

ZWL

**ZAHNTECHNIK
WIRTSCHAFT LABOR**



Dentdeal
business.group

LABOREINRICHTUNG

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT /// SEITE 6
Schwangerschaft im Dentallabor

TECHNIK /// SEITE 18
„Wir sind Andersdenker!“

SPEZIAL /// SEITE 28
Das war die IDS 2021

BESONDERES WERKZEUG FÜR BESONDERE HÄNDE

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



ULTIMATE XL

Bürstenloser Hochleistungs-Mikromotor
2 Handstücke und 4 Steuergeräte frei kombinierbar



PRESTO AQUA LUX

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

1.853 €*
2.011 €*

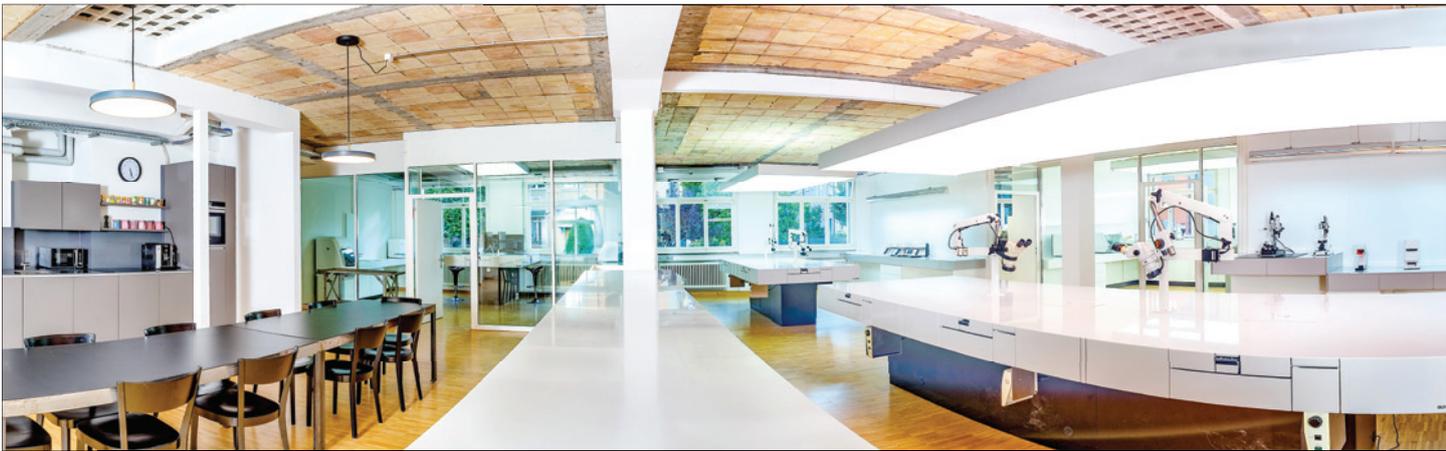
MODELL PRESTO AQUA LUX
Licht-Turbine mit LED-Licht
REF Y1001151

1.441 €*
1.540 €*

MODELL PRESTO AQUA II
Turbine ohne Licht
REF Y150023

Vom Silo in den Möglichkeitsraum

Da wir Arbeitsräume und -umgebungen konzipieren, konstruieren und produzieren, ist eine unserer größten Herausforderungen, auch das zu gestalten, was über die physische Präsenz von Innenarchitektur und materieller Ausstattung hinausgeht. Worum handelt es sich dabei?



Um Zwischen- und Leerräume, Ergonomie – oder gar Farbwirkung? Sicherlich geht es auch um diese Dinge, wobei eine präzise Formulierung sicherlich helfen würde, die Qualität und die Komplexität effizienter und menschlicher Arbeitsraumgestaltung darzustellen.

Würden wir uns auf die physischen Artefakte einer Arbeitsumgebung reduzieren, dann käme sowohl die Erkenntnis als auch der Zusammenhalt der Menschen, die dort arbeiten, zu kurz. Wenn man über die Effizienz und die Abhängigkeit von Wissen, Können und Engagement von Mitarbeitenden redet, wird deutlich, dass es eben diese zu priorisieren gilt. Was will man mit schönen Dingen, wenn die Motivation und Kreativität zu kurz kommen?

Deshalb muss hier der Fokus von den unmittelbar präsenten Artefakten auf die Sozifakte und Mentefakte verschoben werden. So behauptet es jedenfalls der Berliner Design-Ökonom Joachim Kobuss. Damit eröffnet er den Raum des Designs deutlich in Richtung Mehrwert durch die Relevanz aller beteiligten Akteure – zum Beispiel in einem Labor oder einer Praxis. Beziehen sich Sozifakte auf die gesellschaftlichen Qualitäten eines Arbeitsteams, so meinen Mentefakte die intrinsischen Gedanken, Informationen und Gefühle einzelner Teammitglieder.

Was heißt das konkret für die Arbeit und diejenigen, die die Arbeit planen und führen? Eine Ansammlung von spezialisierten Personen, die alle in ihrer eigenen „Welt“ arbeiten, sowohl technisch, kommunikativ als auch medial abgeschottet von den Kolleginnen und Kollegen. Der Transfer von Wissen und damit die Möglichkeit zur Innovation und Kreativität sind hier maximal eingeschränkt. Jedem sein Tisch, jedem sein Stuhl, jedem sein Werkzeug – isolierte Potenziale hinter den Mauern von unsichtbaren Silos.

Silodenken und in Silos arbeiten ist in der Welt des innovativen Managements längst zum Inbegriff der zu vermeidenden Szenarien geworden. Denn wenn ich schon die besten Mitarbeitenden habe, dann sollte ich sie im Labor oder in der Praxis nicht isolieren, sondern besser integrieren. Offene Arbeitssituationen und -plätze, aber auch Möglichkeiten der Ruhe und Erholung in einer flexiblen Umgebung sollen oberste Priorität haben. Wandel und Komplexität aktueller Herausforderungen gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und technischer Art müssen zu offenen und dynamischen Arbeitssituationen führen.

Der Experte als Alleinherrscher über sein eigenes Silo ist ziemlich hilflos, wenn er dieses verlässt. Dabei bildet gerade das Verlassen der Komfortzone den alltäglichen Status, wenn man die Transformation von vormals isolierten Arbeitsinhalten unter den Bedingungen von Veränderung und innovativer Kreation im Blick haben will. Allein die Souveränität, zu wissen, dass man nicht alles vorhersehen kann, lässt aus den Spezialisten auch Generalisten werden. Der Ökonom Peter F. Drucker (1909–2005) hat diese Herausforderung schon vor Jahrzehnten auf den Punkt gebracht: „Management bedeutet, die Dinge richtig zu tun, Führung bedeutet, die richtigen Dinge zu tun.“ Und genau das geht nur in einer offenen Umgebung, die als Möglichkeitsraum gestaltet ist.

Infos zum Autor



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

WIRTSCHAFT ///

- 6 Rechtlicher Exkurs: Schwangerschaft im Dentallabor
- 10 Social Recruiting
- 12 Interaktion auf Augenhöhe: Partnerschaft zwischen Praxis und Labor

TECHNIK ///

- 18 „Wir sind Andersdenker“
- 22 Verschwendung war gestern!
- 26 Großer individueller Nutzen auch für kleinste Räume

SPEZIAL ZUR IDS 2021 ///

- 28 Nachlese zur IDS 2021

LABOR ///

- 34 Fokus

EVENT

- 36 Kickoff-Symposium: Neues Zirkonoxid im Fokus
- 40 Kulzer Mobile Academy: Für die Zahntechnik auf Tour

INTERVIEW

- 42 Kronen aus dem 3D-Drucker: Zukunft oder Realität?

REGISTRIERUNG

- 46 Warum eine Bissnahme immer noch analog erstellen?

MATERIALIEN

- 50 Portfoliozuwachs für Schienen und Langzeitprovisorien

SOFTWARE

- 52 Neue Designmöglichkeiten für herausnehmbare Modellgussprothesen

RUBRIKEN ///

- 3 Editorial
- 4 Impressum
- 54 Produkte



Kompletteinrichtung für Ihr Dental- und Praxislabor – direkt vom Hersteller. Weitere Informationen unter www.dentdeal.com

ZWP ONLINE

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



IMPRESSUM ///

VERLAGSANSCHRIFT

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

VERLEGER

Torsten R. Oemus

VERLAGSLEITUNG

Ingolf Döbbecke
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

PROJEKT-/ANZEIGENLEITUNG

Stefan Reichardt

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

PRODUKTIONSLEITUNG

Gernot Meyer

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

ANZEIGENDISPOSITION

Marius Mezger

Tel. +49 341 48474-127
m.mezger@oemus-media.de
Tel. +49 341 48474-124
b.schliebe@oemus-media.de

Bob Schliebe

ABONNEMENT

Sylvia Schmehl

Tel. +49 341 48474-201
s.schmehl@oemus-media.de

ART DIRECTION

Alexander Jahn

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

GRAFIK

Nora Sommer-Zernechel

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

REDAKTIONSLEITUNG

Georg Isbaner

Tel. +49 341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

REDAKTION

Rebecca Ludwig

Tel. +49 341 48474-310
r.ludwig@oemus-media.de

LEKTORAT

Frank Sperling

Tel. +49 341 48474-125
f.sperling@oemus-media.de

DRUCKEREI

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2021 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste vom 1.1.2021. 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.

CAD/CAM Lösungen

IPD denkt digital



Unser Ziel ist es, Ihren digitalen Arbeitsablauf zu vereinfachen

für die Bereitstellung präziser Lösungen Ihrer täglichen digitalen Herausforderungen, haben wir ein System entwickelt und getestet um einen präzisen, vollständig digitalen Ablauf zu garantieren.



Dental Group

Tel: 0800 / 28 300 28
www.ipd2004.com/de

Rechtlicher Exkurs: Schwangerschaft im Dentallabor

Ein Beitrag von Caroline Kühns und Dr. Felix Heimann

RECHT /// werdende und stillende Mütter, die berufstätig sind, genießen einen besonderen gesetzlichen Schutz ihrer Person und ihres (ungeborenen) Kindes. Bei der Tätigkeit in einem zahntechnischen Labor sind aufgrund der dortigen Gefahrenquellen verschiedene Schutzvorschriften zu beachten, die im Folgenden überblickartig vorgestellt werden.

Die einschlägigen Normen (vornehmlich im Mutterschutzgesetz, kurz MuSchG) haben zum Ziel, einen Schutz vor Gefahren, Überforderung und gesundheitlichen Schäden bei Mutter und Kind zu gewährleisten. Grundsätzlich sind Arbeitgebende verpflichtet, alle für ihre betroffenen Arbeitnehmerinnen erforderlichen Schutzvorkehrungen am Arbeitsplatz eigenverantwortlich zu treffen.

Gefährdung und Schutz

Zunächst müssen Arbeitgebende die Arbeitsbedingungen sowie potenzielle Gefährdungen von Mutter oder Kind je nach Art, Ausmaß und Dauer für jede Tätigkeit beurteilen. Unter Berücksichtigung des Ergebnisses dieser sog. Gefährdungsbeurteilung müssen Vorgesetzte ermitteln, welche Schutzmaßnahmen

erforderlich sind und ob die Arbeitsbedingungen umgestaltet werden müssen bzw. können. Kann eine Arbeitnehmerin angesichts einer erhöhten Gefahr nicht im zahntechnischen Labor weiterbeschäftigt werden, ist sie grundsätzlich umzusetzen (z. B. in den administrativen Bereich). Ist auch eine Umsetzung nicht möglich, muss die Arbeitnehmerin von der Arbeit freigestellt werden.



*Sobald eine Arbeitnehmerin mitgeteilt hat, dass sie schwanger ist oder stillt, haben Arbeitgebende unverzüglich die **nach Maßgabe der Gefährdungsbeurteilung erforderlichen Schutzmaßnahmen festzulegen** und der Arbeitnehmerin zusätzlich ein Gespräch über weitere Anpassungen ihrer Arbeitsbedingungen anzubieten.*

Gespräch und Dokumentation

Sobald eine Arbeitnehmerin mitgeteilt hat, dass sie schwanger ist oder stillt, haben Arbeitgebende unverzüglich die nach Maßgabe der Gefährdungsbeurteilung erforderlichen Schutzmaßnahmen festzulegen und der Arbeitnehmerin zusätzlich ein Gespräch über weitere Anpassungen ihrer Arbeitsbedingungen anzubieten. Arbeitgebende müssen die Beurteilung der Arbeitsbedingungen durch Unterlagen dokumentieren, aus denen Folgendes ersichtlich ist: das Ergebnis der Gefährdungsbeurteilung und der Bedarf an bzw. die Festlegung von Schutzmaßnahmen sowie das Ergebnis ihrer Überprüfung und das Angebot bzw. der Zeitpunkt eines Gesprächs mit der Arbeitnehmerin über weitere Anpassungen ihrer Arbeitsbedingungen. Arbeitgebende haben auch alle anderen Personen, die bei ihnen beschäftigt sind, über das Ergebnis der Gefährdungsbeurteilung und den Bedarf an Schutzmaßnahmen zu informieren.

© StockPhotoPro – stock.adobe.com, Thomas Pajot – stock.adobe.com



Was zu beachten ist

- Werdende und stillende Mütter dürfen nicht mehr als 8,5 Stunden täglich oder 90 Stunden in der Doppelwoche arbeiten. Auch müssen sie nach Beendigung der täglichen Arbeitszeit eine ununterbrochene Ruhezeit von mindestens 11 Stunden einhalten. Grundsätzlich dürfen werdende und stillende Mütter nicht zwischen 20.00 und 6.00 Uhr und nicht an Sonn- sowie Feiertagen beschäftigt werden.
- Arbeitgebende haben sicherzustellen, dass die schwangere oder stillende Arbeitnehmerin ihre Tätigkeit am Arbeitsplatz, soweit es für sie erforderlich ist, kurz unterbrechen kann. Darüber hinaus muss sie sich während der Pausen und Arbeitsunterbrechungen unter geeigneten Bedingungen hinlegen, hinsetzen und ausruhen können. Für ärztliche Untersuchungen und zum Stillen muss die Arbeitnehmerin nach bestimmten Vorgaben von der Arbeit freigestellt werden.
- Eine schwangere oder stillende Arbeitnehmerin darf keine Tätigkeiten ausüben, bei denen sie in einem Maß Gefahr- oder Biostoffen ausgesetzt ist oder sein kann, dass dies für sie oder ihr Kind eine unverantwortbare Gefährdung darstellt. Zu beachten sind u. a. die in §§ 11, 12 MuSchG und den Anlagen zur Verordnung zum Schutze der Mütter am Arbeitsplatz (MuSchArbV) in Verbindung mit anderen speziellen Vorschriften wie z. B. der Biostoffverordnung. Ein Kontakt mit potenziell Krankheitserreger übertragenden Substanzen und Produkten muss verhindert werden. Eine Verletzungs- und Infektionsgefahr muss ausgeschlossen sein.
- Verboten sind ferner Tätigkeiten, bei denen die Arbeitnehmerin physikalischen Einwirkungen oder einer belastenden Arbeitsumgebung in einem Maß ausgesetzt ist oder sein kann, dass dies für sie oder ihr Kind eine unverantwortbare Gefährdung darstellt (z. B. ionisierende und nichtionisierende Strahlungen). Bei schwangeren Arbeitnehmerinnen sind zusätzlich Belastungen wie beispielsweise durch Vibrationen



»Ich hab' ihn!«



DENTAL DIREKT GMBH
Industriezentrum 106–108
32139 Spenge

cube Zahn der Zukunft® ist eine eingetragene
Marke der DENTAL DIREKT GMBH

cube-dental.com



© Tyler Olson – stock.adobe.com, Thomas Pajot – stock.adobe.com

oder Lärm sowie durch das Heben und Tragen von gewissen Lasten oder ständiges Stehen verboten.

- Schließlich kann sich ein (teilweises) Beschäftigungsverbot auch aus einem ärztlichen Attest ergeben.

Bei schwangeren Arbeitnehmerinnen sind

zusätzlich Belastungen wie

beispielsweise durch **Vibra-**

tionen oder Lärm sowie

durch das Heben und

Tragen von gewissen Lasten

oder ständiges Stehen verboten.



verlängert sich in den nachfolgenden Fällen auf zwölf Wochen: bei Frühgeburten, bei Mehrlingsgeburten und wenn vor Ablauf von acht Wochen nach der Entbindung bei dem Kind eine Behinderung ärztlich festgestellt wird (im letztgenannten Fall nur auf Antrag der Arbeitnehmerin). Bei vorzeitiger Entbindung verlängert sich die Schutzfrist nach der Entbindung um den Zeitraum der Verkürzung der Schutzfrist vor der Entbindung.

Kündigungsschutz

Gemäß § 17 MuSchG gilt darüber hinaus ein besonderer Kündigungsschutz: Arbeitnehmerinnen darf während einer Schwangerschaft, bis zum Ablauf von vier Monaten nach einer Fehlgeburt nach der zwölften Schwangerschaftswoche und bis zum Ende ihrer Schutzfrist nach der Entbindung, mindestens jedoch bis zum Ablauf von vier Monaten nach der Entbindung, nicht gekündigt werden. Eine Kündigung innerhalb dieser Zeiträume ist allerdings nur unzulässig, wenn den Arbeitgebenden zum Zeitpunkt der Kündigung die Schwangerschaft, die Fehlgeburt nach der zwölften Schwangerschaftswoche oder die Entbindung bekannt ist oder wenn sie innerhalb von zwei Wochen nach Zugang der Kündigung mitgeteilt wird.

Schutzfristen

Innerhalb der sog. Schutzfristen dürfen Arbeitgebende eine betroffene Arbeitnehmerin nicht beschäftigen: in den letzten sechs Wochen vor der Entbindung, soweit sich die Arbeitnehmerin nicht ausdrücklich zur Arbeitsleistung bereit erklärt, und bis zum Ablauf von acht Wochen nach der Entbindung. Entbindet die Arbeitnehmerin nicht am errechneten Termin, verkürzt oder verlängert sich die gesetzliche Schutzfrist vor der Entbindung entsprechend. Die Schutzfrist nach der Entbindung

INFORMATION ///

Caroline Kühns, Dr. Felix Heimann

Rechtsanwälte M&P Dr. Matzen & Partner mbB

Neuer Wall 55

20354 Hamburg

Tel. +49 40 80 80 48 0

heimann@matzen-partner.de

www.matzen-partner.de

Infos zum Autor



**Ihr
Glück:
bei uns
Full Service!**



imes-icore®
Competence in CNC & DENTAL-Solutions

**Dentalfräsmaschine:
Die aktuelle 250i Loader Pro**

OFFIZIELLER IMES-ICORE®-PARTNER SEIT 2005

- Fachkundige Beratung
- Verkauf / Leasing
- Support / Aufstellung / Inbetriebnahme
- Training

**Denn:
Zeit
ist
Geld!**



3shape

**JETZT KAUF- UND
LEASINGANGEBOTE
ANFORDERN!**

**Dentalscanner:
Der 3Shape E4 aus der Red-Serie**

OFFIZIELLER 3SHAPE-PARTNER SEIT 2005

- Fachkundige Beratung
- Verkauf / Leasing
- Support
- Schulungen: Inhouse - Online - Präsenz

Premiumhändler für: 3Shape · pritidenta® · imes-icore® · Dekema · OTEC · Metoxit · Smart Optics · Dental Softworks · Voco



since 1911

FLUSSFISCH

Social Recruiting: Der neue Weg für gute Mitarbeiter

Ein Beitrag von Hans J. Schmid



PERSONALMANAGEMENT /// Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden in einem Markt, der durch den Rückgang im Geburtenpiz immer weniger Arbeitskräfte zur Verfügung stellt, ist nicht leicht. Die Generation, die die Zukunft für Ihr Unternehmen darstellt, nennt man Millennials. Sie werden als Digital Natives bezeichnet, denn die Kommunikation wird überwiegend online geführt. Wollen Sie also neue gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einstellen, sollten Sie den potenziellen neuen Teammitgliedern auf den ihnen gebräuchlichen Kommunikationskanälen begegnen.

Wenn ein junger Mensch sich auf die Jobsuche begibt, nutzt er laut Statistik zum einen Teil die großen Jobportale, zum anderen werden folgende Wege gerne gewählt:

- 36 % Facebook
- 28 % Instagram

- 21 % ebay Kleinanzeigen
- 16 % Agentur für Arbeit

Diese Plattformen haben den Vorteil, dass die Kommunikation hier lockerer und persönlicher ist. Der handgeschriebene Lebenslauf, die Bewerbungs-

mappe mit Profifotos und der Anzug mit Fliege werden hier nicht mehr verwendet. Für Sie von Vorteil: Kontakte in den sozialen Netzen lassen sich meist zurückverfolgen, wodurch vorab viel Information generiert werden kann.

Agentur für Arbeit

Bei der Agentur für Arbeit ist es schnell gemacht. Ein Anruf genügt und Sie erhalten Zugang zur Online-Stellenbörse.

Exposé einrichten und hochladen

Hier kann es bis zu zwei Tage dauern, bis Ihre Anzeige freigeschaltet wird.

Neu einstellen

Nach ein oder zwei Wochen rutscht die Anzeige nach hinten. Ab Seite vier lohnt es sich, sie zu löschen und postwendend wieder aufzugeben. Es ist entscheidend, dass Suchende das Gefühl haben, sich schnell melden zu können, bevor es andere tun. Bitte vergessen Sie nicht, bei der Wiedereinstellung die Headline umzuschreiben (z. B.: „Stelle frei für Allrounder“, „Lizenz zum Lötten“, „Lieber unterfüttern als überfordern“)! So, wie Sie auf nicht alle Headlines anspringen, geht es auch anderen Leserinnen und Lesern. Wollen Sie möglichst viele Menschen ansprechen, ergibt es deshalb Sinn, häufig den Aktivator, der die gewünschte Aktion auslöst, zu wechseln.

16%

ebay Kleinanzeigen

ebay Kleinanzeigen ist viel zu interessant, um es links liegen zu lassen. Durch die Begrenzung des Radius in den Filtern ist es für Suchende eine schnelle und stark frequentierte Möglichkeit, sich zu informieren.

Fotos und Bilder zusätzlich zur Jobannonce hochladen

Dem freien Text für Ihre Jobannonce können Sie zusätzlich Fotos und Bilder hochladen. Hier eignet sich als Bild neben dem Labor oder dem Team auch der QR-Code.

QR-Code einfügen

Dieser macht es potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern sehr einfach, Sie zu kontaktieren. Hier können Sie frei wählen, auf welchem Weg sie sich an Sie wenden sollen. Neben der URL Ihrer Internetseite kann ein QR-Code auch Ihre E-Mail-Adresse darstellen oder sogar nur Telefonnummern. So helfen Sie, die Hemmschwelle so gering wie möglich zu halten.





Instagram

Setzen Sie auf Ihrer Instagram-Seite einen Post, kann dieser von Ihren Abonentinnen und Abonnenten gelesen werden.

Die richtige Zeit wählen

Die besten Zeiten sind Mittags zwischen 12 und 13 Uhr und Abends zwischen 17 und 19 Uhr. Der beste Wochentag ist Mittwoch. Am Wochenende ist der Sonntag ab 17 Uhr ideal.

Story aufnehmen

Viel interessanter als ein Post ist es, eine Story zu posten, die mit Hashtags versehen wird. Mit dem Handy einfach einen Kurzfilm von 15 Sekunden aufnehmen und online stellen. Sie können hier kurz Punkte zeigen, die Sie und Ihr Team von allen anderen unterscheiden. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Team mit im Bild ist und freundlich lächelt oder winkt.

Die richtigen Hashtags

Anschließend wird die Sequenz mit passenden # unterschrieben. Haben Sie zum Beispiel #zahntechnikerstelle genutzt, bekommen es auf Instagram alle gezeigt, die oben in der Suche den Text „zahntechniker stelle“ eingeben. Finden Sie möglichst passende #, so treffen sie viele Personen (#ort, #zahntechnik, #ztm, #dental, #zahn, #job, #dentallabor, #Landkreis, #Region, #Bezirk, #arbeitsplatz usw.).



Facebook

Im Bereich von Facebook sind die Gruppen sehr interessant. Es ist möglich, die Suche auch in gewünschte Zielgruppen zusätzlich zu verlagern.

Gezielte Anzeige in Gruppen schalten

Auf Ihrer Facebook-Seite gibt es neben „Freunde“ auch die Option „Gruppe“. Dort wählen Sie die für Sie optimalen

Gruppen aus. Nach dem Beitritt können Sie gezielt Ihre Mitarbeitersuche schalten. Der Vorteil bei Gruppen ist, Sie sehen die Menge der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der Gruppe und können vor dem Anmelden entscheiden, ob es sich für Sie lohnt.

Fach- und lokale Gruppen auswählen

Neben den Fachgruppen in der dentalen Welt sind auch lokale Gruppen wie der Landkreis und die Region sehr interessant. Hier gibt es meist auch noch Untergruppen speziell für Jobs. So treffen Sie genau auf den Punkt.

Am Ende ist es eigentlich egal, über welchen Weg beim Social Recruiting das neue Teammitglied zu Ihnen findet. Hauptsache, Sie haben möglichst viele Wege genutzt, um sich per Gießkannenprinzip möglichst effizient auf dem Markt bemerkbar zu machen.

Infos zum Autor



Arbeitsspass.com



INFORMATION ///

Hans J. Schmid

www.arbeitsspass.com

LOVE
THE JOB!



Sortimentastisch.

Alles, was mein Labor braucht:
von Kunststoff- über Gips-, bis
hin zur Metallbearbeitung, alles
aus einer Hand.

www.kometstore.de/lovethejob



Interaktion auf Augenhöhe

Vertrauensvolle Partnerschaft zwischen Praxis und Labor in fünf Schritten

Ein Beitrag von Thorsten Huhn

LABORMANAGEMENT /// Das Telefon im Labor klingelt und die Zahnärzt*in am anderen Ende der Leitung teilt unmissverständlich mit, dass die aktuelle Arbeit vorne und hinten nicht passt. Diese Art von schwierigem Telefonat ist den meisten Dentallaboren nicht unbekannt. Für den Umgang mit konfliktreichen Situationen hat sich jeder Laborverantwortliche seine eigene Vorgehensweise zurechtgelegt. Doch was macht soziale Interaktion auf Augenhöhe aus?

Die Bandbreite an Antworten in solchen Telefonaten reicht grundsätzlich vom 100-prozentigen Eingeständnis der Schuld bis zur Abwehr jeglicher Kritik an der eigenen Leistung – wobei der erstgenannte Weg typisch für die Konstellation zwischen Kunde und Lieferant ist. Der Kunde ist schließlich König und

darf nicht verärgert bzw. die Geschäftsbeziehung unter keinen Umständen einem Risiko ausgesetzt werden. Also wird laborseitig alles getan, damit sich der Grund des Anrufs in kürzester Zeit erledigt hat. Dabei sieht soziale Interaktion auf Augenhöhe ganz anders aus.

Ungleichgewicht in der Kunden-Lieferanten-Beziehung

Die beschriebene Situation geht von einem Ungleichgewicht in der Interaktion aus. Der Kunde hat vermeintlich einen höheren Stellenwert als der Lieferant. Die Praxis beauftragt das Labor mit der Herstellung von Zahnersatz und zahlt am Ende die Rechnung für die erbrachte Leistung. Das Labor führt den Auftrag nach deren Wünschen aus und darf seine Leistungen dafür in Rechnung stellen. Dieses „Gefälle“ manifestiert sich auch in der Kommunikation, der Zusammenarbeit und schließlich auch in der Konfliktlösung, also der gesamten Interaktion zwischen Praxis und Labor. Ein interessanter Nebeneffekt der ungleichgewichtigen Kunden-Lieferanten-Situation ist, dass sich das gesamte Praxisteam gegenüber dem Laborpersonal in der

Kundenrolle wiederfindet und das beschriebene Telefonat auch zwischen einer ZFA und der Ansprechpartner*in im Labor mit demselben Ergebnis enden kann. Per se ist dieses Ungleichgewicht nicht schlimm, der richtige Umgang damit macht den Unterschied.



© pathdoc/Shutterstock.com

Fünf Schritte zur Vermeidung von Konfliktsituationen

Wichtig ist, dass sich das Kommunikationsgefälle nicht festigt. Es gibt nicht den „großen“ Kunden und den „kleinen“ Lieferanten. Beide brauchen einander, um Patienten die bestmögliche Versorgung anbieten zu können. Jeder leistet auf seinem Fachgebiet seinen spezifischen Beitrag, die Praxis im Bereich der Zahnmedizin, das Dentallabor im Bereich der Zahntechnik. Es handelt sich um ein



Es handelt sich um ein symbiotisches Konstrukt, **dessen Grenzen mit der Digitalisierung zudem immer weiter verschwimmen**. Die Symbiose beider Welten, das Miteinander zwischen Praxis und Labor, muss in den Köpfen ankommen.

symbiotisches Konstrukt, dessen Grenzen mit der Digitalisierung zudem immer weiter verschwimmen. Die Symbiose beider Welten, das Miteinander zwischen Praxis und Labor, muss in den Köpfen ankommen. Die Einstellung aller Beteiligten zur Interaktion auf Augenhöhe muss stimmen. Damit kann aus einer volatilen Kunden-Lieferanten-Beziehung eine partnerschaftliche Beziehung im Sinne einer vertrauensvollen Zusammenarbeit werden.

Der Weg von der Anpassung der Einstellung zur automatisierten Vermeidung von konfliktreichen Auseinandersetzungen kann in fünf Schritten beschrieben werden:

1. Einstellung ändern
2. Interaktion anpassen
3. Vertrauenskonto auffüllen
4. Vertrauensvolle Partnerschaft anstreben
5. Konflikte vermeiden

1. Einstellung ändern

Die Einstellung so zu ändern, dass die Interaktion mit der Kundschaft auf Augenhöhe abläuft, ist eine Entscheidung. Ich treffe die bewusste Entscheidung, dass ich ab sofort meinen Gesprächspartnern auf Augenhöhe begegne. So weit, so gut.

2. Interaktion anpassen

Die erfolgreiche Umsetzung der Entscheidung hängt an der Anpassung der Interaktion. Das hat etwas mit Respekt,

Wertschätzung, Geduld und Willen zu tun, um letztlich aus unterschiedlichen Positionen Gemeinsamkeiten zu generieren. Dazu gesellt sich die Fähigkeit der Laborverantwortlichen, dass jeder Kommunikationspartner genau da abgeholt wird, wo er typologisch zu Hause ist. Es gibt ja auch nicht DEN Kunden, sondern eine Vielzahl unterschiedlicher Charaktere, die Interaktion unterschiedlich praktizieren.

Die Welt der Kundschaft lässt sich vereinfacht in vier Denk- und Verhaltenskategorien einteilen, die natürlich auch Mischformen zulassen:

Behandelnde

A: Sachliche Behandelnde sind kritisch, technisch interessiert, distanziert und schätzen kurze Abstimmungen

B: Sorgfältige Behandelnde sind organisiert, arbeiten sehr genau, sind zuverlässig und detailverliebt

FotoDent® biobased model

Unser erster grüner 3D Druck Kunststoff

FotoDent® biobased model ist ein lichthärtender Kunststoff, der zu 50 Prozent aus nachwachsenden Rohstoffen besteht. Die Materialeigenschaften sind natürlich optimal auf die Modellproduktion (auch im Alignerworkflow) abgestimmt.

FotoDent® biobased model 385 nm
Für DLP-Drucker geeignet



- Geringere Belastung der Atmosphäre
- Frei von krebserregenden Stoffen
- Kürzere Reinigungszeiten



C: Mitfühlende Behandelnde sind freundlich, reden gerne und schätzen gute Beziehungen

D: Innovative Behandelnde gehen kreative Wege, sind ästhetisch, betrachten Patienten ganzheitlich und begeistern sich für Zukünftiges

ZFAs

A: Formale ZFAs haben ihren Bereich fest im Griff, klären Unklarheiten sofort, schätzen klare Anweisungen und machen nicht viele Worte

B: Aufgeräumte ZFAs sind durchorganisiert, arbeiten nach Plan, lieben Ordnung und setzen Dinge um

C: Emotionale ZFAs kümmern sich um ihre Patienten, haben ein offenes Ohr, mögen Harmonie und fungieren als sozialer Klebstoff in der Praxis

D: Kreative ZFAs gehen auch Risiken ein, haben ein Auge für Schönes, achten auf sich und schauen gerne auf Neuigkeiten

Um interaktiv richtig zu agieren, ist jedem „Typ“ in der richtigen Art und Weise zu begegnen:

- **Typ A** braucht klare Ergebnisse
- **Typ B** braucht einen Plan mit Sicherheit
- **Typ C** braucht ein gutes Bauchgefühl
- **Typ D** braucht Alternativen und Möglichkeiten

Auf einen Nenner gebracht passt die interaktive Wellenlänge, wenn bei Kundengruppe A Kosten und Nutzen stimmen, bei Kundengruppe B Qualität und Anforderungen, bei Kundengruppe C Umfeld und Empfehlungen und bei Kundengruppe D Gesamtkonzept und Design.

3. Vertrauenskonto auffüllen

Gelingt die Anpassung in Richtung der Kundentypen, ist der zweite Schritt geschafft und die optimale Voraussetzung für einen vertrauensvollen Umgang geschaffen. Damit füllt sich das sogenannte

Vertrauenskonto, das zwischen Menschen automatisch angelegt wird und wie ein Bankkonto funktioniert. Es werden Beträge an Vertrauen ein- oder ausgezahlt, wobei eine angepasste Interaktion grundsätzlich positiv quittiert wird, Rapport aufbaut und zu einer Einzahlung führt. Weitere typische Einzahlungen sind kleine Aufmerksamkeiten, das Einhalten von Versprechungen oder persönliche Integrität. Auszahlungen vom Vertrauenskonto werden durch Tatenlosigkeit, Desinteresse, Lieblosigkeit oder die Projizierung eigener Wünsche oder Vorstellungen auf den anderen getätigt. Ist das eingezahlte Vertrauen auf dem Konto hoch genug, gibt es ein Gefühl von Sicherheit. Ähnlich wie bei einem richtigen Bankkonto, z. B. durch Kontoführungsgebühren, brauchen sich Guthaben in fortdauernden Beziehungen auf. Fehlt z. B. der regelmäßige und wertschätzende Kontakt zwischen Praxis und Labor, werden Auszahlungen vom Vertrauenskonto getätigt. Deshalb gilt, dass Einzahlungen dauerhafte Beziehungen vor dem Zerfall bewahren.

4. Vertrauensvolle Partnerschaft anstreben

Stimmt die Einstellung, ist die Interaktion angepasst und das Vertrauenskonto gefüllt, steht der Statusanpassung als Lieferant nichts im Weg. Während ein reaktiver Status typisch für eine Labor-Praxis-Beziehung ist, ist der strategische Status als vertrauensvoller Partner der Zahnarztpraxis ohne Einschränkungen erstrebenswert. Zur Erläuterung:

- **Reaktiver Status:** Sie sind ständig im Wettbewerb zu anderen Laboren. Für Ihren Kunden sind Sie ein austauschbarer Lieferant.
- **Taktischer Status:** Sie verstehen die Bedarfe Ihrer Kunden, haben aber nur wenige Möglichkeiten, diese zu beeinflussen.
- **Proaktiver Status:** Ihr Kunde berät sich mit Ihnen über Probleme, operative Bedarfe und seine Ziele.
- **Strategischer Status:** Sie haben permanenten Zugang zum Kunden. Ihr Kunde versteht den Mehrwert, den ihr Labor bietet, und fühlt sich diesem verpflichtet. Sie agieren partnerschaftlich.

Die Zwischenstufen als bevorzugter Lieferant (taktischer Status) und als Planungspartner (proaktiver Status) sind in der Labor-Praxis-Welt ebenfalls zu finden. Sie beruhen wesentlich auf einem proaktiven Kundenbeziehungsmanagement, das den Rahmen der üblichen technischen Kundenbetreuung deutlich erweitert, im Gegenzug aber zu einer engen Kundenbindung führt. Maßnahmen zur Statusanpassung liegen vor allem in der vertrieblichen und der strategischen Betreuung von Bestandskunden. Das Zünglein an der Waage, um den Sprung zum vertrauensvollen Partner (strategischen Status) zu schaf-

Aufwände zu erfüllen. Die Vermeidung von Konflikten ist daher ein Automatismus, weil sämtliche Interaktion im Vorfeld darauf ausgelegt ist, dass eben solche gar nicht erst entstehen. Und wenn doch? Dann die Erregung kontrollieren und eine Pause machen, den Kunden um mehr Details bitten, nachfragen, ob es noch etwas zu besprechen gibt, und eine gemeinsame Lösung erarbeiten und bestätigen. Das ist ein Ansatz aus dem Konfliktmanagement, der weder ein Eingeständnis der Schuld, noch zur Abwehr jeglicher Kritik an der eigenen Leistung beiträgt. Problem gelöst.

*Das Zünglein an der Waage, um den Sprung zum vertrauensvollen Partner (strategischen Status) zu schaffen, sind **regelmäßige Bestandskundengespräche zur Definition des kooperativen Status quo und zur gemeinsamen Bestimmung der Maßnahmen auf dem Weg dorthin. Dabei spielen Transparenz, Offenheit und abermals gegenseitige Wertschätzung eine wesentliche Rolle.***



fen, sind regelmäßige Bestandskundengespräche zur Definition des kooperativen Status quo und zur gemeinsamen Bestimmung der Maßnahmen auf dem Weg dorthin. Dabei spielen Transparenz, Offenheit und abermals gegenseitige Wertschätzung eine wesentliche Rolle.

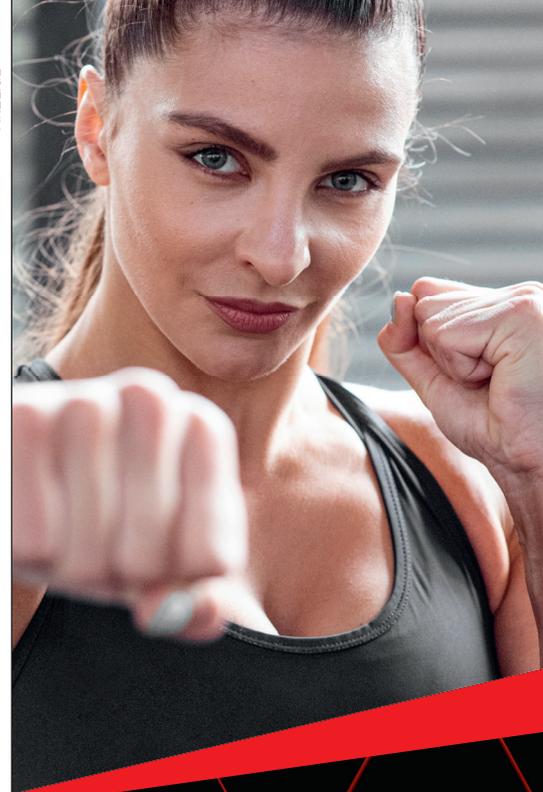
5. Konflikte vermeiden

Dem Grunde nach sind mit den Schritten eins bis vier alle Voraussetzungen gegeben, um Schritt fünf ohne weitere

INFORMATION ///

Thorsten Huhn
handlungsschärfer
Liegnitzer Straße 27
57290 Neunkirchen
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

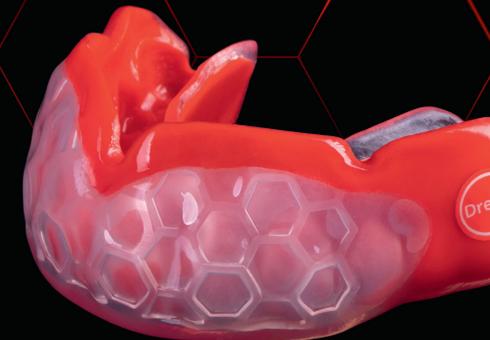
Infos zum Autor



PROFESSIONAL 3D YOUR NEXT LEVEL MOUTHGUARD

Zwischen zwei EVA-Folien sicher eingeschlossen, befindet sich eine echte technologische Revolution. Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften. Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte perfekt auf und leitet sie sicher ab. Das Ergebnis: überlegene Formkonstanz, bessere Schutzwirkung und gleichzeitig erhöhter Tragekomfort.

Jetzt Starter Set sichern!



TECHNIK III





18 „Wir sind Andersdenker“

22 Verschwendung war gestern!

26 Großer individueller Nutzen auch für kleinste Räume

„Wir sind Andersdenker“

Ein Interview von Rebecca Ludwig

LABOREINRICHTUNG /// Der Name Leuchtner steht in der Dentalbranche bundesweit für innovative Zahntechnik. Mit ein Grund für den nachhaltigen Erfolg des Dentallabors ist die familiäre Unternehmensphilosophie der Leuchtners. Denn Eltern, Söhne und Schwiegertochter haben sich mit Leib und Seele dem Familienunternehmen verschrieben. Ihre Kompetenzen verteilen sich optimal auf den Workflow des modernen Labors. Dem stetigen Wachstum sind die Leuchtner nun im Sommer mit dem Ausbau der Räumlichkeiten begegnet. Alexander Leuchtner erzählt, wie es ist, mit der Familie zu arbeiten, und wie der Umbau sie als Unternehmen vorangebracht hat.

Ihr Dentallabor ist ein Paradebeispiel dafür, was ein Familienunternehmen leisten kann. Wie schaffen Sie es, Privates und Beruf zu teilen und sich dennoch nicht auf die Füße zu treten?

Wer sagt, dass wir uns nicht auf die Füße treten? – Nein, Spaß beiseite. Das ist einfach zu beantworten, aber nicht leicht umzusetzen. Verantwortung x individuelle Stärken = Gebundenes Miteinander. Am Ende des Tages hat es viel damit zu tun, wie unsere Eltern uns erzogen haben und mit welcher Einstellung wir unseren Job machen. Wir wissen, WARUM wir tun, was wir tun, und das macht in der heutigen Zeit den Unterschied. Uns geht es nicht um Gewinnmaximierung oder plumpes Wachstum, sondern um Wachstum in Form von „Erwachsen werden“ und ständige Weiterentwicklung. Persönlich sowie technisch. Unsere Kultur ist davon geprägt, dass man hier von Menschen umgeben ist, die talentiert und kooperativ sind. Menschen, die

einander helfen, besser zu werden, miteinander reden und nicht übereinander.

Ist das auch ein Alleinstellungsmerkmal Ihres Labors?

Genau, unsere Kultur und die Menschen darin, die sie zum Leben erwecken. Bei allem, was wir tun, glauben wir daran, das Leben unserer Kunden und Patienten durch unser Handeln zu bereichern. Wir sind Andersdenker, schwimmen meist gegen den Strom und stellen uns, unseren Service und unsere Produkte stets infrage. So passiert es einfach, dass wir funktionale, anwenderfreundliche und schöne Zahntechnik machen. Unsere Passion liegt darin, dass wir Zahntechnik machen, mit der Zahnärzte und Patienten sofort zurechtkommen. Und wenn mal was schiefgeht, lassen wir sie nicht im Regen stehen. Es sei denn, sie wollen im Regen tanzen.





Unser Vorsprung, durch Neues zu begeistern, gepaart mit unserem Service, der wenig Luft nach oben lässt – das ist das, wofür wir brennen, jeden Tag. Dabei vergessen wir nie, dass es die einfachen Dinge sind, die im Alltag den Unterschied machen. Wenn Zahnersatz auf einmal wieder Spaß macht und unsere Kunden abends gut gelaunt und pünktlich die Praxis verlassen, dann sind wir glücklich. Für uns besteht eine Zusammenarbeit nicht nur aus guter und innovativer Zahntechnik, sondern aus einem gelingenden Miteinander und hervorragender Kommunikation.

Was hat nun den Ausschlag zu Ihrem Laborausbau gegeben?

Als ich irgendwann im November 2017 ins Büro kam und mir plötzlich bewusst wurde, dass mein kuscheliges Büro mittlerweile von dreien verwendet wird. Ursprünglich hat mein Vater das bestehende Gebäude 1991 gebaut und es für ca. 20 Mitarbeiter konzipiert. Als wir gemeinsam mit IKEA das Projekt Wachstum durch „alles reinquetschen, was geht“ gestartet haben, konnten wir das kurzfristig für 30 Mitarbeiter updaten, aber das war kein Zustand mehr. Der ursprüngliche Plan für einen kompletten Neubau war aufgrund der aktuellen Grundstücksknappheit schnell gestorben, und so haben wir angefangen, Puzzle mit unserem Bestand zu spielen. Am Ende haben wir gemeinsam mit dem Architekturbüro SFB, Herrn Göbel von der Firma Funck und Herrn Weidhüner von Weidhüner und Partner einen Plan ent-

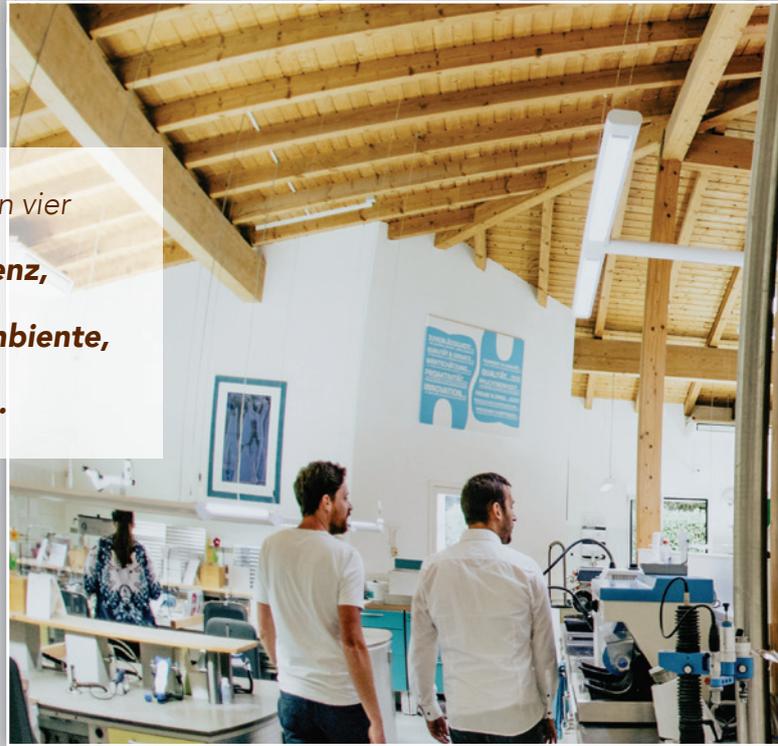


wickelt, der jeden Quadratzentimeter unseres Grundstücks ausgenutzt hat. Wir haben nichts unversucht gelassen und sind heute stolz auf unsere 1.000 Quadratmeter große Kompetenzschmiede für Zähne.

Wie funktioniert Ihr Workflow? Welche Schwerpunkte haben Sie bei der Planung dahingehend gesetzt?

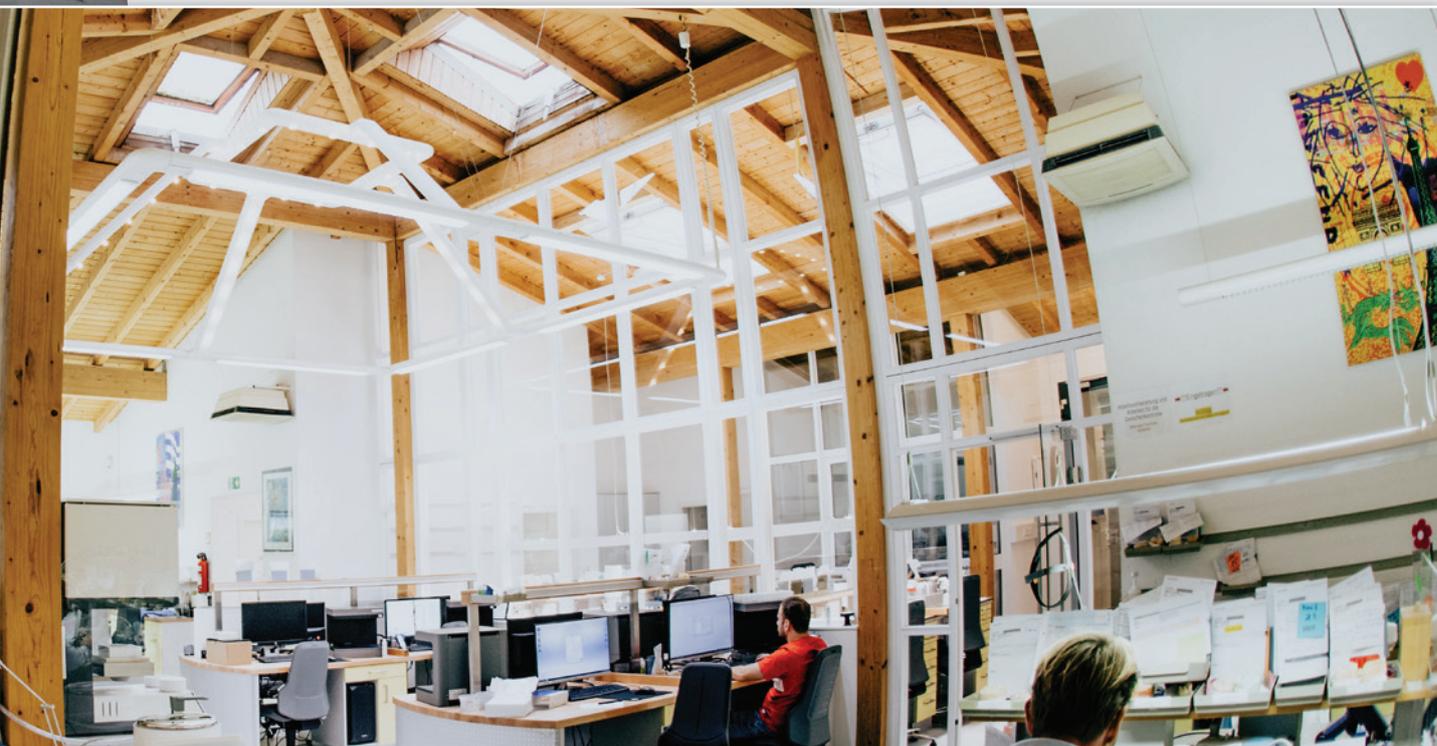


Dreh- und Angelpunkt waren vier Punkte: **Effektivität, Effizienz, Digitalisierung und ein Ambiente, in dem man sich wohlfühlt.**



In der Evolution hat immer der gewonnen, der sich am schnellsten an die sich immer verändernde Umwelt angepasst hat.

Getreu dem Motto leben wir im Hier und Jetzt und planen maximal zwei Jahre voraus.



Dreh- und Angelpunkt waren vier Punkte: Effektivität, Effizienz, Digitalisierung und ein Ambiente, in dem man sich wohlfühlt. Kurze Wege, offene Räume, viel Licht, Glas und jede Menge Wohlfühlatmosphäre. Zentral im Labor befindet sich unsere CAD-Abteilung mit acht Arbeitsplätzen. Alle anderen Abteilungen bauen darum herum auf. Und zwar der Reihe nach. Wareneingang, Arbeitsvorbereitung, Dispo, Fertigung (Keramik, Kronen und Brücken, Kombi und MG, Kunststoff), CAM, Endkontrolle, Warenausgang, Versand und Fakturierung durch ein zentrales Lager- und Warenwirtschaftssystem. Im neuen Verwaltungstrakt haben wir alles auf Service und Ästhetik gesetzt. Eine Wartelounge für Besucher und Patienten, zwei Behandlungszimmer für Farbnahmen und Besprechungen und die Büros der Geschäftsleitung. Den zweiten Stock haben wir komplett unserem Team gewidmet. Eine riesige Mitarbeiterlounge mit Dachterrasse und Liegestühlen, eine separate Küche, WCs, Umkleiden, Ruheraum und einen großartigen Meeting-Raum für Teamsitzungen. Besonders stolz sind wir auf die lichtdurchfluteten Räume mit viel Glas und Tageslicht und das stylische Lichtkonzept von Herrn Göbel.

Welche Neuerungen konnten Sie schließlich umsetzen?

Wir haben sehr vieles digitalisiert und neu organisiert, unsere Prozesse hinterfragt, angepasst oder komplett umgestaltet. CAD/CAM ist keine Abteilung mehr, sondern ein Werkzeug, das mittlerweile von jeder Abteilung genutzt wird. Deshalb liegt es zentral im Labor. Unsere Techniker-Zettel sind jetzt digital und jeder hat im iPad alle auftragsrelevanten Informationen an seinem Arbeitsplatz.

So ein Umbau und Neudenken des Arbeitsumfeldes ist ja enorm zeit- und nervenaufwendig. Haben Sie Tipps, wie ein Unterfangen dieser Art möglichst entspannt erfolgen kann?

Hier in Rheinhessen trinken wir den Stress einfach mit „mehr“ Wein weg – kleiner Scherz, tatsächlich geht das nur mit ausgeklügelter Arbeitsteilung und klaren Verantwortungen. Mein Vater hat sich in dieser Zeit verstärkt um die Qualitätssicherung gekümmert und ich mich um die Kunden und Mitarbeiter. Die Bauleitung lag bei meinem Bruder, und wer ihn und meinen Vater kennt, weiß, dass er mit der Wasserwaage bewaffnet das Grauen eines jeden Handwerkers sein kann. Am Ende ist es das Zusammenspiel im Team. An dieser Stelle möchten wir noch mal ein riesiges Dankeschön an Herrn Göbel und Herrn Heck (Funk Dental) aussprechen!

Wie sieht Ihr Plan für die mittelfristige Zukunft aus?

Wir sind kein Unternehmen, das so weit vorausplant, und wenn ich in den letzten Jahren eins gelernt habe, dann dass nicht der Größte oder Stärkste das Rennen macht, sondern der Flexibelste. In der Evolution hat immer der gewonnen, der sich am schnellsten an die sich immer verändernde Umwelt angepasst hat. Getreu dem Motto leben wir im Hier und Jetzt und planen maximal zwei Jahre voraus. Aber dieser Plan bleibt geheim!

Herr Leuchtner, vielen Dank für diesen tollen Einblick!

INFORMATION ///

Alexander Leuchtner

Leuchtner Zahntechnik GmbH
 Bobenheimer Straße 7, 67547 Worms
 Tel.: +49 6241 3144
 info@leuchtner-zahntechnik.de
 www.leuchtner-zahntechnik.de

Zum Instagram-Kanal



Verschwendung war gestern!

Ein Interview von Rebecca Ludwig

LABOREINRICHTUNG /// Rene Gneist, jüngster Zahntechnikermeister Österreichs, hat sich 2019 mit seinem digitalisierten Meisterlabor Gneist Dental selbstständig gemacht. Gerade einmal zwei Jahre später stand 2021 schon die Laborerweiterung an – um für weiteres Wachstum und die Zukunft gerüstet zu sein. In der wunderschönen Tiroler Gemeinde Götzens erstrahlt nun das Labor in neuem Gewand, in konsequent durchgezogenem Corporate Design und mit einer Aussicht zum Dahinschmelzen. Rene Gneist erzählt, wie der Umbau den digitalen Workflow im Labor befeuert hat – und worauf es als moderner Arbeitsgeber in der Zahntechnik ankommt.



Ihr seid ein ziemlich junges Unternehmen und Teil einer neuen Arbeitsgeber-Generation. Welche Aspekte machen ein modernes Dentallabor als Arbeitsplatz heute aus?

Unser Dentallabor setzt auf ein gänzlich neues „Mindset“. Seit Beginn der Digitalisierung ist die Welt von schnellem Wandel

Wir sehen uns nicht als einen reinen Hol- und Bringservice, sondern versuchen, stets einen Schritt weiter zu gehen. Wir verstehen uns als ein All-inclusive-Labor, in welchem unsere Kunden auch produktbegleitende Beratung und sonstige Services erhalten. Des Weiteren setzen wir stets auf die neuesten

geprägt. Ähnlich wie in anderen Branchen, verlaufen sich alteingesessene Unternehmen und Labore oftmals in eingefahrenen Strukturen. Um dem entgegenzuwirken, muss ein modernes Dentallabor eine schnelle Reaktionsgeschwindigkeit und hohe Anpassungsfähigkeit beweisen – daher auch unsere Laborerweiterung nach nur zwei Jahren als Unternehmen. Damit wir diesen Anforderungen gerecht werden, setzen wir zudem auf umfangreiche Schulungen und Fortbildungen unserer Mitarbeitenden – und ganz stark auch auf den kollegialen Umgang miteinander sowie mit unseren Kunden, Lieferanten und Partnern.

Welche Unternehmensphilosophie steckt also hinter Gneist Dental?



Technologien aus dem Gebiet der Digitalisierung (Scans für Prothesen, 3D-gedruckte Löffel etc.). Trotz alledem vernachlässigen wir das ursprüngliche Zahntechniker-Handwerk nicht – die Mischung macht es.

Wie hat sich euer (digitaler) Workflow dadurch geändert?

Durch die umfangreichen Investitionen in die Laborerweiterung und digitalen Arbeitsmittel hat sich die Arbeitsweise deutlich

Warum habt ihr euer Labor erweitert?

Welches Konzept steckt dahinter?

Ausschlaggebend war das schnelle Wachstum unseres Unternehmens. Natürlich hätten wir auch auf der bestehenden Fläche ausreichend Platz gefunden, jedoch setzen wir auf ein angenehmes Arbeitsklima und wollen auch in Zukunft für das weitere Wachstum gewappnet sein. Durch die Erweiterung entstand neben den zusätzlichen Arbeitsplätzen auch ein neuer, modern eingerichteter Seminar- und Schulungsraum, welcher neben eigenen Veranstaltungen auch für unsere Partner zur Verfügung gestellt wird. Insgesamt trägt das Projekt deutlich zur Qualitätssteigerung bei und soll auch seinen Beitrag zum Employer Branding leisten.





Es ist **uns als Team** gelungen, in nur wenigen Jahren eine eigene Marke aufzubauen, welche von unseren Kunden, Lieferanten und Partnern **geschätzt** wird.

verändert. Nicht wertschöpfende Arbeitsschritte konnten reduziert bzw. eliminiert werden. Hierdurch gewinnen wir im gesamten Prozess enorm an Geschwindigkeit. Ebenso erreichen wir durch neue Methoden und Vorgehensweisen wesentlich höhere Genauigkeiten. Digitalisierung macht es möglich, alte Strukturen aufzubrechen und beispielsweise weg von lokalen Aufträgen hin zu nationalen/internationalen Aufträgen zu kommen. All dies setzt jedoch großes Know-how voraus, welches wir in unserem Unternehmen bestmöglich fördern.

Worauf seid ihr besonders stolz?

Stolz sind wir auf mehrere Dinge, die wir bisher erreicht haben: Innerhalb kürzester Zeit haben wir es geschafft, fünf Mit-



Gneist Dental auf Instagram



TECHNIK

arbeitende im Unternehmen aufzubauen und zu fördern. Die Mitarbeitenden sehen Gneist Dental als ein Team bzw. fühlen sich als Teil der „Familie“. Zudem wurde im Sommer 2021 eben die geplante Laborerweiterung erfolgreich abgeschlossen. Alle Arbeiten können so bei uns inhouse durchgeführt werden, womit wir ein großes Stück Unabhängigkeit erreicht haben. Dank unserer Fräsmaschine Ivoclar PM7 und insgesamt fünf 3D-Druckern können wir noch schneller und präziser unsere Arbeiten an den Kunden liefern. Mittlerweile wurde auch ein beachtlicher Kundenstock aufgebaut, mit welchem wir ein partnerschaftliches Verhältnis pflegen. Es ist uns als Team gelungen, in nur wenigen Jahren eine eigene Marke aufzubauen, welche von unseren Kunden, Lieferanten und Partnern geschätzt wird.

Welche Tipps könnt ihr anderen Dental-laboren geben, um für junge Zahntech-

niker*innen zu attraktiven Arbeitgebern zu werden?

Ein attraktiver Arbeitgeber zu werden, erfordert sehr viel Arbeit. Mitarbeitende müssen für ihre Arbeit geschätzt und dementsprechend auch motiviert und gefördert werden. Es gehört schon sehr viel Mut zu „Neuem“, um eventuell eingefahrene Strukturen zu öffnen.

Rene, vielen Dank für den Einblick!

INFORMATION ///

ZTM Rene Gneist

Gneist Dental
Gewerbepark 7 a
6091 Götzens, Österreich
Tel.: +43 5234 33300
info@gneist-dental.at
www.gneist-dental.at

ANZEIGE

X PLEX

THE DOUBLE MAKER.



HOT

COLD

ZWEI IN EINEM. DAS DUALE HIGH-IMPACT
POLYMER FÜR HEISS UND KALT.

BY CANDULOR

Großer individueller Nutzen auch für kleinste Räume

Ein Interview mit Frank André, Geschäftsführer der DENTDEAL GmbH.

LABOREINRICHTUNG /// Kein Dentallabor ist wie das andere, keine räumliche Anforderung wie eine zweite. Es braucht also stetig individuelle Lösungen, um ein optimales Raumkonzept für den täglichen Workflow eines Dentallabors zu gestalten. DENTDEAL steht hier bereits bei der Beratung den Kundinnen und Kunden aktiv zur Seite. Über die Planung bis hin zur Fertigung und Montage – das kompetente Team entwickelt und verwirklicht in der haus-eigenen Werkstatt Dentalmöbel in Eigenproduktion. Durch ihre jahrelange Erfahrung sind sie selbst auf anspruchsvolle Sonderlösungen eingestellt.



Oldtimer restaurieren brachte sie zusammen, jetzt sind sie beide Geschäftsführer von DENTDEAL: Armin Vormann (links) und Frank André. © DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Welchen Stellenwert hat der Arbeitsplatz im zahntechnischen Labor?

Man verbringt hier den ganzen Tag. Es muss dementsprechend Wohlfühlatmosphäre vorhanden sein, damit man immer wieder gerne kommt. Wir erreichen das, indem Funktionalität und angenehme Materialien bei uns eine individuell optimale Symbiose eingehen.

Worauf kommt es euch als Hersteller von Dentallabor-einrichtung an?

Uns kommt es auf ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis an. Wir denken, dass das klassische Depot als Zwischenhändler nicht so optimal beraten kann in diesem Bereich, wie es eigentlich notwendig wäre. Der Depot-Außendienstler fungiert in der Regel

als Kontakt zwischen potenziellem Kunden und Hersteller. Der Hersteller plant dann in der Regel so, wie er es für richtig hält. Aber die direkte Kommunikation zwischen Hersteller und Kunden ist insbesondere bei kleinen Projekten nicht immer gewährleistet. Oft „zählen“ nur die großen Dentallabore, die eingerichtet werden sollen. Individuelle kleine Räumlichkeiten versuchen viele Zahnärztinnen und Zahntechniker dann mittels maßgeschneiderter Arbeiten aus der Tischlerei zu füllen. Hier kommen dann aber in der Regel wieder die dentalen technischen Anforderungen zu kurz wie Absaug- und Drucklufttechnik, eventuell Gas etc. Was wir auch beobachten: Wenn eine Zahnarztpraxis tiptopp eingerichtet wird, ist das, was vergessen

wird, das kleine Praxislabor, die Gipsküche für die Modellherstellung. Dafür soll dann kein Geld dagewesen sein und die schwedische Küchenzeile genügen. Das stört uns. Wir wollen die Priorität wieder auf die kleinen individuellen Räumlichkeiten und deren Anforderungen setzen und diese Nische mit guten Produkten bedienen.

Was bietet ihr an?

Wir begleiten die Kundinnen und Kunden vom ersten Gedanken bis zur vollständigen Montage. Wir planen individuelle Räumlichkeiten in enger Absprache mit dem Labor, wir fertigen die entsprechenden individuellen Möbel in Eigenproduktion und montieren anschließend vor Ort. Momentan bauen wir unsere Eigenproduktlinien Classic, Premium und Exclusive

weiter aus. Die Möbelserien unterscheiden sich in den Materialien, sind aber alle durch ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis verbunden.

Woher kommt eure Kompetenz auf diesem Gebiet?

Die Kompetenz hierfür haben wir in 30 Jahren Unternehmenserfahrung gesammelt. Zu Beginn haben wir durch unseren Gebraucht-An- und -Verkauf von dentalen Einrichtungen die Dentalmöbel ständig aufbereitet. Wir haben parallel bereits damals MESTRA-Geräte vertrieben, diese aber dann immer auf fremde Tische stellen müssen. Das wollten wir dringend ändern und haben unsere eigene Werkstatt ausgebaut. Mein Partner und zweiter Geschäftsführer, Armin Vormann, stieß dann zu unserem Team als Leiter des technischen Bereichs. Er liefert die Ideen und ist für deren Umsetzung verantwortlich. Sein medizinischer Hintergrund paart sich dabei prima mit seiner ursprünglichen Ausbildung zum Kunstschmied.

Worauf seid ihr besonders stolz?

Darauf, dass unsere Visionen und Ideen sichtbar umgesetzt werden. Die Ideen sind schon lange da, aber man braucht Partner, um diese stückweise zu verwirklichen – und Geduld. Von unseren innovativen Vertriebspartnerschaften werden jetzt nach und nach auch weitere Geschäftsbereiche profitieren. In diesem Rahmen sind wir auch stolz darauf, den Kunden ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis für ein Produkt bieten können, hinter dem wir absolut stehen.

INFORMATION ///

DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Alte Straße 68, 94034 Passau

Tel.: +49 851 88697-0

info@dentdeal.com

www.dentdeal.com

Dentdeal
business.group

Wir haben uns bis zur IDS 2023 ein großes Ziel für die Einrichtung von Dentallaboren gesteckt, das wir nun stringent verfolgen. Die Umsetzung wird vieles erleichtern und gerade den kleinen Laboren eine enorme Planungssicherheit verschaffen. Man darf gespannt sein!



Neben individuellen Lösungen bietet das Passauer Unternehmen auch eigens konzipierte Labormöbel, wie die PREMIUM.line ECO.

© DENTDEAL Produkt & Service GmbH

Quo vadis, Zahntechnik?

IDS /// Die Internationale Dental-Schau 2021 vom 22. bis zum 25. September hat der ganzen Branche gegeben, was sie jetzt braucht. Pandemiebedingt ein halbes Jahr später als ursprünglich geplant, haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nun eine Bestandsaufnahme vornehmen, sich orientieren und vor allem endlich wieder persönlich miteinander sprechen können.



Der Drive in Forschung und Entwicklung manifestierte sich auf der IDS in einem umfassenden Überblick über den Stand der Technik in der Zahnheilkunde. In der Zahntechnik hat sich ein Nebeneinander von digitalen und gemischt analog-digitalen Workflows etabliert. Welches Verfahren für welches Labor im Einzelfall das beste ist, unterliegt einem fortlaufenden Wandel. Die Ausdifferenzierung der Möglichkeiten bietet große Chancen für ein immer effektiveres Arbeiten. Die Messebesuchenden konnten dabei eine Reihe attraktiver Neuheiten entdecken – es folgt eine kleine Auswahl.

*„Wir sind auf der IDS 2021 vom Krisenmodus in den Arbeitsmodus gewechselt. **Denn es war der ideale Ort für eine Standortbestimmung und für die Eruierung von Zukunftschancen.** Dabei sind Hygiene und Infektionskontrolle mit der COVID-Pandemie stärker in den Fokus gerückt. Und bei den digitalen Innovationen macht die Dentalbranche noch mehr Tempo und erweist sich als Vorreiter für andere.“*

*Mark Stephen Pace, Vorstandsvorsitzender des VDDI
(Verband der Deutschen Dental-Industrie)*

DAS WAR DIE IDS 2021

Auch das OEMUS MEDIA-Team war natürlich in Köln vor Ort, zwar ohne legendären Stand der vorangegangenen Messejahre, aber umso dynamischer unterwegs, und hat dabei zahlreiche Eindrücke von diesen so besonderen IDS-Tagen 2021 eingefangen. Für all jene, die nicht vor Ort sein konnten, oder für Aussteller*innen wie Besucher*innen, die die Messe Revue passieren lassen möchten, geben die Tagesrückblicke #OEMUS das Kölner Flair wieder.

Das war der erste Messttag



Das war der zweite Messttag



Das war der dritte Messttag



Aligner: automatisierte Fertigung

Für die Aligner-Fertigung im zahnmedizinischen Labor gibt es jetzt stärker automatisierte CAD/CAM-basierte Herstellungsverfahren (Größenordnung: bis zu 1.000 Stück pro Tag). Insbesondere hat man die Aufgabe einer zuverlässigen Nachverfolgung jeder Arbeit im Produktionsprozess gelöst: Während dies üblicherweise über die Zuordnung eines Modells (z. B. aufgedruckter Code) erfolgt, läuft es nun über eine permanente Lasermarkierung des Aligners selbst, die direkt im Maschinensystem erfolgt. So bleibt er auch nach der Trennung vom Modell eindeutig zuordnungsfähig. Für hohe Produktionsstückzahlen kann optional sogar ein Robot-System das Zuführen und Entnehmen der vorbereiteten Aligner-Folien selbstständig übernehmen.

Intrinsische Farbverläufe

In so manchem Fall, den man früher nur mit einer Vollverblendung ästhetisch überzeugend hätte lösen können, bietet sich heute die Verwendung von Rohlingen mit intrinsischen Farbverläufen an. Sie können beispielsweise eine zum Schmelz hin zunehmende Transluzenz aufweisen und gleichzeitig eine hohe Biegefestigkeit mitbringen. So lassen sie sich im Extremfall bis zu einer 14-gliedrigen Brücke mit zwei Pontics im Front- und Seitenzahnbereich einsetzen. Und für das höchste der Gefühle in puncto Ästhetik bleibt die Vollverblendung nach wie vor eine Option.

Von Oxid- zu Glaskeramik

Für eine universelle Indikation von Zirkonoxid in der Prothetik erfuhr die IDS-Besucherinnen und -Besucher, wie sich die Oberflächen

der Oxidkeramik zu Lithiumdisilikat-Oberflächen machen lassen – also praktisch zu Glaskeramik. Die Verwandlung erfolgt durch einen Dünnschichtauftrag unter Einsatz eines Konditionierers. Die Zirkonoxid-Innenflächen lassen sich dann leicht verkleben wie Glaskeramik, den Außenflächen verleiht diese Spezialbehandlung glaskeramische Ästhetik.

SAVE THE DATE:
Die nächste IDS
findet vom
14. bis 18. März 2023
statt.

Digitale Totalprothetik: optimierter Konfektionszahn

Um Ästhetik dreht sich auch vieles in der digitalen Totalprothetik. Denn bisher war es doch so: Gedruckten oder gefrästen Zähnen fehlte sie einfach. Und anatomisch geschichtete Konfektionszähne bedurften stets einer aufwendigen Reinigung, Konditionierung und basalen Anpassung an die digital konstruierten Prothesenbasen. Damit war aber der vom digitalgestützten Vorgehen erhoffte Effizienzgewinn schon wieder dahin. Auf der IDS sahen die Besucherinnen und Besucher ein Gegenmittel: einen für die systemoffene digitale Totalprothetik optimierten Konfektionszahn. Der lässt sich einfach aus der Verpackung herausnehmen und einkleben.

Konfiguratoren für CAD/CAM-Maschinen

Bei so vielen digitalen Verfahren und Tools ist es schwer, immer und überall den Durchblick zu behalten. Doch mit einem neuen Konfigurator für CAD/CAM-Maschinen wird die Zusammenstellung des Equipments für das eigene Labor so einfach wie die Auswahl des Basismodells und der Extras beim Autokauf. Grundlage ist das vorhandene fundierte zahnmedizinische Produktions-Know-how – der Rest geht mithilfe des Konfigurators wie von selbst.

So fanden sich auf der IDS viele Verfahren, aktuelle Produktinnovationen und Ausblicke auf die Zukunft. Es lohnte sich, darüber ins Gespräch zu kommen – und dies endlich wieder persönlich und auf internationaler Ebene. Für die fachliche Orientierung, für die Forschung und Entwicklung und für die Feinjustierung der vielen Praxen und Labore war diese IDS unerlässlich, wahrscheinlich sogar die wichtigste seit vielen Jahren.

Quelle: Koelnmesse



Implantatprothetik-Spezialist IPD auf der IDS: Startschuss für den deutschen Markt

Ein Interview mit Dirk Möbius, IPD-Export Sales Manager

INTERVIEW /// IPD ist ein international erfolgreicher Hersteller für ein breites Spektrum an implantatprothetischen Präzisionskomponenten. Mit seinem Engagement zur IDS 2021 läutet das Unternehmen offiziell den Startschuss für die Eroberung des deutschen Marktes ein. Wir haben Dirk Möbius, dem u.a. für Deutschland zuständigen IPD-Export Sales Manager, zur IDS und zu den Plänen des Unternehmens befragt.



Dirk Möbius, IPD-Export Sales Manager.

Worauf haben Sie zur IDS den Fokus gelegt? Gab es Neuigkeiten?

Wir konzentrierten uns auf der IDS auf Treffen mit all unseren weltweiten Distributionspartnern. Weiterhin haben wir die Chance genutzt, um neue Wegbegleiter für Länder zu gewinnen, in denen unsere Präsenz noch nicht so ausgeprägt ist. Dies wurde begleitet von der Vorstellung neuer Produkte und Lösungen, die uns als Referenzmarke für digitale Arbeitssysteme ausweisen. Diese bereits entwickelten Neuheiten werden in den kommenden Monaten auf den Markt kommen.

Herr Möbius, Ihr Unternehmen hat sich in diesem Jahr wieder auf der IDS präsentiert. Welche Bedeutung hatte die Teilnahme für IPD und wie war die Resonanz?

Wir sind nun bereits in unserer fünften Ausgabe auf der IDS vertreten. Für unser Unternehmen stellt es immer einen großen Erfolg dar, auf einer so renommierten internationalen Veranstaltung präsent zu sein. Die Resonanz ist dementsprechend immer zufriedenstellend. Das gilt umso mehr für diese jüngste Ausgabe, auf der wir neue ausländische Märkte erschlossen und unser Team für den Eintritt in den deutschen Markt auf unsere eigene, einheitliche Art zusammengestellt haben.



Miguel Angel Nieves, CEO von IPD.



Fotos: © Martin Kirschworth – www.zentrallograt.de

IPD ist mit seinem breiten Spektrum an implantatprothetischen Komponenten in Ländern wie Spanien, Italien, Portugal und Frankreich seit einigen Jahren Marktführer – immerhin gehören diese Länder zu den Implantologie-Hotspots in Europa. Wo sehen Sie die Gründe für diesen rasanten Aufstieg?

Unser einziges und wichtigstes Ziel ist es, uns auf den ausländischen Märkten als Referenz für Lösungen für die Kompatibilität aller Implantatsysteme zu etablieren – immer begleitet von unserer eigenen Forschung, Entwicklung und Herstellung, um dem Produkt die Qualität zu verleihen, die uns seit jeher auszeichnet. Wir wollen auf den Märkten auf unsere eigene Art und Weise präsent sein. Das heißt, wir verstärken stetig unsere Präsenz mit einem professionellen und qualifizierten Verkaufsteam, um auf alle unsere Kunden eingehen zu können.

IPD zeigt mit der kürzlichen Gründung einer GmbH, dass das Unternehmen seine internationalen Erfolge auch hierzulande anstrebt. Wie gehen Sie vor, um den deutschen Markt zu erobern? Im Einklang mit dem Wesen unseres Unternehmens waren wir uns immer bewusst, dass die Stärke der Marke darin besteht, die besten Fachleute der Branche im Haus zu haben. Wir bilden ein umfangreiches Team von Verkaufstechnikern aus, um diese Aufgabe zu erfüllen. So werden wir auch auf dem deutschen Markt vorgehen.

Welche Produkte stehen dabei im Fokus?

Unser Hauptengagement ist seit Jahren die Spezialisierung auf neue digitale Arbeitssysteme sowohl für den klinischen als auch für den Laborgebrauch. Wir sind Pioniere bei verschiedenen Produkten, um dem Endkunden Innovationen zu bieten, die alle seine Bedürfnisse abdecken. Dabei verfügen wir über mehr als 2.800 aktive Produktreferenzen, die ein Portfolio von Verbindungen ermöglichen, um jede Frage der Fachleute zu lösen.

Können Prothetik-Profis im deutschsprachigen Raum Ihre Produkte bereits verwenden?

Ein ganz klares: Ja! Natürlich freuen wir uns, unsere zukünftigen Kunden über unsere deutschsprachigen Kontakte bedienen zu können, und bald werden sie in der Lage sein, unsere Produkte über eine einzigartige Plattform zu erwerben, die stets von einem geschulten und professionellen technischen Support unterstützt wird. Damit werden alle technischen Fragen zu unserem Produkt beantwortet.

INFORMATION ///

IPD Germany GmbH

Altrottstraße 31, 69190 Walldorf
Tel. (kostenlos): 0800 2830028
info@ipd2004.de, www.ipd2004.com

Infos zum Unternehmen



2



„3D wie ich es will“: Weltpremiere und neue Möglichkeiten mit DMG DentaMile

3D-DRUCK /// Was kann 3D-Druck heute? Das war erwartungsgemäß eines der wichtigsten Themen auf einer außergewöhnlichen, hybriden IDS 2021. Bei DMG hier besonders im Fokus: die preisgekrönte Software DentaMile connect mit dem weltweit ersten cloudbasierten 3D-Workflow speziell für Bleaching-Schienen.



Der war nicht nur ein viel beachtetes Highlight auf dem Messestand selbst. Auch im virtuellen IDS-Programm aus dem eigens dafür geschaffenen DMG Studio spielte die Innovation eine wichtige Rolle. Fachexperten beleuchteten hier in Vorträgen und Symposiums-Diskussionen sehr eindrucksvoll die neuen 3D-Möglichkeiten.

Erster cloudbasierter Bleaching-Schienen-Workflow

Ob für einzelne Zähne, partielle Zahnreihen oder komplette Zahnreihen: Mit dem neuen Bleaching-Schienen-Workflow in der Software DentaMile connect lassen sich passgenaue Bleaching-Schienen schnell und wirtschaftlich fertigen, inklusive exakter individueller Reservoir-Gestaltung. Das flexible Nutzungsprogramm der Software mit vier bedarfsorientierten

Optionen macht es zudem leicht, vom validierten digitalen Workflow zu profitieren – selbst ohne eigenen 3D-Drucker.

3D-Livestreams online verfügbar

Für alle, die zur IDS nicht direkt dabei sein konnten, steht das umfangreiche virtuelle Live-Programm von DMG jetzt auch als Aufzeichnung zur Verfügung. Hier wird nicht nur der neue Bleaching-Schienen-Workflow anschaulich demonstriert. Experten verschiedener Fachrichtungen widmen sich in Vorträgen und Diskussionen auch weiteren spannenden Aspekten der digitalen dentalen Zukunft. Der Themenbogen reicht von der digitalen Transformation als Schlüssel zur modernen Zahnmedizin über das DentaMile Prinzip mit Software, Hardware, Resins und validierten digitalen Arbeitsabläufen

für Praxis und Labor bis zur Abrechnung von 3D-gedruckten Schienen. Innovationsexperte und Trendforscher Nick Sohnmann gibt außerdem einen inspirierenden Ausblick auf die Zukunft der Dentalindustrie. Auf [facebook.com/dmgdental](https://www.facebook.com/dmgdental) oder [vimeo.com/dmgdental](https://www.vimeo.com/dmgdental) kostenfrei anzusehen.

Detaillierte Infos hierzu auf www.dentamile.com

INFORMATION ///

DMG

Elbgaustraße 248, 22547 Hamburg
Kostenfreies Service-Telefon: 0800 3644262
service@dmg-dental.com
www.dentamile.com
www.facebook.com/dmgdental



Dental Direkt: Wir haben uns getraut, und das ist auch gut so!

MESSEHIGHLIGHTS /// Wir waren von Anfang an davon überzeugt, dass wir trotz aller Unwägbarkeiten an der IDS 2021 in Köln teilnehmen wollen, wenn der Messeveranstalter grünes Licht für die IDS gibt. Wir haben uns sehr darauf gefreut, unsere Kunden LIVE wiederzusehen.

Hier geht's zur cube-Website



Als deutsches, international agierendes Unternehmen möchte Dental Direkt den Wirtschaftsstandort Deutschland im Allgemeinen und die deutsche Dentalbranche im Konkreten stärken und vorhandene Potenziale ausbauen. Als Hersteller von innovativen Dental-Materialien und Anbieter von dentalen Technologien trägt das Unternehmen gegenüber Kunden und Partnern eine Verantwortung, diese über alle Innovationen rund um die Zahntechnik und -medizin zu informieren.

Deutlich bessere Gespräche

Eine Live-Messe kann zwar durch virtuelle Features ergänzt, niemals aber durch eine virtuelle Messe gleichwertig ersetzt werden. Das, was unsere Mitarbeitenden auf der IDS 2021 an Input mitgenommen haben, ist großartig und übertrifft unsere Erwartungen bei Weitem. Insgesamt war die Messeatmosphäre – wie zu erwarten – wesentlich entspannter, was uns besonders in den persönlichen Gesprächen zugute kam. Diese waren in der Nachbetrachtung länger, intensiver und deutlich verbindlicher als in der Vergangenheit. Während einige in den coronabedingten Maßnahmen und Besucherprognosen eine Hürde für die IDS 2021 sahen, haben wir festgestellt, dass die diesjährige Dentalschau ein fachlich hochqualitatives und an neuen geschäftlichen Kontakten interessiertes Publikum nach Köln gebracht hat.

Das Dental Direkt Messe-Highlight

Unter dem Motto „Ich hab ihn“ haben wir unsere Brandkampagne „cube – Zahn der Zukunft“ gestartet. Unser Ziel: Wir

wollen Wissen teilen und mit unseren Laboren in einer partnerschaftlichen Kooperation neue Wege gehen. Auf die zukünftigen cube-Labore warten marketingunterstützende Maßnahmen, Wissensvermittlung rund um den Zahnersatzwerkstoff Zirkonoxid und ein starkes Netzwerk. Machen Sie mit!

Zu guter Letzt: Wir hatten eine Menge an Produktneuheiten (von unseren „Polymer Heroes“ mit neuen Gingiva-Rohlingen und flexiblen Schienenmaterialien über Intraoralscanner, 3D-Drucker bis hin zu Fräsmaschinen), die wir auf der IDS 2021 vorgestellt haben. Wir freuen uns bereits jetzt auf die kommende IDS 2023 in Köln!



INFORMATION ///

Dental Direkt GmbH
 Industriezentrum 106–108
 32139 Spenge
 Tel.: +49 5225 86319-0
 info@dentaldirekt.de
 www.dentaldirekt.de

Infos zum Unternehmen



World Smile Day®: Dentsply Sirona spendet für ein gesünderes Lächeln

Der 1. Oktober war World Smile Day® – ein Tag, der dem Lächeln und der Freundlichkeit überall auf der Welt gewidmet ist. Im Vorfeld des World Smile Day® bat Dentsply Sirona die Teilnehmenden der diesjährigen DS World in Las Vegas um Unterstützung für Smile Train. Diese Organisation engagiert sich dafür, dass Kindern, die mit Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten geboren wurden, ein besseres Leben ermöglicht werden kann. In nur drei Tagen gelang es dem Unternehmen und den Partnern, Hunderte von Gaumenspalten-Operationen zu finanzieren.

Dentsply Sirona unterstützt die Arbeit von Smile Train durch eine auf fünf Jahre ausgelegte nachhaltige Partnerschaft. Im Rahmen dieser Zusammenarbeit hat sich Dentsply Sirona verpflichtet, 5 Millionen US-Dollar an Smile Train zu spenden. Neben der Finanzierung der lebensverändernden Gaumenspalten-Operationen und der Unterstützung mit führender Digitaltechnologie und zahnmedizinischer Ausrüstung konzentriert sich die Kooperation auf weltweite Ausbildungsinitiativen im Bereich der Zahnheilkunde. Die Behandler sollen vor Ort geschult werden, um diese Behandlung anbieten und den Versorgungsstand auf das höchste Niveau anheben zu können. Dentsply Sirona stellt allen zahnmedizinischen Fachkräften von Smile Train den gesamten Online-Katalog an klinischen Fortbildungskursen zur Verfügung.



Dentsply Sirona • Tel.: +49 6251 16-0 • www.dentsplysirona.com

PROTHETIK TALK SHOW mit den „Legenden der Prothetik“

Größen der Dentalwelt – Jürg Stuck, Max Bosshart und Peter Lerch – kommen einmalig für eine Gesprächsrunde am 6. November in Leipzig zusammen. Die Swiss School of Prosthetics by Candulor und der Quintessenz Verlag präsentieren hierzu ein neues Format: Die PROTHETIK TALK SHOW. Hier trifft sich das „Who’s who“ der Dentalwelt. Wir schauen hinter die Fassaden der Persönlichkeiten und sind gespannt auf eine Begegnung der ganz besonderen Art. Wir lassen die COVID-Situation hinter uns und tauchen mit den drei Legenden in ihre Vergangenheit sowie deren Gegenwart ein und lassen sie in die Zukunft blicken. Perspektiven zu den unterschiedlichsten Themen der Prothetik werden direkt, ehrlich und unverfälscht diskutiert.

Jeder Einzelne von ihnen – Jürg Stuck, Max Bosshart und Peter Lerch – hat sich in der Dentalwelt einen Namen gemacht, der nicht so leicht zu ignorieren ist. Themen wie Patientenfokus, Kommunikation, Diagnostik, Total- und Teilprothetik sind ihre Steckenpferde und ihre jahrzehntelange Begeisterung. Sie legen großen Wert darauf, Patient*innen ganzheitlich zu betrachten und im Rahmen ihres Know-hows und ihrer Möglichkeiten zu

helfen. Sie stehen für die Wissensvermittlung und teilen ihre Erfahrung schon über Jahrzehnte. Moderiert wird die Veranstaltung von Hans-Joachim Lotz, der als Allrounder den drei Herren auf den Zahn fühlen wird.

In diesem Rahmen werden die Platzierungen des KunstZahnWerk-Wettbewerbs 2021 bekannt gegeben. Hier bleibt es spannend bis zum Schluss, wen die Jury auserkoren hat.

Die PROTHETIK TALK SHOW ist eine Hybrid-Veranstaltung. Sie können live vor Ort an diesem einmaligen Event teilnehmen oder sich von zu Hause zuschalten.



CANDULOR AG • Tel.: +41 44 8059000 • www.candulor.com

Kulzer Mobile Academy vereint Wissen und Erlebnis

Wissen als Erlebnis – das garantiert Deutschlands räumlich größte Dentalakademie. Die Kulzer Mobile Academy präsentiert auf 200 Quadratmetern ein ganz besonderes Event mit kompakten Fachvorträgen und einer spannenden Produkterlebniswelt. Dort werden Innovationen und dentale Lösungskonzepte für alle Sinne in Szene gesetzt. Zudem erfahren Besuchende in der Vortragswelt wertvollen Wissenstransfer von Expert*in zu Expert*in. Zahn-techniker können an jedem Tour-Tag aus vier Vortragsangeboten wählen:

So widmet sich ein Vortrag der Frage „Ist es Keramik oder ein natürlicher Zahn?“ und stellt Signum® composite als optimal abgestimmtes Kompositsystem für die Zahn-technik anhand einer Falldemonstration vor. Weitere Vorträge thematisieren die „Kulzer-Zahnwelten“ mit ihren analogen und digitalen Möglichkeiten, „Herausforderungen beim Verblenden von Gerüststrukturen“ mit optischen und technischen Lösungen oder fragen „Was kann 3D-Druck im Alltag leisten?“.

Selbstverständlich verfügt die Kulzer Mobile Academy über ein durchdachtes Hygienekonzept gemäß RKI-Richtlinien. Die Teilnehmenden tauchen in kleinen Gruppen in die Produkt- und Vortragswelt ein.



Jetzt anmelden auf kulzercom.net

Infos zum Unternehmen



Kulzer GmbH • Tel.: +49 800 43723368 • www.kulzer.de

ANZEIGE

Dental System 2021

Erleben Sie die Leistung



Das 3Shape Dental System 2021 steigert die Produktivität Ihres Labors mit KI-gestützten, schnelleren, einfacheren, offenen und integrierten Workflows für die umfangreichste Auswahl an Indikationen, einschließlich Totalprothesen, Clear Alignern, Kronen und Brücken, Implantaten... und vielem mehr!



Entdecken Sie die Leistung von Dental System 2021

<https://www.3shape.com/de/software/dental-system>

Wenden Sie sich bitte an Ihren Händler, um die Verfügbarkeit von 3Shape-Produkten in Ihrer Region zu prüfen.

© 3Shape A/S, 2021. Der Name und das Logo von 3Shape und/oder andere hier erwähnte Marken sind Marken von 3Shape A/S, die in Deutschland und in anderen Ländern eingetragen sind. Alle Rechte vorbehalten.

3shape

Kick-off-Symposium: Neues Zirkonoxid im Fokus

EVENT /// Beim KATANA™ Zirconia YML Kick-off-Symposium am 3. Juli 2021 berichteten vier weltweit renommierte Experten über ihre Erfahrungen mit dem neuen Zirkonoxid von Kuraray Noritake.

KATANA™ Zirconia YML EVENT REPORT



im zahntechnischen Labor gewonnen hatten. Dabei legten sie den Fokus auf mögliche Indikationen und verschiedene Optionen der Fertigstellung.

Wissenschaftliche Fakten zu YML

Nach der Eröffnungsrede von Kazumitsu Nakatsuka (Head of BU Medical, Kuraray Europe GmbH) widmete sich Prof. Dr. Beuer der Evolution dentalen Zirkonoxids. Er beschrieb die verschiedenen Schritte, die unternommen wurden, um ein opakes, weißes Gerüstmaterial in einen transluzenten, zahnfarbenen Werkstoff mit Farbverlauf zu verwandeln, der sich für die Herstellung monolithischer Restaurationen eignet. In diesem Zusammenhang erläuterte er, dass KATANA™ Zirconia YML ein Zirkonoxid der fünften Generation ist, das neben dem Farbverlauf auch einen Transluzenz- und Biegefestigkeitsverlauf bietet. Eine hohe Festigkeit im unteren (Body-)Bereich des Rohlings ist für die Eignung des Materials für langspannige Brücken verantwortlich, während die hohe Transluzenz im oberen Bereich die Erzielung natürlicher Ergebnisse erleichtert. Dadurch ist das Material für praktisch alle Indikationen geeignet (Abb. 1).

Um die gewünschten Eigenschaften – beispielsweise eine hohe Transluzenz für eine Krone im Frontzahnbereich oder eine besonders hohe Festigkeit für eine langspannige Brücke – bestmöglich zu

KATANA ZIRCONIA

Recommended Indication



1

Der Chairman der Veranstaltung, Prof. Dr. Florian Beuer MME (Charité – Universitätsmedizin Berlin), repräsentierte die Sichtweise der Wissenschaftler*innen und Zahnarzt*innen. ZTM Daniele Rondoni, ZTM Roberto Rossi (Savona, Italien) und ZTM Nondas Vlachopoulos (Athen, Griechenland) gaben die Erkenntnisse weiter, die sie durch die Verarbeitung des Materials

nutzen, wird die Restauration einfach im jeweiligen Bereich des Blanks positioniert. Dem Design von Restaurationen aus KATANA™ Zirconia YML sind kaum Grenzen gesetzt. Die Konnektoren von Brücken mit mehr als drei Gliedern sind einfach in der unteren Hälfte des Rohlings zu platzieren, um eine ausreichende Festigkeit sicherzustellen.

Zu den weiteren Vorteilen des Materials gehören eine kontrollierte Sinterschrumpfung und hohe Fertigungsgenauigkeit, die zu einer präzisen Passung führt. Außerdem besteht die Option, Einzelzahnrestaurationen und kleine Brücken innerhalb von 54 Minuten zu sintern, die ästhetischen Eigenschaften sind denen von Glaskeramik ähnlich.

(Ultra-)Microlayering

Die Zahntechnikermeister Daniele Rondoni und Roberto Rossi widmeten sich in ihrem Vortrag vornehmlich einfachen Methoden zur Erzielung ästhetischer Ergebnisse mit dem neuen Material. Sie präsentierten verschiedene klinische Fallbeispiele. Anhand dieser zeigten sie auf, wie sich mit einem rein monolithischen Design, einer leichten vestibulären Reduktion oder einem Mikro-Cut-back und den jeweils geeigneten Malfarben sowie Verblendkeramiken der CERABIEN™ ZR Familie (Kuraray Noritake Dental Inc.) überzeugende Ergebnisse erreichen lassen. Monolithische Restaurationen werden meist mit internen Malfarben und der flüssigen Feldspatkeramik CERABIEN™ ZR FC Paste Stain (Abb. 2 und 3) oder FC Paste Stain alleine (Abb. 4) individualisiert. Ihre Vorgehensweise demonstrierten die Referenten in einer Hands-on-Session. Wird ein (vestibuläres) Cut-back gewählt, ist ein möglicher Lösungsweg das Microlayering mit internen Malfarben und einer einzigen Schicht Luster Porcelain (LT1), fertiggestellt mit einem Keramikbrand. Das hohe ästhetische Potenzial von KATANA™ Zirconia YML sorgt für einen reduzierten manuellen Verarbeitungsaufwand sowie Zeitersparnisse ohne negativen Einfluss auf die Qualität und Ästhetik der Ergebnisse. Kommt im Dentallabor erstmals ein neues Material zum Einsatz, ist es den Referenten zufolge sinnvoll, die optischen Eigenschaften in unterschiedlichen Lichtverhältnissen zu analysieren, das Material mit bekannten Werkstoffen zu vergleichen und ein Spektrofotometer zu verwenden, um sich mit dem spezifischen optischen Verhalten vertraut zu machen.

Kombination verschiedener Techniken

Nondas Vlachopoulos präsentierte mehrere klinische Fallbeispiele, die mit dem neuen KATANA Zirconia YML gelöst wurden (Abb. 5 und 6). Dazu gehörten implantatgetragene Restaurationen ebenso wie Kronen auf Zähnen und Implantaten. ZTM Vlachopoulos setzt im Seitenzahnbereich meist monolithische Restaurationen ein, die er mit CERABIEN™ ZR FC Paste Stain individualisiert. Bei Frontzahnrestaurationen präferiert er oft komplexe Schichttechniken mit Verblendkeramik, die zu den außergewöhnlich ästhetischen Resultaten führen, mit denen er sich einen Namen gemacht hat.

Diskussion

In der Diskussion, die auf die Vorträge folgte, hoben zwei Experten von Kuraray Noritake Dental – Mathias Fernandez Y Lombardi und Antonio Corradi – hervor, dass die hohe Ferti-



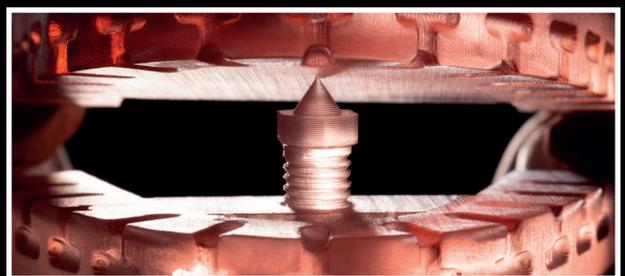
Print it @shera!

Wir machen richtig Druck für Sie!

Hochpräzise, makellos und zuverlässig – die besten gedruckten Modelle gibt es bei SHERA. Davon sind viele Top-Referenten und Zahntechniker weltweit schon überzeugt. Und Sie? Testen Sie uns und senden Sie uns Ihre STL-Daten zum Beispiel für den Druck von Implantatmodellen mit Gingiva oder Stumpfmodellen, Individuellen Löffeln oder Modellguss-Konstruktionen.

Designservice
für Modelle

Mehr Infos gibt es unter www.shera.de.



SHERA. *The model.*

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Espohlstr. 53 | 49448 Lemförde | Tel.: +49 (0) 5443-9933-0
www.shera.de

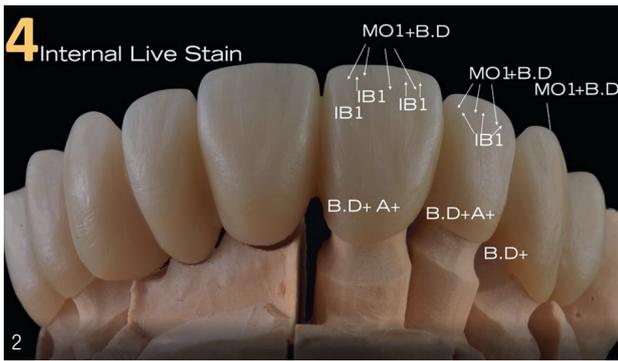


Abb. 1: Übersicht über das KATANA™ Zirconia Multi-Layered Materialportfolio und die empfohlenen Indikationen. **Abb. 2:** Rezept für die Anwendung von CERABIEN™ ZR Internal Stain ... **Abb. 3:** ... in Kombination mit CERABIEN™ ZR FC Paste Stain Clear Glaze auf monolithischen Restorationsoberflächen (vorgestellt von Daniele Rondoni und Roberto Rossi). **Abb. 4:** Beispiel einer Toronto-Brücke (präsentiert von Daniele Rondoni und Roberto Rossi). **Abb. 5:** Patient mit starkem Verschleiß, versorgt mit monolithischen Restaurationen aus dem neuen Material im Seitenzahnbereich und verblendeten Gerüsten im Frontzahnbereich (präsentiert von Nondas Vlachopoulos). **Abb. 6:** Regio 21 versorgt mit einer verblendeten Krone mit Gerüst aus dem neuen Material auf einem Implantat (präsentiert von Nondas Vlachopoulos).
(© Kuraray Europe GmbH)

gungsqualität von KATANA™ Zirconia YML einem vollständig unternehmenseigenen Produktionsprozess zu verdanken ist. Dieser ermöglicht dem Unternehmen die volle Kontrolle über jedes Detail. Die Referenten stimmten zu, dass das neue Produkt sowohl Zahntechniker*innen als auch Zahnärzt*innen zahlreiche Vorteile bietet, da es die Standardisierung von Arbeitsabläufen und eine Reduzierung des Lagerbestands ermöglicht, während sich mit der bevorzugten Technik einfach ästhetische Ergebnisse erzielen lassen.

Wenn ein neues Material im Labor erstmals zum Einsatz kommt, ist es den Referenten zufolge sinnvoll, die optischen Eigenschaften in unterschiedlichen Lichtverhältnissen zu analysieren, das Material mit bekannten Werkstoffen zu vergleichen und ein Spektrofotometer zu verwenden, um sich mit dem spezifischen optischen Verhalten vertraut zu machen.

INFORMATION ///

Kuraray Europe GmbH
 Philipp-Reis-Straße 4
 65795 Hattersheim
 Tel.: +49 69 30585982
 www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen





Das 3D-Druck Messespecial
von DMG: Sparen Sie bis zu 25 %!
Nur noch bis 30. Oktober 2021.

Das 3D-Druck Messespecial von DMG

DMG 3Delite Messe-Bundle – Ideal fürs Praxislabor

3D Drucker 3Delite + Reinigungseinheit 3Dewash + Nachbelichtungseinheit 3Decure + Software DentaMile connect (Nutzungsoption »Producer«, 1 Jahr) + Materialpaket Resins (bestehend aus je 3 x 200 g LuxaPrint Ortho Plus und LuxaPrint Ortho Flex)

Unser Messepreis zur IDS: 15.500 € zzgl. MwSt* (16 % Rabatt auf die Regelpreise)

DMG 3Demax Messe-Bundle – Ideal fürs Dentallabor

3D Drucker 3Demax + Reinigungseinheit 3Dewash + Nachbelichtungseinheit 3Decure + Software DentaMile connect (Nutzungsoption »Producer«, 1 Jahr) + Zubehörpaket + Materialpaket Resins (bestehend aus je 5 x 1000 g LuxaPrint Model Grey und LuxaPrint Ortho Plus)

Unser Messepreis zur IDS: 18.500 € zzgl. MwSt* (25 % Rabatt auf die Regelpreise)

Interessiert? Dann sprechen Sie uns an.

Telefonisch unter 0800 364 42 62 (kostenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder per E-Mail an service@dmg-dental.com.

*Lieferbedingungen: Das Angebot gilt vom 1. September bis zum 30. Oktober 2021 ausschließlich für Endverbraucher mit Geschäftssitz in Deutschland, Österreich oder der Schweiz solange Vorrat reicht. Für andere Staaten: Bitte erkundigen Sie sich nach den in Ihrem Land gültigen Konditionen.

Kulzer Mobile Academy: Für die Zahntechnik auf Tour

EVENT /// Seit September rollt der Erlebnistruck durch rund 70 Städte in ganz Deutschland: Auf großzügigen 200 Quadratmetern hat die Kulzer Mobile Academy kompakte Fachvorträge im Gepäck sowie eine spannende Produkt-Erlebniswelt mit echten Highlights und ungewohnten Blickwinkeln. Auch der persönliche Austausch soll nicht zu kurz kommen, selbstverständlich nach den aktuellen Hygienerichtlinien des RKI. Mit an Bord ist u. a. Zahntechnikerin und Referentin Kerstin Wagner, die im Folgenden Rede und Antwort steht.

Die Kulzer Mobile Academy richtet sich mit ihrem innovativen Konzept neben Zahnärzten auch an Zahntechniker. Was können Zahntechniker in der Produkt- und Vortragswelt der mobilen Dentalakademie erwarten?

Neben unserem Produktportfolio rund um den 3D-Druck mit seinen vielen verschiedenen Materialien auch einen Überblick über die digitalen und analogen Zahnlinien. Nicht zu vergessen sind unsere Prothesenkunststoffe, die die meisten Zahntechniker schon seit Beginn ihrer Ausbildung kennen. Spannend ist auch der Weg über eine aus PALA®-Kunststoffen gefertigte „Brücke“, die nicht nur gut aussieht, sondern auch die Belastbarkeit und Stabilität der Kunststoffe zeigt. Sicher über die Brücke angekommen, können sich unsere Kunden von den ästhetischen Möglichkeiten rund um die Keramiklinien und Komposite begeistern lassen und einige Arbeiten von Zahntechnikern begutachten. In der Vortragswelt haben die Zahntechniker dann die Möglichkeit, Produkte selbst in Augenschein zu nehmen, aber auch schon einen Blick in die Zukunft zu werfen. Dabei können sie bei der Terminbuchung zwischen vier verschiedenen Themen wählen und genau ihr Interessengebiet ausuchen.



Abb. 1: Kerstin Wagner ist Zahntechnikerin und eine der Referent*innen bei der Kulzer Mobile Academy. **Abb. 2:** Die Kulzer Mobile Academy präsentiert im Bereich „Präzision & Effizienz“, wie innovative 3D-Druck-Lösungen die Produktivität und Rentabilität steigern. (© Kulzer)

Welche Trends lassen sich derzeit in der Zahntechnik ausmachen und wie begleitet die Kulzer Mobile Academy Zahntechniker dabei?

Der Trend in der Zahntechnik geht immer mehr ins Digitale. Weil es auch immer schwieriger wird, gut ausgebildete Kollegen zu finden, müssen einfache Arbeitsschritte digitalisiert werden, um noch wirtschaftlich zu sein. Da aber die Qualität nicht unter der Digitalisierung leiden soll, ist unser Ziel bei Kulzer, z. B. die analogen Zahnlinien in den digitalen Workflow einzubetten. Nur so können die ästhetischen und funktionellen Anforderungen der Zahnärzte und Patienten aus unserer Sicht wirklich bedient werden.

Was sollten sich Zahntechniker in der Kulzer Mobile Academy keinesfalls entgehen lassen?

Neben der PALA®-Kunststoffbrücke aus dem Hochleistungs-

Prothesenkunststoff PalaXtreme® lohnt sich u. a. ein Blick auf die vielfältigen dima® Print-Materialien. Sie erzielen exzellente klinische Ergebnisse und eine hohe Effizienz bei vielfältigen Indikationen. Dabei sind das cara Print pro Solutions System und die Materialien perfekt aufeinander abgestimmt.

Wir freuen uns schon, unsere Kunden vor Ort live wiederzusehen, hoffen aber auch, dass bald ein Stück mehr „alte Normalität“ eingekehrt ist und wir auf Messen oder bei Kursen zusammenkommen können.

Weitere Informationen zur Kulzer Mobile Academy, zu den Tourdaten und zur Anmeldung gibt es bei KulzerCOM 2021, dem neuen Portal für Know-how-Transfer und Produktinnovation, unter www.kulzercom.net

INFORMATION ///

Kulzer GmbH

Leipziger Straße 2
63450 Hanau
Tel.: 0800 4372522
info.dent@kulzer-dental.com
www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



L.V.G.

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

„Ein Partner
mehr ist
**EINE SORGE
WENIGER.**“

Wir kennen die Sorgen und Probleme von Dentallaboren. Seit über 35 Jahren bieten wir als starker Partner zuverlässig Schutz vor Forderungsausfällen und Hilfe beim Abbau von Verbindlichkeiten. Und sichern so Ihre Liquidität, Ihre finanzielle Flexibilität und damit Ihre Unabhängigkeit von Banken.

Über 30.000 Dentallabore vertrauen uns bereits. Wann holen Sie uns an Ihre Seite?

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



www.lv.g.de

Kronen aus dem 3D-Drucker: Zukunft oder Realität?

Annett Kieschnick, Fachjournalistin, im Gespräch mit ZA Philipp Silber und ZTM Elmar Beckmann.



1



2

INTERVIEW /// Das Anwendungsspektrum für den 3D-Drucker wird immer größer. Aktuell steht das Drucken von Kronen und Brücken im Fokus des Interesses. Mehrere Firmen bieten entsprechende Materialien an. Jüngst wurde beispielsweise innerhalb des optiprint-Portfolios ein 3D-Druckharz (optiprint lumina) für Kronen und Brücken vorgestellt. ZA Philipp Silber (Ohlstadt) und ZTM Elmar Beckmann (Weilheim) arbeiten seit einigen Wochen damit. Sie beantworten Fragen zur Relevanz des 3D-Druckers in ihrem Arbeitsalltag und gehen insbesondere auf das Drucken von Kronen und Brücken ein.

Herr Silber, was macht den 3D-Druck aus Ihrer Perspektive als Zahnarzt so interessant?

Philipp Silber: Der 3D-Drucker ist das Bindeglied im digitalen Workflow. Aus meiner Sicht werden sich in den kommenden zehn Jahren Intraoralscanner vollends in der Zahnmedizin etablieren. Schon heute sind viele Praxen auf den digitalen Workflow umgestiegen, auch wir. Und da wir in der Digitalen Zahnheilkunde nach wie vor physische Objekte benötigen, müssen diese aus dem Datensatz generiert werden können, z. B. Modelle oder Bohrschablonen. Hier wird der 3D-Drucker zur Schnittstelle. Aufgrund der Materialentwicklungen vergrößert sich der Anwendungsbereich, was den eigenen 3D-Drucker in der Praxis attraktiver werden lässt.

Seit wann arbeiten Sie mit einem Drucker und was für ein Gerät ist für die Zahnarztpraxis gut geeignet?

Philipp Silber: Wir nutzen seit 2017 einen 3D-Drucker und sind schrittweise in die Technologie eingestiegen. Einen speziellen Drucker kann ich nicht empfehlen, denn dies ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Bei der Entscheidung für einen Drucker ist zunächst der Anwendungs-

bereich zu betrachten. Werden beispielsweise viele KFO-Modelle gedruckt, ist eine große Bauplattform sinnvoll. Wir arbeiten mit dem Freeform 2 (ASIGA), einem relativ großen Drucker, der beispielsweise für Dentallabore gut geeignet



ist. Für Chairside-Anwendungen sind erfahrungsgemäß auch kleinere Modelle praktikabel, wie sie von verschiedenen Herstellern angeboten werden. Wichtig ist mir, dass das Gerät offen ist, sodass mit den gewünschten Harzen gedruckt werden kann.

Herr Beckmann, seit wann und in welchen Anwendungsbereichen arbeiten

Sie im Dentallabor mit 3D-Drucktechnologien?

Elmar Beckmann: Wir arbeiten seit etwa fünf Jahren mit einem 3D-Drucker, und die Anwendungsbereiche erweitern sich stetig. Wie Herr Silber sagt, etabliert sich in den Praxen zunehmend der Intraoralscanner. Wir erhalten mittlerweile circa 50 Prozent der Aufträge als Datensatz. Daher ist es für uns unerlässlich, den 3D-Druck im Laboralltag zu etablieren. Modelle, Bohrschablonen, Abformlöffel, Modellgussgerüste für das CAD-Speed-Verfahren, Mock-ups etc. Das Spektrum ist breit.

Als Pionieranwender der optiprint-Druckmaterialien sind Sie nah an den Entwicklungen dran. Wie erleben Sie die Arbeit der Werkstoffwissenschaftler und Produktexperten?

Philipp Silber: Aktuell verändert sich der Markt an dentalen Druckmaterialien stark. Viele Hersteller entwickeln Materialien für spezifische Indikationen, und dies ist sehr vielversprechend. Wir beobachten, dass mehr auf die Erfordernisse der Praxis bzw. des Labors eingegangen wird. Die Dentalunternehmen haben ihre Erfahrungen gesammelt und können nun darauf aufbauen.

In den vergangenen Jahren wurde viel in Forschung und Entwicklung sowie Kommunikation investiert. Die Werkstoffwissenschaftler und Produktentwickler orientieren sich an den Bedürfnissen der Anwender. Dies merken wir u. a. daran, dass die Arbeit mit dem Entwicklungsteam von optiprint und uns als Anwender deutlich enger geworden ist.

Elmar Beckmann: Der 3D-Druck wird andere Fertigungsverfahren nicht ersetzen, aber als ergänzende Technologie immer wichtiger werden, z. B. um Fräsmaschinen zu entlasten und effizienter zu arbeiten. Daher sind wir auf gute Werkstoffe und eine breite Vielfalt angewiesen. Letztlich ist es für uns als Anwender wichtig, dass die neuen Materialien ihr Versprechen halten, und hier haben wir bei der optiprint-Familie ein gutes Gefühl.

Herr Silber, Kronen aus dem 3D-Drucker – Wunsch oder Realität?

Philipp Silber: Theoretisch ist es Realität. Praktisch müssen wir die Materialentwicklung betrachten. Harze für das Drucken von Kronen und Brücken werden von verschiedenen Herstellern angeboten. Wir arbeiten schon länger mit den optiprint-Druckmaterialien und stellen immer wieder fest, dass im Unternehmen sorgfältig entwickelt wird und neue Materialien nur mit hohem Sicherheitsaspekt auf den Markt kommen. Beispiel dafür ist optiprint lumina für das Drucken von Kronen und Brücken. Das Material ist in seinen Werkstoffeigenschaften perspektivisch für definitive Restaurationen entwickelt worden, wird jedoch zunächst für Langzeitprovisorien empfohlen. Diese vorsichtige und ehrliche Herangehensweise gefällt mir gut und erachte ich als absolut sinnvoll. Nur weil wir einen 3D-Drucker haben, dürfen wir nicht in „Über“-Aktionismus verfallen, sondern sollten uns schrittweise an definitiven Zahnersatz herantasten.

Wie sieht das im Dentallabor aus? Drucken Sie Kronen und Brücken?

Elmar Beckmann: Langzeitprovisorische Restaurationen drucken wir auch;

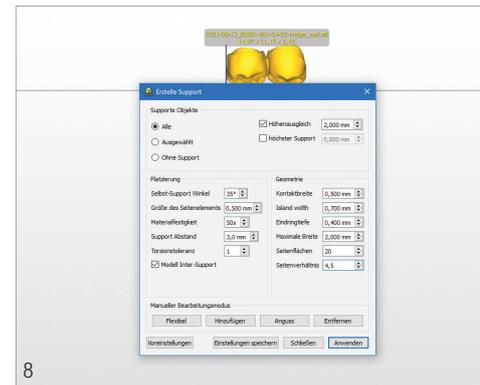
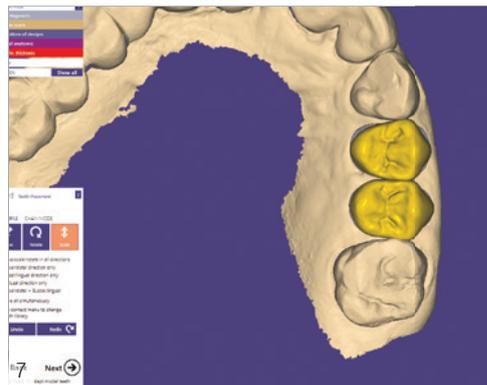
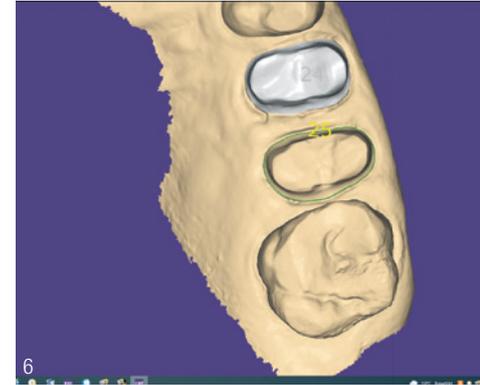
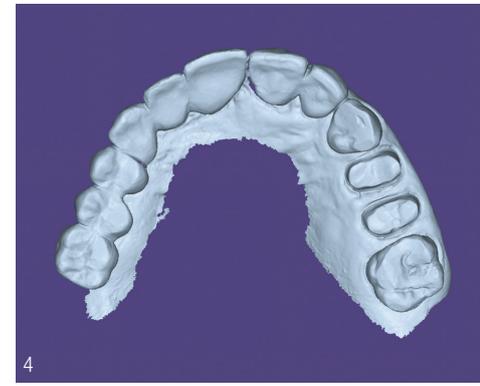


Abb. 1: ZA Philipp Silber. **Abb. 2:** ZTM Elmar Beckmann. **Abb. 3:** optiprint lumina ist perspektivisch für definitive Restaurationen entwickelt worden und wird derzeit vom Hersteller für das Drucken von Kronen und Brücken als Langzeitprovisorium empfohlen. **Abb. 4:** Datensatz aus dem Intraoralscanner. Die Zähne 24 und 25 sind für Kronen präpariert. **Abb. 5 und 6:** Herstellen des virtuellen Modells mit Gegenkiefer in der CAD-Software. **Abb. 7:** Darstellen der Präparationsgrenzen am Modell. **Abb. 8:** Die vollaratomisch konstruierten Kronen 24 und 25.

wie Herr Silber arbeiten wir mit optiprint lumina. Der 3D-Druck ist für uns das optimale Verfahren für das Herstellen provisorischer Restaurationen. Gegenüber dem Fräsen ist das Drucken – abhängig von der Praxis- oder Laborstruktur – effizienter und produktiver; gerade wenn mehrere Restaurationen gefertigt werden müssen. Die Fräsmaschine wird entlastet. Die Fertigung ist wirtschaftlicher und der Zeitaufwand geringer.

Philipp Silber: Gleichwohl sind provisorische Kronen aus dem 3D-Drucker sehr gut in Präzision sowie Werkstoffeigenschaften. Es kann eine adäquate Ästhetik nahe der VITA-Zahnfarben erreicht werden.

Herr Silber, welche Anforderungen stellen Sie an Langzeitprovisorien und kann der 3D-Druck dem gerecht werden?

Philipp Silber: Langzeitprovisorien erfüllen innerhalb der prothetischen Therapie viele Aufgaben und beschränken sich nicht auf den Ersatz fehlender oder defekter Zähne. Zugleich erfüllt das Provisorium diagnostische und therapeutische Aufgaben. Bei uns kommen Langzeitprovisorien oft zur Anwendung, z. B. nach umfangreicher Kronenpräparation oder endodontischer Behandlung. Entsprechend der Sorgfaltspflicht als Zahnarzt möchte ich die entstandene „Wunde“ im Sinne einer provisorischen Versorgung abdecken und den Zahn schützen.

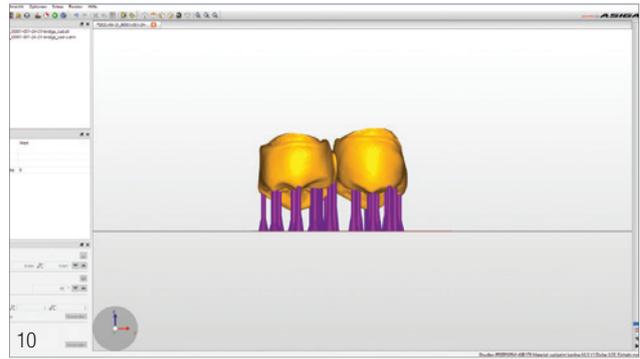
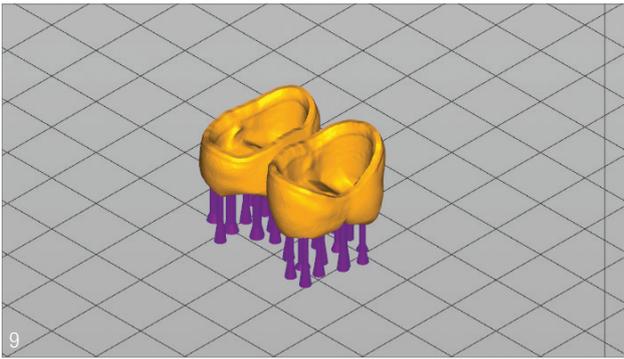


Abb. 9 und 10: Nesting der beiden Kronen auf der Bauplatzform (Druckersoftware). **Abb. 11:** Die aus optiprint lumina gedruckten Kronen auf dem Stumpfmodell sowie als Kronenblock. **Abb. 12:** Prüfen der approximalen Kontakte auf dem gedruckten Modell. **Abb. 13 und 14:** Die gedruckten Restaurationen nach der Zementierung im Mund. Die Kronen zeigen eine für Langzeitprovisorien adäquate Ästhetik. (© P. Silber)

Zudem müssen Kaufunktion, Phonetik und Ästhetik wiederhergestellt werden. Zusammenfassend gilt, Langzeitprovisorien entscheiden oft maßgeblich über Erfolg oder Misserfolg einer Behandlung. Daher lege ich hohen Wert auf die Qualität.

Mit dem 3D-Druck wird eine Möglichkeit geboten, die Kronen effizient herzustellen. Allerdings bedarf es entsprechender Materialien, die hohen Anforderungen standhalten müssen. In erster Linie dürfen die Materialien weder eine allergisierende noch eine toxische Wirkung auf den Zahn und das umliegende Gewebe

haben. Zusätzlich zur Biokompatibilität und Ästhetik sind die Passung – Größe des marginalen Randspalts – sowie die Oberflächenqualität wichtig. Auch ausreichende mechanische Festigkeit stellt eine wichtige Anforderung an provisorischen Zahnersatz dar.

[Lesen Sie online das gesamte Interview sowie die Antwort auf die Frage, ob die gedruckte Krone die kostengünstige Alternative zur Vollkeramik werden kann.](#)

INFORMATION ///

dentona AG

Otto-Hahn-Straße 27
44227 Dortmund
Tel.: +49 231 5556-0
mailbox@dentona.de
www.dentona.de

Das komplette Interview
inklusive Bildergalerie



Infos zur Autorin



ABOSERVICE

Zahntechnische Medien

Inspiration und Know-how für das zahntechnische Handwerk

BESTELLUNG AUCH
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

www.zt-aktuell.de | Nr. 10 | Oktober 2021 | 20. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSr: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

Handwerkszählung

Im Gesundheitsjahr 2020 wurde rund 17,5 Milliarden Euro Umsatz erzielt.

Neuheiten in der Zahntechnik

Ein Überblick verschaffte die IDS 2021 Ende September in Köln.

Grippezeit

Viele Hausärztinnen empfehlen dringend eine Grippeimpfung parallel zur Corona-Schutzimpfung, um eine Doppelbelastung in der kommenden Saison zu vermeiden.

Im Gleichklang

US-Forschende haben herausgefunden, dass sich mit der Zeit der Puls von Menschen synchronisiert, die gemeinsam besonders aufmerksam einer Geschichte lauschen.

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT LABOR

ISSN 1617-5005 · F 47376 · www.oemus.com · Pres. 5,- EUR | O/E 8,- zzgl. MwSt. · 24. Jahrgang · Oktober 2021

LABOREINRICHTUNG

AB SEITE 16

WIRTSCHAFT // SEITE 6
Schwerpunkt im Dentallabor

TECHNIK // SEITE 18
„Wir sind Andersdenker“

SPEZIAL // SEITE 28
Das war die IDS 2021

Fax an **+49 341 48474-290**

Ja, ich möchte die Informationsvorteile nutzen und sichere mir folgende Publikationen bequem im günstigen Abonnement:

- ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor 6x jährlich 36,- Euro*
- ZT Zahntechnik Zeitung 12x jährlich 55,- Euro*

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt. Das Abonnement verlängert sich automatisch um 1 Jahr, wenn es nicht fristgemäß spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird.

* Preise verstehen sich inkl. MwSt. und Versandkosten.

Name, Vorname _____

Telefon, E-Mail _____

Unterschrift _____

Stempel _____

Warum eine Bissnahme immer noch analog erstellen?

Ein Beitrag von Christian Wagner

REGISTRIERUNG /// Bissnahme klingt so einfach. Dabei ist eine Bissnahme ein hochkomplexer Arbeitsschritt, bei dem der in drei Dimensionen bewegliche Unterkiefer in exakt einer Position zum Oberkiefer definiert werden muss. Denn genau in dieser einen Position wird dann die gewünschte Zahnversorgung im Artikulator gefertigt. Doch was passiert, wenn diese eine Position nicht exakt ermittelt werden kann? Dann kommt das Teamwork von Zahnärzt*in und Zahntechniker*in an seine Grenzen.



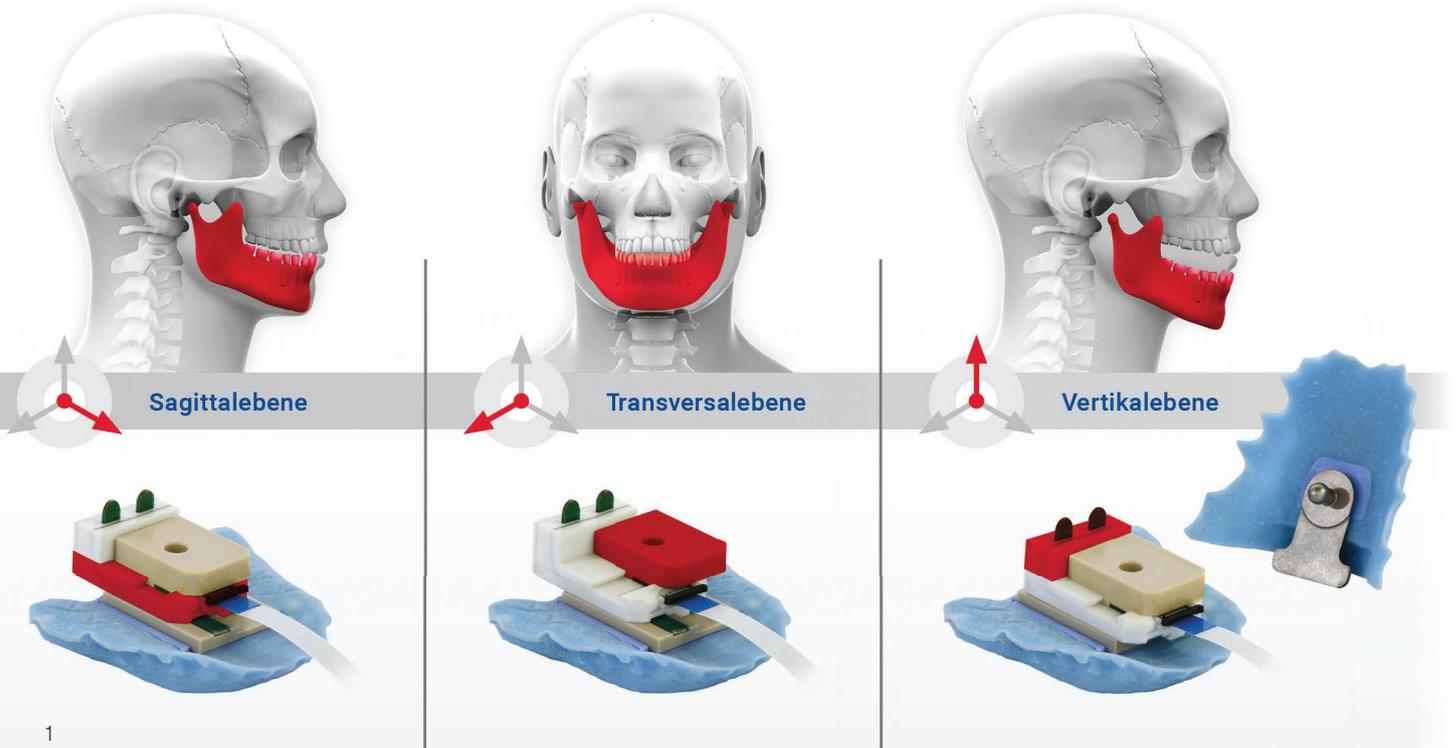
Warum also eine Bissnahme noch analog generieren, wenn es digital viel einfacher und sicherer möglich ist? Die theratecc GmbH & Co. KG hat sich seit über zehn Jahren genau auf diese Thematik der reproduzierbaren Datenerfassung am Patienten spezialisiert. Die Ergebnisse werden von vielen als zukunftsweisend bezeichnet. Genau aus diesem Grunde wurde die Entwicklung des neuen Centric Guide® 3D durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und der Europäischen Union gefördert.

Alle UK-Bewegungen erfassen

Centric Guide® 3D ermöglicht erstmalig die dreidimensionale Erfassung von Unterkieferbewegungen dort, wo sie stattfinden – im Mund der Patient*innen. Die patentierte Sensortechnologie ist Hightech auf kleinstem Raum: Insgesamt vier Sensoren sind in einem Kreuzschiebetisch integriert. Mit diesen vier Sensoren können alle sagittalen, transversalen und vertikalen Bewegungen für das rechte und linke Kiefergelenk erfasst werden. Der Kreuzschiebetisch ist in sagittaler und transversaler Richtung gleichzeitig beweglich und kann über ein innovatives Stoppersystem in der zentrischen Relation für die Bissnahme geblockt werden (Abb. 2). 25 Mal pro Sekunde werden die Daten der Mundsensoren an die zum System gehörende e-Box übertragen. Diese hohe Datenerfassung ermöglicht es zum einen, alle UK-Bewegungen in Echtzeit in der Centric 3D-Software zu visualisieren.

Zum anderen sorgt sie für eine hohe Reproduzierbarkeit der späteren Bissnahme. Neben der Visualisierung der zentrischen Relation des UKs werden auch die anatomischen Werte der sagittalen Gelenkbahnneigung und des Bennett-Winkels erfasst und in der Software visualisiert. Diese Daten dienen zur Programmierung eines individuellen Artikulators im analogen wie im digitalen Workflow.

Alle UK-Bewegungen werden auf einem leistungsstarken 12 Zoll großen Tablet-PC in der Software für Anwender*innen visualisiert.



1

Die Centric 3D-Software ist modular aufgebaut und kann an individuelle Wünsche und Bedürfnisse angepasst werden.

Guidemodus

Für alle, die nur ungern Gebrauchsanweisungen lesen, hat das Unternehmen zudem einen Guidemodus entwickelt. In diesem wird der Ablauf einer Registrierung step-by-step durch kurze Anwendungsvideos vermittelt. Anwender*innen erleben die wenigen Schritte des Workflows live. Wie es der Name erwarten lässt, werden Verbraucher*innen an die Hand genommen und sicher durch die Registrierung geleitet.

Basis: Stützstiftregistrar

Das System basiert auf dem guten alten Stützstiftregistrar. Im Vorfeld einer Anwendung werden entsprechende Registrierungsschablonen für den/die jeweilige Patient*in gefertigt. Diese sind das Trägermedium für die Sensorik im Unterkiefer und den Stützstift im Oberkiefer. Der Workflow einer Centric Guide-Registrierung ist überaus einfach und kann wahlweise klassisch analog oder digital erfolgen.

Bewegungsanalyse und Bissnahme

Die Centric Guide 3D-Registrierung besteht aus zwei Teilschritten: Erstens Bewegungsanalyse und zweitens Bissnahme. Im ersten Schritt führt der/die Patient*in abwechselnd Protrusions-, Retrusions- und Laterotrusionsbewegungen selbst-

ständig und ohne Manipulation durch. Dieser Schritt dient der Muskellockerung bzw. Deprogrammierung.

Bei der Bissnahme führt der Patient die UK-Bewegungen wieder selbstständig, aber gezielt durch. Das heißt zuerst nur Protrusions- und Retrusionsbewegungen, danach nur Bewegungen nach links und zurück zur Mitte und anschließend nach rechts und wieder zurück zur Mitte. Dabei durchlaufen beide Kondylen wiederholend den zentrischen Bereich beider Fossae. Mithilfe der Sensorik ist es möglich, alle UK-Bewegungen dort zu registrieren, wo sie stattfinden: im Mund der Patient*innen. In der Centric-Software werden alle Bewegungen eins zu eins für die Anwender*innen visualisiert.

Um die zentrische Relation im zweiten Teilschritt sofort im Mund als Bissnahme abgreifen zu können, kann der Kreuzschiebetisch in der UK-Schablone mit einem pneumatischen Stoppersystem

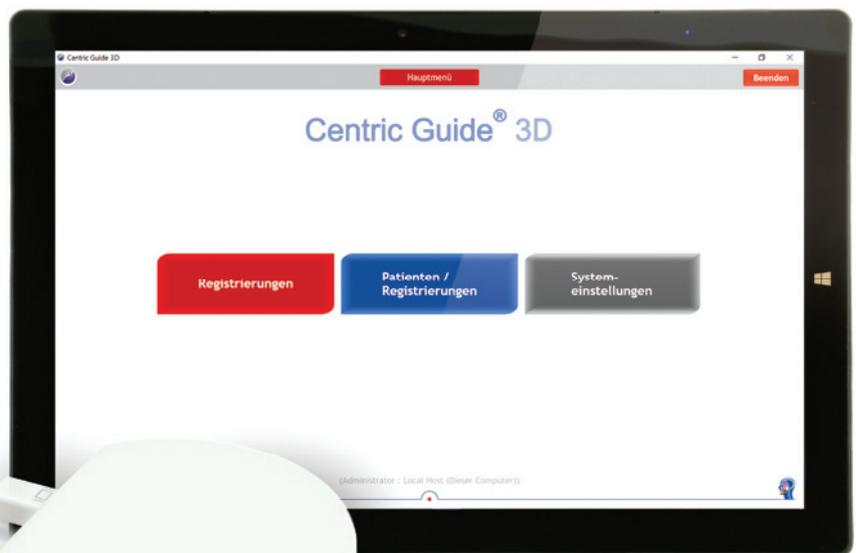
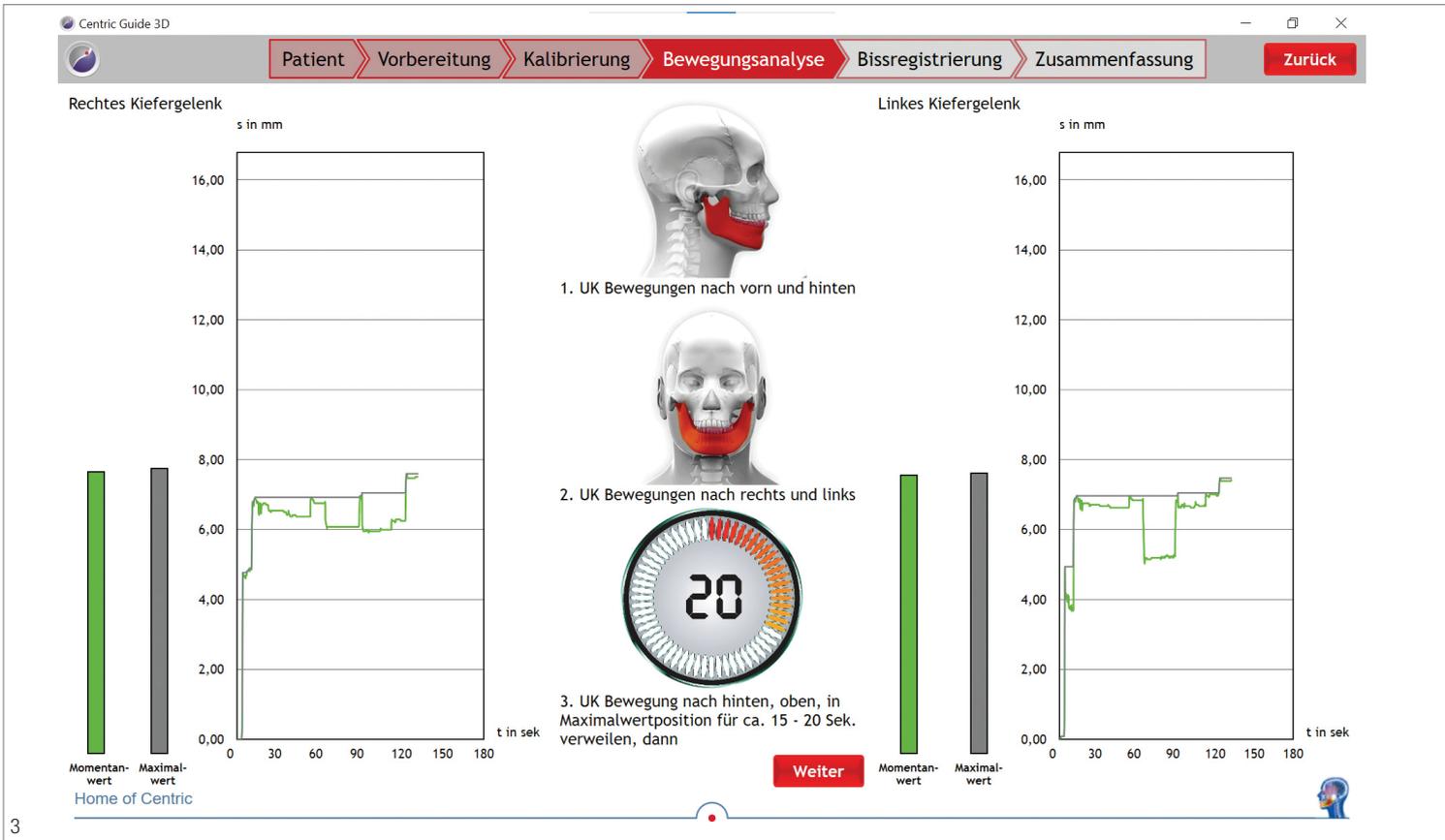
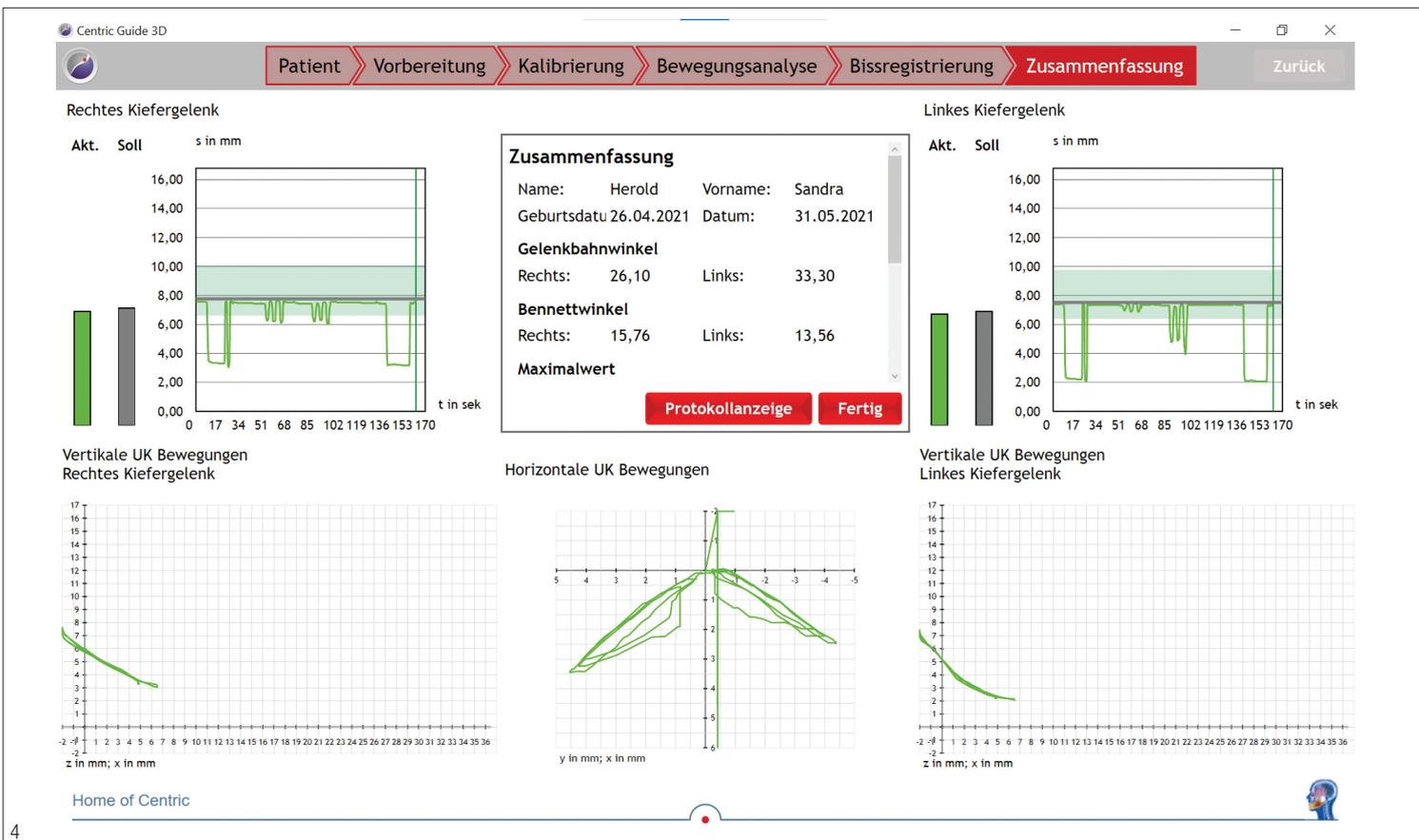


Abb. 1: Sensor und Stützstift.
Abb. 2: Das Centric Guide 3D-System.

2



3



4

Abb. 3: Centric 3D-Software Bewegungsanalyse. Abb. 4: Centric 3D-Software Bissregistrierung.

geblockt werden. Die zentrische Relation kann nun wahlweise klassisch mittels Biss silikon oder digital mittels Mundscanner registriert werden. Diese gesamte Centric Guide-Registrierung dauert nur wenige Minuten. Die Interpretation/Auswertung eines herkömmlichen Pfeilwinkelregistrats ist nicht mehr notwendig.

Reproduzierbare Registrierung

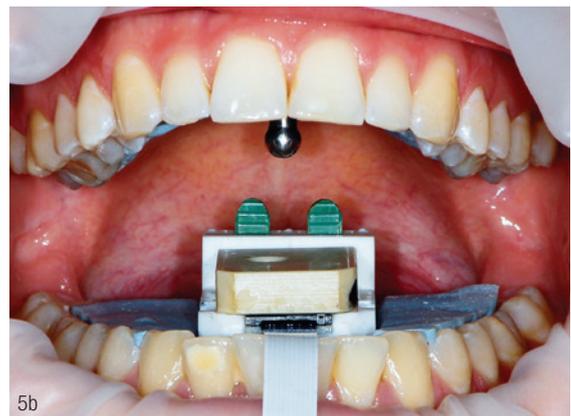
Im Anschluss können die Bissregistrats wahlweise im analogen oder digitalen Workflow weiterverarbeitet werden. Dank der von theratecc entwickelten Konzepte kann dies im bezahnten, teil- und unbezahnten Kausystem für die Bissnahme eingesetzt werden. Vor allem in der Implantat-, der Kombinationsprothetik oder auch bei komplexen festsitzenden Zahnversorgungen können mit diesem System jederzeit reproduzierbare Bissnahmen generiert und bissbedingte Nacharbeiten gezielt vermieden werden.

Innovationen für mehr Freiraum

Seit 2010 entwickelt theratecc Systeme für die analoge und digitale Bissanalyse. Diese Entwicklungen erfolgen mit kompetenten Partnern, z. B. der TU Chemnitz. Die zukunftsweisende Entwicklung der patentierten 3D-Technologie des neuen Centric Guide® 3D wurde durch das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und der Europäischen Union gefördert. Viele Anwendende vertrauen bei der Bissnahme auf die Erfolgskonzepte von theratecc, da damit bissbedingte Nacharbeiten gezielt vermieden und eine der letzten analogen Lücken im digitalen Fertigungsprozess geschlossen werden können.



5a



5b



6



7



8

Abb. 5a: OK-/UK-Modell mit Schablone inkl. Stützstift und Kreuzschiebetisch (3D-Sensor). **Abb. 5b:** Schablone OK/UK in situ. **Abb. 6:** Bissnahme analog. **Abb. 7:** Bissnahme digital. **Abb. 8:** Komplexversorgung gefertigt auf der Grundlage der digitalen Centric Guide 3D-Bissnahme. (Bilder: © theratecc GmbH & Co. KG)

Im theratecc Campus kann man unter der Überschrift „Vorsprung durch Wissen“ die digitale Bissnahme und die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten live erleben. Weitere Informationen zum Produkt und den entsprechenden Weiterbildungen finden Sie online.

INFORMATION ///

ZTM Christian Wagner
theratecc GmbH & Co. KG

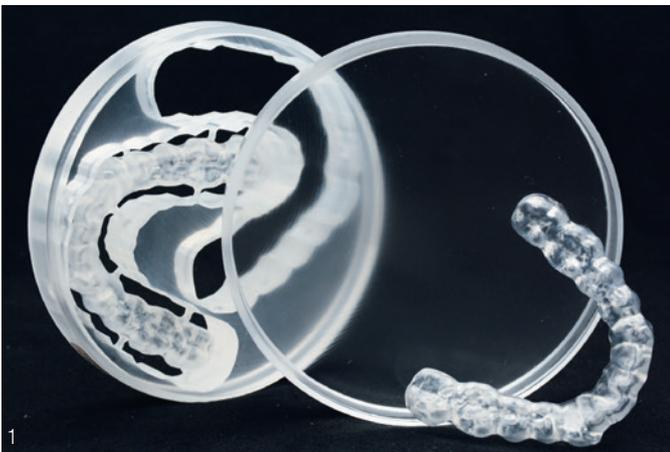
Neefestraße 40
09119 Chemnitz
Tel.: +49 371 267912-0
info@theratecc.de
www.theratecc.de

Infos zum Autor



Portfoliozuwachs für Schienen und Langzeitprovisorien

MATERIALIEN /// pritidenta hat jetzt auch Kunststoffe im Produktportfolio. Mit vier zusätzlichen Materialien zeigt der Hersteller von hochwertigen keramischen CAD/CAM-Materialien seine hohe Expertise auch bei anderen Materialklassen für CAD/CAM-Systeme.



CORiTEC-Materialien durchlaufen einen Validierungsprozess mit internen und externen Zahntechniker*innen. Mit dem Label „CORiTEC approved“ garantieren imes-icore und pritidenta aufeinander abgestimmte Prozesse bei Fräsmaschinen und CAD/CAM-Verbrauchsmaterialien.

Für kostengünstige Aufbissschienen

CORiTEC splint basic ist ein hochfestes PMMA-Material, das mit >150MPa Biegefestigkeit eine optimale Stabilität aufweist. Der kristallklare Werkstoff überzeugt durch seine hohe Biokompatibilität (BPO-[Dibenzoylperoxid]-frei, MMA <1%) und ist somit ideal geeignet für die Herstellung von Aufbissschienen oder Bohrschablonen. Durch die rückstandsfreie Verbrennung ist CORiTEC splint basic zudem gut für verlorene Formen für die Gusstechnik nutzbar. Ferner überzeugt das neue Splint-Material durch eine ideale Verarbeitung beim Fräsen und Polieren. Hergestellt werden die 98,5-mm-Ronden in 16 und 20mm Stärke.

Bisher unerreichter Tragekomfort

Patient*innen werden vergessen, dass sie eine Aufbissschiene tragen – und das jeden Tag aufs Neue. Das verspricht das neue High-End-Material CORiTEC splint comfort. Aufgrund des Thermo-Effekts passt sich die Aufbissschiene der individuellen Situation im Mund reversibel an und bewirkt damit einen druckfreien Komfort – auch bei langer Tragedauer. Zudem hat das Material dämpfende Eigenschaften, die von Bruxismuspatient*innen als besonders angenehm wahrgenommen werden. Ohne BPO-Zusätze setzt CORiTEC splint comfort Maßstäbe in der Biokompatibilität. Erhältlich ist dieser spezielle PEMA-Kunststoff als 98,5 mm-Ronde in den Stärken 16 und 20mm.

Abb. 1: Das kristallklare und praktisch unverwüsthliche Schienenmaterial CORiTEC splint basic eignet sich u. a. für die Herstellung von Aufbissschienen und Bohrschablonen. **Abb. 2:** CORiTEC splint comfort. Extrem flexibel bei Mundtemperatur mit patentierter Flexibilität für therapeutische Schienen, Reflexions-, Stabilisierungs- und Positionierungsschienen. **Abb. 3:** Für eine Tragezeit von bis zu drei Jahren: Langzeitprovisorien aus CORiTEC temp PMMA disc.

Die Aufbissschiene bewirkt dank

Thermo-Effekt einen druckfreien Komfort auch bei langer Tragedauer.

Langzeitprovisorien bis zu drei Jahre

Der temporäre Alleskönner CORiTEC temp PMMA disc eignet sich für Langzeitprovisorien von bis zu drei Jahren Tragedauer. Der hohe Polymerisationsgrad entsteht durch einen patentierten industriellen Prozess und bewirkt eine gute Biokompatibilität (MMA < 1 %) sowie eine exzellente Kantenstabilität. Dadurch wird eine außergewöhnlich grazile Randgestaltung ermöglicht. Überzeugend ist die Biegefestigkeit von > 96 MPa, die zu einer sehr guten Bearbeitung beim Fräsen und Polieren führt. Versorgungen aus CORiTEC temp PMMA disc passen sehr gut zu dem pritidenta-Farbsystem der Zirkonoxide. pritidenta bietet die 98,5mm-Ronden in den Farben A1; A2; A3; A3,5; A4; B2; C2 und D3 an (16 und 20mm). In Gingivafarbe ist der Kunststoff als CORiTEC gum PMMA disc in 25mm erhältlich.



Abb. 4: In Gingivafarbe: CORiTEC gum PMMA disc z. B. für Prothesenbasen.

INFORMATION ///

pritidenta GmbH
 Meisenweg 37
 70771 Leinfelden-Echterdingen
 Tel.: +49 711 320656-0
 info@pritidenta.com
 www.pritidenta.com

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

BESTELLSERVICE

Jahrbuch Digitale Dentale Technologien 2021

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



Lesen Sie im aktuellen Jahrbuch folgende Themen:

- Grundlagenartikel
- Fallbeispiele
- Marktübersichten
- Produktinformationen

*Preis pro Exemplar, zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Fax an **+49 341 48474-290**

Hiermit möchte ich folgende Jahrbücher bestellen
 (Bitte entsprechende Anzahl eintragen!):

- _____ Digitale Dentale Technologien 2021 49,- Euro*
- _____ Endodontie 2021 49,- Euro*
- _____ Implantologie 2021 69,- Euro*
- _____ Prophylaxe 2021 49,- Euro*

 Name/Vorname

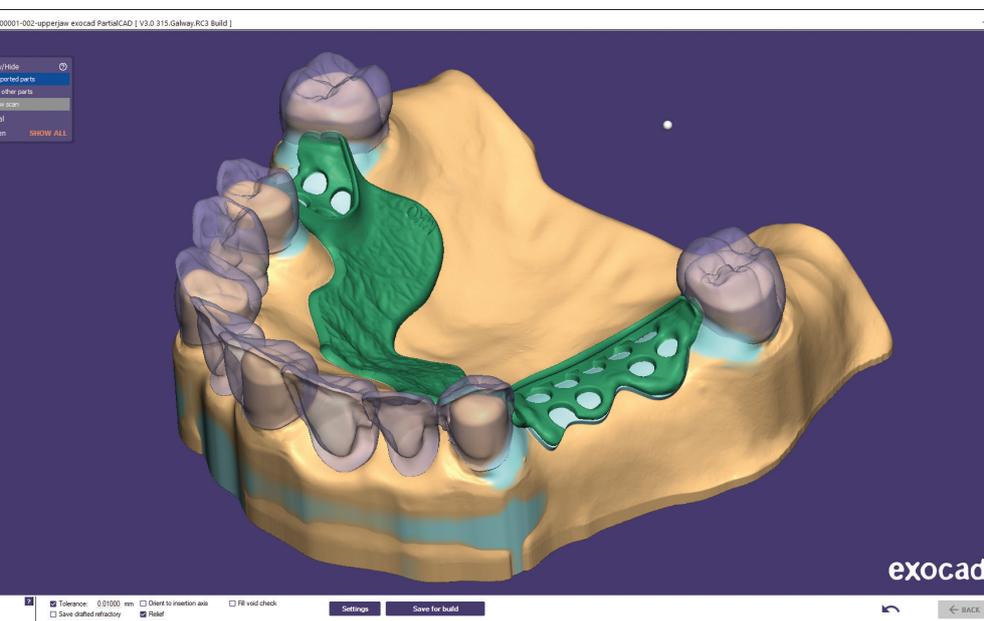
 Telefon / E-Mail

 Unterschrift

Stempel

Neue Designmöglichkeiten für herausnehmbare Modellgussprothesen

SOFTWARE /// Die exocad GmbH, ein Unternehmen von Align Technology, Inc., hat PartialCAD 3.0 Galway veröffentlicht. Hierbei handelt es sich um ein Modul für Modellgussprothesen mit neuen und weiterentwickelten Funktionen für das Design qualitativ hochwertiger Teilprothesen.



PartialCAD 3.0 Galway mit neuen und weiterentwickelten Funktionen für das Design hochqualitativer herausnehmbarer Modellgussprothesen ist jetzt erhältlich. Der Release ermöglicht eine reibungslose Integration mit DentalCAD von exocad, erweitert die digitalen CAD/CAM-Möglichkeiten für Anwender der exocad-Software und Zahntechniker*innen und bietet einfachere Designlösungen für komplexe Fälle.

Das neue Release erweitert die digitalen CAD/CAM-Möglichkeiten für Anwender der exocad-Software und Zahntechniker*innen, indem es einfachere Designlösungen für komplexe Fälle bietet. PartialCAD 3.0 Galway ermöglicht sowohl Expert*innen als auch Einsteigenden eine reibungslose und verbesserte Integration mit DentalCAD, exocads führender Software für Dentallabore.

„Mit PartialCAD 3.0 Galway bieten wir mehr Flexibilität im Designworkflow“, so Tillmann Steinbrecher, CEO und Mitgründer von exocad. „Individuelle Teilprothesen können schnell gefertigt und eingesetzt werden. Damit helfen wir

Menschen, die auf Teilprothesen angewiesen sind und sich eine bessere Lebensqualität und ein strahlendes Lächeln wünschen.“

Das Release PartialCAD 3.0 Galway umfasst eine Vielzahl an neuen Tools und Vorteilen, die Dentalexpert*innen mehr Freiheiten im Design bieten.

Highlights

- Präzise Passform der Attachment-basierten Modellgussprothesen, ohne die Notwendigkeit eines Scans der Attachments selbst oder anderer prothetischer Komponenten.

- Reibungslose Interaktion zwischen dem Kronen-und-Brücken- und dem Teilprothesen-Workflow erlaubt eine komfortable Rückwärtsplanung der gesamten Restauration.
- Integration des Teilprothesendesigns mit DentalCAD ermöglicht das Design und den Export mehrerer separater Elemente wie Modellguss, Zähne und Gingiva.
- Rückwärtsplanung mit exportierbaren Zähnen und exportierbarer Gingiva sowie der Möglichkeit, Sekundärteleskope mit Teilprothesen zu kombinieren.

PartialCAD 3.0 Galway ist als Stand-alone-Modul oder als Add-on-Modul für Anwender mit einem gültigen Upgrade-Vertrag verfügbar.

INFORMATION ///

exocad GmbH

Julius-Reiber-Straße 37
64293 Darmstadt
Tel.: +49 6151 6294890
info@exocad.com
www.exocad.com/partialcad

Infos zum Unternehmen



Garantiert virenfrei.

Jetzt Newsletter abonnieren!



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info



Die aktuellen Newsletter sind auch online einsehbar – ganz **ohne Anmeldung** und Verpflichtung.

Einfach den QR-Code scannen, Newsletter auswählen und selbst überzeugen.

Dentale Hochleistungsfräser aus Premium-Hartmetall

WERKZEUGE /// Die dentalen Hochleistungsfräser NexxZr® Tool D und NexxZr® Tool U von Sagemax ermöglichen detailgenaue Ergebnisse mit Zirkoniumoxid, PMMA und Wachs – im optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis.

NexxZr® Tool D



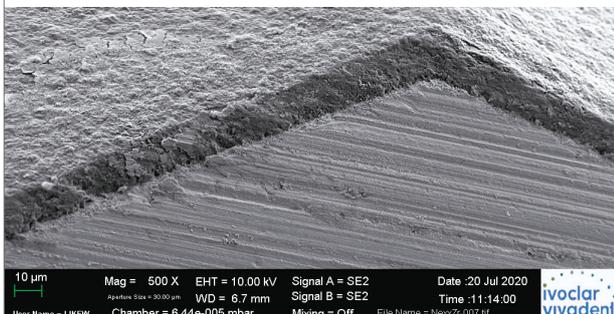
NexxZr Tool D sind dentale Hochleistungsfräser aus Premium-Hartmetall mit einer ultraharten nanokristallinen Diamantbeschichtung für extrem lange Standzeiten. Die spezielle Schneidkanten-Mikrogeometrie ist optimal auf die Bearbeitung von Zirkoniumoxid abgestimmt und ermöglicht detailgenaue Fräsergebnisse mit hoher Oberflächengüte. Das optimierte Spanraumdesign sowie die verbesserten Spanraumoberflächen sorgen für einen idealen Abtransport der Späne, wodurch die Chipping-Anfälligkeit des Zirkoniumoxids zusätzlich vermindert wird.

Standzeit NexxZr Tool D:

- 1.600 Kronen¹
- ca. 217 Std.¹



¹ Interne Sagemax-Testergebnisse für NexxZr Tool D Ø 1.0 mm



NexxZr® Tool U



NexxZr Tool U sind dentale Hochleistungsfräser aus Premium-Hartmetall mit einer ultrascharfen Schneidkante. Die optimierte Schneidkanten- und Spanraumgeometrie ist optimal für die Bearbeitung von Zirkoniumoxid, PMMA und Wachs geeignet. Das Ergebnis sind extrem glatte Oberflächen bei harten und weichen CAD/CAM-Materialien. NexxZr Tool U überzeugt mit hoher Kantenschärfe, guter Standzeit und einem attraktiven Preis-Qualitäts-Verhältnis.

Standzeit NexxZr Tool U:

- 120 Kronen²
- ca. 16 Std.²



² Interne Sagemax-Testergebnisse für NexxZr Tool U Ø 1.0 mm



INFORMATION ///

Sagemax GmbH
 Ludwig-Kick-Straße 2 • 88131 Lindau (Bodensee)
 info@sagemax.com • www.sagemax.com

Infos zum Unternehmen



Elektropolierer: Hochglanz in 20 Minuten

So glatt, so glänzend – und so fix! Elektropolieren hat gegenüber dem guten alten Glanzbad und der Handpolitur geradezu brillante Vorteile. Nicht nur in puncto Präzision, Materialschonung und der Vermeidung irreversibler Polierschäden, sondern auch beim Arbeitsaufwand, beim Zeitbedarf und bei der Wirtschaftlichkeit. Die Flussfisch GmbH in Hamburg hat jetzt den neu entwickelten kompakten Spitzen-Elektropolierer EPAG-Smart T von OTEC ins Sortiment aufgenommen.

Flussfisch ist dafür mit OTEC eine Entwicklungspartnerschaft eingegangen und präsentiert als Weltpremiere das neue kompakte Hochleistungsgerät. „Optimale, bis in den kleinsten Winkel hochglänzend polierte Dentalobjekte, selbst filigranste Klammerprothesen aus Cobalt-Chrom – in nur zwanzig Minuten!“, stellt Tim-Frederic Flussfisch fest, Leiter des NEM-Fertigungszentrums.

Der zweistufige Prozess Glanzbad plus anschließendes manuelles Polieren wird durch die Elektropolitur überflüssig; die Zeit kann für lohnendere Tätigkeiten genutzt werden. Die Gefahr von Beschädigungen entfällt, ebenso ein unerwünschter erhöhter Abtrag, Verhaken, Verbiegen oder die Verrundung von Ecken und Kanten. Selbst schwer zugängliche Stellen und innen liegende Flächen erhalten den höchsten Glanzgrad. Im Gegensatz zur herkömmlichen Elektropolitur auf der Basis einer Elektrolyse kann es bei der innovativen Feststoff-Elektropolitur mit EPAG-Smart T nicht zu Abschirmungseffekten aufgrund eines Faradayschen Käfigs und dadurch zu inhomogenen Ergebnissen kommen.

Elektropolierer
EPAG-Smart dental



Michael Flussfisch GmbH • Tel.: +49 40 860766 • www.flussfisch.de

Pneumatische Laborstationen mit besonderen Merkmalen

Die Laborgeräte von Bien-Air genießen hohes Ansehen in Bezug auf Leistung und Zuverlässigkeit. Mit über 50 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Drehinstrumenten, zuerst mit Luftmotoren und später mit elektrischen Mikromotoren, entspricht das Unternehmen den hohen Anforderungen im Bereich der Kunststoff- und Keramiknachbearbeitung im Labor. Die robusten pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air haben sich als Arbeitsinstrumente von Keramikern und Prothetikern weltweit etabliert und ergänzen insbesondere die TD-Turbinen. Mit einer Drehzahl von 300.000/min sind sie für präzise Feinarbeiten ideal geeignet. Sie sind einsetzbar für die Fertigung von Einbuchtungen auf den Kaufflächen – sowohl bei Keramik als auch bei Zirkonoxid. Die pneumatischen Laborstationen von Bien-Air sind in der Tischversion (S001), auch mit Spray (STS-Trimmer) oder als Einbaustation (SF811), erhältlich. Die Laborstation STS-Trimmer zeichnet sich durch besondere Merkmale aus. Mit einem Behälter von 1,4 Liter Fassungsvermögen verfügt sie über eine hohe Autonomie. Die Fördermenge und das Luft-Wasser-Gemisch sind über getrennte Schalter fein einstellbar und garantieren eine optimale Kühlung. Zusammen mit den Turbinen mit Staubschutzschild und Friction Grip-Spannzange bieten die pneumatischen Steuergeräte von Bien-Air dauerhaft hohe Qualität.



Infos zum Unternehmen



Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: +49 761 45574-0

www.bienair.com

Liquidationslücken zuverlässig schließen

Die Überbrückung zwischen Leistungserstellung und Zahlungseingang wird für viele Dentallabore zunehmend zum finanziellen Spagat. Die so entstehende Liquidationslücke hat fatale Folgen: Neben dem Wegfall von Skonti und günstigen Konditionen bei Zulieferern leidet vor allem die Kreditwürdigkeit – und damit die Flexibilität, auf veränderte Bedingungen des Marktes zu reagieren. Verzögern sich Zahlungseingänge oder können Außenstände nicht beigetragen werden, können Dentallabore notwendige Investitionen nicht oder nur zu verschlechterten Konditionen tätigen. Doch wie schließt man wirkungsvoll die Liquidationslücke und bricht aus dem Kreislauf stetig wachsender Außenstände aus, ohne das sensible Vertrauensverhältnis zu seinen Kunden zu belasten?

Hier kann eine Forderungsfinanzierung die Brücke bilden. Factoring-Anbieter, wie die LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Stuttgart, sorgen umgehend für Liquidität. Mit einem „Rundum-sorglos-Paket“ hält das inhabergeführte Unternehmen Dentallaboren seit fast 40 Jahren den Rücken frei. Denn die LVG übernimmt bereits bestehende Außenstände sowie laufende Forderungen und zahlt zuverlässig innerhalb von 24 Stunden die Rechnungswerte aus. Auch das Ausfallrisiko geht an die LVG über.

Wer einen finanzstarken Partner mit Know-how sucht, kann sechs Monate unverbindlich die LVG testen.

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

Tel.: +49 711 66671-0 • www.lvg.de

IOS: Investition in die Zukunft

Abgeschlossen ist die Digitalisierung in den Laboren und Praxen noch lange nicht. Die meisten Labore nutzen Extraoralscanner, CNC-Fräsen und 3D-Drucker – die Grundsteine der digitalen Laboreinrichtung. Doch wie sieht es mit Intraoralscannern aus? Könnte der IOS nicht auch Bestandteil der Laboreinrichtung sein? Und würde sich eine solche Investition für ein Dentallabor überhaupt lohnen?

Der Intraoralscanner bietet die Möglichkeit, den gesamten Workflow zu digitalisieren und alle Indikationen abzudecken, z. B. Kronen, Totalprothesen, Teleskoparbeiten und Implantatprothetik – Arbeitsschritte können reduziert, die Qualität gesteigert und die Reproduzierbarkeit erhöht werden. Die Zurverfügungstellung kann durch den Verleih des Gerätes erfolgen und die Zahnärzte können z. B. einen festen Tag für das Scannen der Patienten einplanen. Remote kann dann die Qualität der Scans direkt überprüft und problemlos noch einmal nachgescannt werden. Anschließend wird der Datensatz mit allen wichtigen Informationen über 3Shape Communicate an das Labor versendet. In der 3Shape Communicate Inbox können die Fälle im Labor heruntergeladen werden und die CAD-Planung erfolgen. Die Investition wird einen positiven Einfluss auf die Kundenzufriedenheit sowie Kundenbindung haben. Die Nachhaltigkeit im Umgang mit Materialien wird verbessert, aber vor allem erhöht sich die Zufriedenheit der Patienten. Gestalten Sie gemeinsam mit uns die Digitalisierung weiter!

3Shape Germany GmbH

Tel.: +49 211 3367201-0 • www.3shape.de



Benutzerfreundlicher Mikromotor

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

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



Infos zum Unternehmen



NSK Europe GmbH

Tel.: +49 6196 77606-0

www.nsk-europe.de

Mundschutzrevolution!

Bei flüchtigem Blick könnte man die Innovation übersehen, so unscheinbar kommt sie daher. Doch der Eindruck täuscht: Zwischen zwei EVA-Folien im Dreve Mouthguard professional 3D sicher eingeschlossen, befindet sich die neueste Erfindung der Dreve Dentamid GmbH.

Die zukunftsweisende Einlage mit markanter Wabenstruktur besteht aus einem digital gedruckten Silikonmaterial mit hochflexiblen Eigenschaften. Durch ihre hexagonale Grundform nimmt sie Druck- und Zugkräfte optimal auf und leitet sie sicher ab. Das Ergebnis: überlegene Formkonstanz, bessere Schutzwirkung und gleichzeitig erhöhter Tragekomfort.

Im engen Austausch mit Sportwissenschaftlern und Profisportlern ist es den Materialspezialisten aus Unna gelungen, zwei verschiedene Methoden – die traditionelle Tiefziehtechnik und die di-



gitale Drucktechnik – zu einem Produkt zusammenzuführen, das die bislang erhältlichen Mundschutze in Sachen Schutzwirkung und Tragekomfort übertrifft. Der Dreve Mouthguard professional 3D entspricht damit einer zentralen Arbeitsprämisse bei der Entwicklung neuer Produkte, weil er das Beste aus zwei Welten miteinander vereint.

Mit den digitalen Druckverfahren ist es nun möglich, Strukturen zu bauen, die die auftretenden Kräfte besser aufnehmen und auf den Mundschutz verteilen können. Damit sind die Zahnstrukturen besser geschützt als beim analogen Vorgängermodell

mit starrer Schutzeinlage. Die direkt auf die Kiefer einwirkenden Kräfte werden erheblich minimiert und die Gefahr von Frakturen effektiv reduziert.

Infos zum Unternehmen



Dreve Dentamid GmbH • Tel.: +49 2303 8807-40 • www.dentamid.dreve.de

3D-Druck leicht gemacht: Flexible Lösungen für Praxis und Labor



Software mit flexiblen Optionen

DentaMile connect bietet vier bedarfsorientierte Workflow-Optionen. Der Nutzer entscheidet selbst, welcher Leistungsumfang für ihn der passende ist. Das erleichtert die individuelle Nutzung und den Einstieg in den 3D-Druck – selbst ohne eigenen 3D-Drucker.

German Innovation Award

DentaMile connect vereinfacht das 3D-Drucken so stark, dass die Technologie komplett in den Arbeitsalltag integriert werden kann – ohne Technikbarrieren. Dafür erhielt DentaMile connect den German Innovation Award 2020.

Schnell. Intuitiv. Validiert.

Von Software über Hardware bis zu den Materialien: Bei 3D-Druck-Lösungen für die tägliche Arbeit in Praxis und Labor ist vor allem eines gefragt – Alltagstauglichkeit. Der digitale Workflow muss schnell, intuitiv und validiert sein. Dieses DentaMile-Prinzip finden die Nutzer im gesamten digitalen Angebot von DMG verwirklicht.

Den digitalen Workflow für Praxis und Labor vereinfachen: Dafür hat DMG sein DentaMile-Portfolio entwickelt. Das alltagstaugliche Lösungsangebot umfasst alle 3D-Druck-Komponenten, von der cloud-basierten Software über leistungsfähige 3D-Drucker und abgestimmte Nachbearbeitungseinheiten bis zu Materialien für verschiedenste Anwendungen.

Infos zum Unternehmen



Das Ziel: den effizienten Einsatz der 3D-Drucktechnologie ohne technische Barrieren zu realisieren. Detaillierte Infos hierzu auf www.dentamile.com

DMG

Tel.: 0800 3644262

www.dmg-dental/ids • www.facebook.com/dmgdental

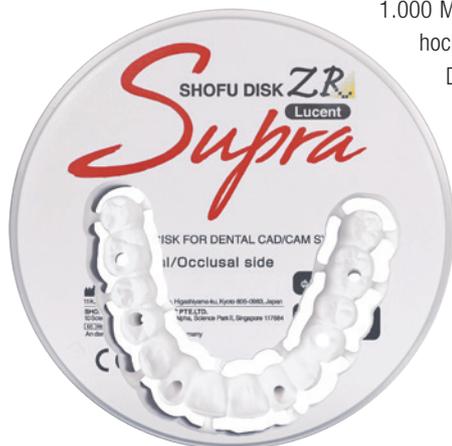
Multipower-Premium-Zirkonoxid für jede Indikation

Das neue SHOFU Disk ZR Lucent Supra kombiniert hochfeste Zirkonoxid-Varianten in einem extrem leistungsfähigen Multilayer-Werkstoff. Vom Zahnhals zum Zahnschmelz zunehmende Transluzenzgrade und eine enorme Biegefestigkeit in allen Zonen machen es zur Premium-Lösung für jede klinische Herausforderung – ob monolithisch, teil- oder vollverblendet.

Bereits im letzten Jahr hatte SHOFU mit Disk ZR Lucent ein Multilayer-Zirkonoxid mit einer Biegefestigkeit von mehr als 1.000 MPa vorgestellt – ein Material, das sich aufgrund der hohen Transluzenz speziell im Zervikalbereich für hochästhetische Lösungen im Frontzahnbereich empfiehlt.

Das neue SHOFU Disk ZR Lucent Supra deckt ein breiteres Indikationsspektrum ab, das bis zur 14-gliedrigen Brücke mit zwei Zwischengliedern im Front- und Seitenzahnbereich reicht. Dank der gegenüber Disk ZR Lucent höheren Lichtreflexion im Halsbereich liefert auch Disk ZR Lucent Supra ein vitales Erscheinungsbild ohne Kompromisse, besonders in Fällen mit höherem Maskierungsbedarf wie z. B. auf verfärbten Stümpfen und Implantaten. SHOFU spricht mit den neuen 98,5 mm-Disks besonders Anwender*innen an, die auf der Suche nach einem hochfesten, hochästhetischen Zirkonoxid für praktisch jede Indikation sind und sich dabei auf die qualitativen Vorzüge eines Markenprodukts verlassen möchten.

Die SHOFU Disk ZR Lucent Supra 98,5 mm-Disks gibt es ab sofort in zwölf Farben und in den fünf Stärken 12, 14, 16, 18 und 22 mm im Fachhandel.



Infos zum Unternehmen



SHOFU DENTAL GmbH • Tel.: +49 2102 8664-0 • www.shofu.de

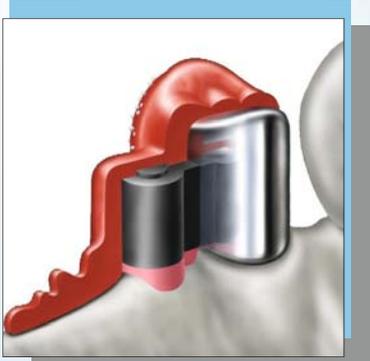
TK1 - einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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

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



platzieren



modellieren



Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



aktivieren

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

Jetzt CAD/CAM
Anwendungs-
video ansehen:



Stempel

VERKAUF DES STARTERSETS NUR EINMAL PRO PRAXIS / LABOR

- Bitte senden Sie mir ein kostenloses TK1 Funktionsmuster
- Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 156€* bestehend aus:
 - 12 komplette Friktionselemente + Werkzeuge

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

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

Weitere Informationen kostenlos unter 0800 880 4 880

NexxZr.T

Explore sagemax zirconia. Experience esthetics.



NEU!



10%
Online-Rabatt-Code*
zirconianow
* auf die erste Bestellung



NexxZr S

High opacity.
High strength.



1370 MPa
30 % Transluzenz

NexxZr T

Translucent.
High strength.



1270 MPa
42 % Transluzenz

NexxZr T Multi

Multifunctional esthetics.
Multiple indications.



630 MPa
49 % Transluzenz
1170 MPa
42 % Transluzenz

NexxZr +

High translucent.
Esthetic zirconia.



1000 MPa (white)
880 MPa (preshaded)
46 % Transluzenz

NexxZr + Multi

Natural esthetics.
Efficient process.



630 MPa
49 % Transluzenz
880 MPa
46 % Transluzenz

Bestellen Sie Ihre Disc hier:

Online-Shop: www.sagemax.com/shop
Email: order@sagemax.com

Ihr persönlicher Ansprechpartner:
ZT Marcus Krage, M: +49 172 7300798, E: marcus.krage@sagemax.com