalen Anteilen im Frontzahnbereich erforderlich. Als Gerüstmaterial wurde KATANA™ Zirconia HTML Plus (Kuraray Noritake) gewählt. Dieses Material zeichnet sich durch eine mehrschichtige Farbstruktur, eine optimierte Transluzenz und die für weitspannige Brücken notwendige hohe Biegefestigkeit aus. Die Restauration wurde in einem anatomisch reduzierten Design gefräst (Cut-back) und die Oberflächentextur vor dem Sintern optimiert. Nach dem abschließenden Sinterprozess wies die Restauration im Inzisalbereich eine hohe Transluzenz und eine natürliche Farbstruktur auf. Im ersten Schritt des Micro-Layerings erfolgte die Applikation der CERABIEN™ MiLai Internal Stains. Anschließend wurden verschiedene Schichten CERABIEN™ MiLai-Verbundkeramik appliziert. Die Abbildungen 3f bis 3h illustrieren, welche Farben kombiniert wurden

Um eine komplexe interne Farbstruktur mit Mamelons, differenzierten Transluzenzgraden und individuellen Effekten zu erzielen, kann **eine anspruchsvollere Mikroschichtungstechnik** angewandt werden.

und veranschaulichen das Vorgehen. Das Resultat vor und nach dem letzten Brand ist in den Abbildungen 3i bis 3k dargestellt. Im nächsten Schritt wurden die gingivalen Bereiche unter Verwendung der CERABIEN™ MiLai-Tissue-Massen (Tissue 4, 5 und 6) in der in den Abbildungen 3l bis 3o beschriebenen Reihenfolge und an den beschriebenen Stellen fertiggestellt. In der abschließenden Schicht wurde Tissue 1 mit ELT1 gemischt, um das Lippenbändchen zu imitieren, und mit LTx, um einen harmonischen Übergang zur natürlichen Gingiva zu erzielen. Die finale Restauration ist in Abbildung 3r dargestellt.

Mehr zu CERABIEN™ MiLai unter www.kuraraynoritake.eu/de/milai.

ZT Giuliano Moustakis

Dental Technician/Photographer
giuliano-dentaldesign@t-online.de

ZTM Andreas Chatzimpatzakis

ACH Dental Laboratory
Instagram: @chatzimpatzakis

SAY HELLO TO Y

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«



André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt



„Scan it right“: Präzise Daten für präzise Arbeit

Ein Beitrag von ZT Fabian Lorenz, B.Sc.



Wie wir in den Fachmedien, auf Messen und Veranstaltungen sehen können, hat die Digitalisierung in unsere Branche längst Einzug gehalten – und sie verändert nicht nur unsere technischen Möglichkeiten, sondern auch die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor. Besonders deutlich wird das am Beispiel des intraoralen Scans. Er ist das Fundament des digitalen Workflows und damit die entscheidende Grundlage für eine passgenaue und hochwertige Prothetik.

Auch wenn derzeit erst etwa 25-30 Prozent der Zahnarztpraxen in Deutschland über einen Intraoralscanner verfügen, ist der Trend klar: Die Systeme werden in den nächsten Jahren zum Standardinventar gehören. Doch mit der wachsenden Verbreitung zeigen sich auch die Herausforderungen in der praktischen Umsetzung.

Der intraorale Scan ist das Fundament der digitalen Prozesskette. Aufklärung und Fortbildungen sollen die Qualität der Arbeitsunterlagen für den Zahntechniker erhalten.

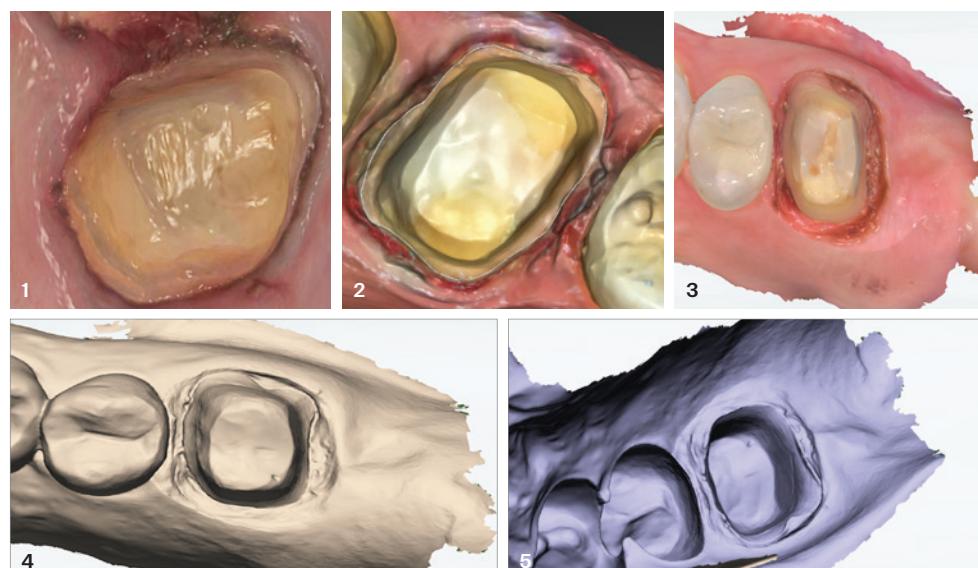


Abb. 1: Die interdentale Papille verdeckt die mesiolaterale Präparationsgrenze. Zahntechniker haben keine Möglichkeit, in unserer CAD-Software die Präparationsgrenze zu korrigieren. – **Abb. 2:** Eine durch Retraktionspaste sauber freigelegte Präparationsgrenze ist Voraussetzung für einen optimalen Randschluss der Krone. – **Abb. 3:** Die farbige Ansicht erlaubt die Unterscheidung von Zahnsubstanz, Weichgewebe und Blut. – **Abb. 4:** Durch die monochrome Ansicht sind die Konturen der Präparation und die Präparationsgrenze deutlich sichtbar. – **Abb. 5:** Durch drehen des Scans um 180 Grad kann die Freilegung der Präparationsgrenze wie bei einem analogen Abdruck beurteilt werden. – **Abb. 6:** Scan ohne vorheriges Abblasen des Speichels aus den Fissuren – die Scanner-Software erfasst die Speicheloberfläche und interpretiert sie fälschlich als Zahnsubstanz. – **Abb. 7:** Nach gründlichem Abblasen sind Fissuren und Zahnoberfläche klar und detailliert dargestellt.

Aus eigener Erfahrung und Erfahrungswerten von Kollegen aus der Zahntechnik kann man sagen, dass bei rund 30 Prozent der verkauften Geräte die Implementierung in den Praxisalltag gescheitert ist: Sie verstauben in der Ecke – oder der Zahntechniker muss aus schlechten Scans das Beste rausholen. Das ist oftmals sehr zeitaufwendig oder es kann im schlimmsten Fall keine Konstruktion erfolgen. Die Gründe sind vielfältig:

- unzureichende Einweisung durch das Depot, den Hersteller oder den Reseller
- fehlende personelle und zeitliche Ressourcen zur Implementierung in der Praxis
- unzureichendes Wissen über Scanstrategien und digitale Workflows

- falsche oder zu günstige Investitionsentscheidungen bei der Systemwahl
 - Unterschätzung der Lernkurve
- Bei unseren individuellen Arbeitsabläufen funktioniert die Digitalisierung nicht per Knopfdruck. Sie braucht Planung, Schulung und Teamarbeit – sowohl in der Praxis als auch im Zusammenspiel mit dem Labor. Im Folgenden möchte ich drei von zahlreichen Faktoren und Beispielen aus zahntechnischer Sicht darstellen, die die Qualität unserer Arbeitsunterlagen beeinflusst.

1. Scannen von Präparationsgrenzen

Für uns Zahntechniker ist die präzise Erfassung der Präparationsgrenzen entscheidend für die Qualität und Passung der prothetischen Arbeit. Beim konventionellen Abdruckverfahren werden durch den Anpressdruck des Abdruckmaterials die marginale Gingiva sowie Blut und Speichel mechanisch verdrängt und die Abdruckmasse kann tief in den Sulcus eindringen. Am Gipsmodell lassen sich diese Weichgewebsanteile dann meist manuell entfernen, sodass die Präparationsgrenze zuverlässig freigelegt werden kann. Anders verhält es sich bei der digitalen Abformung mit einem Intraoralscanner. Der Scanner erfasst ausschließlich das, was auch visuell

zugänglich ist. Subgingivale Präparationen stellen dabei eine besondere Herausforderung dar: Sie müssen blutungsfrei und mit Hilfe von Retraktionsfäden oder -pasten deutlich freigelegt sein – andernfalls bleibt die Präparationsgrenze im Scan unvollständig oder unklar. Gerade hier liegt aber auch ein großer Vorteil der digitalen Abformung: Der Behandler kann die Datenerfassung direkt kontrollieren und bei Bedarf sofort korrigieren. Durch die Möglichkeit, den Scan mehrfach vergrößert am Bildschirm zu analysieren, lassen sich Präparationsgrenzen detailliert beurteilen. In der farbigen Darstellung lassen sich Gingiva, Präparationsstumpf und etwaige Blutreste gut voneinander unterscheiden. Die farblose Ansicht wiederum betont die Konturen der Präparation und ermöglicht eine klare Einschätzung, ob die Grenzen für uns im Labor sauber erkennbar sind. Besonders hilfreich ist auch die Option, den Scan virtuell zu „drehen“ – so erhält der Behandler eine Perspektive, die der eines klassischen Abdrucks entspricht. Falls Unsicherheiten bei der Beurteilung bestehen, können die Scandaten direkt aus der Praxis an uns ins Labor übermittelt werden. In enger Abstimmung zwischen Behandler und Techniker lässt sich dann klären, ob die Daten für die geplante Restauration geeignet sind, oder ob Anpassungen an Präparation oder Nachscans notwendig sind.

ANZEIGE

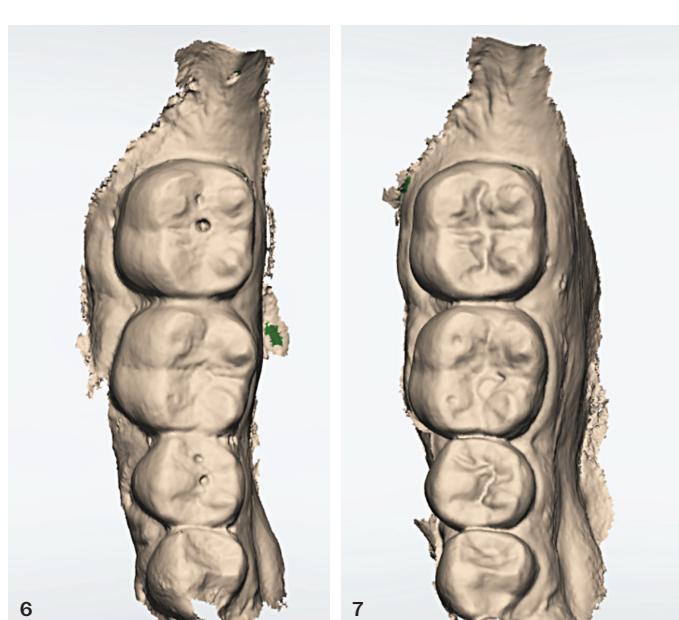
Hol dir dein
#insider-wissen

Mit dem Newsletter Zahntechnik

OEMUS MEDIA AG

2. Speichel und Blut

Wie bereits erwähnt, erfasst der Intraoralscanner ausschließlich das, was für ihn optisch zugänglich ist – das gilt auch für Flüssigkeiten im Mundraum. Blutungen im Sulcus können den Scan der Präparationsgrenze erheblich beeinträchtigen oder sogar vollständig verhindern. Für uns Zahntechniker bedeutet das: Die entscheidenden Details, die wir für eine präzise Arbeit benötigen, fehlen. Um dies zu vermeiden, ist eine saubere und blutungsfreie Freilegung der Präparationsgrenze essenziell. In der Praxis hat sich der Einsatz von Retraktionsfäden oder -pasten mit blutstillender Wirkung bewährt. In ausgeprägten Fällen bleibt dem Behandler keine andere Wahl, als den



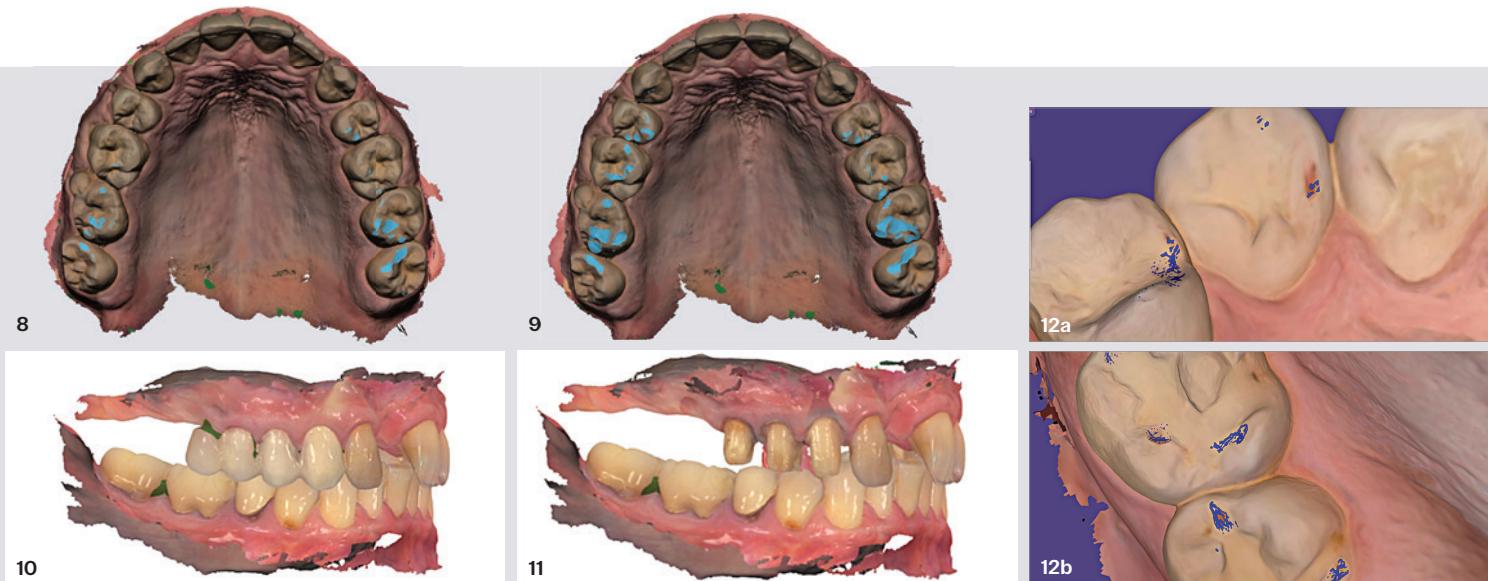


Abb. 8: Bisslagenscan vor der Anästhesie – der Patient schließt bei voller muskularer Kontrolle, die Okklusion entspricht der gewohnten Schlussbisslage. – **Abb. 9:** Bisslagenscan nach erfolgter Anästhesie – durch den Kontrollverlust über die Kau-muskulatur werden die Zähne in Ihre Alveolen „gedrückt“. Es entstehen stärkere, flächigere Kontakte sowie vermehrte Durchdringungen zwischen Ober- und Unterkieferzähnen. – **Abb. 10:** Der OK-Situscan mit Bisslagenscan. – **Abb. 11:** Der OK-Präparationscan. Die Bisslage bleibt im 3D-Koordinatensystem bestehen. – **Abb. 12a+b:** Analoge und digitale Kontaktpunkte können in der Scan- und Konstruktions- Software überprüft werden.

Scan nach Abheilung der marginalen Gingiva zu wiederholen.

Auch Speichel kann zu erheblichen Qualitätsverlusten im Scan führen. Er beeinträchtigt die Darstellung der Zahnoberflächen durch Reflexionen und Lichtstreuung des vom Scanner ausgesendeten Lichts. Das führt mitunter zu ungenauen oder verfälschten Oberflächen-daten. Besonders kritisch wird es dann, wenn Speichel in den Fissuren des Antagonisten liegt und dieser miterfasst wird. Das kann zu Frühkontakte der restaurativen Arbeiten im okklusalen Bereich führen.

Daher ist es zwingend erforderlich, dass die zu scannenden Oberflächen – insbesondere die Präparationen und Okklusalflächen – vor dem Scan gründlich von Speichel abgesaugt und trocken abgeblasen werden. Nur so ist eine zuverlässige, detailgetreue digitale Abformung gewährleistet.

3. Häufige Fehlerquelle für Okklusalkontakte der Restauration: der Bisslagenscan

Aus zahntechnischer Sicht gilt ein klarer Grundsatz bei der digitalen Erfassung der Bisslage: Okklusion vor Präparation. Zu Beginn jeder Behandlung – unabhängig von der Indikation – sollten daher zunächst die Kiefer sowie die Bisslage gescannt werden. Zu diesem Zeitpunkt ist der Patient weder betäubt noch ermüdet, befindet sich in einem stress-freien Zustand und hat volle Kontrolle über

seine habituelle Schlussbissposition. Genau dieser Moment liefert die stabilste Ausgangslage für eine präzise und reproduzierbare Bisszuordnung.

Alle auf dem Markt befindlichen Intraoralscanner bieten eine integrierte Kontrollfunktion zur visuellen Überprüfung der okklusalen Kontakte. Zusätzlich kann die Okklusion vor dem Scannen mit herkömmlichem Okklusionspapier überprüft und markiert werden – diese Farbrückstände werden beim Scan miterfasst und bleiben im digitalen Datensatz sichtbar. Für den Zahntechniker entsteht dadurch ein digitales Okklusionsprotokoll, das sich mit dem Bisslagenscan abgleichen lässt – eine wertvolle Hilfe bei der Interpretation der okklusalen Verhältnisse.

Wurde die Bisslage vor der Präparation korrekt vom Scanner erfasst, bleibt die vertikale Dimension auch nach der Präparation im 3D-Koordinatensystem eindeutig definiert. Auf dieser Basis lassen sich dann die erforderlichen okklusalen Mindeststärken für unterschiedliche Materialien und Indikationen sicher prüfen und gegebenenfalls noch vor Beginn der Konstruktion anpassen oder mit dem Behandler abstimmen.

Fazit

Neben diesen gibt es zahlreiche weitere Faktoren, die über die Qualität der Arbeitsunterlagen entscheiden – und damit auch über die Präzision und Passgenauigkeit des zahn-

Aus zahntechnischer Sicht gilt ein klarer Grundsatz bei der digitalen Erfassung der Bisslage:
Okklusion vor Präparation.

nischen Produktes. Werden diese Faktoren systematisch beachtet, bietet der Intraoralscan klare Vorteile gegenüber der analogen Abdrucknahme – sowohl im Hinblick auf Präzision und Prozesssicherheit als auch Effizienz. Intraoralscanner sind auf dem Vormarsch. Die Entwicklungen zielen klar in Richtung Benutzerfreundlichkeit, Geschwindigkeit und Integration in bestehende Workflows. Die Konsequenz ist absehbar: In naher Zukunft wird die digitale Abformung zum festen Bestandteil des Praxisalltags gehören. Damit diese Potenziale in der Praxis tatsächlich zum Tragen kommen, ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Behandler, Assistenz und Zahntechniker essenziell. Die relevanten Kriterien und Abläufe müssen im Team verstanden, geübt und standardisiert werden. Denn nur wer die digitale Prozesskette kennt, kann sie aktiv mitgestalten.

ZT Fabian Lorenz, B.Sc.
com4Dent GmbH • www.com4dent.de

Alle Abbildungen:
© ZT Fabian Lorenz, B.Sc.

ANZEIGE

zebris

FREITAG & SAMSTAG
5.-6.

DEZ 2025
ISNY IM
ALLGÄU

ONLINE
VIA
ZOOM
DE / EN

JETZT
ANMELDEN



DER DIGITALE
GESICHTSBOGEN
Innovationen und Vorteile beim
Einsatz in Praxis und Labor



Informationen
& Anmeldung

INTERNATIONALES
NIKOLAUS-DENTAL
SYMPOSIUM

Das Event rund um den DIGITALEN GESICHTSBOGEN
– für Zahnärzte und Zahntechniker.

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- Schiene (Fokus: Schlafschiene)
- DIGITALER GESICHTSBOGEN in der Zahnarztpraxis
- Einsatz der Messdaten im zahntechnischen Labor

DAS ERWARTET SIE:

- Internationale Expert:innen:
Prof. Dr. Hugger, Prof. Dr. Kordaß, Dr. Pascal Bru,
Prof. Kivanc Akca, ZT Norbert Wichnalek, ZÄ Suzette
Schweigert-Gabler, ZA Franz Krautschick u.a.

zebris Medical GmbH
www.zebris.de

EINLADUNG

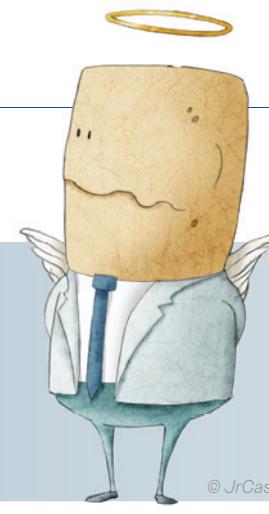


**Die Einordnung
in „gut“ und „böse“
ist keine Moralfrage,
sondern betriebs-
wirtschaftliche
Verantwortung.**

Kolumne Digitaler Vertrieb für Dentallabore

GUTER KUNDE, BÖSER KUNDE

Nicht jeder Euro Umsatz ist gleich viel wert



© JrCasas - stock.adobe.com

In Dentallaboren gilt häufig die Logik: „Wer viel Umsatz bringt, ist ein guter Kunde.“ Oder – fast noch häufiger – entscheidet das Bauchgefühl über „gut“ und „böse“. Beides kann im Alltag dazu führen, dass Kapazitäten gebunden werden, die wenig Ertrag bringen, viel Stress erzeugen und das Team verschleißen. Die Wahrheit ist unbequemer: Es gibt „gute“ Kunden, die sich lohnen und ausbaubar sind – und es gibt „böse“ Kunden, die dauerhaft Marge, Zeit und Nerven kosten. Und ja: Ein Laborinhaber wird selten aktiv eine Praxis vor die Tür setzen. Aber genau deshalb ist es umso wichtiger, systematisch zu unterscheiden und eine klare Perspektive zu entwickeln: Gute Kunden ausbauen und schlechte Kunden auf Sicht durch neue Kunden ersetzen.

Warum die Unterscheidung von „guten“ und „bösen“ Kunden so wichtig ist

1. Profit statt Scheinumsatz

Umsatz ist laut, Deckungsbeitrag ist leise. Reklamationen, Kulanz, Nacharbeiten und Expressfahrten fressen Ertrag – häufig unsichtbar. Wer nur auf Umsatz schaut, verwechselt Größe mit Güte.

2. Kapazität ist das knappste Gut

Jede Stunde im Labor ist wertvoll. Wenn Teams Korrekturschleifen, Rückfragen und Nacharbeiten abarbeiten, fehlen die Stunden für hochwertige Fälle, Innovation und Schulung. Die falschen Kunden kosten Wachstum.

3. Team-Moral

Dauerhafte Hektik durch unzuverlässige Unterlagen, spontane Terminänderungen und lange Telefonabsprachen senken die Motivation. „Böse“ Kunden sind Kulturtiller – und damit teuer.

4. Liquidität und Risiko

Zahlungsdisziplin ist kein Nebenschauplatz: Spätzahlung und ständiges Nachhaken ziehen Liquidität aus dem Betrieb. Wer Planungssicherheit will, braucht verlässliche Kunden.

5. Strategischer Fit

Nicht jede Praxis passt zu jedem Labor. Digitalaffine Kunden, die Standards akzeptieren, liefern First-Fit-Qualität, klare Kommunikation und planbare Termine. Wer zu Ihnen passt, skaliert mit Ihnen.

Aktiv werden, ohne sich zu verzetteln

Starten Sie nicht mit einer Datenlawine zur exakten Messung von „gut“ und „böse“. Entscheidend ist der erste Schritt, den Sie digital unterstützt festhalten sollten:

- Formulieren Sie in einem Satz, was ein „guter Kunde“ für Ihr Labor ist.
- Benennen Sie vier bis fünf harte und weiche Kriterien, die für Ihr Geschäftsmodell zählen.
- Definieren Sie, wer anhand der Kriterien ein „guter Kunde“ ist.
- Prüfen Sie quartalsweise die Top- und Low-Performer – kurz, ehrlich, konsequent.
- Leiten Sie eine Maßnahme pro Segment ab: ausbauen, stabilisieren, sanieren – oder ersetzen.

Der Effekt ist enorm: Bereits eine handfeste Priorisierung steigert Ertrag, beruhigt Abläufe und macht das Team spürbar produktiver. Die Einordnung in „gut“ und „böse“ ist keine Moralfrage, sondern betriebswirtschaftliche Verantwortung. Wer bewusst unterscheidet, schützt Marge und Liquidität, schafft Kapazität für wertschöpfende Arbeiten, stärkt Team und Qualität und baut ein resilientes Kundenportfolio.



Infos zum
Autor



Thorsten Huhn

handlungsschärfer
www.thorstenhuhn.de



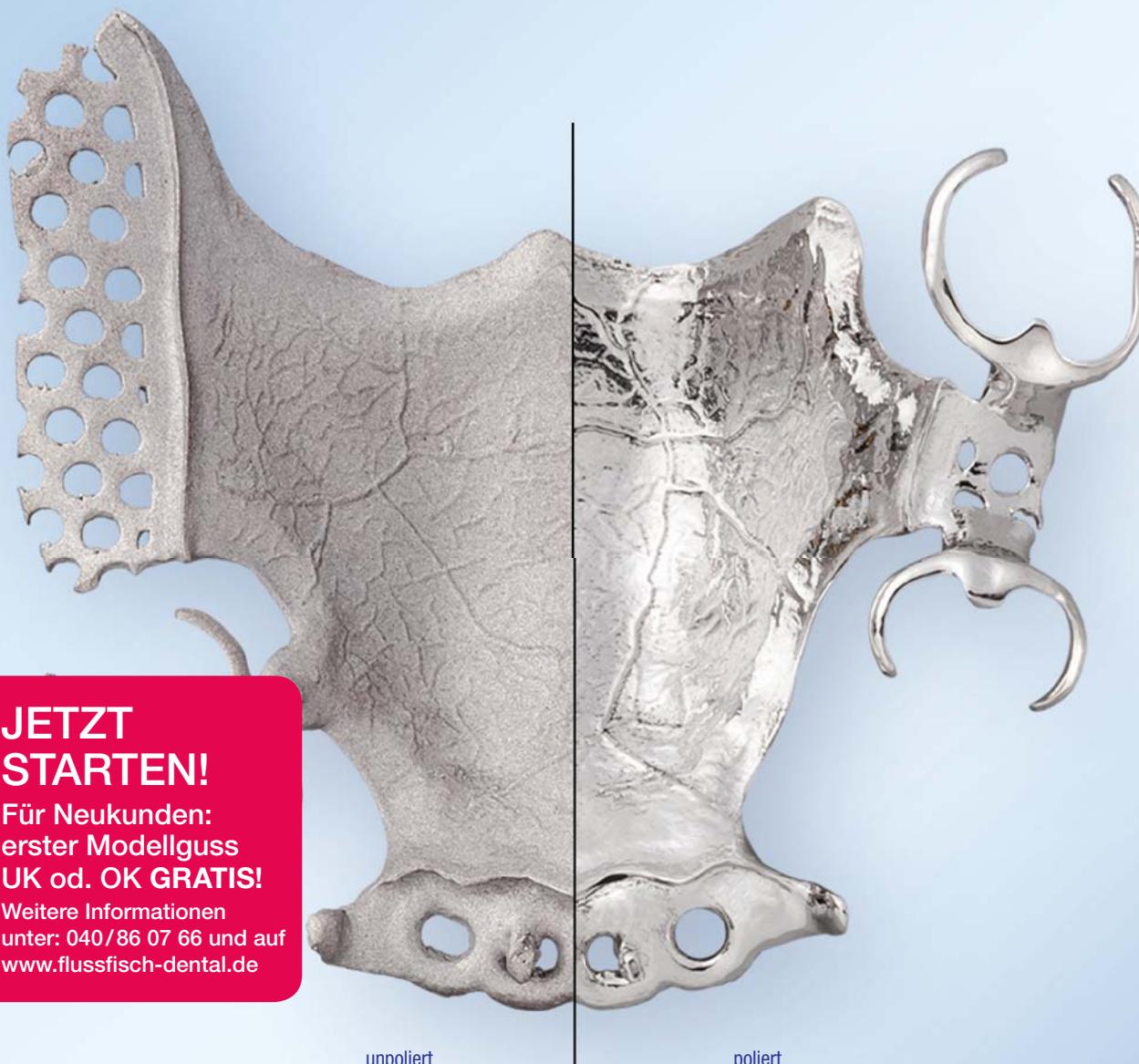
Unternehmen ächzen weiter unterm Datenschutz

Datenschutz verursacht immer höhere Belastungen in deutschen Unternehmen: Aktuell haben praktisch alle Unternehmen (97 Prozent) hohen Aufwand mit dem Datenschutz, das sind noch einmal etwas mehr als vor einem Jahr mit 94 Prozent. Dabei müssen aktuell 44 Prozent einen sehr hohen Aufwand (2024: 38 Prozent) für den Datenschutz betreiben, 53 Prozent einen eher hohen Aufwand (2024: 56 Prozent). Je kleiner die Unternehmen, desto größer die Belastung: 45 Prozent der Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten haben einen sehr hohen Aufwand, bei jenen mit 100 bis 499 Beschäftigten sind es 42 Prozent und 38 Prozent bei Unternehmen mit 500 und mehr Beschäftigten. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland aus allen Branchen im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. „Wir müssen die Dokumentations- und Berichtspflichten deutlich reduzieren und die technologischen Entwicklungen, etwa bei künstlicher Intelligenz, beim Datenschutz stärker berücksichtigen“, so Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst.

Entsprechende Ankündigungen der EU-Kommission im Zuge des sogenannten Omnibus-IV-Pakets reichen nach Ansicht des Bitkom nicht aus. So sollte bei Dokumentationspflichten wie der Pflicht zur Führung eines Verzeichnisses von Verarbeitungstätigkeiten das Risiko entscheidend sein, nicht die Unternehmensgröße. Zudem braucht es weitere Maßnahmen wie Standard-Vorlagen, klarere Regeln für Betroffenenanfragen und eine bessere Verzahnung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) mit neuen EU-Gesetzen.

Quelle: Bitkom e.V.

Der Maßstab für Modellguss – mit persönlichem Service



Kennenlern-Paket:
50 Einheiten
inkl. Kauflächen

FLAT 50
11,— p.E.
Gesamtpreis der FLAT 50:
50 Einheiten für
550,—*
1 x pro Labor bestellbar!

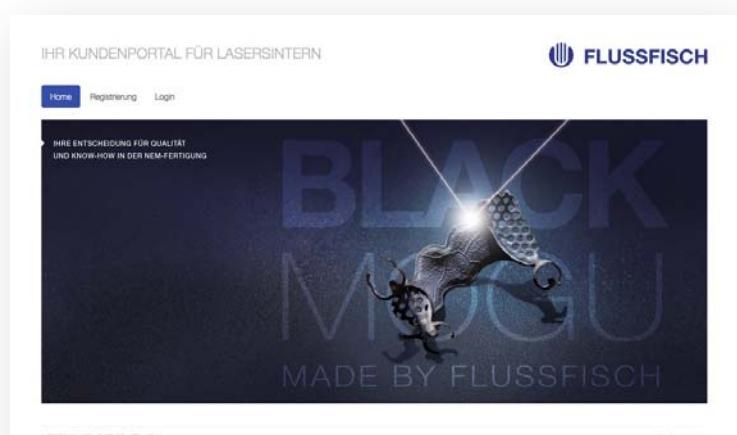
Neukunden
erhalten
die ersten
3 Einheiten
kostenlos!



- Produktion innerhalb von **48 Stunden** - Abholungen sind bereits am nächsten Tag möglich!
- Anpassbare, reparierbare und aktivierbare Klammern!
- Scan- und Konstruktions-service: Auf Wunsch übernehmen wir die vollständige digitale Konstruktion!
- **3 Ausarbeitungsstufen:**
Poliert, gestrahlt oder unausgearbeitet!
- Direkter Kontakt:
Persönlicher Ansprechpartner, schnelle Rückmeldung, keine Hotline-Warteschleife!

Einfach machen!

Jetzt im Kundenportal anmelden und direkt loslegen:
www.flussfisch-lasersintern.de



Alle Preise in € zzgl. der ges. MwSt und Kosten für Modelldruck/Modellherstellung. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen. Preisänderungen und Liefermöglichkeiten vorbehalten.
Aktionszeitraum: 01.10.2025 bis 07.11.2025.

FLUSSFISCH
PARTNER DER LABORE UND PRAXEN

3shape ▶

imes-icore®
Dental & Medical Solutions

DATRON

pritudenta®
ENGINEERING DENTISTRY

OTEC

DEKEMA

ivoclar

DENTAL SOFTWARES

smart optics

formlabs ▶ dental



Mit Weitsicht für ein strahlendes Lächeln

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich und Thorsten Derrix

Seit fast 40 Jahren schreibt Hetjens Dental-Labor aus dem niederrheinischen Geldern-Walbeck Erfolgsgeschichte. Mit Leidenschaft, Präzision und dem Mut, neue Wege zu gehen, hat sich das Team immer wieder neu erfunden – unter anderem mit dem Umzug in neue Räumlichkeiten und der kontinuierlichen Nachwuchsförderung.

Was 1987 als kleines Familienunternehmen von Zahntechnikermeister Manfred Hetjens und seiner Frau Waltraud begann, wird mittlerweile von der zweiten Generation, Sohn und ZTM Markus Hetjens sowie Schwiegersohn Dipl.-Kfm. Johannes Camp, geleitet und hat sich zu einem der größten und bekanntesten Dentallabore in der Region entwickelt.



Innovation als Motor für Wachstum

Am Standort An der Seidenweberei sorgt seit 2024 ein moderner Neubau und ein durch-

dachter Umbau der bestehenden Räumlichkeiten für eine zukunftsweisende Arbeitsumgebung, die Effizienz und Kreativität fördert. Im Erdgeschoss befinden sich die unterschiedlichen Laborräume und im ersten Stock u. a. ein großer Seminarraum, ein Schulungslabor sowie ein Praxisraum für zahnmedizinische Seminare. Parallel spiegeln ein frisches Firmenlogo und eine neu gestaltete Homepage den frischen Wind und die Innovationskraft des Unternehmens wider. Dieser komplett neue Außenauftritt unterstreicht die Positionierung der Manfred Hetjens Dental-Labor GmbH als modernes und zukunftsorientiertes Dentallabor: „Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung, Investitionen in topmoderne Technologien und eines engagierten Teams sind wir stetig gewachsen. Heute unterstützen wir mit über 80 Mitarbeitenden zahlreiche Praxen mit hochwertigen Lösungen – und das stets mit der Leidenschaft und Herzlichkeit eines Familienunternehmens“, so Geschäftsführer Markus Hetjens.

Als Vorreiter in der Dentalbranche verbindet das Team Hetjens traditionelles Handwerk mit modernster Technologie. So hat sich das Unternehmen als Fräszentrum, Designzentrum und Labor bestens aufgestellt und nutzt die Möglichkeiten von CAD/CAM, 3D-Druck und Intraoralscannern. Dabei setzt man auf digitalisierte Zahntechniker – für höchste Präzision in jedem Schritt.

Der Mensch als wertvollste Ressource

Seit Jahren entwickelt das Familienunternehmen CSR-Strategien in den Bereichen der ökonomischen, ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit. In einem Jahresprojekt wird gemeinsam an der Unternehmenskultur gearbeitet. Wertschätzende Kommunikation und der Umgang miteinander sind die Leitthemen in den monatlichen Workshops: „Konflikte sollen im Entstehen erkannt und gemeinsam gelöst werden“, so Johannes Camp.

Bei uns ist jeder Mitarbeiter ab Tag eins dazu eingeladen, den Unternehmensalltag aktiv mitzugestalten.

Baustein Nachwuchsgewinnung

Hinter erstklassiger Zahntechnik stecken immer Menschen mit Leidenschaft, Know-how und einem Lächeln im Gesicht. Daher setzt das Unternehmen neben modernster Technik und dem Fachwissen von fünf Meistern vor allem auf das Thema Fachkräftegewinnung. Mehr dazu im Interview.



Alle Abbildungen: © Manfred Hetjens Dental-Labor GmbH



Hier gibts mehr
Bilder.

Im Gespräch mit Geschäftsführer Johannes Camp

Wie gelingt Hetjens Dental-Labor die zielgenaue Nachwuchsan sprache?

Wir nutzen sowohl Social-Media-Plattformen als auch Anzeigen in klassischen Printmedien. Aber auch die direkte Ansprache in Schulen, auf Ausbildungsmessen etc. ist enorm wichtig. Ein Praktikum stellt für uns eine wertvolle Plattform dar, um mit jungen Menschen in Kontakt zu kommen. Die Mischung macht!



Wie verläuft ein Praktikum bei Ihnen?

Vorweg: Uns ist die Dauer eines Praktikums „egal“. Wir nehmen Tagespraktikanten genauso gerne wie mehrwöchige Praktikanten. Mit unserem ausgearbeiteten Praktikumssystem ist die Vorbereitung für uns exakt identisch. Dafür haben wir uns in einer Projektgruppe, bestehend aus Mitarbeitern jeder Abteilung und in der Altersstruktur gemischt, vor einiger Zeit überlegt: Was wollen wir vermitteln? Was ist den jungen Leuten wichtig? Herausgekommen ist ein Leitfaden für die unterschiedlichen Praktikumszeiträume, der immer auf zwei Ergebnisse abzielt:

1. Die Praktikanten sollen sich nicht langweilen und einen echten Einblick in das Berufsfeld bekommen.
2. Die Praktikanten sollen eigenständig etwas erschaffen und mit einem guten Gefühl nach Hause gehen.

Für welche Werte steht Hetjens Dental-Labor und wie vermitteln Sie diese gegenüber Praktikanten und Auszubildenden?

Wir sehen uns als leidenschaftliche Dienstleister und Gastgeber. Uns ist der Austausch mit Zahnärzten und Patienten extrem wichtig! Aber auch branchenübergreifenden Themen bieten wir Platz – und das nicht nur räumlich, wie in unserem tollen Seminar-/Eventbereich (lächelt). Wir sind ständig im Austausch mit einer Vielzahl von Partnern, Geschäftsfreunden, Interessierten und Leuten mit guten Ideen. Dabei fördern wird die Persönlichkeitsentwicklung unserer Azubis und fokussieren die Werte Respekt, Ehrlichkeit, Gerechtigkeit und Verantwortung bzw. Eigenverantwortung. Unser Credo: Mit einander statt übereinander reden!

Bei uns ist jeder Mitarbeiter ab Tag eins dazu eingeladen, den Unternehmensalltag aktiv mitzugestalten. Dafür pflegen wir einen respektvollen Umgang und profitieren von kurzen Entscheidungswegen.

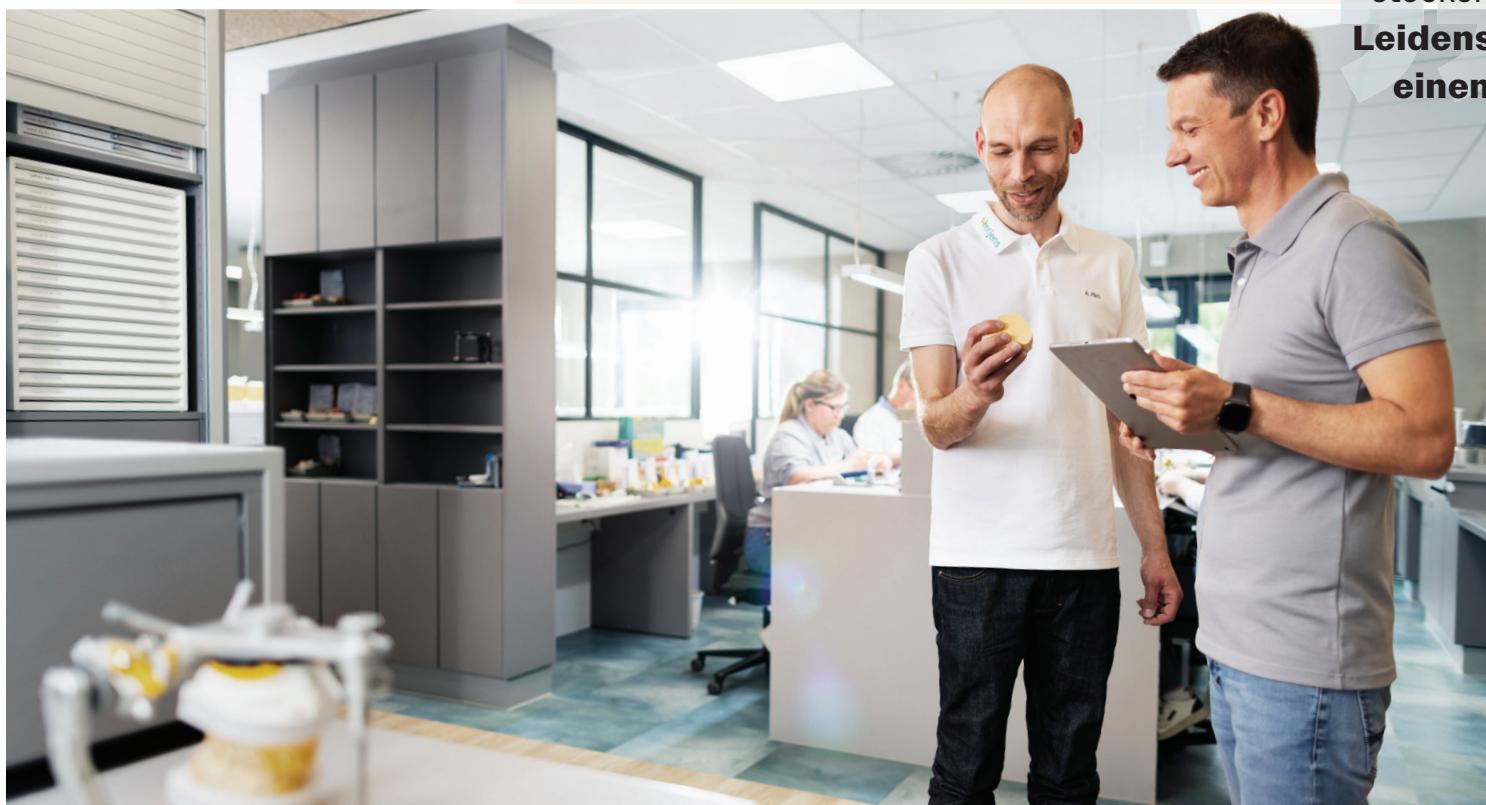
Welche konkreten Benefits bietet Ihr Labor?

Neben dem üblichen Gratiskaffee und Wasser bieten wir unseren Mitarbeitenden eine Vielzahl von Benefits: Bike-Leasing, betriebliche Krankenversicherung (bKV), betriebliche Altersversorgung (bAV), Urlaubs- und Weihnachtsgeld, flexible Arbeitszeitmodelle, Firmenveranstaltungen für die ganze Familie, interne Workshops (z. B. zum Thema Wertschätzung und Kritikkultur) und vieles mehr.

Wie ist das Feedback auf Ihr Konzept und welche „Wiederkehrquote“ hat Ihr Labor?

Alle unserer aktuell neun Azubis haben im Vorfeld ein Praktikum bei uns gemacht. Wir nutzen das Praktikum gleichzeitig als Baustein für Neueinstellungen und haben damit viel Erfolg. Übrigens nicht nur im Bereich Zahntechnik, sondern auch im Bereich Büromanagement.

Hinter erstklassiger Zahntechnik stecken immer **Menschen mit Leidenschaft, Know-how und einem Lächeln** im Gesicht.



Manfred Hetjens
Dental-Labor GmbH
www.hetjens-dental-labor.de

Lasermelting step by step



Die Firma SILADENT setzt ihre erfolgreiche Veranstaltungsreihe Sinterdays fort: Am 3. September machte die Tour Halt in Solingen bei Prinoa Dental. Im Fokus stand der komplette Workflow rund um Lasermelting – praxisnah präsentiert und live demonstriert. Die Teilnehmer konnten den gesamten Prozess Schritt für Schritt erleben: von der Konstruktion von Modellgüssen in SilaPart CAD über den SLM-Prozess bis hin zur Hybridbearbeitung mit CIMsystem, bei der Fräsen und Lasermelting für perfekte Ergebnisse kombiniert werden. Abgerundet wurde der Workflow durch das automatisierte Hochglanzpolieren mit den DLyte Systemen.

Die Resonanz war durchweg positiv – zufriedene Teilnehmer und ein intensiver Einblick in moderne Technologien. Ein herzliches Dankeschön geht an alle Teilnehmer und Helfer für den gelungenen Tag. Besonderer Dank gilt unserem Partner Prinoa Dental für die hervorragende Location und die Unterstützung vor Ort.

Quelle: SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH

Die Reise geht weiter

Am 15. Oktober finden die nächsten Sinterdays in Berlin statt. Updates rund um das Thema finden Interessierte auf dem firmeneigenen Instagram-Kanal: **siladent_dental**.

Alle Informationen und Anmeldung unter:
sinterdays.siladent.de

© shborisov – stock.adobe.com

Fortbildung als Schlüssel zur Qualität

Für uns Zahntechniker ist die **präzise Erfassung der Präparationsgrenzen entscheidend** für die Qualität und Passung der prothetischen Arbeit.

ZT Fabian Lorenz, B.Sc., Geschäftsführender Gesellschafter der com4Dent GmbH



Abb. 1: Zielgruppe der com4Dent-Scanseminare sind u. a. auch ZFA. Unter Anleitung üben sie im praktischen Teil verschiedene Scanstrategien bei komplexen Situationen.

Abb. 2: Workflow-Spezialist Fabian Lorenz erläutert bei dem com4Dent-Event „Scanbar“ verschiedene Scanstrategien, um die Genauigkeit von Implantatscans zu erhöhen. (© com4Dent GmbH)

Neue Technologien erfordern zu Beginn ihrer Nutzung stets die Aneignung des spezifischen Know-hows seitens der Behandler und ihrer Teams – insbesondere, wenn es um die nahtlose Zusammenarbeit mit dem zahntechnischen Labor geht. Genau an diesem Punkt setzen die Intensiv-Scankurse und individuellen Schulungen von com4Dent an: Sie bieten eine fundierte, anwendungsbezogene Schulung, die speziell auf die Bedürfnisse von Zahnärzten, Zahnmedizinischen Fachangestellten und Zahntechnikern abgestimmt ist. Der Fokus liegt auf realen Workflows, typischen Fehlerquellen und dem gemeinsamen Verständnis für digitale Präzision und Funktion. Auch die Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin e.V. (DGÄZ) hat die Bedeutung dieses Themas erkannt und entwickelt derzeit ein umfassendes Fortbildungskonzept, das konkret auf die Sicherung von Ästhetik und Funktion innerhalb der digitalen Prozesskette abzielt. Im Mittelpunkt steht dabei die gemeinsame Schulung von Behandlern und Zahntechnikern – im Team.

Die Kursformate zeigen deutlich: Digitalisierung ist keine Einzelleistung, sondern ein Teamprozess. Wer gemeinsam lernt, kann gemeinsam Qualität sichern. Und genau das ist der Schlüssel für moderne, funktionell und ästhetisch überzeugende Zahntechnik im digitalen Zeitalter. Mehr Informationen unter www.com4dent.de.

Quelle: com4Dent GmbH



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Volle Fahrt voraus für eine sichere Liquidität.

Wir bringen Ihre Liquidität in Fahrt. Mit unserem Factoring-Service für Dentallabore sorgen wir dafür, dass Sie immer liquide sind. Seit über 40 Jahren finanzieren wir Rechnungswerte vor und übernehmen das Ausfallrisiko. Wir helfen unseren Partnern so, Verbindlichkeiten abzubauen, flexible Freiräume für Investitionen zu schaffen und finanzielle Engpässe zu umschiffen.

Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de



Gipfeltreffen in Warnemünde



© eyetronic - stock.adobe.com

Der Dental-Gipfel (Dental Balance) schreibt seine Geschichte mit neuer Energie weiter: Vom 9. bis 11. Januar 2026 verwandelt sich die Yachthafenresidenz HOHE DÜNE in Warnemünde in den Treffpunkt für Praxis- und Laborteam - diesmal mit frischem Wind und neuen Stimmen. Was als kleiner Schnittstellenkongress im Norden Deutschlands begann, ist heute überregional als dentaler Jahresaufkt bekannt. Die DNA seit Jahren unverändert: interdisziplinärer Austausch zwischen Praxis und Labor - intensiv, inspirierend. Diesen Geist trägt nun eine neue Generation weiter: ZT Friederike Klar, Tochter der Zahntechniker-Familie Andreas und Bernadette Klar, ist mit dem Gipfel groß geworden und kehrt nun als Moderatorin zurück. Gemeinsam mit Dr. Konrad Weßlau, der mit frischem Spirit und neuen Perspektiven begeistert, bringt das Moderationsduo alles mit, was den Dental-Gipfel auszeichnet: Begeisterung für das Fach sowie den Mut, neue Wege zu erkunden.

Programm-Power: Theorie am Morgen, Praxis am Nachmittag

Das Konzept verbindet kompakte Vorträge im Plenum mit vertiefenden Workshops in kleiner Runde. Die Themenvielfalt 2026 reicht von Hypnose für angstfreie Behandlungen bis zu forensischen Fragen. Keramikkonzepte spannen den Bogen von Zirkonoxid bis Lithiumdisilikat, Komposittechniken erschließen neue Dimensionen. 3D-Printing eröffnet neue Wege für die Implantologie. Funktionelle Aufwachtechniken verbinden sich mit digitaler Präzision, während Transluzenzsteuerung und Micro-Layering die Vollkeramik neu definieren. Implantologische Herausforderungen rücken ebenso in den Fokus; von Sofortimplantation bis zu Zygoma-Implantaten. Abgerundet wird das Spektrum durch Management-Impulse, Lifestyle-Themen, rechtliche Orientierung und interdisziplinäre Konzepte - von Workflow-Optimierung bis Führungskultur.

EXKLUSIVER PRE-WORKSHOP

Am Donnerstag, dem 8. Januar 2026, gestaltet Nondas Vlachopoulos, einer der international führenden Vollkeramik-Experten, einen exklusiven Pre-Workshop: Unter dem Titel „Next Generation Vollkeramik“ nimmt er das Publikum mit auf die Patientenreise - von der Planung bis zur Eingliederung. Praxis- und Laborteam erleben, wie aus komplexen Abläufen klare Strukturen entstehen. Ein Format, das praxisnahe Aha-Momente garantiert - und auch für Nicht-Gipfel-Teilnehmer geöffnet ist.

Next Generation – Austausch, Wissen, Erlebnis

Mehr Zukunft geht kaum. Der Dental-Gipfel 2026 steht für neue Ideen, frische Stimmen und lebendige Begegnungen. Das maritime Umfeld der Yachthafenresidenz, das Get-together am Freitag und der Galaabend am Samstag schaffen den Rahmen für Inspiration und Austausch.

Weitere Informationen unter
www.dental-balance.eu/dental-gipfel-warnemuende

Quelle: Dental Balance GmbH

St. Nikolaus Symposium im Zeichen des digitalen Gesichtsbogens



Infos zum Unternehmen



Fachliche Schwerpunkte im Überblick:

- Schienen – klinischer Einsatz mit Schwerpunkt auf Schlafschienen
- Der digitale Gesichtsbogen in der Zahnarztpraxis
- Laboranwendungen von realen Patienten-Bewegungsdaten

Highlights des Symposiums:

- a) Top-Wissen aus erster Hand: Vorträge von internationalen Referenten - simultan übersetzt in Deutsch und Englisch
- b) Flexibilität pur: Teilnahme wahlweise vor Ort in Isny oder online via Zoom
- c) Hands-on Pre-Symposium: Praxisnaher Einsatz des digitalen Gesichtsbogens in Workshops
- d) Netzwerken in besonderer Atmosphäre: zebris Nikolaus-Party am Abend des ersten Veranstaltungstages

Quelle: zebris Medical GmbH

Berufspolitik im Blick: Obermeister-Treffen der VDZI-Mitgliedsinnungen

Vom 5. bis zum 7. September haben sich die Obermeister der VDZI-Mitgliedsinnungen mit dem VDZI-Vorstand zu ihrer jährlichen Tagung getroffen, in diesem Jahr auf Einladung der Zahntechniker-Innung Baden in Bad Wildbad. Nach der Sommerpause richtete sich der Blick auf die berufspolitische Arbeit in den kommenden Monaten.

Der VDZI und die Innungen setzen aktuell die politischen Gespräche auf Bundes- und Landesebene fort. Hierbei stehen vor allem die Themen der auskömmlichen Vergütung sowie der Entbürokratisierung im Handwerk im Allgemeinen und der Zahntechnik im Speziellen im Mittelpunkt. So braucht es einen Entbürokratisierungsschub, bei dem auf überflüssige Dokumentationsanforderungen verzichtet wird. Dies gilt im Zahntechniker-Handwerk insbesondere für die sogenannten Klinischen Bewertungen von Sonderanfertigern aus der europäischen Medizinprodukteverordnung.

Einig sind sich die Obermeister darin, dass eine gute Ausbildung den Weg für die Fachkräfte von Morgen ebnet. In Zeiten des Fachkräftemangels und zunehmender Abbruchquoten ist es für die Zahntechnik wichtig, potentielle Auszubildende schon für eine Ausbildung im zahntechnischen Meisterlabor zu begeistern. Die Obermeister haben hierzu über Möglichkeiten der gezielten Azubi-ansprache gesprochen. Ziel ist es, ein Konzept zu erarbeiten, um beispielsweise auf Job-Messen junge Menschen gezielt anzusprechen und für eine Ausbildung in der Zahntechnik zu gewinnen.

Im Rahmen ihrer Tagung haben der VDZI-Vorstand und die Obermeister auf die bevorstehende Verhandlungsrounde der Bundesmittelpreise für das Jahr 2026 geblickt. Aus Sicht der Teilnehmer reicht das bloße Verständnis der Politiker für die Preisentwicklung im Zahntechniker-Handwerk nicht aus. Es muss auch in der Zahntechnik möglich sein, einen Ausgleich von inflations- beziehungsweise krisenbedingten Kosten in den Verhandlungen



Die Obermeister der VDZI-Mitgliedsinnungen trafen sich auf Einladung der Zahntechniker-Innung Baden in Bad Wildbad. (© VDZI)

zu ermöglichen. VDZI und Innungen halten daher an ihrer politischen Forderung fest, die gesetzliche Deckelung der maximalen Veränderungsrate nach § 71 Abs. 3 SGB V aufzuheben oder durch flexiblere Kriterien zu ergänzen.

Quelle: VDZI

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friction für Teleskopkronen

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



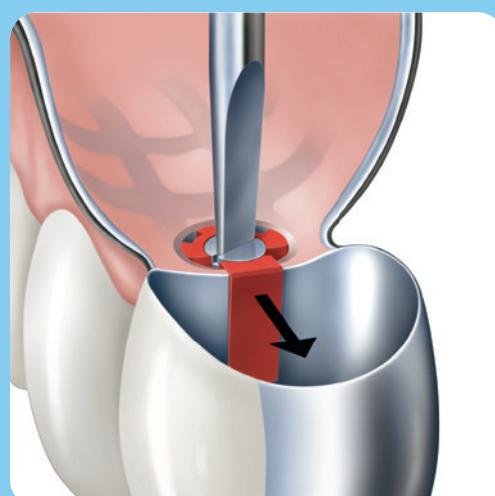
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

Bitte senden Sie mir ein **kostenloses** TK1 Funktionsmuster

Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 201,25 €*
bestehend aus: 12 kompletten Frictionselementen + Werkzeugen

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

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880

„Calling all heroes“: Insights 2026 in Palma de Mallorca

exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und ein führender Anbieter von dentaler CAD/CAM-Software, lädt am 30. April und 1. Mai 2026 nach Palma de Mallorca, Spanien, zu seiner globalen Veranstaltung Insights 2026 ein. Unter dem inspirierenden Motto „Calling all heroes“ wird das Event die multidisziplinäre digitale Zahnheilkunde in den Mittelpunkt stellen und Dentalspezialisten aus der ganzen Welt zusammenbringen, um die neuesten Innovationen und kollaborativen Workflows zu entdecken.



© Balate Dorin - stock.adobe.com

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

**INSIGHTS
2026**
DIGITAL DENTISTRY EXPO
PALMA DE MALLORCA

Informationen und Neuigkeiten zur Veranstaltung unter:
exocad.com/insights2026



Die Teilnehmer werden die Gelegenheit haben, eine lebhafte Innovation Expo mit Lösungen und Produktinnovationen von mehr als 50 Unternehmen der Dentalbranche zu besuchen. (© exocad)

Das zweitägige Programm bietet eine hochwertige Bildungserfahrung mit Vorträgen von renommierten internationalen Referenten und exocad Experten sowie vertiefenden Break-out-Sessions, die auf die Bedürfnisse von Zahntechnikern und Zahnärzten zugeschnitten sind. Die Teilnehmer werden die Gelegenheit haben, eine dynamische Innovation Expo mit Lösungen und Produktinnovationen von mehr als 50 Unternehmen der Dentalbranche zu besuchen.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
 - professionelle Edelmetall-Analyse
 - schnelle Vergütung
- ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de
- ESG Edelmetall-Service GmbH**
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

werden Dr. Alexis Ioannidis (Schweiz), Leiter der Abteilung für festsitzende rekonstruktive Zahnheilkunde an der Universität Zürich, und Zahnärztin Michaela Schnert (Deutschland), erörtern, wie kommunikationsorientierte Workflows und die voll integrierte digitale Plattform von exocad sowohl die Patientenergebnisse als auch die Rentabilität der Praxis verbessern können. exocad führt mit Insights 2026 erstmals ein Partnerland ein. Bei jeder Insights wird exocad ein anderes Land in den Fokus stellen, um den internationalen Austausch zu fördern, die Vielfalt zu zelebrieren und einzigartige regionale Perspektiven in der digitalen Zahnheilkunde aufzuzeigen. Für Insights 2026 wurde China als Partnerland ausgewählt. Der Ticketverkauf ist bereits gestartet. Bis zum 31. Oktober 2025

bietet exocad eine begrenzte Anzahl von Super-Early-Bird-Tickets mit einem Rabatt von 299 Euro zzgl. MwSt. Es gibt auch spezielle Angebote für dentale Teams, die gemeinsam Tickets erwerben, sowie für Studenten. Die Tickets beinhalten den Zugang zu allen Kongressaktivitäten sowie zur Abendveranstaltung, die unter dem Motto „exoGlam Night“ steht und ein einzigartiges Networking-Erlebnis bietet.

Quelle: exocad GmbH

ANBIETERINFORMATION*

Backstage Vollkeramik: Premiere in Frankfurt am Main

Vollkeramik begeistert und fordert: Wer täglich damit arbeitet, kennt den Spagat zwischen Ästhetik, Effizienz und Langzeitstabilität. Am 22. November 2025 bringt Dental Balance das Symposium „Ceramic in Balance“ nach Frankfurt am Main. Das Carolinum der Universität Frankfurt bildet die Kulisse für einen offenen Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis. Prof. Dr. Bogna Stawarczyk (LMU München) zeigt, warum die adhäsive Befestigung vollkeramischer Restaurationen im Alltag scheitern kann und wie sich typische Fehler vermeiden lassen. ZTM Christian Hannker (Hüde) demonstriert, wie digitale Planung und handwerkliche Finesse ineinander greifen. Gerade bei anspruchsvollen Frontzahnrestaurationen überzeugt sein Workflow, der CAD/CAM-Effizienz mit klassischem zahntechnischem Können verknüpft.

ZTM Philipp Pusch führt die Teilnehmenden in seinen „Natural Code“ ein und erklärt, wie sich die Transluzenz von Lithiumdisilikatkeramiken steuern lässt. Einen differenzierten Blick wirft ZT John Meinen (LMU München) auf die Vielfalt der Presskeramiken: Welche Materialien halten, was sie versprechen, und wo liegen ihre Grenzen?

Seine universitäre Perspektive schafft Orientierung für die tägliche Materialwahl. Schließlich stellen Dr. Severin Rothlauf und ZÄ Anna Hardt (München) ihren alltäglichen, zugleich besonderen CAD/CAM-Workflow vor. Dabei zeigen sie, wann Lithiumdisilikat die bessere Wahl ist und wo Zirkonoxid seine Stärken ausspielt – praxisnahe Entscheidungshilfen, die im Alltag Zeit sparen und Sicherheit geben. Das Symposium lebt jedoch nicht nur von Vorträgen, sondern vor allem vom Dialog. „Wir wollen zeigen, wie sich wissenschaftliche Erkenntnisse praktisch nutzen lassen“, erklärt Helge Vollbrecht von Dental Balance. „Jeder Beitrag liefert Antworten auf Fragen, die im Praxis- und Laboralltag wirklich relevant sind.“

Quelle: Dental Balance GmbH

22. November 2025
Universitätsmedizin Frankfurt

Weitere Informationen und Anmeldung: dental-balance.eu/veranstaltungen

Plätze sind limitiert – jetzt anmelden und Teil der Premiere werden!

Ceramic in Balance

22. November 2025, Frankfurt/Main



© Dental Balance GmbH

KURSTERMINE

Kunststoff-Verblendtechnik: SR Nexco® für alle Fälle

Referentin: ZTM Annette von Hajmasy Ivoclar Vivadent www.ivoclar.com

→ **17./18.10.2025 • Bad Vilbel**

Safe the function – Funktionelle Aufwachstechnik 4.0

Referent: ZTM Jochen Peters Dentale Schulungen Peters ds-peters.de

→ **21./22.10.2025 • Remscheid**

3D-Druck in der Zahntechnik

Referent: ZT Nis Rehfeldt Dentale Rekonstruktion Nis Rehfeldt www.dentale-rekonstruktion.de

→ **07.11.2025 • Quickborn**

Krone trifft Veneer!

Referent: ZTM Marcel Koch Creation Willi Geller creation-willigeller-kurse.de

→ **07./08.11.2025 • Trier**

Mehr Veranstaltungen unter:
event.oemus.com

3D-Druck-Know-how für ZT und ZA

Referenten: ZT Nis Rehfeldt und/oder Dr. Christiane Gante Klasse 4 Dental GmbH www.klasse4.eu

→ **12.11.2025 • Ludwigsburg**

Erfolgreiche Neukunden-gewinnung – aber wie?

Referentin: Claudia Huhn Beratung Coaching Training claudiahuhn.com

→ **14.11.2025 • Wilnsdorf**

25 Jahre Expertise in analoger und digitaler Zahntechnik

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

2025 feiert primotec sein 25-jähriges Firmenjubiläum und steht seit jeher für zahntechnische Innovationen, Präzision und Leidenschaft für das Handwerk. Über die Anfänge, Meilensteine der Produktentwicklung und den schrittweisen Generationswechsel in der Unternehmensleitung sprechen Joachim und Dominik Mosch im Interview.



Hier gibts mehr
Bilder.

© @foxfoto - stock.adobe.com

Wie begann die Geschichte von primotec?

Joachim Mosch: Im April 2000 haben wir mit einem weiteren Mitarbeiter in zwei Räumen im Souterrain unseres Privathauses angefangen. Eigentlich, wie man heute sagen würde, eine typische Start-up-Story.

aller Munde. So konnten wir schon kurz nach der Firmengründung viele internationale Kunden gewinnen.

Wir wussten natürlich, dass man ein solides, nachhaltiges Unternehmen nicht auf nur einer Produktgruppe aufbauen kann. Also haben wir 2002 auf der Tagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. den ersten lichthärtenden Kunststoff zur Herstellung von Aufbisschienen vorgestellt: primosplint. Einer der größten Meilensteine war allerdings die Markteinführung unseres phaser mx1 Schweißgeräts auf der IDS 2003. Es war das Produkt, auf das der Markt gewartet hatte: Schweißergebnisse, die einer Laserschweißung in nichts nachstehen, zu einem Bruchteil der Kosten war die Sensation. Im ersten Jahr hatten wir bereits mehr als 1.000 Geräte verkauft und wurden dadurch in Europa, Asien und den USA noch bekannter. Das wiederum führte zum nächsten Meilenstein, nämlich der Gründung der primotec USA LLC im Februar 2004. So gab und gibt es eigentlich nahezu jährlich Meilensteine wie z.B. neue phaser-Modelle, den lichthärtenden Modellierkunststoff primo-pattern (2009), die Eröffnung des primotec Fräszentrums in Norwalk, USA, im Jahr 2013, der Einstieg in die digitale Produktwelt mit Fräswerkzeugen, PMMA und Zirkonrohlingen etc. ... Ich könnte noch sehr viel mehr berichten, aber das würde den Rahmen sprengen. (lacht)

Wie reagiert primotec auf sich ändernde Kundenbedürfnisse?

Joachim Mosch: Zu den Grundbedürfnissen zählt nach wie vor Zuverlässigkeit – sowohl bei der Produktqualität als auch bei der Lieferfähigkeit. Gute, direkte Erreichbarkeit bei technischen Fragen oder Problemen wird im heutigen Zeitalter des „Ticket Aufmachens“ umso mehr geschätzt.

Neu ist, dass die Kunden heute möglichst zeit- und telefonunabhängig bestellen und/oder alle Informationen, Anleitungen etc. zu den Produkten finden möchten. Dadurch wird eine leistungsstarke Internetpräsenz, wie wir sie aufgebaut haben, zum Muss.

Welche Werte haben primotec seit seiner Gründung geprägt und bestimmen bis heute die Unternehmenskultur?

Joachim Mosch: Die Kurzfassung: Wir sind die Guten! (lächelt) Dazu gehört, den Kunden (und auch Lieferanten) immer zuzuhören, Feedback ernst zu nehmen und immer zu reagieren. Der Kunde darf nie das Gefühl haben, dass sein Anliegen nicht wichtig ist oder versandet. Wenn doch mal etwas länger dauert, gibt es zumindest einen Zwischenbericht. Wir behandeln Kunden und Partner immer so, wie wir selbst gerne behandelt werden möchten und versprechen nichts, was wir nicht halten können. Alle Kunden sind gleich wichtig, unabhängig von der Größe. Der Kunde ist König!

Der Generationswechsel im Unternehmen ist in vollem Gange. Was bleibt, wie es ist, und wo werden Sie neue Akzente setzen?

Dominik Mosch: Wie bei allen Generationswechseln in der Dentalbranche ändert sich tatsächlich erstmal nicht so viel. Ich habe vor ziemlich genau zehn Jahren bei primotec angefangen und mich nach und nach in alle Bereiche eingearbeitet. Bei vielen der Prozesse, die über die letzten Jahre entstanden sind, konnte ich bereits mitwirken und meine Vorstellungen einbringen. Die Entwicklungszeiten und Produktlebenszyklen vor allem in der digitalen Zahntechnik sind viel kürzer geworden und hier gilt es, Schritt zu halten. Unsere analogen Produkte sind deswegen nicht unwichtiger geworden, und auch wenn die Entwicklungen nicht so schnell gehen, sollte man Veränderungen nicht aus den Augen verlieren. Es gibt also viel zu tun, aber durch meine Erfahrung aus den letzten Jahren fühle ich mich gut gewappnet. Und ganz aus der Firma ist mein Vater ja auch noch nicht. (lacht)



Abb. 1: Die Ruhe vor dem Ansturm – Erstvorstellung des phaser mx1 auf der IDS 2003. – **Abb. 2:** Der Generationswechsel geht voran: Joachim und Dominik Mosch. (© primotec Joachim Mosch e.K.)

Welche Herausforderungen galt es zu überwinden?

Joachim Mosch: Zunächst mussten wir den Namen primotec ins Bewusstsein der Dentalbranche rücken, d.h. bekannt werden, um dann den Bekanntheitsgrad immer weiter zu erhöhen.

Unsere erste Produktgruppe war das lichthärtende Wachs metacon. Ein Wachs, das durch Lichthärtung zu Kunststoff wird und damit unter anderem die Modellgussprothetik revolutionierte, gab es nur von primotec.

Aufgrund der rasant steigenden Nachfrage mussten wir natürlich Lager, Logistik und das komplette Backoffice auf- bzw. ausbauen, um schnell und zuverlässig liefern zu können. Nach wie vor gilt bei primotec: heute bestellt, morgen geliefert.

Unser Ansatz – Produkte zu entwickeln, die es bis dahin noch nicht gab und die die Zahntechnik besser und schneller machen – wurde durch den Erfolg von metacon bestätigt und so zu unserem Geschäftsmodell.

Welche weiteren Meilensteine haben das Unternehmen geprägt?

Joachim Mosch: Ein erster war die IDS-Teilnahme 2001: Hier wurde metacon vorgestellt und war gleich in



Passgenau einsetzen

Bei der Herstellung von Teleskopprothesen kommt es häufiger vor, dass sich TK-Soft-Elemente nur schwer in den Aufnahmekanal einsetzen lassen. Ursachen hierfür sind gusstechnisch bedingte Oberflächenrauigkeiten, bei CAD/CAM-Systemen hingegen Toleranzen der Fräsmaschine. In solchen Fällen ist eine manuelle Nachbearbeitung des Kanals erforderlich.

Die Lösung: Nutzen Sie zunächst den Platzhalter in identischer Größe zum TK-Soft-Element, um Passform und Kanalmaße zu überprüfen. Dies schützt das Original-Element vor Beschädigungen durch wiederholtes Einsetzen und Entfernen. Mit dem separat erhältlichen Platzhalterentferner lässt sich der Platzhalter problemlos wieder aus dem Kanal herausziehen.

So gelingt der finale Einsatz:

1. Vorbereitung: Kanal so nacharbeiten, dass der Platzhalter friktiv gehalten wird. Dann den Platzhalter wieder entfernen.
2. Einsetzen: Das TK-Soft-Element mit der Aktivierschraube nach unten in die Einbringhilfe legen. So sitzt es stabil und kann ohne Verkanten von basal in den Aufnahmekanal eingeschoben werden.
3. Endpositionierung: Mithilfe der abgeflachten Gegenseite der Einbringhilfe wird das TK-Soft-Element in die finale Position geschoben, es sitzt selbstsichernd und friktiv.

Bei zu engen CAD/CAM-Kanälen:

Tritt regelmäßig das Problem auf, dass der Aufnahmekanal zu eng gefertigt ist, stellt Si-tec einen um zwei Prozent vergrößerten Datensatz zur Verfügung – dieser sollte dann bevorzugt verwendet werden.



Einfaches Überprüfen des Aufnahmekanals mit dem Platzhalter

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

Sie möchten gerne einem breiten Fachpublikum interessante Techniken und besondere Fälle präsentieren?



Neuartige MSI®-Technologie für innovative Biofilmreduktion

pritidenta.com/produkte/cadcad-materialien/kunststoffe/coritec-splint-comfort-msi



Flexibel, effizient und biokompatibel:
Neuartiges Schienenmaterial CORITEC® splint comfort MSI mit MSI-Technologie zur Plaquereduktion.

Vorteile, die überzeugen

- MSI®-Technologie – signifikante Reduktion von Plaque und Multi-Spezies-Biofilmen
- Thermo Memory-Effekt – perfekte Passung durch Temperaturreaktion
- Selbstanpassend, langlebig und hochflexibel
- Keine Vergilbung, extrem haltbar und biokompatibel
- Rohlinge in 16 mm und 20 mm Höhe
- Effektiv: Aus einem Rohling können zwei Schienen gefräst werden
- Für alle gängigen Schienenarten geeignet: Okklusions-, Reflex-, Repositions-, Stabilisierungs- und therapeutische Schienen

pritidenta® GmbH • www.pritidenta.com

ANZEIGE

Teilen Sie Ihr Wissen und werden Sie Autor/-in.

Nehmen Sie jetzt Kontakt mit unserer Redaktion auf.



Kerstin Oesterreich
Fachredaktion
Zahntechnik/Klinik/Labor
k.oesterreich@oemus-media.de

Neue Technologie gut etabliert

Der Aufbau einer separaten Abteilung für die Technologie des Laser Melting (SLM) bei dematec hat sich ausgezahlt. Die Fertigung von MOG-Gerüsten, Kronen und Brücken in CoCr hat sich in den letzten Monaten sehr gut etabliert.

Der Trend, dass immer mehr Dentallabore für sich realisieren, dass man mit der Fremdvergabe von Fertigungsaufträgen an ein auf Laser Melting spezialisiertes Fertigungszentrum erhebliche Einspareffekte in der Arbeitszeit und bei den Betriebskosten im Vergleich zum klassischen Gießen von MOG-Gerüsten im Ofen erzielen kann, bestärkt die Markteinschätzung, dass in der Laser Melting-Technologie künftig noch erhebliches Wachstumspotenzial steckt.

Das Laser Melting bei dematec zeichnet sich durch glatte und dichte Gerüstoberflächen, perfekte Eignung für den Modellguss, gute Keramikhaftung für Kronen und Brücken und einen angepassten WAK-Wert aus. Die bei dem Fertigungsprozess verarbeiteten CoCr-Legierungen sind frei von Nickel, Beryllium, Blei, Cadmium und Eisen.

Seien Sie schon jetzt mit dabei, denn dematec hat gerade in diesen Wochen ein Kennenlernangebot mit attraktiven Einstiegspreisen aufgelegt. So kostet ein MOG-Gerüst im Laser Melting (SLM) poliert nur 49 Euro netto pro Stück. Lernen Sie über diese Aktion die vielfältigen Möglichkeiten bei der Fertigung von Modellgussgerüsten, Kronen und Brücken in Cobalt-Chrom-Legierungen im Laser Melting kennen.



dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

Auf der sicheren Seite: mit Dentallabor-Factoring

Für Dentallabore ist es wichtiger denn je, flexibel auf neue Herausforderungen und die Bedürfnisse von Geschäftspartnern und Kunden zu reagieren. Gut, wenn man dafür einen verlässlichen Factoring-Partner wie die LVG aus Stuttgart an der Seite hat. Als erfahrener und auf die Forderungsfinanzierung von Dentallaboren spezialisierter Partner bietet das inhabergeführte Unternehmen zuverlässig Schutz vor finanziellen Engpässen und Forderungsausfällen, hält die Liquidität des Labors im Fluss und schafft eine solide finanzielle Basis, um Umsatzeinbußen zu überbrücken und Finanzierungslücken zu schließen.

ANZEIGE

SILADENT
Lasermelting Solutions

Wir formen die Zukunft
Schicht für Schicht.

www.siladent.de Innovation in dental technology.

Dentallabor-Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Laboren entscheidende Vorteile verschafft. Doch wie funktioniert Factoring? Die LVG übernimmt die Forderungen des Labors im Rahmen eines Factoring-Vertrages. Unabhängig vom tatsächlichen Zahlungseingang erhält das Labor den Ausgleich seiner Außenstände innerhalb weniger Tage. Damit verfügt das Labor über sofortige Liquidität und erhält sich einen flexiblen Finanzierungsspielraum.

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



© Zaleman – stock.adobe.com

999,9: Feingehalt auf der Spur

Beim Kauf von Silberschmuck fällt auf, dass Ringe, Ketten sowie Armbänder unterschiedliche Stempel beziehungsweise Punzierungen aufweisen. Daran lässt sich sofort erkennen, welcher Silbergehalt im Produkt steckt oder stecken sollte. „Nicht nur in der Schmuckbranche, auch bei Investmentprodukten sowie in der industriellen Verarbeitung kommt Silber mit unterschiedlichen Feingehaltsstufen zum Einsatz“, betont Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Der feine Unterschied

Alle Ziffern weisen auf den prozentualen Anteil des Edelmetalls hin. So steht beispielsweise die Zahl 999,0 für einen Silberanteil von 99,90 Prozent. Die restlichen 0,1 Prozent setzen sich aus anderen, unedlen Metallen oder Verunreinigungen zusammen, die entweder nachträglich hinzulegiert oder bei der Raffination gar nicht erst herausgefiltert wurden. In der Investmentbranche – also in Form von Münzen oder Barren – spielt der Silberfeingehalt ausschließlich für die Preiskalkulation eine wichtige Rolle. „Anderer verhält es sich im Anwendungsbereich der industriellen Verarbeitung. Denn die Norm für elektronische Bauteile schreibt einen möglichst geringen Schadstoffgehalt vor, so dass Silber hier mit einem noch höheren Feingehalt von 999,9 zur Anwendung kommt“, betont Dominik Lochmann. „Wenn nun Schmucksilber oder 999,0er-Barren wieder verkauft und zu industriellen Verarbeitungsprozessen genutzt werden sollen, müssen diese aufgrund der unterschiedlichen Feingehaltsrichtlinien erst erneut in einer Scheideanstalt raffiniert werden.“



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

ANBIETERINFORMATION*

Grenzenlose Freiheit. Echte Mobilität.

Der neue Medit i900 Mobility Intraoralscanner bringt kabelloses Arbeiten in die Zahntechnik. Mit modernster Wi-Fi-6E-Technologie ausgestattet, ermöglicht er eine uneingeschränkte Bewegungsfreiheit im Behandlungsräum und unterstützt einen nahtlosen digitalen Workflow – von der Datenerfassung bis zur Patientenkommunikation. Neben der Flexibilität überzeugt der Scanner mit einer 10-Megapixel-Kamera, 3rd-Generation-Optik und 10-Bit-Bildgebung für realistische Farbwiedergabe. Das Sichtfeld von 18 x 15 mm sowie die Scantiefe von 30 mm er-



Mehr unter: [shop.dentaldirekt.de/
products/medit-i900-mobile-intraoralscanner](http://shop.dentaldirekt.de/products/medit-i900-mobile-intraoralscanner)

lauben eine präzise Erfassung selbst komplexer klinischer Situationen. Das ergonomische Design von nur 242 Gramm (ohne Akku und Tip) reduziert die Ermüdung bei längeren Anwendungen, autoklavierbare Scan-Tips sorgen für Hygiene. Ein intelligentes Batteriemanagementsystem mit drei Akkus ermöglicht bis zu drei Stunden Scanzeit.

Dental Direkt bietet den Medit i900 Mobility Intraoralscanner ab sofort in seinem Portfolio an. Damit erhalten Zahntechniker direkten Zugang zu einer Lösung, die Mobilität, Präzision und Effizienz im Praxisalltag neu definiert.

Dental Direkt GmbH
www.dentaldirekt.de

Mehr Vielfalt, mehr Komfort, mehr Natürlichkeit

Mit der aktuellen Indikationserweiterung erschließt VOCO für die Fräsröhlinge Grandio disc multicolor und Grandio disc einen bedeutenden neuen Anwendungsbereich in der digitalen Zahntechnik: Das nanokeramische Hybrid-CAD/CAM-Material ist nun auch für die Verblendung von tragenden Gerüstkonstruktionen zugelassen. Was bislang auf die Herstellung von permanenten Einzelzahnrestaurierungen beschränkt war, eröffnet nun zusätzliche Freiheiten: Ob Teleskoparbeit, Stegkonstruktionen oder großspannige Implantatversorgungen – Grandio disc bietet Zahntechnikern und Zahnärzten eine flexible, ästhetische und wirtschaftliche Lösung für hochwertige prothetische Restaurierungen.

Grandio disc ermöglicht durch seine Materialeigenschaften einen klar verkürzten Workflow: Brenn- und Glanzbrandprozesse entfallen, das Material wird lediglich poliert und bei Bedarf verblendet. Das spart wertvolle Behandlungszeit und steigert gleichzeitig die Zufriedenheit der Patienten. One Day Dentistry wird damit noch zugänglicher.

Während des Fräsvorgangs punktet Grandio disc durch hohe Kantenstabilität. Abplatzungen an den Rändern sind nahezu ausgeschlossen, Wiederholungsfräslungen entfallen. Die intraorale Bearbeitbarkeit und Reparierbarkeit runden das wirtschaftliche Gesamtpaket ab.

Grandio disc ist bis zu zwei Dritteln leichter als klassische Zirkonlösungen und wirkt dank dentinähnlicher Elastizität Spannungen entgegen, wie sie bei starren Keramikverblendungen auf Gerüsten häufig entstehen. So lassen sich Chipping-Risiken deutlich reduzieren.

VOCO GmbH • www.voco.dental



PMMA-Fräsröhling zum Vorteilspreis testen!



Mit einem zeitlich begrenzten Aktionsangebot lädt die dentona AG Dentallabore ein, die Qualität ihres hochreinen PMMA-Fräsröhlings optimill crystal clear kennenzulernen. optimill crystal clear ist für Nass- und Trockenfräsv erfahren optimiert und eignet sich für ein breites Spektrum: angefangen von Reflex- und therapeutischen Schienen bis hin zu Relaxierungs-, Positionierungs- und Stabilisierungsschienen. Als biokompatibles Medizinprodukt der Klasse IIa erfüllt der Rohling medizinische Anforderungen und ist aufgrund seiner Reinheit auch für Allergiker gut geeignet. Die ausgezeichnete Fräsbarekeit sorgt für eine problemlose Verarbeitung auf allen gängigen Maschinen. Die geringe Wasseraufnahme gewährleistet dimensionsstabile, formtreue Ergebnisse, während die hohe Bruchzähigkeit eine lang anhaltende Passungsstabilität unterstützt. Durch die guten Poliereigenschaften entstehen glatte Oberflächen, die Plaqueanhafung reduzieren und die Mundhygiene erleichtern. Reparaturen erfolgen dank PMMA-Basis unkompliziert mit herkömmlichen Materialien.

Mit optimill crystal clear bietet dentona Dentallaboren ein Schienenmaterial, das Materialreinheit, Biokompatibilität und Wirtschaftlichkeit in sich vereint. Weitere Informationen unter www.dentona.de/optimill. Details zum Aktionsangebot stellt die dentona AG auf direktem Wege bereit, unter anderem via WhatsApp unter **+49 231 5556-0**.

dentona AG • www.dentona.de

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus
Vorstand
Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Torsten R. Oemus

Chefredaktion
Katja Kupfer (V.i.S.d.P.)
Tel.: +49 341 48474-327
kupfer@oemus-media.de

Redakitionsleitung
Kerstin Oesterreich
Tel.: +49 341 48474-145
k.oesterreich@oemus-media.de

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

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

Anzeigendisposition
Lysann Reichardt
(Anzeigendisposition/-verwaltung)
Tel.: +49 341 48474-208
Fax: +49 341 48474-190
l.reichardt@oemus-media.de

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

Druck
Dierichs Druck-Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

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

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

www.zt-zeitung.de



sicher geruchs- und
geschmacksneutral

begeisterte
Patienten

zufriedene
Behandler

entspannte
Techniker

PREMIOtemp CLEAR FLEX

Die thermoplastische Fräsrunde
für CAD/CAM gefertigte Aufbiss-
schielen mit Thermo-Effekt



**DER
STANDARD
FÜR GEFRÄSTE
SCHIENEN**

Die gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor jeder Eingliederung in warmen Wasser vor temperieren. So feinjustiert sie sich beim Einsetzen im Mund des Patienten quasi von selbst.

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

auch als
Pulver-Flüssigkeit-
System "primoflex"
erhältlich



**BESONDERS
ANGENEHMER
TRAGEKOM-
FORT**

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

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