



ANZEIGE

Modernisierte Meisterprüfung im Zahntechniker-Handwerk

Die neue Meisterprüfungsverordnung in den Teilen I und II im Zahntechniker-Handwerk (Zahn-technikermeisterverordnung) tritt am 1. August 2025 in Kraft. Zur neuen Zahntechnikermeisterverordnung äußert sich Ludger

Wagner, Vorstandsmitglied des VDZI und Beauftragter für die Aus- und Weiterbildung: „Nach der Novellierung der Ausbildungs-verordnung 2022 wird nun auch die Meisterausbildung an die dynamischen Anforderungen im

forderungen einer fachlich und kommunikativ vernetzten und digitalisierten Arbeitswelt gerecht. Der breite Einsatz digitaler Fertigungsmethoden und immer komplexerer Materialien haben das Berufsbild bedeutend ergänzt und erweitert. So wird verstärkt auf digitale Mess-, Konstruktions- und Fertigungstechniken wie das Durchführen von intra- und extra-oralen Scans zur Erstellung eines Aufmaßes abgestellt. Auch wird durch die Aufnahme des Handlungsfelds „Anforderungen von Kundinnen und Kunden eines Betriebs im Zahntechniker-Handwerk analysieren, Lösungen erarbeiten und anbieten“ im Teil II der Prüfung verstärkt auf den Beratungs- und Servicegedanken der Tätigkeit abgestellt.

„Mit der neuen Meisterprüfungsverordnung geht das Zahntechniker-Handwerk nun mit der Zeit. Damit stellen wir sicher, dass in Zukunft unser Nachwuchs die Anforderungen von Material- und Technologieentwicklungen sowie der gestiegenen Service- und Beratungsausrichtung in der Unternehmensführung erlernt. Das stellt die Zahnersatzversorgung für die Patienten auf einem weiterhin hohen Niveau sicher“, sagt VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Die neue Meisterprüfungsverordnung finden Interessierte unter: www.vdzi.de/Neue-Zahntechnikermeisterverordnung bzw. zum Download per Scan des QR-Codes. In einem nächsten Schritt erarbeitet der VDZI mit der Zentralstelle für die Weiterbildung im Handwerk (ZWH) einen Rahmenlehrplan.



Quelle: VDZI



Kurz notiert

Green Dental Award 2025

Nachhaltigkeit und optimierte Arbeitsabläufe stehen im Mittelpunkt des Green Dental Award. Im Rahmen der IDS wurden am 26. März 2025 erneut Menschen, Unternehmen und Produkte ausgezeichnet, die die Dentalbranche mit nachhaltigen Lösungen aktiv gestalten. Das Dentalstudio Sankt Augustin gewann in der Kategorie Best Lab – für ein Nachhaltigkeitskonzept, das Architektur, Energieeffizienz und Ressourcenschonung verbindet.

Quelle: WHITE & WHITE Agentur für Kommunikation & Design

Zahntechniker-Handwerk angepasst. Ich danke an dieser Stelle vor allem meinem Vorgänger Heinrich Wenzel für seinen wertvollen Einsatz, aber auch allen beteiligten Ministerien, Organisationen und Verbänden sowie insbesondere den Vertretern der Sozialpartner für die gemeinsam geleistete Arbeit. Wir haben uns im Rahmen unserer gesetzlichen Beteiligungsrechte in dem Verfahren zur Neuordnung der Meisterprüfung mit unserer gesamten fachlichen Expertise und unseren Überzeugungen für eine moderne Meisterausbildung in der Zahntechnik eingebracht. Die Verhandlungen verliefen ebenso effektiv wie effizient. Dieses Neuordnungsverfahren kann als ein Beweis einer funktionierenden Sozialpartnerschaft bezeichnet werden.“

Aus Sicht des VDZI wird die neue Zahntechnikermeisterverordnung vor allem dem dynamischen technischen Fortschritt und den An-

Unbereinigte Lohnlücke

Laut Statistischem Bundesamt betrug die unbereinigte Lohnlücke zwischen Männern und Frauen 2023 18 Prozent. Für 2024 hat sich der Unterschied um zwei Prozentpunkte reduziert. Dieser offiziell „stärkste Rückgang seit Beginn der Berechnungen im Jahr 2006“ wird darauf zurückgeführt, dass die Bruttomonatsverdienste von Frauen mehr gestiegen sind als die der Männer. Vermutet wird zudem, dass Frauen inzwischen verstärkt in besser bezahlten Berufen und Branchen arbeiten. Dazu gibt Hannelore König, Präsidentin des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. (vmf), zu bedenken: „Unser Verband vertritt die Berufe mit den höchsten Frauenanteilen: Bei den Medizinischen, Tiermedizinischen und Zahnmedizinischen Fachangestellten sind mehr als 95 Prozent weiblich. Bei den Zahntechnikern ist der Anteil mittlerweile ebenfalls auf 60 Prozent gestiegen. Zum Equal Pay Day am 7. März wurden diese Berufe aber kaum erwähnt. Dabei weist der Ent-

geltatlas der Agentur für Arbeit selbst bei diesen Berufen Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Berufsangehörigen aus. So erhalten männliche Zahntechniker in Vollzeit 19,8 Prozent mehr brutto als ihre Kolleginnen. Gleichzeitig liegt der Beruf weit unterhalb des mittleren Bruttoeinkommens von sozialversicherungspflichtig Vollzeitbeschäftigten in Deutschland. Bei Zahntechnikern sind es 21 Prozent.

Quelle: vmf



ANZEIGE



Das TK-Soft mini

für den Nachträglichen Einbau zur Wiederherstellung der Friktion bei Teleskopkronen



- » jederzeit nachstellbare Friktion
- » Sicherheit durch Schraube mit Mutter
- » Fräsung der Aufnahme mit 2.3mm HM Standardfräser



Mehr erfahren: www.si-tec.de

02330 80694-0 info@si-tec.de

www.si-tec.de



CANDULOR kürte Preisträger des KunstZahnWerk Awards 2025



© CANDULOR

Zum 14. Mal hatte CANDULOR ihren zahntechnischen „KunstZahnWerk“ Award ausgeschrieben und gab im Rahmen der IDS am 28. März 2025 die Gewinner bekannt. Insgesamt 62 Zahntechniker und Prothetiker aus zehn Ländern hatten sich der Aufgabe gestellt, eine altersgerechte, charaktervoll ästhetische, schleimhautgetragene Ober- und Unterkiefertotalprothese auf Basis einer detaillierten Modellanalyse herzustellen. Die besondere Herausforderung lag in einer stark ausgeprägten Atrophie im Unterkiefer. Die Gewinnerin des KZW Awards 2025 ist die Kanadierin Jade Connors vom Pearl Denture & Implant Centre. Der Vizetitel ging an Denise Habermeyer von Zahntechnik Thomas Backscheider GmbH in Pirmasens. Den Candulor Award in Bronze gewann Michael Riedl, der bei der BVAEB als Zahntechniker tätig ist. Den 1. Platz in der Kategorie Dokumentation holte sich Adrian Kolk von UMG Pro Dental. Zweiter wurde Marco Menzel von der Poliklinik für Zahnerhaltung Universitätsklinikum Marburg. Den 3. Platz belegte Theresa Rupp von Wolf's Art Dentalstudio GmbH.

Oliver Benz, Leiter der SSOP (Swiss School of Prosthetics), Zürich, und Mitglied der Jury: „Es war beeindruckend, wie sich einige der Preisträger tiefgreifend mit der gestellten Problematik auseinandergesetzt haben und zu unterschiedlichen und kreativen Lösungen gelangt sind.“ Alle Arbeiten sind auf der Website von CANDULOR veröffentlicht: www.candulor.com/de/kzw-gewinner-2025.

Quelle: CANDULOR



Hier gibts mehr
Bilder.



Buchveröffentlichung: Zukunftschance BEB Zahntechnik®

Kostenrechnung, Kalkulation, Unternehmererfolg: Im Zentrum des neuen Buches steht die konsequente betriebswirtschaftliche Anwendung der BEB Zahntechnik® für die Auftragsbeschreibung und die Kalkulation für zahntechnische Leistungen, insbesondere jenen Leistungen, die mit den digitalen Technologien hergestellt werden. Für den Autor und Unternehmer Thorsten Kordes ist die Abrechnung zahntechnischer Leistungen mit der BEB Zahntechnik® das Mittel der Wahl für eine nachhaltige gewinnorientierte Angebots- und Preispolitik. In neun Kapiteln zeigt der Zahntechnikermeister deshalb ausführlich und gut verständlich die Methoden der betrieblichen Kostenrechnung und die Wege der Kalkulation im zahntechnischen Labor. Die marktüblichen Angebotspreise des Labors finden hier ihre Untergrenze. Neben diesen ausführlichen Darstellungen zur Kostenrechnung und Kalkulation werden ebenfalls die Möglichkeiten aufgezeigt, wie die BEB Zahntechnik® mit ihren Planzeiten auch als Grundlage für eine leistungsgerechte Entlohnung verwendet werden kann. Bereichert wird das Buch von persönlichen und wirtschaftlichen Betrachtungen des Autors Thorsten Kordes zu BEL-Leistungen. Das Werk hat 284 Seiten und ist als gebundene Ausgabe erhältlich – als Vorzugsangebot für Labore einer VDZI-Mitgliedsinnung zum Preis von 96,00 Euro (zzgl. MwSt. und Versand) bzw. zum regulären Preis von 128,00 Euro (zzgl. MwSt. und Versand).

Alle Infos unter:
www.vdzi.de/Zukunftschance-BEB-Zahntechnik

Quelle: VDZI



Eleganter, klarer, intuitiver – ZWP online präsentiert sich neu

Stillstand ist keine Option – Weiterentwicklung schon! Deutschlands Topadresse für dentale Nachrichten- und Fachinformationen ZWP online zeigte sich pünktlich zur IDS in einem frischeren und zeitgemäßen Look. Bewährtes wurde bewusst erhalten, während insbesondere in die Jahre gekommene Gestaltungselemente vollständig überarbeitet wurden. Im Mittelpunkt standen dabei die Nutzerfreundlichkeit und Übersichtlichkeit, um die Orientierung auf der Website weiter zu optimieren. Die Startseite wurde im oberen

Bereich neu aufgeteilt: Der traditionelle Slider für Topnews ist einem modernen Dreierblock gewichen, der die neuesten Meldungen übersichtlich und abwechslungsreich präsentiert. Dieses innovative Grid-System bietet mehr Klarheit und vereinfacht die Navigation deutlich. Auch bei den verwendeten Schriften setzt ZWP online auf frischen Wind. Die neue Typografie ist klar, modern und vor allem angenehm lesbar – ein Plus für die Leserfreundlichkeit. Zudem wurden die Contentseiten neu strukturiert. Großzügige Weißräume sorgen für ein angenehmeres Lesegefühl und eine übersichtliche Gliederung. Optisch ansprechende Zitatboxen und schnelle Zugriffe auf Zusatzinformationen, wie Details zum Autor oder interaktive Umfragen mit unmittelbarer Auswertung, ergänzen die inhaltliche Darstellung optimal. Ein weiteres Highlight ist die neue Vorlesefunktion, mit der ausgewählte exklusive Artikel aus Wissenschaft und Forschung bequem angehört werden können – ideal für unterwegs oder für Nutzer, die Inhalte lieber auditiv konsumieren möchten. So machen wir Fachwissen noch zugänglicher und komfortabler.

„Mit unserem Relaunch möchten wir nicht nur aktuellen Trends folgen, sondern den Nutzern auch ein deutlich verbessertes Erlebnis bieten. Das neue Design unterstützt eine klare Orientierung und fördert gleichzeitig Interaktion und Lesekomfort. Wir hoffen, dass der Relaunch unseren Lesern gefällt und ihnen das neue Design sowie die verbesserten Funktionen den Zugang zu unseren Inhalten noch angenehmer machen“, so Chefredakteurin und Projektleitung des Relaunches, Katja Kupfer. Entdecken Sie jetzt das neue ZWP online! www.zwp-online.info

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ZWP ONLINE
www.zwp-online.info

**SCHLICHT. STARK.
INFORMATIV. DAS
NEUE ZWP ONLINE.**
Jetzt entdecken.

© Andriy Dykun – stock.adobe.com

*Erlebe moderne
Zahntechnik!*



optiprint® durotec®

Germany's favorite 3D Resin



Flexibel. Stabil. Komfortabel.

- maximaler Tragekomfort dank temperaturabhängiger Flexibilität
- Hochpräzise & bruchstabil für langlebige Anwendungen
- Mundbeständig & geschmacksneutral – angenehm für den Patienten



Setzen Sie auf Qualität & Innovation – mit optiprint durotec!

→ Jetzt mehr erfahren:



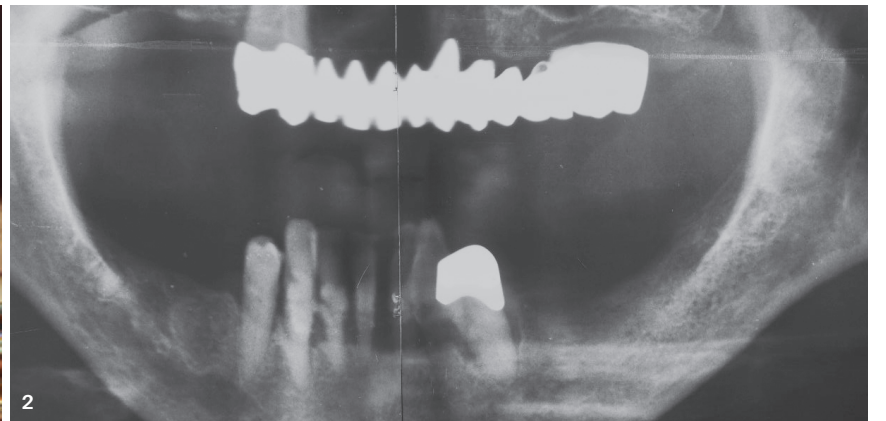


Implantatprothetik im atrophierten Ober- und Unterkiefer

Komplexe chirurgisch-prothetische Komplettbehandlung

Ein Beitrag von Dr. Volker Bonatz, M.Sc., M.Sc.

In der Implantatprothetik stellt die Behandlung von Patienten mit atrophierten Ober- und Unterkiefern eine komplexe Herausforderung dar. In diesem Fallbericht wird die vollständige chirurgisch-prothetische Rehabilitation einer Patientin beschrieben, die mit einer stark atrophierten Kieferanatomie und unzureichenden Restzähnen vorstellig wurde.



Unsere Patientin stellte sich mit unterer anteriorer Restbezahnung (Abb. 1) und einer durchgehenden, circa 35 Jahre alten und längst mobil gewordenen Oberkieferbrücke auf nur noch wenigen, z. T. zerstörten, Pfeilern vor (Abb. 2). Die Kaufähigkeit war somit reduziert und mit Schmerzen verbunden. Der Patientin wurde das Therapiekonzept ausführlich erklärt, welches aufgrund der ausgeprägten Atrophie auf eine abnehmbare Lösung in beiden Kiefern abzielte, ergänzt durch für etwa drei Monate tragbare Interimsprothesen, die der endgültigen Versorgung vorangestellt

wurden. Die deutliche Atrophie im Seitenzahnbereich erlaubte – ohne massiven kortikospöngösen Aufbau – keine Implantatinserktion. Eine theoretisch angedachte festsitzende Vollkeramikversorgung musste daher bereits im Vorgespräch hintangestellt werden.

Planung und 3D-Evaluation

Angesichts des Röntgenbefunds, der Erfahrung des Behandlers und der zur Verfügung stehenden Implantatgeometrie bot die schablonengeführte Pilotbohrung die größte Freiheit, denn das hochatrophische Hartgewebe

ließ keine massiv angelegten Schablonenverschraubungen und die Mundöffnung keine Insertion von Implantaten im posterioren Bereich mit dem „Fully Guided“-Verfahren zu. „Guided Surgery“ hingegen ermöglichte eine hinreichend präzise Platzierung der Implantate gemäß digitaler Planung bei gleichzeitiger Sichtkontrolle und ggf. notwendiger Anpassung bei intraoperativen Auffälligkeiten an den vorgesehenen Insertionsstellen.

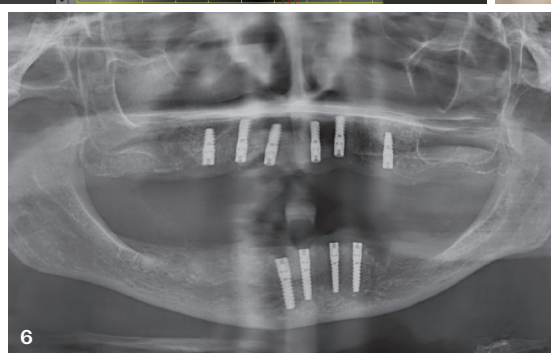
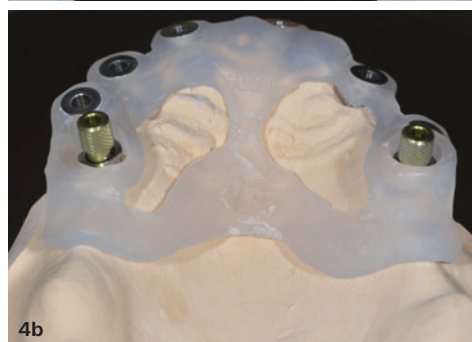
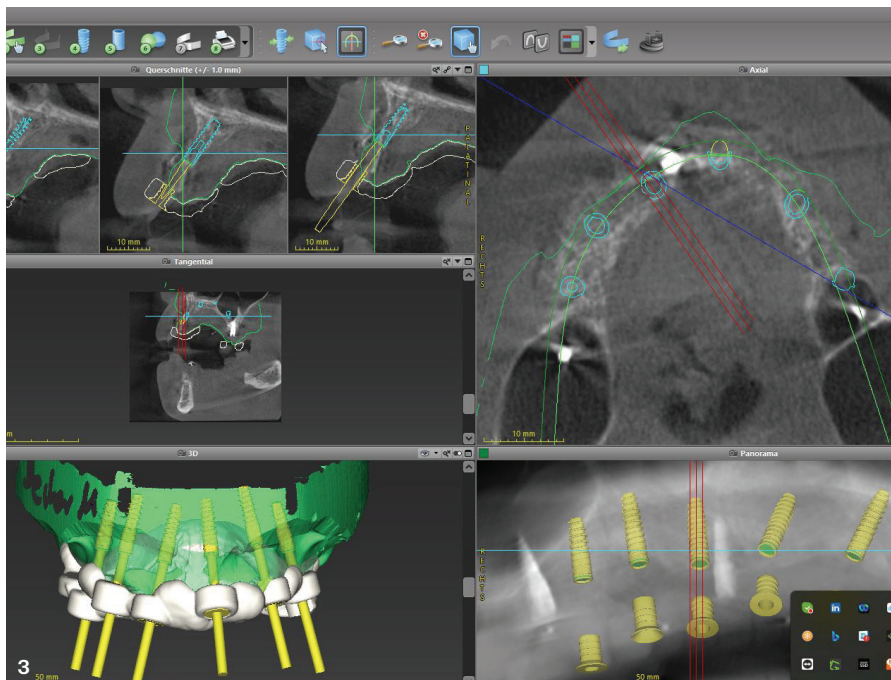
Präimplantologische Diagnostik

Es wurden Situationsmodelle der Ausgangslage erstellt – nach Abformungen zwei Interimsprothesen mit den ersten Molaren jeweils prämolariert, die nach schonender Extraktion, alveolärer Kürettage und Nahtverschluss inseriert wurden.

Nach Vorliegen blander Wundverhältnisse wurden an den Interimsprothesen radioopake Marker angebracht (Cone Beam Marker, Blue Sky Bio Implant). Es folgte zunächst ein intraoraler 3D-Scan mit eingesetzten und markierten Prothesen. Das zahntechnische Meisterlabor erhielt weiterhin Abformungen der Prothesen und ihrer Basen, jeweils in Silikonformen (Optosil, Kulzer) „eingebettet“ und nach Isolierung mit dem Material „überschichtet“.

Chirurgische Phase

Das zahntechnische Meisterlabor erstellte in enger Abstimmung mit dem Behandler aufgrund der vorliegenden 3D-Daten die Planung mit der gewünschten Anzahl von sechs Implantaten im Oberkiefer für eine stabile und gaumenfreie Gestaltung der späteren Arbeit (Abb. 3) sowie wegen der Lage der Foramina mentalia vier Implantaten im Unterkiefer. Insertionsstellen sowie Neigung und Durchmesser der Implantate wurden hierbei definiert. Die Analyse belegte, dass Implantate mit einem Durchmesser von 2,9 oder maximal 3,5 mm (BioniQ®, LASAK) geeignet sein würden. ZTM Wolfgang Bollack (Bollack Dental) erstellte basierend auf der hier verwendeten Bohrer- und Implantatbibliothek im Programm (CoDiagnostiX, Dental Wings) eine Liste der



intraoperativ jeweils zu verwendenden Bohrer. An den angelieferten Bohrschablonen (Abb. 4a) wurde noch einmal die Austrittslänge = klinische Eintrittslänge der vorgesehenen Bohrer überprüft. Die Fassungen für die Fixationspins („Steco sleeves for reference pins“, Abb. 4b) wurden nach Überprüfen eines stabilen Schablonensitzes mit Pattern Resin in den dafür vorgesehenen Aussparungen fixiert. Sodann wurden unter fixiertem Drill Guide die ersten drei Implantatvorbohrungen im rechten Oberkiefer angelegt und nach Abnahme der Schablone finalisiert (Abb. 5). Die Implantatinser-tion konnte dann jeweils unter Sicht bis zur gewünschten Tiefe feinjustiert und abgeschlossen werden. Einbringen mit dem Winkelstück oder dem Surgical Driver waren möglich. Im zweiten Quadranten und der Unterkieferfront wurde analog verfahren. Nahtverschluss und Kontrollröntgenbild (Abb. 6) nach dem zehnten Implantat (BioniQ® S2.9, LASAK) schlossen die unter Vollnarkose vorgenommene Implantationsphase ab.

Hervorzuheben ist, dass die (digital ermittelten) Idealvorstellungen nach Präparation des Mukoperiostlappens immer wieder eine klinische Relativierung erfahren können: Der krestale Knochenwulst stellt sich meist dürtiger und die bukkorale Transversale ernüchternd kürzer dar. Daher operiert es sich gelassener mit einem grazilen Implantatdurchmesser, der zirkumferent genügend Knochen für eine stabile Langzeitprognose übrig lässt.

Einheilphase

Die Einheilphase verlief unauffällig und betrug in Anbetracht der Knochendichte und des fortgeschrittenen Patientenalters vier Monate. Die Freilegung erfolgte minimalinvasiv: Die verwendete Bohrschablone erlaubte präzises Aufsuchen der Implantate und schonende Schnittführung vor Einbringen der Healing-Abutments. Die Abformung erfolgte klassisch als Funktionsabformung mit Open Trays und Impregum (Abb. 7). Die Meistermodelle mit den Implantatanalogen wurden gescannt und mit physiologischer Distanz an die Implantatfirma übermittelt. ZTM Wolfgang Bollack erstellte eine virtuelle Planung und visualisierte sie mittels einer 3D-Grafik. Anschließend wurden alle gefrästen Abutments geliefert. In der Praxis wurden durch die Zusammenlegung mehrerer Sitzungen Zeit und Nerven aller Beteiligten geschont. So konnte in nur einem Termin die Abformgenauigkeit mithilfe von Implantatkontrollschienen (Abb. 8) überprüft werden. Im Anschluss erfolgte direkt die Prüfung mit zwei Ästhetikschablonen für die Frontzähne, die durch vestibuläre Aussparungen den exakten Sitz, die korrekte bukkolinguale Position der Frontzähne sowie die finale Verschlüsselung beider Teile im Seitenzahnbereich ermöglichten.

Intraorale Fixierung der Sekundärteleskope

Hier galt es, unter Einbeziehung des Zahntechnikermeisters die auf den hochglanzpolierten Primärteilen gefertigten Galvanokappen (Abb. 9) intraoral in der Tertiärstruktur zu fixieren (AGC-Cem Kleber, Hafner; Abb. 10). Dieses Prozedere musste unter sorgsamer Vermeidung von Materialeintritt in Unterschnitte an Abutments erfolgen, anderenfalls hätte sich das Abnehmen des Modellgussgerüsts zu einem kritischen Wagnis auswachsen können. Da in dieser Sitzung die Abutments im Ober- und der Steg im Unterkiefer final fixiert wurden (Abb. 11 und 12), erhielt die Patientin schließlich ihre Interimsprothese. Eine nochmalige Evaluierung der Ruheschwebelage und der Frontzahnposition schloss diesen klinischen Schritt ab.

Prothetische Versorgung

Das angestrebte Ziel einer gaumenfreien Arbeit im Oberkiefer (Abb. 13a) mit nur minimal bis in den Tuberbereich erweiterten Kunststoffanteilen für eine stabile Lagerung konnte erreicht werden. Im Unterkiefer machte die anatomisch bedingte Verlagerung der vier Implantate in den Frontzahnbereich eine unter-spülbare Stegkonstruktion (mit zusätzlichen drei einstellbaren Elementen [TK-Soft-Frictions-elemente, Si-tec] für eventuellen späteren Friktionsverlust) erforderlich (Abb. 13b+c). Teleskope hätten sich im Langzeiteinsatz im Unterkiefer „aufgebogen“ – ein Friktionsverlust wäre die Folge gewesen. Abbildung 14 veranschaulicht die Reinigungsfähigkeit des Stegs, während Abbildung 15 das Seitenprofil der Patientin mit der neuen Anfertigung präsentiert.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

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

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

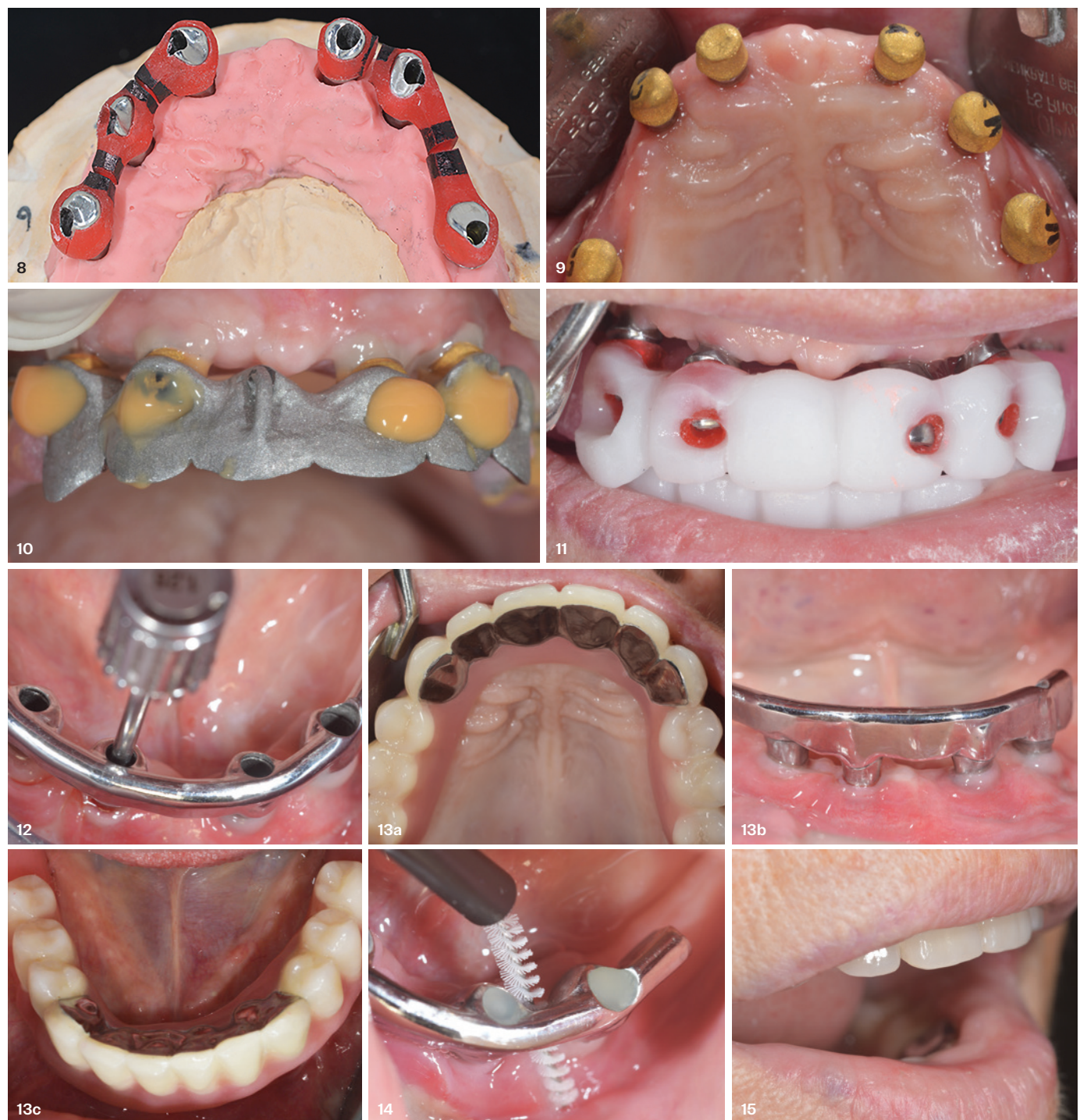
ESG

Anfertigungen nun wieder wie vorher.

Es erfolgten Pflegehinweise und das Überlassen geeigneten Prophylaxematerials sowie der Implantatpässe.

Die hier beschriebenen Lösungen erfordern einen erheblichen Zeit-, Material- und Kosteneinsatz sowie das Engagement aller Beteiligten. Das Ergebnis ist eine optimistische Lang-

zeitprognose der leicht zu reinigenden zahn-technischen Versorgung, was sich von gefrästen und in einem Stück gestalteten dauerhaft zementierten Vollkeramikbrücken nicht ohne Weiteres sagen lässt. Theoretisch sind auch andere Halteelemente, wie etwa starre oder resilierende Druckknöpfe, möglich. Vorteile sind der geringere Preis und die einfachere Verarbeitung im Labor. Nachteile sind laufende Kosten für Erneuerung der Kunststoffteile sowie enorme Druck- und Scherkräfte auf das Implantat, wenn der Patient nicht rechtzeitig kon-



Zusammenfassung

Die Patientin artikuliert in Nachkontroll-sitzungen, die aufgrund erheblicher Vorarbeit kurz ausfielen, ihre Anerkennung für das feinmechanische klinische Engagement von Zahnarzt und Zahntechnikermeister während der gemeinsamen Termine. Ihre Erwartungen sah sie als vollkommen erfüllt an – sie beiße mit den neuen

trolieren lässt und sich erst mit verschlissenen Matrizen wieder vorstellt.

Dr. Volker Bonatz M.Sc. M.Sc.
Landau in der Pfalz

Bollack Dentaltechnik
ZTM Wolfgang Bollack
bollack-dental.de

Alle Abbildungen: © Dr. Volker Bonatz, M.Sc., M.Sc.



„Die digitale Zukunft ist längst Realität!“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

„START DIGITAL, FINISH ANALOG“ heißt es am 23. und 24. Mai 2025, wenn der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) ins Kongresszentrum Dortmund lädt und ein Update in puncto neuer Technologien und Workflows für Zahntechniker und Zahnärzte liefert. Die Redaktion der *ZT Zahntechnik Zeitung* sprach mit Norbert Neuhaus, Obermeister der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg, die gemeinsam mit dem Dentalen Fortbildungszentrum Hagen die wissenschaftliche Leitung innehat.

Was ist in diesem Jahr neu beim Zukunftskongress Digitale Dentale Technologien?

Der DDT-Kongress findet zum 17. Mal und zum dritten Mal in Dortmund statt. Die hohe Akzeptanz von Besuchern und Ausstellern bestätigt unseren Veranstaltungsort. Dortmunds Oberbürgermeister Thomas Westphal ist in diesem Jahr Schirmherr der Veranstaltung und wird das Grußwort am Samstag halten. Außerdem ist zum ersten Mal die Signal Iduna mit dabei und unterstützt mit ihrer Goldpartnerschaft das Unterfangen unseres innovativen digitalen Kongresses. Eine weitere Premiere ist der parallel stattfindende Implantatkongress, der den interdisziplinären Austausch in den Pausen intensivieren wird. Unser Dank gilt unserem Partner OEMUS MEDIA AG für die exzellente

Organisation und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Inwieweit spiegelt das diesjährige Leitthema „START DIGITAL, FINISH ANALOG“ die digitale Transformation im Zahntechniker-Handwerk wider?

Die digitale Zukunft ist längst Realität! In vielen Berufen ist die Digitalisierung essenziell, um den Marktanforderungen gerecht zu werden. Die KI wird zunehmend Einfluss nehmen, unser Leben beeinflussen und nicht mehr aufzuhalten sein – ob als Segen oder Herausforderung wird sich zeigen. In der Zahntechnik nutzen wir sie gezielt für eine optimierte Fertigung. Unser Leitthema unterstreicht, dass digitale und analoge Prozesse sich ideal ergänzen können: Auch ein analoger Start, bei dem analoge Unterlagen digitalisiert und bearbeitet werden, bis hin zum vollständig digitalen Workflow von Anfang bis Ende – alle Optionen sind möglich! Unsere Industriepartner präsentieren vor Ort die neuesten Entwicklungen dazu.

Wie stehen Sie zur Digitalisierung des Handwerks und inwieweit hat diese Einfluss auf den prothetischen Workflow,

auch im Hinblick auf die geänderte Approbationsordnung?

Die im Schwerpunkt geänderte Approbationsordnung verschiebt zusätzliche Kompetenzen in Richtung Zahntechnik. Nicht nur in der Implantat- und CMD-Planung übernehmen wir ja bereits eine beratende Funktion, die an Bedeutung gewinnt. Das setzen wir auch in unserer handwerklichen Ausbildung um. Mit der neuen Meisterprüfungsordnung (Anmerkung der Redaktion: siehe Titelseite dieser Ausgabe) tragen Zahntechniker noch mehr Verantwortung – von Materialwahl über Fertigungstechniken bis hin zum digitalen Oralscan. Eine enge Zusammenarbeit auf Augenhöhe und Kompetenzaustausch werden noch wichtiger werden in der modernen Zahnmedizin. Die strikte Abgrenzung der Berufe weicht zugunsten einer interdisziplinären Kooperation auf – im Sinne der Patientenversorgung.

Worin sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für das zahntechnische Handwerk und welche Lösungsansätze verfolgen Sie diesbezüglich in Ihrer Funktion als Obermeister?

Innungen, Kreishandwerkerschaften und Handwerkskammern müssen sich verstärkt für eine faire Vergütung im SGB V einsetzen, um die politischen Voraussetzungen dafür zu erreichen. Die neue Gesellenprüfungsordnung bildet dafür eine der Grundlagen. Wir fördern die Kooperation mit Berufskollegs und unterstützen Betriebe mit Beratung und Schulungen, um Standards zu verbessern. Ein weiterer Schlüssel ist die Stärkung betrieblicher Netzwerke: Nicht jedes Labor muss sämtliche Techniken selbst abdecken – eine gezielte Zusammenarbeit kann wirtschaftliche und technische Vorteile bringen.

Worin bestehen Ihrer Meinung nach

Chancen und Risiken, auch im Hinblick auf die Implementierung neuer Technologien im eigenen Labor – Stichwort: Mitarbeiter?

Unsere Aufgabe ist es, alle Mitarbeiter im Rahmen des digitalen Wandels mitzunehmen – abgestimmt auf ihre individuellen Stärken und Neigungen. Schulungen, Fortbildungen und der fachliche Austausch, etwa auf dem DDT-Kongress, sind essenziell. Wichtig ist es, Ängste abzubauen und den Wandel als Chance zu begreifen. Dennoch wird es immer auch Skeptiker geben.

Die Themen des Kongresses reichen von Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie über den Stellenwert der 3D-Drucktechnologie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor bis hin zur Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker. Worauf freuen Sie sich persönlich am meisten?

Der 3D-Druck hat nochmals als additive Technik eine neue Dimension eröffnet. Die Industrie schafft Möglichkeiten der „inhouse“, „chairside“ sowie „outsource“ Fertigung, die eine enge Zusammenarbeit und Verständnis der Prozesspartner erfordert. Nur gut ausgebildete und verantwortungsbewusste Fachkräfte können Medizinprodukte herstellen, die höchsten Standards entsprechen. Ich freue mich auf die Begegnungen mit OB Westphal, den Referenten, den Ausstellern sowie den fachlichen Austausch. Ein besonderes Highlight ist die Ehrung der Prüfungsbesten unserer diesjährigen Gesellenprüfung – und natürlich das Büffet!

Warum sollten Labor- und Praxisteams gemeinsam die DDT besuchen?

Wie im Vorfeld schon erwähnt, reicht es nicht aus, wenn ein einzelner Prozesspartner das Wissen mitbringt. Die interdisziplinäre Schnittstelle muss von allen verstanden und aktiv gestaltet werden. Das geht nur mit einer gemeinsamen Sprache und Denkweise. Der Wille zur Zusammenarbeit ist wichtig, und dazu gehört auch die gemeinsame Fortbildung. Der DDT-Kongress bietet die ideale Plattform, um dieses Verständnis zu vertiefen und die Zusammenarbeit nachhaltig zu stärken. Getreu meinem Credo: Erfolg ist ein Rucksack, und dieser muss gefüllt werden – also erst investieren, dann profitieren!

Vielen Dank für das Gespräch, wir sehen uns in Dortmund!



© ZT/Norbert Neuhaus

Wie immer gilt:
Gleich anmelden lohnt sich! Für alle Labore/Praxen, bei denen Zahntechniker und Zahnärzte den Kongress gemeinsam besuchen, gibt es einen attraktiven Teampreis – und neben jeder Menge fachlichem Input obendrein eine Extraportion Teambuilding inklusive.

Programm und Anmeldung unter www.ddt-info.de bzw. über den unten stehenden QR-Code.

Programm & Anmeldung



Mit der neuen Meisterprüfungsordnung tragen Zahntechniker noch mehr Verantwortung – von Materialwahl über Fertigungstechniken bis hin zum digitalen Oralscan.

SAY HELLO TO



Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«



 **Dental
Direkt**

André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt



VERANSTALTUNG

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

23./24. MAI 2025 KONGRESS DORTMUND

START DIGITAL, FINISH ANALOG – Das Netzwerk-Event für Zahntechniker in Dortmund


**Impressionen
2024**


Der 17. Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ am 23. und 24. Mai 2025 in Dortmund bringt unter dem Leitthema „START DIGITAL, FINISH ANALOG“ digitales Know-how und analoges Handwerk auf den Punkt. Freuen Sie sich auf spannende Workshops, hochkarätige Vorträge und jede Menge Möglichkeiten zum Netzwerken mit den Besten der Branche. Handwerk 4.0 trifft auf die Zukunft der Zahntechnik – dabei sein lohnt sich!

Seit ihrem Start ist die Veranstaltung zu einem der wichtigsten Foren zum Austausch über die Entwicklungen der Digitalisierung in der Zahntechnik und Zahnmedizin geworden. Die Themen reichen diesmal von Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie über den Stellenwert der 3D-Drucktechnologie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor bis hin zur Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik. Damit vertiefen die 17. Digitale Dentale Technologien einmal mehr das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält.

Der Kongress wird an beiden Tagen von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet, zudem erhalten alle Teilnehmer das anlässlich der Veranstaltung erscheinende Fortbildungskompodium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* '25/'26.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Wie immer gilt: Rechtzeitig anmelden!

Auch in diesem Jahr gibt es einen attraktiven Teampreis für alle Dentallabore/Zahnarztpraxen, bei denen Zahntechniker und Zahnärzte den Kongress gemeinsam besuchen können.

Alle Informationen zum Programm sowie die Möglichkeit zur Anmeldung unter: www.ddt-info.de.



© OEMUS MEDIA AG



FREITAG, 23. MAI 2025 – WORKSHOPS

13.00 – 13.30 Uhr Begrüßungskaffee in der Industrieausstellung

13.30 – 15.30 Uhr 1. Staffel (Workshops 1–5)

WS 1

Dipl.-Ing. (FH) Mona Manderfeld/Pforzheim
Zirkonoxid und seine Mythen

WS 2

Susette Schweigert, Benjamin Wilde, Matthias Zimmerer/Rosbach
Digital Dentistry – Safety first: Datengewinnung, -transfer und -bearbeitung

WS 3

Georgios Pouias-Stahmer/Hannover
Von der digitalen Erfassung bis zur Fertigung: Integrierte Workflows in der modernen Zahnheilkunde

WS 4

Buluthan Probst/Augsburg
Von der Idee zur sicheren Anwendung: Die digitale partielle Prothese mit exocad

WS 5

ZT Matthias Mützelburg/Hohen Neuendorf
Hybride Fertigung

15.30 – 16.15 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

16.15 – 18.15 Uhr 2. Staffel (Workshops 6–10)

WS 6

Dipl.-Ing. (FH) Mona Manderfeld/Pforzheim
Zirkonoxid und seine Mythen

WS 7

ZT Benjamin Schick/Mauerstetten
Wie Zahntechniker von einer One-Stop-Lösung profitieren

WS 8

Niels Püschner/Bremen
Kombiarbeiten leicht designt – Tipps und Tricks mit der exocad Software

WS 9

**ZT Sylke Pasenow/Ispringen
ZTM Gabriele Vögele/Ispringen**
Keramikabteilung: CAD-freie Zone oder Handwerk 2.0?

WS 10

ZTM Agnieszka Slominska, ZTM Frank Fuchs/Bensheim
Etabliert und dennoch neu: Die Herstellung von Prothesen auf digitalem Wege

Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können (also an insgesamt zwei).

SAMSTAG, 24. MAI 2025 – HAUPTVORTRÄGE

Moderation
Matthias Riad Miro/Hagen, Philip Stuckenholtz/Iserlohn

09.00 – 09.15 Uhr Kongresseröffnung
**Oberbürgermeister Thomas Westphal
Obermeister Norbert Neuhaus**

09.15 – 09.45 Uhr Voxel, Pixel, Drehmoment
Benjamin Schick/Mauerstetten

09.45 – 10.15 Uhr Von der Quantität zur Qualität – Wenn der Vertrieb die Umsatzrendite bestimmt
Dipl.-Kff. Claudia Huhn/Wilnsdorf

10.15 – 10.45 Uhr Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie
**ZT Matthias Mützelburg/Hohen Neuendorf
Yannick Bogner/Willich**

10.45 – 11.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

11.30 – 12.00 Uhr Über hartes und weiches Zirkon: Zirkoniumdioxid – Eine kurzweilige Betrachtung aus materialwissenschaftlicher Sicht
Dr. Christoph Lauer/Augsburg

12.00 – 12.30 Uhr Tradition trifft Innovation – Eine Erfolgsgeschichte als Team
Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker
Niels Püschner/Bremen

12.30 – 13.00 Uhr Vom Intraoralscan zur Funktion
Dipl.-Ing. (FH) Mona Manderfeld/Pforzheim

13.00 – 13.25 Uhr 80:20 – Mit Konzept zur Individualisierung
ZT Noah Ziga/Reken

13.25 – 13.40 Uhr **Ehrung der prüfungsbesten Gesellen**

13.40 – 14.30 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

14.30 – 14.55 Uhr Der digitale Gesichtsbogen und die digitale Modellmontage von SAM – Präzision für alle Systeme, ohne teure Investitionen in Equipment und Softwareschulungen
Florian Mack/Gauting

14.55 – 15.25 Uhr Schneller, präziser, effektiver: So entfesseln Sie die Power vom Intraoralscan in Ihrer Praxis
Georgios Pouias-Stahmer/Hannover

15.25 – 15.55 Uhr Digitale Prothetik – praktisch, funktionell, ästhetisch
ZTM Dieter Ehret/Amstetten

15.55 – 16.20 Uhr Stellenwert der 3D-Druck-Technologie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor
Robert Absmanner/Eggelsberg (AT)

16.20 – 16.30 Uhr Resümee/Abschlussdiskussion

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

Kongresszentrum Dortmund
Rheinlanddamm 200
44139 Dortmund
www.kongresszentrum-dortmund.de
[Nutzen Sie bitte den Parkplatz A5](#)

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
[www.ddt-info.de](#)



Wissenschaftliche Leitung

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
www.d-f-h.com



Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg
www.zahntechniker-westfalen.de



Handwerkerstraße 11 | 58135 Hagen

Kongressgebühren

FREITAG, 23. MAI 2025

Workshopgebühr 39,– €

SAMSTAG, 24. MAI 2025

Kongressgebühr 295,– €
Teampreis ZA + ZT 470,– €
Meisterschüler 75,– €

Mitglieder der ZTI Arnsberg erhalten 20 % Rabatt auf die Kongressgebühr am Samstag.

Bei der Teilnahme an den Workshops am Freitag reduziert sich die Kongressgebühr für den Samstag um 39,– € netto. Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung der DGZMK, BZÄK und KZBV aus dem Jahre 2005 in der aktualisierten Fassung von 2019.
[Bis zu 12 Fortbildungspunkte.](#)

Premiumpartner



AMANGIRRBACH



Jahrbuch
Digitale Dentale
Technologien

Jeder Teilnehmer an den Hauptvorträgen (Samstag) erhält das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26 kostenfrei.



Impulse, Innovationen, IDS 2025

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Mit über 135.000 Fachbesuchern aus 156 Ländern sowie einem Besucherzuwachs von über 15 Prozent im Vergleich zu 2023 setzte die diesjährige Internationale Dental-Schau ein eindrucksvolles Zeichen. Die Weltleitmesse der Dentalwelt präsentierte sich einmal mehr als Schaufenster für neueste Technologien, Trends und Produkte sowie als lebendige Plattform für den persönlichen und kollegialen Austausch Face-to-Face. Natürlich wartete auch der Bereich der Zahntechnik mit viel Neuem auf – der folgende Beitrag gibt hierzu einen kleinen, ganz individuellen Einblick.



aborinhaber, Zahntechniker und Prothetiker stellen sich im Vorfeld jeder IDS zwei zentrale Fragen: Was gibt es Neues am Markt und kann ich damit meinen individuellen Workflow optimieren? Antworten darauf gab es in Köln viele, und obwohl wirtschaftliche Herausforderungen und geopolitische Unsicherheiten aktuell die Arbeitswelt beeinflussen, war die Stimmung in den Messehallen von Aufbruch, Zuversicht und auch einem Vertrauen in Kompetenz und innovative Machbarkeiten geprägt. Dass der Branchentreff dabei wiederholt auf eine starke Internationalität setzte – 77 Prozent der Aussteller reisten aus dem Ausland an – zeigt nicht nur, dass sich die Dentalwelt ganz klar als großes, globales Netzwerk versteht, sondern auch, dass so manche Impulse und Ideen im Kleinen, sowie regionale Standorte und Player, auch international wahrgenommen werden und eine Relevanz haben.

Fach-Talk und Interaktives

ZTM Andreas Kunz, Präsident der European Association of Dental Technology (EADT e.V.), nahm Neuerungen vor allem in den Details wahr: „Die IDS ist insgesamt digitaler geworden: Auf den ersten Blick gab es auf der Makroebene wenig Innovationen, aber mikromäßig im Detail wahnsinnig viel zu entdecken! Was vor fünf Jahren noch nicht aktuell war, wird es jetzt, und deswegen ist die IDS immer ein Highlight für mich, um mich auf den neuesten Stand zu bringen!“

Die von ihm angeführte Fachgesellschaft EADT lud am IDS-Donnerstag zu einem **TEAM-Talk „IDS-Spezial“** an den Stand von Amann Girrbach, bei dem in dem beliebten interaktiven Wissensformat aktuelle Entwicklungen und Zukunftsperspektiven der dentalen Welt in einer Expertenrunde beleuchtet wurden. Die geladenen Experten Dr. Gertrud Fabel (Zahnmedizin), ZTM Martina Schmitz (Zahntechnik), Priv.-Doz. Dr. Adham Elsayed (Wissenschaft/Dentalindustrie) und Sebastian Spintzyk, M.Sc. (Wissenschaft/Dentaltechnologie) resümierten, dass die Balance zwischen digitaler Effizienz und patientenorientierter Behandlung entscheidend ist und trotz digitaler Transformation das analoge Wissen unverzichtbar bleibt. Chancen und zentrale Herausforderungen zugleich sehen sie in der rasanten Entwicklung von Werkstoffen und Technologien sowie dem hohen Innovationstempo.

Ebenso interessant war die **vhf Podiumsdiskussion** zum Thema „Milling is dead –



© Koelnmesse, Harald Fleissner



© Koelnmesse, Hanne Engwald



JETZT SCHON VORMERKEN:

Die nächste IDS – 42. Internationale Dental-Schau –
lädt vom **16. bis 20. März 2027** wieder nach Köln.

© Koelnmesse, Uwe Weiser

long live milling“, die am Donnerstagabend in der vhf-Lounge stattfand. Gründer und CEO des Unternehmens Digital Smile Design und Erfinder der gleichnamigen Methode, Dr. Christian Coachman, sprach mit seinen Talkgästen Dr. Michael Scherer, Dr. John Sorensen und Dr. Miguel Stanley über ihre Erfahrungen beim Fräsen und Drucken in der Dentaltechnik.

Das Team vom Labor **HIGHFIELD.DESIGN** (Deutschland/Mexiko) präsentierte sein 60/40-REZEPT-KONZEPT, die Effiziente-Dentale-Didaktik für jedermann: Bei insgesamt zwölf Präsentationen zeigten Patricia Strimb, Arbnor Saraci und Lukas Wichnalek das Arbeiten rund um das Thema rosa Ästhetik nach vorher getesteten und reproduzierbaren Arbeitsrezepturen mithilfe der Gingiva-Palette von VITA.

Start-ups zum Aufhören

Jenseits der Big Player zeigte sich Fachjournalistin Annett Kieschnick besonders vom Münchner Start-up micro

factory begeistert: Die Software des vollautomatisierten Stereolithografie-Druckers steuert mit nur einem Klick das Drucken, Reinigen, Härten bis hin zum automatischen Teileauswurf – alles unter Closed-Loop-Sensorüberwachung. Für die Zahntechnik könnte dieser Ansatz einen Wendepunkt markieren, indem er die ökonomische Gleichung von Effizienz, Sicherheit und Zugänglichkeit neu definiert.

FIDENTIS, ein Spin-off des Fraunhofer Instituts IGCV in Augsburg, zeigte Prototypen der eigens entwickelten Multimaterial-3D-Druck-Technologie, bei der zwei verschiedene Metalllegierungen im selben Bauteil miteinander verbunden werden können. Johannes R. Lauer und Lukas Langer, zwei der vier Mitgründer, erläuterten die Anwendung in der Teleskoptechnik, bei der Sekundärgerüste mit Edelmetall in den Passungsflächen vollautomatisiert hergestellt werden und so eine echte Friktionspassung erzeugt wird, die zahnindividuell eingestellt werden kann.

And the winners are ...

Natürlich bot die IDS auch eine wunderbare Bühne für ausgewählte Ehrungen und Preisverleihungen: CANDULOR kürte die Preisträger seines **KunstZahnWerk Awards 2025**, dessen Aufgabe – die Herstellung einer altersgerechten, charaktervoll ästhetischen, schleimhautgetragenen Ober- und Unterkiefertotalprothese auf Basis einer detaillierten Modellanalyse – sich insgesamt 62 Zahn-techniker und Prothetiker aus zehn Ländern gestellt hatten. Als strahlende Siegerin des goldenen KZW Awards 2025 ging die Kanadierin ...

Wir sind hier noch lange nicht fertig!



Online
gehts weiter im Text.



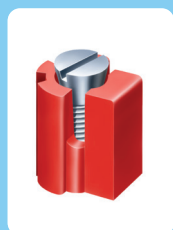
ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



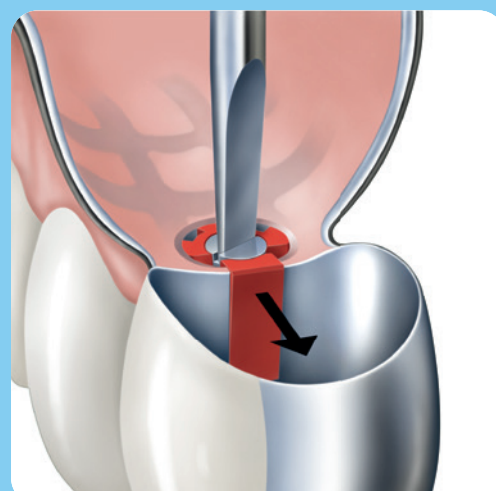
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren

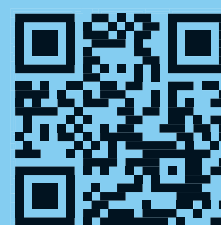


modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

- ☐ Bitte senden Sie mir ein **kostenloses** TK1 Funktionsmuster
- ☐ Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 175 €* bestehend aus: 12 kompletten Friktionselementen + Werkzeugen

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

Stempel

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

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

Anwendungstechnik live

Als Europas führender Produzent für zahnmedizinisches Zirkonoxid bietet Dental Direkt ganzheitliche CAD/CAM-, Implantat- und Zahntechniklösungen. Wir stehen für eine gute Qualität zum fairen Preis, was wir mit einem Messeangebot unseres brandneuen Hybridlayer DD cubeY HL ab 79 Euro unterstrichen haben. Neben unserem Kerngeschäft wissen wir um die Bedeutung, den digitalen Workflow sichtbar zu machen, und haben daher zur IDS die Anwendungstechnik in den Fokus genommen: Bei spannenden Live-Demonstrationen zu Zirkonoxid und 3D-Druck sowie mit dem cube Guide haben wir neben Fallstricken vor allem sichere Workflows aufgezeigt. Die Entwicklung der Materialien wird immer komplexer, daher unterstützt Dental Direkt seine Kunden mit praktischen Vorführungen und Workshops – jetzt und in Zukunft!

Frank Niedertubbesing, Head of Marketing Dental Direkt GmbH

Micro-Layering neu definiert



Kuraray Noritake konnte bei den Besuchern der IDS nicht nur mit seinem neu designten Messestand punkten, sondern auch mit seinem neuesten Produkt im Keramikbereich: CERABIEN™

MiLai. Die niedrigschmelzende Verblendkeramik wurde speziell für die Micro-Layering-Technik entwickelt und vereint das Handling einer Pulverkeramik mit den Anforderungen moderner Dünnschichtverblendungen – abgestimmt auf KATANA™

Zirconia und kompatibel mit allen gängigen Zirkonoxiden und Lithiumdisilikaten. Als Gerüstmaterial empfehle ich KATANA™ Zirconia YML, denn es vereint in sich drei Rohmaterialien mit unterschiedlich hohem Yttriumoxid-Anteil für einen ausgewogenen Farb-/Transluzenz- und Festigkeitsverlauf. So lassen sich Materialien reduzieren und der Workflow erleichtern.

Peter Baumgartner, Außendienstmitarbeiter Süddeutschland Kuraray Noritake

Kosteneffizienter Interimszahnersatz



Wie immer durften wir uns am IDS-Stand von Heimerle + Meule, der auf den individuellen Kundenkontakt bei gleichzeitig angenehmer Bewirtung ausgelegt ist, wieder über viele qualitativ hochwertige Gespräche mit den Besuchern freuen. Brandneu haben wir den 3D-Drucker FilaPrintM 4.0 vorgestellt. Mit ihm haben wir uns bewusst für den Filamentdruck entschieden, weil dieser nachhaltiger und sauberer ist. Das Highlight:

Mit dem FilaPrintM 4.0 kann man die Zahnfarbe direkt ins Zahnfleisch drucken. Im Ergebnis erhält man einen Interimszahnersatz, der preiswert und schnell hergestellt werden kann und nur mit wenig Nacharbeit verbunden ist. Darin sehen wir die Zukunft.

Robert Joschko, Vertriebsleiter Außen dienst Dental Heimerle + Meule GmbH



Komplettsystem für Digital Solutions

Als Fräs- und Schleifmaschinenhersteller entwickelt vhf camfacture auch die zugehörige Software sowie Werkzeuge selbst und bietet Anwendern so ein offenes Komplettsystem, bei dem es hinsichtlich Indikationen und Material keine Einschränkungen gibt. Zur IDS haben wir eine neue Version unserer CAM-Software vorgestellt, die vhf dentalcam 9, sowie unsere digitale Kundenplattform myvhf für die smarte Maschinenübersicht und -verwaltung. Darüber hinaus bietet die vhf academy nun auch Schulungen für Anwender und nicht wie bisher nur für Handelspartner an. Unser Messemotto „We love milling – because perfection cannot be printed“ war Gedankenanstoß und Diskussionsanregung zugleich und hat für viel Zuspruch seitens der zahlreichen Besucher am Stand gesorgt.

Axel Bartmann, Head of Marketing vhf camfacture AG

Mikrowellen zum Sintern von Zirkon

Das Unternehmen Mestra stellte zur IDS seinen Mikrowellen-Zirkonofen zum Sintern von Zirkonoxid vor. In konventionellen Sinteröfen erzeugen Heizstäbe Hitze, die sich von außen langsam ins Innere vorarbeitet, bis das Zirkonoxid die Zieltemperatur von 1.500 °C erreicht hat. Das Problem: Die Erhitzung erfolgt ungleichmäßig. Die Folge: Die äußere Schicht dehnt sich aus, aber das Innere ist noch kalt – das führt zu Rissen.

Der Wavesinter von Mestra nutzt stattdessen Mikrowellen. Dabei „schwimmen“ die Moleküle mit der Frequenz der Mikrowellen und es entsteht Reibung, die wiederum Wärme erzeugt. Hierbei entsteht die Hitze überall gleichmäßig, außen wie innen. Daher kommt es zu keinen Spannungen oder Rissen – zudem geht es deutlich schneller. Es funktioniert wie eine Mikrowelle in der heimischen Küche!

Angel Alonso (links), Manufacturing Research and Development Manager, und Frank André, Senior Sales Executive D-A-CH Talleres Mestraitua, S.L. MESTRA®



Spannende Neuheiten



Zur diesjährigen IDS haben wir bei Renfert drei Produkte in den Fokus gestellt: Zum einen unsere LIGHT 1, die erste Arbeitsplatzleuchte, die speziell für die Bedürfnisse in der Dentaltechnik entwickelt wurde und echtem Tageslicht Konkurrenz macht. Außerdem die neue Generation unseres 3D-Druckers, der Simplex 2 SX. Dieser eignet sich sowohl für Dentallabore als auch Zahnarztpraxen und kann nun auch indivi-

duelle Abformlöffel aus Filament sowie provisorische Kronen und Brücken herstellen. Das dritte Produkt ist der SILENT XS, eine mobile Absaugung für Zahnärzte und Praxislabore, die bei den Besuchern sehr gut ankam.

Carsten Fenner, Head of Global Marketing Renfert GmbH

Anwenderfeedback ist das A und O

Mit DGSHAPE, einem Tochterunternehmen der Roland DG Gruppe, haben wir u. a. die neue Nassschleifeinheit DWX-43W vorgestellt. Anhand einiger Verbesserungsvorschläge unserer Endkunden an der Vorgängermaschine DWX-42W konnten wir diese konkret angehen und nun das Resultat präsentieren. Dieses Anwenderfeedback ist für uns unvergleichlich wichtig – nur so können wir das, was wir für die Zukunft entwickeln, besser machen. Und genau das macht die DNA von Roland/DGSHAPE aus! Zusätzlich dazu haben wir eine Weiterentwicklung der DWX-52D vorgestellt, unseren „Preiskämpfer“ DWX-52Di Plus, der preisgünstig zu erhalten ist, ohne Abstriche in der Fertigungsqualität machen zu müssen.

Yannick Bogner, Head of Sales DGSHAPE D-A-CH



Lösungen am Nerv der Zeit

Neben unserem Trichterlicht Illumina hat die Zubler GmbH zur IDS auch im Bereich der Zirkon- und Sinter-technologie starke Impulse gesetzt. Besonders stolz sind wir auf unseren neuen Sinterofen Nova studio, der Same-Day-Delivery im Labor ermöglicht. Eine weitere Innovation ist unser neu entwickelter Sinterprozess, bei dem die Sinterware bei 1.100 °C aus dem Ofen genommen und danach in Nova Capsule gelegt wird, die wie ein Radiator funktioniert: Die Hitze wird kontrolliert, gleichmäßig und dennoch schneller als im Ofen an die Umgebung abgegeben. Das Ergebnis: keine Spannungen – weder in der Schale noch im Objekt – und trotzdem eine Sinterzeitverkürzung von acht auf zwei Stunden, ganz ohne Kompromisse bei Ästhetik oder Festigkeit!



Milko Wrona, Head of Marketing & Communication Zubler Gerätebau GmbH

Das Erfolgsformat geht weiter

Die Sinterdays gehen in die nächste Runde! Das Unternehmen SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH präsentiert auch 2025 in einem praxisnahen Event den gesamten SLM-Fertigungsprozess und lädt ein, diesen live zu erleben: vom CAD-Design über den SLM-Prozess selbst, die Hybrid-Nachbearbeitung z. B. von Teleskopen und die maschinelle Politur bis hin zum fertigen Modellguss. An vier festen Terminen in Deutschland haben Interessierte die Gelegenheit dazu. Seien auch Sie live dabei und erleben Sie den neuesten Trend in der Fertigung von CoCr- oder Titan-Gerüsten. SILADENT und CoCr, eine Erfolgsgeschichte wird digital!



Die Termine im Überblick:

21.05.2025	Goslar
25.06.2025	Stutensee
03.09.2025	Solingen
05.11.2025	Raum Hamburg

Die Sinterdays sind erfahrungsgemäß schnell ausgebucht – sichern Sie sich daher rechtzeitig Ihren Platz! Alle Details unter sinterdays.siladent.de und auf den Social-Media-Kanälen.

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH
www.siladent.de

Azubi Kongress 8: Bereit für die Zukunft?

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

Digitaler Workflow oder klassisches Handwerk? Kein „oder“, sondern nur ein „und“ kann die Antwort sein. Denn die Zahntechnik ist zugleich innovativ und traditionell. In jedem Fall ist sie abwechslungsreich und macht viel Spaß. Und genau das möchte die Fachgesellschaft für Zahntechnik (FZT e.V.) allen Teilnehmenden der mittlerweile achten Ausgabe des Azubi Kongress beweisen: Am 19. September 2025 lädt die FZT mit ihren fantastischen Motivatoren wie Hans-Joachim Joit, Jochen Peters, Carola Wohlgenannt, Massimiliano Trombin und Antimos Maki Tolomenis ins CineStar Metropolis nach Frankfurt am Main ein.

Von ihnen erfahren zahntechnische Auszubildende, welche Rolle der Mensch in der digital-dentalen Welt spielt, wieso Ästhetik einen erheblichen Teil der Zukunft des Berufes definiert, auf welche Weise man effizient analog und digital konstruiert, wie spannend ein zahntechnischer Lebensweg sein kann und warum man in der Zahntechnik eine gehörige Portion Emotion und Detailverliebtheit braucht. Viele Fragen, spannende Themen und sicher auch erkenntnisreiche Antworten – und das zum Preis von nur 49 Euro inkl. Verpflegung während der Veranstaltung.

Für Gruppen ab ca. 30 Personen (z. B. Berufsschulklassen) wird von der FZT ein kostenloser Bus zur Verfügung gestellt. Dieser bringt die angemeldeten Teilnehmer von einem vereinbarten Treffpunkt aus nach Frankfurt am Main und zurück. Unter besonderen Umständen wird auch die Gruppenfahrt mit der Deutschen Bahn vom Veranstalter übernommen. Das Angebot gilt nur für einen Transfer innerhalb Deutschlands und solange Fördermittel zur Verfügung stehen. Formulare zur Gruppenanmeldung können unter info@azubi-kongress.eu angefordert werden.

Weitere Informationen unter: fachgesellschaft-zt.eu/azubikongress/

Quelle: FZT e.V.



94 Azubis in den Gesellenstand erhoben

Die Freisprechungsfeier der MDZI am 28. Februar 2025, diesmal veranstaltet in den Tegeler Seeterrassen in Berlin, war ein voller Erfolg und ein unvergessliches Erlebnis für alle Beteiligten. Im stilvollen Rahmen des Retro-Festsaaß aus den 1960er-Jahren nahmen die ehemaligen Auszubildenden des Zahntechniker-Handwerks, die im Sommer 2024 sowie im Winter 2024/25 ihre Prüfung erfolgreich absolviert hatten, ihre Gesellenbriefe und Abschlusszeugnisse entgegen. Bereits zu Beginn sorgte ein Sektempfang für eine festliche Atmosphäre. Besonders gefeiert wurde der für die Prüflinge geschnittene Film, der während der praktischen Prüfung im BTZ gedreht worden war. Die Moderatorin Ricarda Budke führte professionell durch das Programm, Obermeisterin der MDZI, Dörte Thie, sprach die Gesellen frei und hob sie würdevoll in den Gesellenstand. Die Brassband BPM rockte die Feier und der Obermeister der Schornsteinfeger-Innung Berlin, Norbert Skrobek, überbrachte symbolisch Glück und viel Erfolg für die Zukunft.

Zwei mutige Jung-Gesellen – Manuel Moors und Daisy Emily Stenzel (Foto) – wagten sich auf die Bühne, um Rückschau zu halten und stellvertretend für alle ehemaligen Auszubildenden die eine oder andere Anekdote aus dem Lehrlingsdasein zu berichten, bevor die frischgebackenen Gesellen unter dem Jubel der rund 350 Anwesenden stolz ihre Zeugnisse entgegennahmen. Ein besonderes Highlight war die Überraschungstüte der Sponsoren, die mit diversen Präsenten allen Absolventen eine Anerkennung schenkten. Der feierliche Abschluss der Freisprechungsfeier wurde mit einem Gläschen Sekt und einem kleinen Imbiss abgerundet. Und das sind die Besten aus der Gesellenprüfung Winter 2024/25:

Prüfungsbeste in Land Berlin Land und Kammerbezirk Berlin:
Annika Carolin Wegner, Rübeling & Klar Dentallabor GmbH, Berlin



Prüfungsbeste im Land Potsdam/Kammerbezirk Potsdam:
Stefanie Bauz, Edelweiss Dentallabor GmbH, Potsdam
Kammerbezirk Cottbus
Nina Schiemangk, Dentallabor, Martin Buchholz, Senftenberg
Kammerbezirk Frankfurt/Oder
Tina Miethe, Lorenz Dental Schwedt GmbH & Co. KG, Schwedt

Prüfungsbeste im Land Sachsen-Anhalt/Kammerbezirk Halle:
Amy Werner, Prodent Dentallabor Zerbst GmbH, Zerbst
Kammerbezirk Magdeburg
Jasmin Münz, Dentallabor Zahl GmbH, Gardelegen

Prüfungsbester Sommerprüfung 2024 Land Berlin:
Franka Lehmann, Flemming Dental Nord-Ost GmbH, Berlin

Quelle: MDZI

Zahntechnische Abrechnung mit Erfolg

Auf Einladung der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg fand am 19. März 2025 mit rund 25 Teilnehmern im Ausbildungszentrum Bau in Dortmund-Körne das Seminar „Zahntechnische Abrechnung für Fortgeschrittene“ statt. Die Veranstaltung richtete sich an Laborinhaber und -mitarbeiter, die ihre Abrechnungskenntnisse auf den neuesten Stand bringen und vertiefen wollten. Die Begrüßung der Seminarteilnehmer übernahm Philip Stuckenholtz aus dem Vorstand der Zahntechniker-Innung. ZTM und VDZI-Abrechnungsexperte Reinhold Haß führte die Teilnehmer durch die komplexen Aspekte der zahntechnischen Abrechnung. Zu den zentralen Themen gehörten unter anderem die gesetzlichen Grundlagen im Festzuschussystem, Garantie und Gewährleistung, der Werkliefervertrag sowie der Vergleich von BEL II und BEB Zahntechnik®. Auch innovative Abrechnungsmöglichkeiten im Bereich der digitalen Fertigung sowie die Gestaltung von Mehrleistungsangeboten wurden intensiv behandelt. Besonders praxisnah wurde das Seminar durch zahlreiche Fallbeispiele komplexer Versorgungen und laborindividueller Leistungen. Die Teilnehmer hatten die Gelegenheit, ihr Wissen durch praxisorientierte Diskussionen zu vertiefen und konkrete Fragestellungen aus dem eigenen Berufsalltag zu besprechen. Viele Teilnehmer nutzten die Gelegenheit zum fachlichen Austausch und zur Vernetzung innerhalb der Branche.

Quelle: Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg



Referent Reinhold Haß führte die Teilnehmer durch die komplexen Aspekte der zahntechnischen Abrechnung.

Weitere Seminare und Veranstaltungen sind bereits in Planung:

23./24.05.2025	Innovationskongress DDT 2025	Messezentrum Dortmund
25.06.2025	Netzwerk Zahntechnik	online
12.09.2025	Unternehmertag Zahntechniker	FernUni Hagen
08.10.2025	Netzwerk Zahntechnik	online
12.11.2025	Seminar Arbeitsrecht im Laboralltag	Aula AZ Bau, Dortmund
26.11.2025	Seminar Kalkulation im Dentallabor	Aula AZ Bau, Dortmund

Implantologie im Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft

Ein absolut spannendes Thema hat der wissenschaftliche Leiter Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau für den am 3. und 4. Oktober 2025 stattfindenden DGZI-Jahreskongress kreiert: „Implantologie im Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft“ – einerseits ein hochaktuelles, wenn auch leicht provokantes Kongressthema, andererseits auch ein klares Statement. Die orale Implantologie ist eine Disziplin, die in den zahnärztlichen Praxen etabliert und verortet ist. Die unglaubliche Entwicklung, die die zahnärztliche Implantologie in den vergangenen Jahrzehnten genommen hat, und wie wichtig hierbei wissenschaftliche Erkenntnisse und die hierbei erworbene Evidenz sind, ja noch mehr sogar unentbehrliche Voraussetzungen für die besagte Entwicklung waren, wird dieser Kongress deutlich aufzeichnen.

Dieses Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft gilt es somit darzustellen, zu diskutieren, zu bewerten und letztendlich aufzulösen. Die jeweiligen unterschiedlichen Sichtweisen und Perspektiven werden hierbei nicht zu kurz kommen. Für Zahntechniker dürften insbesondere die Themenbereiche Implantatprothetik und der Umgang mit Verbundbrücken von Interesse sein.

Seien Sie also gespannt, wenn ein ausgesuchtes Referententeam im Rahmen des Kongresses in Hamburg die neuesten Erkenntnisse zur Implantologie darstellen und vermitteln

wird. Auch die beliebten Table Clinics wird es zum Kongress geben – ein Format mit dem Alleinstellungsmerkmal der direkten Informationsvermittlung im Expertenformat im kleinen Kreis und unmittelbar anschließender Umsetzung des Gelernten. Den Machern des wissenschaftlichen Programms ist es gelungen, nicht nur namhafte Referentinnen und Referenten zu gewinnen, sondern ein Programm auf die Beine zu stellen, welches den gesamten Facettenreichtum der zahnärztlichen Implantologie im mehrfach erwähnten Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft abdeckt. Genießen Sie zwei inhalts- und lehrreiche Fortbildungstage im Kreise interessierter Kollegen und freuen Sie sich auf die pulsierende und faszinierende Hansestadt Hamburg.

Jetzt anmelden unter: www.dgzi-jahreskongress.de

Quelle: OEMUS MEDIA AG



© OEMUS MEDIA AG



ANZEIGE



Programm und Anmeldung



Kurstermine

Designen im Front- und Seitenzahnbereich

Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
05./06.05.2025 ➡ Kleinmeinsdorf

Die totale Prothese APF

Referent: ZTM Hans-Gerd Berendes
FUNDAMENTAL®
www.fundamental.de
07.05.2025 ➡ Remscheid

Digitale Dentale Technologien

OEMUS MEDIA AG
www.ddt-info.de
23./24.05.2025 ➡ Dortmund

Smile Craft – Ihr Weg zur individuellen Frontzahnästhetik

Referentin: ZTM Yekaterina Nazarenus
SHOFU DENTAL GmbH
www.shofu.de
23./24.05.2025 ➡ Ratingen

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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



The Best of Creation!

Referentin: ZTM Hanna Raffel
Creation Willi Geller
creation-willigeller-kurse.de
06./07.06.2025 ➡ Grünstadt

Build up Nature für Einsteiger

Referentin: ZTM Julia Krebs
Kulzer GmbH
www.kulzer.de
14.06.2025 ➡ Leiwen / Mosel

Farbnahme einfach gemacht

Referent: ZT Florian Steinheber
BRIEGELDENTAL
briegeldental.de
27.06.2025 ➡ Gröbenzell

infotage FACHDENTAL 2025 laden nach Stuttgart und Frankfurt am Main



© Landesmesse Stuttgart GmbH & Co. KG

Die infotage FACHDENTAL setzen 2025 ihre Erfolgsgeschichte fort und laden Fachbesucher zu den wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in den Regionen ein. In diesem Jahr stehen die Veranstaltungen in Stuttgart am 10. und 11. Oktober 2025 sowie in Frankfurt am Main am 7. und 8. November 2025 an. Die infotage FACHDENTAL präsentieren innovative Produkte und Leistungen für die Zahnmedizin, Zahntechnik sowie Labortechnik. Die Mischung aus Information, Kontaktpflege und Fortbildung lockt Zahnärzte, Zahntechniker, zahnmedizinisches Fachpersonal und Interessierte in Studium oder Ausbildung gleichermaßen auf die Dentalmessen.

Neues Format thematisiert die digitale Zukunft der Branche
Die bewährten Formate dental arena und dental studio werden an allen Standorten wieder maßgeblicher Programmbestandteil sein. Mit dem neuen Format „DIGIDENT – digitale Zukunft in Zahntechnik und Zahnmedizin“ nimmt die Veranstaltungsreihe nun die Digitalisierung in Laboren und Praxen in den Fokus und baut ihr Angebot hier aus. DIGIDENT wird aus einem hochkarätigen Fachprogramm, Ausstellervorträgen zu digitalen Produkten und Lösungen sowie einer begleitenden Industrieausstellung bestehen.

infotage FACHDENTAL Leipzig in neuer Location
Im nächsten Jahr stehen dann auch wieder die Ausgaben in Leipzig und München im Kalender der Dentalbranche. Die Leipziger Veranstaltung wird dabei am 27. und 28. Februar 2026 erstmals am GLOBANA Campus Leipzig stattfinden. Dort stehen Fachpublikum und ausstellenden Unternehmen eine ausgezeichnete Infrastruktur mit kurzen Wegen, kostenfreien Parkplätzen und eine direkte Hotelanbindung zur Verfügung. Die infotage FACHDENTAL München gehen am 13. und 14. März 2026 wieder wie gewohnt im MOC – Event Center Messe München an den Start.

Alle Termine in der Übersicht:

Stuttgart:	10./11.10.2025	Messe Stuttgart
Frankfurt:	07./08.11.2025	Messe Frankfurt am Main
Leipzig:	27./28.02.2026	GLOBANA Campus Leipzig
München:	13./14.03.2026	MOC – Event Center Messe München

Weitere Informationen unter: www.infotage-fachdental.de

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH & Co. KG



Do. 15.05.25
18:00

LIVE WEBINAR
MIT

Heike
Assmann





session 3 - 2025

EXPERTISE
connect

Online-Fortbildung for free

expertise.connect ist das Webinar-Format der FZT e.V., mit dem die Fachgesellschaft kontinuierlich mit seinen Mitgliedern und dem zahn-technischen Nachwuchs in Verbindung bleiben will. Mehrmals im Jahr ermöglichen renommierte Kollegen einen Einblick in ihre tägliche Arbeit, ihre Sichtweisen und in ihre aktuellen Erkenntnisse. Ebenso erhalten ausgewählte Dentalfirmen die Möglichkeit, über ihre Neuheiten zu berichten. Für die FZT-Webinare wird die Zoom-Videowebinar-Software genutzt. Die Webinare werden immer an einem Donnerstag nach Feierabend um 18 Uhr veranstaltet. Alles live – es gibt aus rechtlichen Gründen keine Aufzeichnung. Das Highlight zum Schluss: Auch 2025 bleiben alle Webinare kostenfrei!

Jetzt schon vormerken: Die Live-Session mit Heike Assmann zum Thema „CAD/CAM-Abteilung vs. Keramik-Abteilung – Morphologie“ findet am 15. Mai um 18 Uhr statt! Alle Infos unter: eveeno.com/fztconnect2025session3

Quelle: Fachgesellschaft für Zahntechnik e.V.



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info

**SCHLICHT.
STARK.
INFORMATIV.
DAS NEUE
ZWP ONLINE.**

Jetzt entdecken!



Infos zur Autorin



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

WIE SIEHT EIN SINNVOLLES CHANCEN- UND RISIKO-MANAGEMENT IM VERTRIEB DES DENTALLABORS AUS?

Voraussetzung Nummer eins ist, dass die Rahmenbedingungen für eine Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihren Kunden klar definiert sind. Darauf aufbauend können die entsprechenden Faktoren im eigenen Vertriebsprozess entdeckt und professionell gemanagt werden.

Risiko-/Chancenabwägung

Ob eine Situation eine Chance oder ein Risiko darstellt, hängt davon ab, wie attraktiv diese Praxis für Ihr Unternehmen ist. Denn: Nicht jede Chance muss genutzt werden. Beispiel Fußball: Nicht jeder Ball auf dem Elfmeterpunkt muss zwingend gespielt werden, denn nicht jedes Tor ist für die eigene Mannschaft passend (Stichwort Eigentor). Blöd ist es allerdings, wenn der perfekte Ball auf dem perfekten Elfmeterpunkt vor dem perfekten Tor liegt und man nicht sieht, dass er dort liegt, weil man gerade mit etwas anderem beschäftigt ist. Vielleicht hätte man, den Schuss vorausgesetzt, trotzdem nicht getroffen – klar ist aber: Da man nicht wusste, dass er dort liegt, hat man ihn in jedem Fall nicht verwandelt.

Genauso muss nicht jedes Risiko mit aller Gewalt beseitigt werden. Beispiel Butter: Nicht jeder mag sie, und so muss nicht jeder unbedingt reagieren, wenn ihm die Butter vom Brot genommen wird. Blöd ist es jedoch, wenn man sich die Butter vom Brot hat nehmen lassen, obwohl man Butter liebt.

Vertriebschancen

Als Vertriebschance sind solche Situationen zu werten, die zu Mehrumsatz oder neuem Umsatz mit Zahnarztpraxen führen würden, die auf Basis der eigenen Zielkundendefinition als attraktiv eingestuft werden. Beispiele für Vertriebschancen können sein:

- In der Praxis eines Bestandskunden hat ein angestellter Zahnarzt seine Arbeit aufgenommen.
- Ein Bestandskunde gibt eine Arbeitsart zum ersten Mal in Auftrag.
- Der Umsatz eines Bestandskunden lag in den letzten beiden Monaten über dem gewohnten Umsatz.

Alle drei exemplarisch genannten Situationen beinhalten die Chance, mehr Umsatz aus diesen Praxen zu generieren, vorausgesetzt, Ihr Vertriebscontrolling macht Sie auf diese Situationen schnellstmöglich aufmerksam und Sie verfügen über die notwendigen vertrieblichen Kompetenzen, diese in Ihrem Sinne zu bedienen. Kleiner Tipp: Abwarten und hoffen ist zwar der am häufigsten gewählte, aber lange nicht der erfolgversprechendste Weg.

Vertriebsrisiken

Vertriebsrisiken dagegen bezeichnen Situationen, die eine ausreichend hohe Wahrscheinlichkeit beinhalten, dass als attraktiv bewerteter Umsatz verloren gehen könnte oder ein sicher eingeplanter Umsatz doch nicht realisiert wird. Beispiele für Vertriebsrisiken können sein:

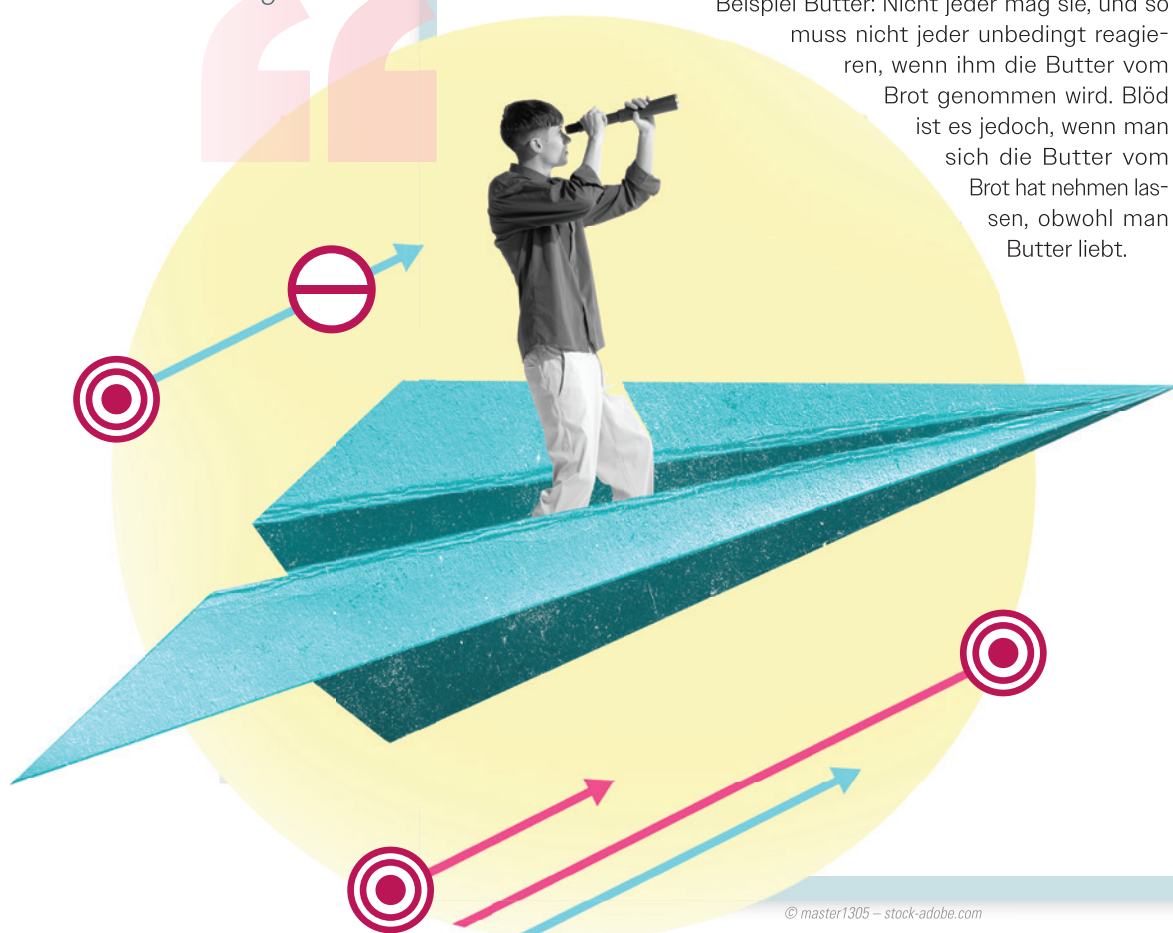
- Ein Bestandskunde schickt quantitativ den gleichen Umsatz, es fehlen aber einzelne Arbeitsarten, die vorher auch in Auftrag gegeben wurden.
- Ein Bestandskunde investiert ohne Ihr Wissen in einen Intraoralscanner, und das bei einem Anbieter mit angegliedertem Fräszentrum.
- Ein potenzieller Neukunde hat eine erste Arbeit fest zugesagt, sagt den vereinbarten Termin zur Abholung jedoch wieder ab, weil der Patient sich anders entschieden hat.

Noch wichtiger als bei den Vertriebschancen ist es, Ihre Risiken so schnell wie möglich als solche zu identifizieren und zu handeln. Je länger ein Kunde sich umorientiert, desto schwieriger ist es, diesen Prozess wieder rückgängig zu machen.

Fazit

Ob Chance oder Risiko: Stellen Sie sicher, dass Ihr vertrieblicher Workflow so gut ist, dass er beide Situationen schnell identifiziert und Ihnen die Möglichkeit des Handelns gibt. Menschen kaufen bei Menschen, und Menschen verlassen ein Unternehmen für oder wegen Menschen. Sorgen Sie dafür, dass Sie die notwendige, zielorientierte Kommunikationskompetenz in Ihrem Unternehmen haben, um sowohl die guten wie auch die schlechten Situationen für sich zu entscheiden. Wir unterstützen Sie gerne beim Aufbau eines funktionierenden Chancen- und Risikomanagements und der entsprechenden Kommunikationskompetenz in Ihrem Unternehmen. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

Ob Chance oder Risiko: Stellen Sie sicher, dass Ihr vertrieblicher Workflow so gut ist, dass er beide Situationen schnell identifiziert und Ihnen die Möglichkeit des Handelns gibt.



© master1305 – stock-adobe.com

Arbeitsmarkt 2040: Noch weniger Fachkräfte im Handwerk?

Fachkräfte und Selbstständige im Handwerk könnten künftig noch knapper werden. Eine aktuelle Prognose geht davon aus, dass sich der Arbeitsmarkt polarisiert, wenn nicht aktiv entgegengesteuert wird. 2040 werde es mehr Hochschulabsolventen geben, aber auch mehr Menschen ohne Berufsabschluss, heißt es in den aktuellen Qualifikations- und Berufsprojektionen (QuBe-Projekt) des Instituts für Berufs- und Bildungsforschung (BIBB). Die Zahl der Personen mit beruflichem Abschluss, Aufstiegsfortbildung oder Bachelor werde hingegen sinken, ebenso wie die Zahl der Selbstständigen. Zudem könnten die Chancen für Geringqualifizierte aufgrund der sinkenden Nachfrage nach Helfertätigkeiten schlechter werden. Gleichzeitig werde die Zahl der Arbeitskräfte insgesamt trotz Zuwanderung abnehmen, selbst wenn zwischen 2024 und 2040 rund 4,6 Millionen Menschen zuwandern. Davor warnt

der Bericht und wertet die Entwicklung als bedrohlich für das Wachstum und damit den Wohlstand in Deutschland.

Um diesen Trend zu brechen, seien dringend Gegenmaßnahmen erforderlich. Vor allem müsse die Zahl der Schulabgänger ohne Abschluss deutlich gesenkt werden, fordern die Autoren der Studie. Ein besonderes Augenmerk solle dabei auf Kindern mit Migrationshintergrund liegen, da sie überproportional häufig die Schule ohne Abschluss verließen. „Eine gelungene Integration kann die Zahl der zukünftigen Fachkräfte erhöhen und damit auch einen Wachstumsimpuls darstellen“, betonte BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser.

Quelle: Katharina Wolf / handwerk.com

Online-Tool: Schnelle Hilfe nach Cyberangriffen

Informationen zur Cybersicher Notfallhilfe
auf der Website der Transferstelle Cybersicherheit unter:
notfallhilfe.transferstelle-cybersicherheit.de/

Handwerksbetriebe sind manchmal nur mit einem geringen IT-Schutzniveau ausgestattet oder unterschätzen das Risiko von Cyberangriffen. Deshalb erhalten sie nun Unterstützung durch die Transferstelle Cybersicherheit im Mittelstand: Sie hat mit der „Cybersicher Notfallhilfe“ ein Tool entwickelt, das Unternehmen helfen soll, mit wenigen Klicks einen möglichen Vorfall einzuschätzen.

Ein Online-Selbstcheck bietet Betrieben „Handlungsempfehlungen, Informationen zu geeigneten öffentlichen Anlaufstellen und Rückmeldung zu möglichen Hilfeleistungen von IT-Dienstleistungsunternehmen“, vermeldet das Bundeswirtschaftsministerium (BMWK). Um zu überprüfen, ob sie besseren Schutz benötigen, könnten Unternehmen auch den sogenannten Cybersicher-Check der Transferstelle nutzen.

„Ransomware ist die größte Gefahr“

„Eines der größten Cyberrisiken sind sogenannte Ransomware-Angriffe, über die die gesamten Daten eines Unternehmens verschlüsselt werden. Die Entschlüsselung der Daten

wird anschließend erpresserisch angeboten“, heißt es von der Initiative „IT-Sicherheit in der Wirtschaft“ des BMWK weiter.

Die Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft erhöhe die Angriffsfläche für Cyberkriminalität. Die Herausforderungen der Cybersicherheit betreffen insbesondere den Mittelstand, wie eine Bitkom-Erhebung aus August 2024 zeigt. Demnach betrage der Schaden im Zusammenhang mit der digitalen Welt für die deutsche Wirtschaft 266 Milliarden Euro im Jahr. Zwei Drittel dieser Schadenssumme entfiel auf Cyberangriffe.

Quelle: Martina Jahn/handwerk.com

Ergebnisse der Sonderumfrage „Mobilität im Handwerk“

Um aktuelle Erkenntnisse über Bestand und Perspektiven der handwerklichen Fuhrparks und die – nach Lage, Größe und Gewerk vielfach unterschiedlichen – Anforderungen an die Mobilität von Mitarbeitern bei Fahrten zu Kunden oder zu Baustellen zu gewinnen, hat der ZDH gemeinsam mit 47 Handwerkskammern im 3. Quartal 2024 eine Umfrage zum Thema „Mobilität im Handwerk“ durchgeführt. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass das Handwerk aufgrund seiner spezifischen Tätigkeitsfelder auch in Zukunft nicht auf eigene Fahrzeuge – zumeist Kraftfahrzeuge als Pkw und Lkw – verzichten kann. Die Betriebe zeigen sich weiterhin vielfach offen für alternative Antriebstechniken und neue Ansätze der Fahrzeugtechnik. Voraussetzung ist jedoch ein geeignetes Fahrzeugangebot, dass für viele Einsatzbereiche noch immer fehlt oder noch unwirtschaftlich ist. Dennoch hat der Anteil der Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechniken in den letzten Jahren weiter deutlich zugenommen.

Die Antworten der Handwerksbetriebe wurden in einem Online-Umfragemodul erfasst. Dabei wurden die Betriebe in unterschiedlicher Form kontaktiert (postalisch, per E-Mail, telefonisch und per Newsletter) und konnten die Form der Rückantwort (postalisch, per Fax oder online) wählen. Insgesamt haben sich 8.262 Betriebe an der Umfrage beteiligt. Da sich – wie bei den meisten Umfragen üblich – größere Betriebe relativ häufiger beteiligt haben als kleinere, wurden die Gesamtergebnisse anhand aktueller Beschäftigtengrößenzahlen gewichtet und auf das Gesamthandwerk hochgerechnet.

Zentrale Ergebnisse

- Die vorherrschenden Antriebsarten für Handwerkerfahrzeuge bleiben weiterhin Diesel- und Benzinmotoren. Zuletzt hat sich der Anteil der Betriebe, die batterieelektrische Fahrzeuge einsetzen, aber deutlich erhöht.
- Damit der Umbau der handwerklichen Fuhrparks hin zu emissionsfreien Fahrzeugen gelingt, sind aus Sicht der Betriebe weitere Verbesserungen im Hinblick auf die Rahmenbedingungen für die Elektromobilität notwendig. Vor allem die Anschaffungs- und Betriebskosten batterieelektrischer Fahrzeuge sowie deren Reichweite werden von vielen Handwerksbetrieben als problematisch bei einem Umstieg bewertet. Wenn die neue Bundesregierung sich die stärkere Verbreitung von Fahrzeugen mit klimafreundlichen Antrieben im gewerblichen Bereich als politisches Ziel setzt, wird sie dieses nur mit gezielten Fördermaßnahmen erreichen können. Diese sollten unbürokratisch, technologieoffen und insbesondere für einen klaren Zeitraum planungssicher sein, um erneute Verunsicherungen der Betriebe zu vermeiden.
- Das moderne Lastenrad scheint sich zu einer interessanten Fuhrparkergänzung in städtischen Räumen zu entwickeln. Dabei dürfte es vor allem bei Wartungsaufträgen und Kleinreparaturen bzw. bei der Belieferung von Kunden im engeren Umfeld zum Einsatz kommen.
- Das Parken am Betriebssitz stellt für viele Handwerksbetriebe ein zunehmendes Problem dar, wenn man die wachsende Zahl von privaten Fahrzeugen und die gleichzeitige

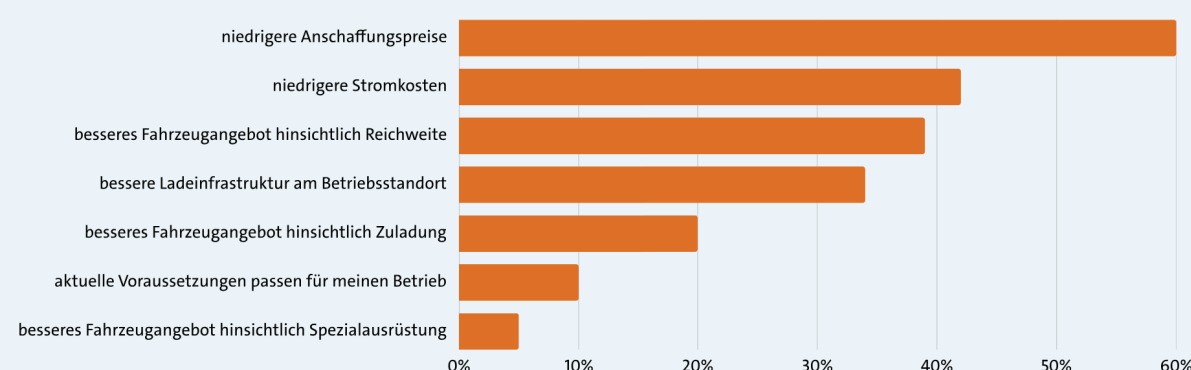
Reduzierung von Parkmöglichkeiten im öffentlichen Raum im Zuge von Verkehrswendemaßnahmen bedenkt. Da die Betriebe in vielen Gewerken auf die Fahrzeuge und damit auf ein entsprechendes Parkraumangebot angewiesen sind, insbesondere wenn sie über keine eigenen Betriebshöfe verfügen, müssen ihre Bedürfnisse bei der Verkehrsplanung stärker berücksichtigt werden. Insbesondere bei baulichen Umgestaltungen sind hier pragmatische Lösungen notwendig, um Betriebe nicht aus den Innenstadtlagen zu verdrängen.

- Dringend verbesserungswürdig sind neben den Abstellmöglichkeiten an den Betriebssitzen auch die Abstellmöglichkeiten der Handwerkerfahrzeuge vor Ort beim Kunden. Verbesserungspotenzial sehen die Betriebe vor allem im Hinblick auf die in vielen Kommunen nutzbaren Handwerkerparkausweise.
- Groß bleibt aus Sicht der Betriebe der Sanierungsstau in allen Bereichen des Straßennetzes, der auch die Mobilität des Handwerks beeinträchtigt.

Quellen: René Rimpler / www.zdh.de

Welche Voraussetzungen müssen verbessert werden, um den Handwerksbetrieben den Weg zur E-Mobilität zu erleichtern?

in % der an der Sonderumfrage zur „Mobilität im Handwerk“ (Herbst 2024) teilnehmenden hochgerechneten Betriebe - Mehrfachnennungen waren möglich



Zentralverband
des Deutschen Handwerks





„Ich habe an mich und meine Berufserfahrung geglaubt“

Ein Beitrag von Alexandra Hartmann

Viele Chefs von Handwerksbetrieben finden keinen Nachfolger mehr. Doch es gibt auch positive Beispiele: Zahntechnikermeisterin Monika Nohe aus Buchloe zum Beispiel.



Das eigene Unternehmen ist für viele ein Lebenswerk. Viel Arbeit, Zeit und auch Geld haben sie investiert, um etwas aufzubauen. Umso bitterer ist es, wenn ein Nachfolger fehlt. Nach Angaben der Handwerkskammer (HWK) Schwaben gibt es immer mehr Unternehmen, die damit zu kämpfen haben. „Und die Zahl wird in den kommenden Jahren steigen, denn schon jetzt ist fast ein Viertel der Chefinnen und Chefs im Handwerk über 60 Jahre alt“, teilt HWK-Geschäftsführer Ulrich Wagner mit. Bei einem Betrieb für Zahntechnik in Buchloe hätte das beinahe zum Aus geführt. Doch mit Monika Nohe fand sich eine Nachfolgerin, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hat. Ein Schritt, über den sie lange nachgedacht hatte. Stolz zeigt Nohe die lichtdurchfluteten Räume, die sie im Mai 2024 übernommen hat. Im Labor befinden sich – zwischen kleinen und größeren Geräten – mehrere Arbeitsplätze, an denen Zahnersatz wie Kronen und Prothesen hergestellt wird. All das hat die 48-Jährige von ihrem Vorgänger übernommen, der das Zahntechniklabor vor zehn Jahren gebaut hatte. Mit zum Inventar gehören neun tolle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für die sie sehr dankbar sei, sagt Nohe. Immerhin kannte sie den Betrieb vor der Übergabe nicht, Labor und Kundschaft waren Neuland für sie. Die Expertise des Teams habe ihr den Einstieg erleichtert. „Mein Ziel war schon immer, dass ich mich mal selbstständig mache“, erzählt Nohe. Darum hat sich die Zahntechnikerin, die zuvor in Arztpraxen oder gewerblichen Laboren angestellt war, für den Besuch der Meisterschule entschieden. Nach dem erfolgreichen Abschluss hat es aber noch zehn Jahre gedauert, bis sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Der Grund: „Risiko ist immer dahinter.“

Denn mit einer Betriebsübernahme geht eine finanzielle Belastung einher. So hielt sich Nohe zunächst zurück, als der Zahntechniker aus Buchloe eine Nachfolge suchte. Das Gebäude und die Verantwortung für neun Angestellte, das sei ihr zunächst eine Nummer zu groß erschienen. Über die HWK, an die sich die Handwerkerin wegen einer Beratung gewandt hatte, kam der Kontakt aber wieder zustande – mit einem glücklichen Ende für beide Seiten. Im August 2023 begann der Übergabeprozess, seit Mai 2024 liegt die Verantwortung bei Nohe, die ihre Entscheidung bislang nicht bereut hat. Was sie zum Umdenken bewegte? „Ich habe an mich und meine Berufserfahrung geglaubt.“

Es gibt laut HWK-Geschäftsführer Wagner einige Gründe, warum Handwerker vor einer Geschäftsübernahme zurückschrecken: Bürokratie, Inflation, hohe Energiepreise oder der Fachkräftemangel. Letzterer hat für Nohe keine Rolle gespielt, da sie ein eingespieltes Team übernehmen konnte. Die Bürokratie beschreibt aber auch sie als Hemmschuh: „Es ging einfach nichts voran.“ Aus ihrer Sicht trauen sich aber die meisten Interessenten aus finanziellen Gründen nicht, einen Betrieb zu übernehmen. Ein Unternehmen mitsamt Maschinen und Werkzeug sei teuer, das können sich viele angestellte Handwerker schlichtweg nicht leisten.

Da setzt eine Idee der HWK Schwaben an: der Nachfolgebonus. Wer sich für eine Geschäftsübernahme entscheidet, soll Geld aus Landesmitteln erhalten. Der Bonus solle das finanzielle Risiko bei der Übernahme reduzieren und so für „viele Unentschlossene vielleicht der ausschlaggebende Faktor sein, sich selbstständig zu machen“, sagt Wagner. Die Idee, die die HWK Schwaben zusammen mit anderen bayerischen Kammern ins Spiel gebracht hat, finde Anklang in der Landespolitik.

Grundsätzlich empfiehlt die HKW, Unternehmensübergaben frühzeitig zu planen. Dabei berät und unterstützt die Kammer – etwa bei Betriebsprüfung, Unternehmensbewertung, Kaufvertrag, Behördenformalitäten und der Absicherung persönlicher und betrieblicher Risiken. Zahntechnikermeisterin Monika Nohe möchte vor allem Frauen bestärken und rät, auch in herausfordernden Situationen selbstbewusst zu bleiben: „Man darf nicht vergessen, was man kann.“

ZTM Monika Nohe
Zahntechnik NOHE
www.zahntechnik-nohe.de



Hinweis

Dieser Beitrag ist unter dem Titel „Darum hat diese Zahntechnikerin den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt“ in der Allgäuer Zeitung erschienen. Die Verwendung in der ZT 4/25 wurde freundlich genehmigt.

Neue Maßstäbe in der digitalen Totalprothetik



Der bewährte Fräsrohling BDLoad® aus hochvernetztem PMMA und bereits einpolymerisierten mehrschichtigen Konfektionszähnen ist nun mit einem Durchmesser von 98,5 mm erhältlich – inklusive palatinal erweitertem Fräsbereich im Oberkiefer. Diese Weiterentwicklung eröffnet Zahntechnikern noch mehr Flexibilität und Kompatibilität in der digitalen Fertigung. Dank der neuen Dimension profitieren noch mehr Fräsmaschi-

nen von dem Baltic Denture System. Das Resultat: Vereinfachte Prozesse, gesteigerte Effizienz und höchste Präzision – ganz ohne Kompromisse bei der Materialqualität.

Die Vorteile im Überblick:

- Kein Einkleben: Mehrschichtige Konfektionszähne sind bereits fest im Material einpolymerisiert
- Höchste Verbundqualität von Zahn und Basismaterial
- Ohne interdentales Verschließen, kein Polymerisationsschrumpfung
- Reparatur- und unterfütterungsfähig
- Für jeden Kiefer die passende Form
- Individuelle oder standardisierte Aufstellung der Frontzähne
- Basismaterial aus hochvernetztem PMMA oder mit High Impact Eigenschaften

Merz Dental GmbH
www.merz-dental.de



Wegweisende Innovation

Der Innovationsführer imes-icore präsentierte unter dem Motto „Discover the story behind your smile“ revolutionäre Lösungen, die Präzision, Effizienz und Wirtschaftlichkeit in der Dentalfertigung auf ein neues Level heben. Ein völlig neuer Ansatz für die Produktion von Zahnersatz ist CORiTEC Mythos – das weltweit erste vollautomatische Herstellungssystem für hochästhetischen Zahnersatz – von Einzelkronen bis zu Teilprothesen. Mit CORiTEC Mythos vereint imes-icore die Präzision und Handwerkskunst der subtraktiven Frästechnologie mit der kreativen Gestaltungsfreiheit des Beschichtens und Layerings. Durch den Einsatz modernster Fräs- und Schleiftechniken entstehen Oberflächen von außergewöhnlicher Ästhetik und höchster Präzision – in einem vollautomatischen, 5-achsigen Herstellungsprozess.



„CORiTEC Mythos ist ein Quantensprung für Dentallabore und Praxen sowie ein logischer nächster Schritt in der Entwicklung digital gefertigter Prothetik“, erklärt Christoph Stark, CEO von imes-icore.

imes-icore GmbH
www.imes-icore.com

Automatisiertes Oberflächenfinish

Mit der EF-One der OTEC Präzisionsfinish GmbH kommt ein durchdachtes System auf den Markt, das speziell für kleinere und mittlere Dentallabore sowie KFO-Praxen entwickelt wurde. Es verbindet einfache Bedienung mit hoher Präzision und ermöglicht die wirtschaftliche Bearbeitung von CoCr und weiteren Indikationen wie Titan in niedrigen Stückzahlen. Dank der kompakten Bauweise und des attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses erleichtert die EF-One den Einstieg in die automatisierte Oberflächenbearbeitung. Dadurch wird der manuelle Aufwand wie Polieren und Schleifen um bis zu 70 Pro-

zent reduziert und die Produktivität gesteigert. Ein echter Gewinn für kleine und mittlere Labore, die wirtschaftlich arbeiten und somit auch eine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Großlaboren erwirken möchten. Kompakt, vielseitig und leistungsstark – die EF-One ist die ideale Lösung für Labore, die CoCr und Titan effizient und wirtschaftlich verarbeiten möchten.

OTEC Präzisionsfinish GmbH
www.otec.de



Echte Mehrwerte für Zahntechniker

Mit großem Erfolg präsentierte Dental Direkt auf der IDS das neueste Highlight: DD cubeY® HL, ein Hybridlayer-Zirkonoxidmaterial, das bereits jetzt große Begeisterung hervorruft. Am Stand in Halle 1.2 konnten Besucher das Produkt an der Anwendertheke „Meet your Expert“ live erleben und direkt testen. Der Hybridlayer in warmer „Yellow-Ästhetik“ überzeugt mit einer

beeindruckenden Stabilität von über 800 MPa im Inzisalbereich, ist geeignet für alle Indikationen und die perfekte Lösung für monolithische Restaurationen – zum attraktiven, fairen Preis. Unter dem Motto „Zirkonoxid trifft Präzision – Wissen verbindet!“ bündeln Dental Direkt und Komet Dental ihr Know-how in einer Kooperation: Die Werkstoff- und Werkzeugexperten optimieren gemeinsam die Bearbeitung von Zirkonoxid, um die Potenziale des Werkstoffs voll auszuschöpfen, und zeigen, wie vernetztes Denken als Schlüssel für den Erfolg in der Zahntechnik funktioniert, um Laborprozesse zu optimieren.

Ein wertvoller Begleiter auf diesem Weg ist der cube Guide – der ideale „Sparringspartner“ für alle relevanten Arbeitsabläufe auf dem Weg zu einer hochästhetischen Restauration. Der cube Guide unterstützt Zahntechniker mit perfekten Hilfsmitteln sowie einem umfassenden Training und Support. Den cube Guide gibt's online unter www.dentaldirekt.de/de/cube-guide oder per Scan des links stehenden QR-Codes.

Dental Direkt GmbH
www.dentaldirekt.de



Hier geht's zum cube Guide

Neues Konzept der Teilprothesenfertigung



CADSPED® ist ein führendes Unternehmen im Bereich der digitalen Zahntechnik und stellt mit cadabra eine innovative Lösung für die Herstellung volldigitaler Kunststoff-Flex-Prothesen vor. Dieses Verfahren ermöglicht es, hochwertige Teilprothesen innerhalb von nur 24 Stunden zu designen, zu produzieren, fertigzustellen und zu liefern – ein bedeutender Fortschritt in der zahnmedizinischen Versorgung. Dank der volldigitalen Produktion können Zahntechniker, Zahnärzte und Patienten gleichermaßen von der schnellen Konstruktion und Produktion profitieren. cadabra bietet eine Auswahl an flexiblen Hochleistungspolymeren wie Valplast, Eldy und Memosplint (Clearsplint-Alternative). Unabhängig vom gewählten Material bleibt der Preis konstant – Basis/Grundeinheit: 99,90 Euro, je Prothesenzahn: 19,90 Euro.

So kann auf die Erstellung von Angeboten verzichtet werden, da sich jeder einfach seinen Preis zusammenrechnen kann. Die Prothesenzähne werden aus Multicolor-PMMA Discs gefräst, was eine natürliche Ästhetik und den perfekten Lückenschluss gewährleistet. Zusätzliche Leistungen wie Versand oder Veredelung werden gemäß Preisliste separat berechnet. Bei Bestellungen von bis zu drei Zähnen einer Schaltlücke, die bis 11 Uhr eingehen, garantiert CADSPED die Herstellung und den Versand der Prothese noch am selben Tag. Dieses „New Smile in One Day“-Versprechen unterstreicht das Engagement des Unternehmens für Effizienz und Patientenkomfort.

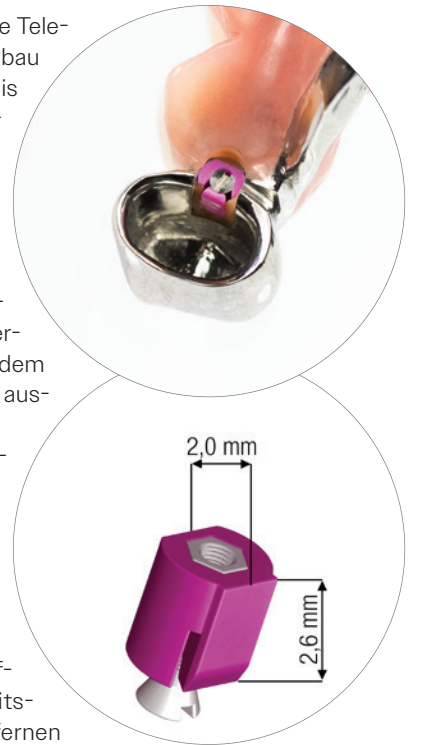
CADSPED® GmbH
www.cadspeed.de/cadabra

Friktionserneuerung mit einstellbarer Haltekraft

Das Thema Friktionserneuerung ist so alt wie die Teleskopkrone selbst. Durch den nachträglichen Einbau des TK-Soft mini Elementes kann dieses Ärgernis endgültig gelöst werden. Für die exakte Positionierung des TK-Soft mini Elementes wird vor Beginn der Reparatur ein Arbeitsstumpf hergestellt. Aufgrund der zylindrischen Bauform des Elementes kann nun mit einem Standard-Hartmetallfräser an der friktionslosen Sekundär-Teleskopkrone eine Aufnahmeöffnung geschaffen werden, in der das Element später fixiert werden kann. Der Hartmetallfräser hat gegenüber dem Element eine leichte Übergröße und schafft so ausreichend Platz für die Positionierung.

Um einen exakten Aufnahmekanal für das TK-Soft mini Element herzustellen wird der Platzhalter an der entsprechenden Position an dem Arbeitsstumpf angeklebt. Dann wird die Aufnahmeöffnung mit ausreichender Menge Kleber gefüllt und der Arbeitsstumpf im Sekundärteleskop positioniert. Der Platzhalter befindet sich nun in der mit Kleber gefüllten Aufnahmeöffnung. Nach Aushärten des Klebers den Arbeitsstumpf herausziehen, Kleberüberschüsse entfernen

und mit dem Platzhalterentferner den Platzhalter aus dem Kleber herausziehen. Auf diese Weise ist ein exakt passender Aufnahmekanal entstanden, in den nun das TK-Soft mini Element friktiv eingesetzt wird. Die Teleskopprothese wird beim Patienten wieder eingesetzt und die Haltekraft durch leichtes Drehen der Aktivierschraube individuell eingestellt. Durch den Einsatz des TK-Soft mini mit systemspezifischer Mutter ist die Funktion langfristig gesichert.



ANZEIGE

Acry Lux V
Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn

www.logo-dent.de
LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Si-tec GmbH
www.si-tec.de

Let's celebrate: 15 Jahre dematec

2010 gegründet und aus den 1990er-Jahren aus einem kleinen ortsansässigen Dental-labor heraus entstanden, feiert die dematec medical technology GmbH 2025 ihr 15-jähriges Firmenjubiläum. Aus diesem Anlass veranstaltet das Unternehmen wieder die „Tage der offenen Tür“, zu denen alle Freunde, Geschäftspartner und die, die es werden möchten, recht herzlich eingeladen sind.

An dieser Stelle bedankt sich das Unternehmen noch mal bei den zahlreichen Besuchern am diesjährigen IDS-Messestand in Köln, insbesondere bei den dentalen Fachbesuchern aus dem benachbarten europäischen Ausland, recht herzlich für den interessanten Gedankenaustausch und freut sich auf die fortwährende Zusammenarbeit über den Messebesuch hinaus!

Die genauen Termine für die „Feiertage“ werden auf der Website www.dematec.dental und im Rahmen des Newsletter-Versands bekanntgegeben. Übrigens: Die Anmeldung von Interessierten zum dematec-Newsletter lohnt sich gleich doppelt – man bleibt immer auf dem Laufenden, was Neuheiten, Weiterentwicklungen und Aktionsangebote bei dematec betrifft und für Kunden, die sich erstmalig im System registrieren, gibt es in Anlehnung an das Firmenjubiläum satte 15 Prozent Rabatt auf die erste Bestellung – egal, ob bei Implantataufbauteilen und Zubehör aus der Serienproduktion oder auf die erste Arbeit bei den Fräsdienstleistungen, dem 3D-Druck oder bei Laser Melting (SLM) Fertigungsaufträgen.

Nutzen Sie also die Gelegenheit und werden Sie Teil des dematec-Teams. Willkommen im Team – gemeinsam behandeln!

dematec medical technology GmbH • www.dematec.dental



Neuer Anwendungstechniker bei picodent

picodent verstärkt sein Expertenteam im Bereich digitaler Zahntechnik: Seit Januar 2025 ist Victor Navarro (Foto) als Anwendungstechniker mit an Bord. Der erfahrene Spezialist unterstützt Dentallabore mit fundiertem technischen Know-how bei der Integration und optimalen Nutzung digitaler Systeme. Sein Ziel: maximale Effizienz und Präzision in zahntechnischen Prozessen sicherstellen und Ausfallzeiten auf ein Minimum reduzieren.

Sein Aufgabenbereich umfasst die Inbetriebnahme und Wartung von Fräsmaschinen, 3D-Druckern und anderen digitalen Geräten sowie die Fehlerdiagnose und schnelle Lösungsfindung im Servicefall. Neben technischer Unterstützung bietet Navarro praxisnahe Beratung zu CAD/CAM-Technologien und digitalen Fertigungsprozessen – sowohl telefonisch als auch direkt vor Ort. Dank der firmeneigenen Serviceabteilung profitieren Kunden von kurzen Reaktionszeiten und direkter Unterstützung. Mit dem Ausbau seines technischen Supports setzt picodent weiterhin auf Innovation und exzellenten Kundenservice.

Wer die Anschaffung eines neuen 3D-Druckers, einer Fräsmaschine oder eines Scanners für sein Labor plant, findet bei

picodent kompetente Unterstützung – von der Auswahl der passenden Technologie bis hin zur langfristigen Betreuung. Für ein persönliches Gespräch ist Victor Navarro unter Tel.: +49 2267 658014 erreichbar.



picodent® Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
www.picodent.de

Die Essenz der High-Performance Frästechnologie

Amann Girrbach erweitert sein Maschinenportfolio um die Ceramill Matron Core, eine kompaktere Version der bewährten Ceramill Matron – fokussiert auf unübertroffene Fräseleistung speziell bei metallischen Werkstoffen. Die Ceramill Matron Core konzentriert sich auf ihre Kernkompetenzen: intuitive Bedienung und überragende Fräseleistung, besonders bei der Verarbeitung von Titan und Kobalt-Chrom. Im Vergleich zur Standardversion kommt die Ceramill Matron Core jedoch ohne Blankwechsler aus und benötigt dadurch weniger Stellfläche. Die 45°-Anordnung der A/B-Achsen sorgt für maximale Steifigkeit und Genauigkeit mit schwingungsdämpfenden Eigenschaften im Fräsprozess. Diese Laufruhe wirkt sich positiv auf die Oberflächengüte und die Standzeiten der Fräser aus. Die 5-Achs-Plus-Technologie ermöglicht die Ansteuerung extremer Winkel, was selbst bei ausgeprägten Unterschnitten eine sehr hohe Präzision garantiert. Der Snap-Mag, ein magnetisch auswechselbarer 11-fach-Werkzeugträger, macht in Kombination mit der RFID-Technologie den Werkzeugwechsel schnell und komfortabel. Per Plug and Play kann eine unlimitierte Anzahl an Fräsern einfach eingebracht werden. Intelligent vorbestückt können verschiedene Materialien und Indikationen ohne Wechsel verarbeitet werden. Das hochauflösende 21,5-Zoll-Display führt den Anwender komfortabel durch alle Arbeitsschritte. Die einfache Einbindung in den digitalen Workflow macht die Ceramill Matron Core zum optimalen Partner für Praxen und Labore.



Amann Girrbach AG • www.amanngirrbach.com

Erweiterung des 3D-Druck-Portfolios: Neue optiprint-Harze



Zur IDS 2025 zeigte die dentona AG, wohin die Reise im dentalen 3D-Druck gehen kann: Mit gleich mehreren neuen optiprint-Harzen erweitert das Dortmunder Unternehmen die Anwendungsbereiche des 3D-Drucks im Dentallabor um interessante Optionen und bringt frischen Schwung in den dentalen 3D-Druck. Dabei setzt dentona wie gewohnt auf durchgängige, validierte Workflows vom Design bis zum fertigen Werkstück. „dentona ist seit Jahrzehnten in der Zahntechnik zu Hause“, so Carsten Wilkesmann, Vorstand der dentona AG. „Unsere Erfahrung steckt in jedem unserer 3D-Druckharze – von den mechanischen Eigenschaften bis zur Verarbeitung.“

Das erweiterte optiprint-Portfolio umfasst vier neue Spezialharze, deren Eigenschaften auf die jeweiligen zahntechnischen Anforderungen abgestimmt sind:

- optiprint interim bringt Effizienz & Präzision in den 3D-Druck von Interimsprothesen.
- optiprint durotec setzt mit optimierter Bruchfestigkeit neue Standards bei Aufbissbehelfen.
- optiprint mattec mit erstmals matter gipsähnlicher Modelloberfläche.
- optiprint sportec macht das Herstellen von individuellem Mundschutz einfacher denn je.

Die neuen Materialien sind nach umfangreichen Validierungsprozessen ab sofort erhältlich. Dank definierter Druckparameter lassen sie sich problemlos in bestehende Workflows integrieren. Weitere Informationen unter: www.dentona.de.

dentona AG • www.dentona.de

Wertvoll in der Vergangenheit, wertvoll für die Zukunft

Gold- sowie Silbermünzen lassen sich in verschiedenen Größen, Prägungen und Wertigkeiten erwerben. Von historischen Persönlichkeiten über ikonografische Darstellungen bis hin zu kulturellen Sehenswürdigkeiten und albertümlichen Wappen – jede Münze erzählt ihre Vergangenheit. Während einige Exemplare an ihrem reinen Materialwert gemessen werden, gibt es andere, die aufgrund ihres historischen Bezugs oder aber einer limitierten Auflage einen speziellen Sammlerwert besitzen.

Umlaufmünzen, auch Kurantmünzen genannt, dienten früher als offizielles Zahlungsmittel und zählen als steuerbefreites Anlagegold, wenn sie nach 1800 geprägt wurden und mindestens einen Feingehalt von 900 Tausendsteln Gold enthalten. „Bei Umlaufmünzen können Käufer sich beispielsweise für französische Franc-Goldmünzen, Vrenelis aus der



Schweiz oder englische Sovereigns entscheiden. Diese werden aufgrund ihrer Häufigkeit und guten Verfügbarkeit ähnlich wie Anlagemünzen nah am Edelmetallpreis gehandelt. Einige historische Münzen wie seltene Jahrgänge der Goldmünzen aus dem Deutschen Kaiserreich fallen durch ihre geringe Verfügbarkeit, die Erhaltung oder den geschichtlichen und kulturellen Wert in die Kategorie der Sammlermünzen und sind aufgrund des höheren Aufschlags weniger attraktiv als reines Investment“, erläutert Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. „Dafür können Käufer jedoch ein goldenes Stück echter Geschichte ihr Eigen nennen.“

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

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

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

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

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

www.zt-zeitung.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Wildwasser im Zahlungsverkehr?

Mit uns bleiben Sie auf Kurs. Kein Grund zur Sorge: Wir stabilisieren Ihre Finanzen, damit Sie auch in den wildesten Strudeln manovrierfähig bleiben. Mit unserem Factoring-Service finanzieren wir Rechnungswerte vor und übernehmen das Ausfallrisiko. Mehr als 400 Labore und über 30.000 Ärzte vertrauen bereits auf unsere Abrechnungslösungen.

Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de

