



in Kobalt-Chrom und Titan

www.cad-dent.eu



Hochwertige Versorgung im Fokus



Die fünf Gesundheitshandwerke aus Augenoptikern, Hörakustikern, Orthopädiesschuhtechnikern, Orthopädietechnikern und Zahntechnikern haben den *Branchenreport der Gesundheitshandwerke 2025: Für eine qualitativ hochwertige Versorgung der gesetzlich Versicherten* vorgestellt. Es ist der erste Branchenreport der Gesundheitshandwerke, die

sich als Arbeitsgemeinschaft gemeinsam für eine gesicherte Versorgung mit individuell hergestellten und angepassten Hilfsmitteln und Zahnersatz sowie für die Belange ihrer Betriebe und deren Beschäftigten einsetzen. Die Bestandsaufnahme der aktuellen Lage in den Gewerken orientiert sich an einer soliden Datenbasis. Einerseits dient er als Anregung für eine ergebnisorientierte Debatte, um die Versorgungsqualität zu sichern und zu verbessern. Andererseits beschränkt er sich dabei nicht nur auf einen reinen Sachbericht, sondern beinhaltet darüber hinaus auch politische Forderungen.

Herausforderungen in der Zahntechnik (Auszug aus dem Branchenreport)

Neben dem Fachkräftemangel gibt es einen großen wirtschaftlichen Druck für Zahntechnikerbetriebe. Denn die zahntechnischen Labore werden in ihrem wirtschaftlichen Handeln von den Bestimmungen des § 71 Abs. 3 SGB V beeinflusst und stellen das Zahntechniker-Handwerk vor große wirtschaftliche Probleme. Die dort aufgeführten Regelungen finden

bei den jährlich stattfindenden Verhandlungen der Bundesmittelpreise zwischen dem VDZI und dem GKV-Spitzenverband Berücksichtigung.

Die strikte Begrenzung der Vergütungsanpassung auf die maximale Veränderungsrate der Grundlohnsumme der gesetzlichen Krankenkassen führt dazu, dass immer dann, wenn die nachweisbare jährliche Kostenentwicklung im Zahntechniker-Handwerk höher ist als die jährliche Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen aller Mitglieder der Krankenkassen, die Zahntechniker keinen Ausgleich der Kosten erhalten und auch in späteren Perioden nicht ausgleichen können – selbst dann, wenn die Vertragspartner oder das Bundesschiedsamt dies wollten. (...)

Ebenso problematisch war die in der jüngsten Vergangenheit bestehende Rohstoffverknappung und Lieferkettenproblematik, die zu einer erheblichen Verteuerung von Dentalmaterialien geführt hat. Denn diese sind im Bundesheitlichen Leistungsverzeichnis (BEL) für alle zahntechnischen Leistungen, die im Rahmen der vertragszahnärztlichen Versorgung bei den Versicherten erbracht werden, eingerechnet. (...)

Das Zahntechniker-Handwerk steht vor der Herausforderung, sich in einer dynamischen und zunehmend technologisierten Welt neu zu positionieren. Reformen der gesetzlichen Vergütungsregeln und eine bessere finanzielle Anerkennung der Leistungen sind unabdingbar. Daher fordern die Zahntechniker-Innungen und der VDZI, die Obergrenze der Veränderungsrate aufzuheben oder durch flexiblere Kriterien zu ergänzen.

Quelle: VDZI

Kurz notiert

Zahntechniker aufgepasst!

Bereit, die Handwerks / Miss & Mister Bühne 2026 zu erobern? Der Wettbewerb des Deutschen Handwerksblatt sucht erneut nach starken Persönlichkeiten, die mit Leidenschaft und Engagement für ihren Beruf brennen. Ziel ist es, das Handwerk ins Rampenlicht zu rücken und besonders junge Menschen dafür zu begeistern. Alle Infos gibt's unter: www.missmisterhandwerk.de

Quelle: Verlagsanstalt Handwerk

Petition für Mindestlohn



www.dentona.de

Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. (vmf) will für Zahntechnische Fachangestellte sowie angestellte Zahntechniker über das Arbeitnehmer-Entsendegesetz einen Branchenmindestlohn von 17,50 Euro erreichen, der durch gesetzliche Regelungen im Sozialgesetzbuch SGB V gesichert werden muss. Hannelore König, vmf-Präsidentin, betont: „In den Dentallaboren gibt es keine Tarifpartner, dafür eine strikte Begrenzung der Vergütungsanpassung bei den Regelleistungen. Das Ergebnis sehen wir unter anderem in den Gehältern: Laut Entgeltatlas der Bundesagentur für Arbeit lag das mittlere monatliche Bruttoentgelt (Median) für das Zahntechniker-Handwerk für Vollzeitbeschäftigte im Jahr 2023 bei 2.982 Euro. Wobei die geschlechtsbezogene Lohndifferenz mit 19,8 Prozent besonders hoch ist. Der Bruttostundenlohn von vollzeit-

beschäftigte Zahntechnikerinnen betrug im Median 15,55 Euro pro Stunde. Die männlichen Kollegen erhielten 19,38 Euro. Im öffentlichen Interesse und mit Blick auf die Mundgesundheit der Bevölkerung muss die Bundesregierung aktiv werden und den Branchenmindestlohn per Gesetz verordnen.“

Mehr zum Thema auf Seite 10 f.

Quelle: vmf



- Bei Bedarf sichere Haltekraft für Doppelkronen und Stegversorgungen
- prophylaktisch, aktiv, einstellbar, sicher
- Varianten je nach Funktion, Indikation und Platzverhältnissen
- TK-Soft CERAM komplett metallfrei und einstellbar in der Frikitionskraft
- Für die manuelle und die CAD-CAM Verarbeitung

Mehr erfahren: www.si-tec.de

02330 80694-0 02330 80694-20
www.si-tec.de info@si-tec.de



Si-tec®



Koalitionsvertrag greift Forderungen des Zahntechniker-Handwerks auf

Der Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung aus CDU, CSU und SPD enthält mit Blick auf das Gesundheitswesen zentrale Aussagen, die auch für das Zahntechniker-Handwerk von Bedeutung sind.

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) begrüßt insbesondere die geplante Einführung eines Regulierungsgesetzes für investorenbetriebene Medizinische Versorgungszentren (iMVZ). Das Zahntechniker-Handwerk fordert bereits länger eine klare berufsrechtliche Trennlinie zwischen zahnärztlicher und zahntechnischer Tätigkeit in investorengetragenen MVZ. Dass die zukünftige Bundesregierung allerdings das Thema der zunehmenden Ausweitung sogenannter „Praxislabore“ in investorengetragenen iZ-MVZ ausspart, ist ein Versäumnis – hier ist angesichts der Zunahme von iZ-MVZ eine rechtliche Nachschärfung notwendig.

Die angekündigten Maßnahmen zum Bürokratieabbau im Gesundheitswesen sieht der VDZI grundsätzlich positiv. Entscheidend wird sein, dass die angekündigten Vorhaben tatsächlich zu einer spürbaren Entlastung kleiner und mittelständischer Betriebe führen. „Gerade zahntechnische Labore leiden unter einem wachsenden Verwaltungsaufwand, der Ressourcen bin-

det, welche besser in Ausbildung, Qualitätssicherung und Patientenversorgung investiert wären. Insgesamt ist die Entlastung mittelständischer Unternehmen im Handwerk noch nicht ambitioniert genug“, betont VDZI-Präsident Dominik Kruchen.

Für die GKV streben die Koalitionspartner eine Sicherstellung der hohen Versorgungsqualität an, gleichzeitig sollen Ausgaben reduziert und die Beitragssätze stabilisiert werden. Union und SPD planen dafür die Einsetzung einer Expertenkommission unter Einbeziehung der Sozialpartner, die bis zum Frühjahr 2027 konkrete Handlungsempfehlungen erarbeiten soll.

In den kommenden Wochen und Monaten wird sich der VDZI proaktiv in die Diskussionen um die Nachhaltigkeit der GKV-Finanzen und das Leistungsniveau sowie um den Mindestlohn einbringen.

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



Quelle: VDZI

Das Handwerk baut in Minecraft

Mit einem kreativen Gaming-Projekt wagt das Handwerk den Sprung in die virtuelle Welt: Im April startete mit dem „Monument der Zuversicht“ ein interaktives Bauprojekt im Minecraft-Universum. Umgesetzt wird das Vorhaben von der Kreativagentur CarlNann und Rocket Beans TV. So sollen

Gemeinsam können wir viel bewegen. Diese Haltung machen wir auch spielerisch erfahrbar. Und wer Spaß daran hat, virtuelle Welten zu erschaffen, dem sei gesagt: Mit über 130 Ausbildungsberufen hält das Handwerk auch jenseits der Gaming-Welt spannende Perspektiven bereit, um die reale Zu-



junge Menschen auf spielerische Art und Weise für eine Zukunft im Handwerk begeistert werden. Die Aktion ist ein zentraler Baustein der neuen Kommunikationskampagne des Handwerks, die seit Anfang März unter dem Motto „Wir können alles, was kommt.“ deutschlandweit läuft.

Bei Minecraft, das zu den meistgespielten Titeln weltweit zählt, erschaffen die Spieler eigene Welten und Gebäude aus würfelförmigen Elementen. Der Kreativität sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Diese Parallelen zum realen Handwerk werden für eine interaktive Mitmachaktion genutzt: Mit dem „Monument der Zuversicht“ soll eine riesige „Daumen hoch“-Skulptur erschaffen werden, die sich aus dem Markenlogo des Handwerks ableitet. In der Folge soll dann um den Daumen herum eine lebendige Handwerksstadt entstehen, in der verschiedene Handwerksberufe erlebbar werden.

„Das Handwerk setzt auf eine mutige und zuverlässliche Botschaft: Wir können alles, was kommt.“

kunft zu gestalten“, sagt Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH).

Mike Schleiermacher, Director Digital bei CarlNann: „Die Welt von Minecraft ermöglicht es uns, Jugendliche dort zu erreichen, wo sie sich ohnehin aufzuhalten. Nicht etwa mit konventioneller Werbung, sondern mit einem interaktiven Erlebnis, das das Handwerk erlebbar macht.“

Ein zentraler Partner des Projekts ist Rocket Beans TV, eines der führenden deutschsprachigen Gaming- und Entertainmentkollektive. Der Bau- prozess wird viermal im Monat über die Streaming- plattform Twitch live übertragen und von Rocket Beans TV sowie verschiedenen Gaming-Streamern begleitet.

Weitere Infos unter: www.handwerk.de/monumentderzuversicht.

Quelle: Kampagnenbüro Handwerk

Branchentreff Zahntechnik plus: Call for Papers

Am 6. und 7. März 2026 trifft sich das Zahntechniker-Handwerk erneut in Leipzig, zur dritten Ausgabe der Zahntechnik plus. Unter dem Motto „Handwerk trifft Zukunft“ bietet die Veranstaltung ein einmaliges Branchenerlebnis mit:

- einer erweiterten Industrieausstellung voller Innovationen
- vier praxisnahen Themenwelten
- einem hochkarätigen Fachkongress sowie
- neuen interaktiven Formaten wie Meet-the-Speaker-Sessions und Round Tables.

Der Fachkongress 2026 steht unter dem Leitthema „Die zahntechnische Versorgung 2035 – Faktencheck, Trends und Zukunftsszenarien“ – ein besonderes Highlight anlässlich des 70-jährigen Jubiläums des VDZI.

Jetzt mitgestalten: Beste Vorträge gesucht!

Sie haben gute Konzepte und Lösungen für die Labore? Dann bewerben Sie sich mit Ihrem Vortrag für eine der vier Themenwelten! Deadline für Einreichungen ist der 30. Juni 2025. Das Anmeldeformular kann durch Scan des unten stehenden QR-Codes heruntergeladen werden. Das ausgefüllte Schreiben kann im Anschluss per E-Mail mit dem Betreff „Call for Papers“ an info@zahntechnik-plus.de gesendet werden.

Die Themenwelten im Überblick:

1. Erfolgreich wirtschaften – Profitabel, nachhaltig, zukunftssicher
2. Einzigartig werden – durch Marketing clever positionieren
3. Das Team gewinnt – Fachkräfte finden, binden und begeistern
4. Hightech ist unser Handwerk – innovative Materialien & Technologien

Seien Sie dabei, wenn Zahntechnik Zukunft wird!

Weitere Informationen zur Messe finden Interessierte unter www.zahntechnik-plus.de und auf Seite 17 in dieser Ausgabe.



Quelle: VDZI

zahntechnik plus
KONGRESS • THEMENWELTEN • AUSSTELLUNG
06.-07.03.2026

IHR BEITRAG
ist gefragt!
BIS 30.06.25
EINREICHEN

© VDZI



Erlebe moderne
Zahntechnik!

optiprint® durotec®

Germany's favorite 3D Resin



dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

Flexibel. Stabil. Komfortabel.

- maximaler Tragekomfort dank temperatur-abhängiger Flexibilität
- Hochpräzise & bruchsicher für langlebige Anwendungen
- Mundbeständig & geschmacksneutral – angenehm für den Patienten



Setzen Sie auf Qualität & Innovation – mit optiprint durotec!

→ Jetzt mehr erfahren:





GermanCrowns: Teleskope in zwei Terminen

Ein Beitrag von Andreas Leimbach

Die Herstellung von Teleskoparbeiten gehört zu den anspruchsvollsten Disziplinen in der Zahntechnik. Präzision, Ästhetik und Funktionalität müssen perfekt ineinander greifen, um den hohen Anforderungen von Patienten und Zahnarztpraxen gerecht zu werden. Andreas Leimbach, Zahntechnikermeister und Gründer von GermanCrowns, hat eine Methode entwickelt, die den gesamten Prozess radikal vereinfacht und zugleich optimiert: Teleskoptechnik in nur zwei Terminen. Im Folgenden stellt er seinen Workflow vor.

Abb. 1: Andreas Leimbach in seinem Labor GermanCrowns. – **Abb. 2:** Der visuelle Gesichtsbogen. – **Abb. 3:** Digitale Situationsmodelle. – **Abb. 4:** Mock-up in der Software. – **Abb. 5:** SmileCloud-Visualisierung. – **Abb. 6a+b:** Das geplante Provisorium. – **Abb. 7:** Die Primärteile werden digital designt. – **Abb. 8:** Oberkiefer-Planung. – **Abb. 9:** Als Material kam das VITA Vionic System zum Einsatz.



Traditionell umfasst die Herstellung einer Teleskoparbeit viele aufwendige Arbeitsschritte. Angefangen bei der Abformung über die Bissnahme bis hin zur Anprobe und Fertigstellung ziehen sich diese Arbeiten oft über mehrere Wochen. „Das Problem bei den klassischen Workflows sind die vielen Fehlerquellen“, erklärt Andreas Leimbach. „Unpräzise Abfor-

mungen oder ungenaue Bissnahmen führen dazu, dass Arbeiten häufig überarbeitet oder im Worst Case auch neu angefertigt werden müssen. Das kostet nicht nur Zeit, sondern auch Nerven.“

Mit diesem Wissen entwickelte Andreas einen neuen Ansatz, der den gesamten Ablauf optimiert und die Anzahl der Zahnarzttermine auf ein Minimum reduziert.

Teleskope in zwei Terminen

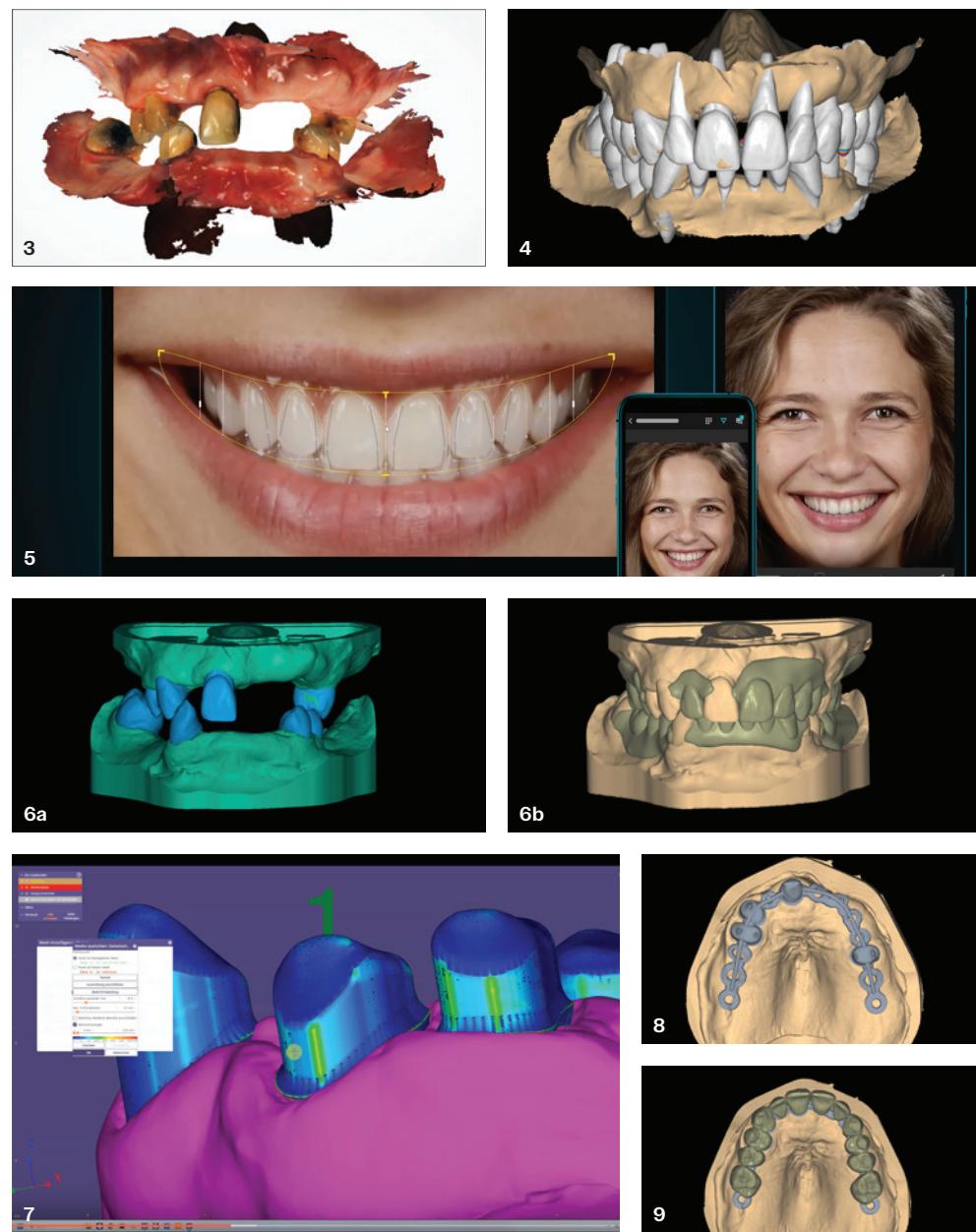
Bei GermanCrowns wird die Teleskoparbeit durch einen präzise geplanten, digitalen Workflow revolutioniert. Andreas beschreibt den Prozess so: „Unser Ziel war es, alle Arbeitsschritte so zu standardisieren und digitalisieren, dass wir eine komplette Teleskoparbeit in nur zwei Zahnarztterminen fertigstellen können, um die Effizienz im Praxis und Labor zu optimieren.“

19./20.9.2025 Ulm

Anmeldung unter
germancrowns.com
oder durch Scannen des
QR-Codes.



Anmeldung zum
Workshop



Die Grundvoraussetzung dafür ist eine exakte Planung im Vorfeld. Dazu gehören:

1. Der visuelle Gesichtsbogen: Das Foto dient als Basis für die ästhetische Planung und sorgt dafür, dass die Arbeit perfekt auf das Gesicht des Patienten abgestimmt wird.
2. Digitale oder analoge Situationsmodelle: Vollständige Abformungen des Ober- und Unterkiefers sowie eine präzise Bissnahme.
3. Optional – SmileCloud-Visualisierung: Mithilfe dieser Software können die zukünftigen Zähne virtuell auf das Gesicht des Patienten projiziert werden. „Der Patient sieht bereits vor der Behandlung, wie das Endergebnis aussehen wird“, erklärt Andreas.

Diese Daten/Unterlagen bilden die Grundlage für die Vorabplanung zur sicheren Fertigung der Teleskoparbeit. Darauf basierend wird in der Software ein Mock-up erstellt, das die neue Zahnsituation simuliert. Damit erstellen wir ein Provisorium, welches zum Präptermin in die Praxis geliefert wird.

Der Workflow: Effizienz durch Digitalisierung

Der Präptermin umfasst das Einsetzen des vorab geplanten Provisoriums, welches die neue Situation darstellt. Danach folgt die präzise Abformung und die digitale Erfassung der Zahnsituation, digital oder analog, natürlich wenn nötig auch mit Funktionsabformung. Ist alles am richtigen Ort, Mittellinie, Kauebene, Biss, Funktion und Zahnform, geht für uns im Labor die Arbeit erst richtig los. „Hier arbeiten wir mit modernster Technologie wie 3Shape und exocad, um das maximale aus beiden Soft-

wares zu extrahieren", so Andreas. Dabei werden die Primär- und Sekundärteile in einem erstellt. Die Primärteile werden digital designt und so präzise gefertigt, dass keine manuelle Nachbearbeitung nötig ist. Im Anschluss werden die Sekundärteile in einer hybriden Technik (SLM-Lasertechnik kombiniert mit Fräsen) erstellt, um maximale Stabilität zu gewährleisten. „Die Planung ist so präzise, dass wir die Primärteile direkt fräsen können, ohne Nachschleifen oder Anpassungen. Das spart enorm viel Zeit und reduziert mögliche Fehlerquellen.“ Innerhalb weniger Tage werden alle Komponenten gefertigt: Primärteile, Sekundärteile und die finalen Zähne. Im zweiten Zahnarzttermin wird die Teleskoparbeit dann fertiggestellt und eingesetzt.

Hybridtechnik für höchste Präzision

Ein entscheidender Bestandteil des Workflows ist die Verwendung von Hybridtechnik. Dabei werden die Sekundärteile mit SLM-Lasertechnik hergestellt und auf der Innenseite ausgefräst. „Im Vergleich zu rein gefrästen Strukturen bietet diese Methode eine deutlich höhere Stabilität“, erklärt Andreas. „Gefräste Teile müssen materialbedingt oft an Stabilität einbüßen. Mit SLM-Technologie haben wir diesen Nachteil nicht.“

Darüber hinaus verwendet GermanCrowns innovative Materialien wie beispielsweise das VITA Vionic System, um Zähne von höchster Qualität zu fertigen. „Diese Materialien ermöglichen es uns, nicht nur stabile,

sondern auch ästhetisch perfekte Arbeiten zu liefern.“

Vorteile für Zahnarztpraxen und Patienten

Der größte Vorteil des zweistufigen Prozesses liegt in der Zeit- und Kosteneffizienz. Während klassische Teleskoparbeiten oft mehrere Wochen und zahlreiche Termine erfordern, kann GermanCrowns den gesamten Ablauf in nur zwei Terminen abschließen. „Das ist nicht nur für die Patienten angenehm, sondern auch für die Zahnarztpraxen“, betont Andreas. Durch die präzise Vorplanung entfallen zeitintensive Nacharbeiten, und die Zahnarztpraxis kann sich auf die Behandlung konzentrieren.

Weitere Vorteile:

- Weniger Fehlerquellen: Durch die Digitalisierung wird die Genauigkeit der Arbeitsschritte maximiert.
- Hohe Transparenz: Patienten sehen dank SmileCloud bereits vor der Behandlung das geplante Ergebnis.
- Langfristige Stabilität: Die Hybridtechnik sorgt für robuste und langlebige Konstruktionen.

Fortbildung und Fertigungsdienstleistungen

Neben der Fertigung von Teleskoparbeiten bietet GermanCrowns auch Fortbildungen und Kurse an, in denen Zahntechniker und Praxen den zweistufigen Workflow erlernen können. „Wir möchten unser Wissen weitergeben und



die Branche inspirieren“, sagt Andreas. Zusätzlich können Zahntechniker die Fertigungsdienstleistungen von GermanCrowns in Anspruch nehmen. „Wir übernehmen die komplette Fertigung – du designst, wir produzieren primär und sekundär zusammen.“

Fazit

Mit seinem innovativen Ansatz hat Andreas Leimbach einen neuen Standard in der Teleskoptechnik gesetzt. Teleskope in zwei Terminen sind nicht nur effizient, sondern auch präzise, stabil und ästhetisch überzeugend. GermanCrowns kombiniert modernste Technologien mit jahrzehntelangem Know-how, um Zahnarztpraxen und Patienten gleichermaßen zu begeistern. „Für mich geht es darum, die Zahntechnik zukunftsfähig zu machen“, sagt Andreas. Mit GermanCrowns hat er bewiesen, dass Tradition und Innovation kein Widerspruch sind – sondern die Grundlage für exzellente Zahntechnik.

Abb. 10: Die fertige Arbeit.

Alle Abbildungen: © Andreas Leimbach

Andreas Leimbach
GermanCrowns
germancrowns.com

ANZEIGE



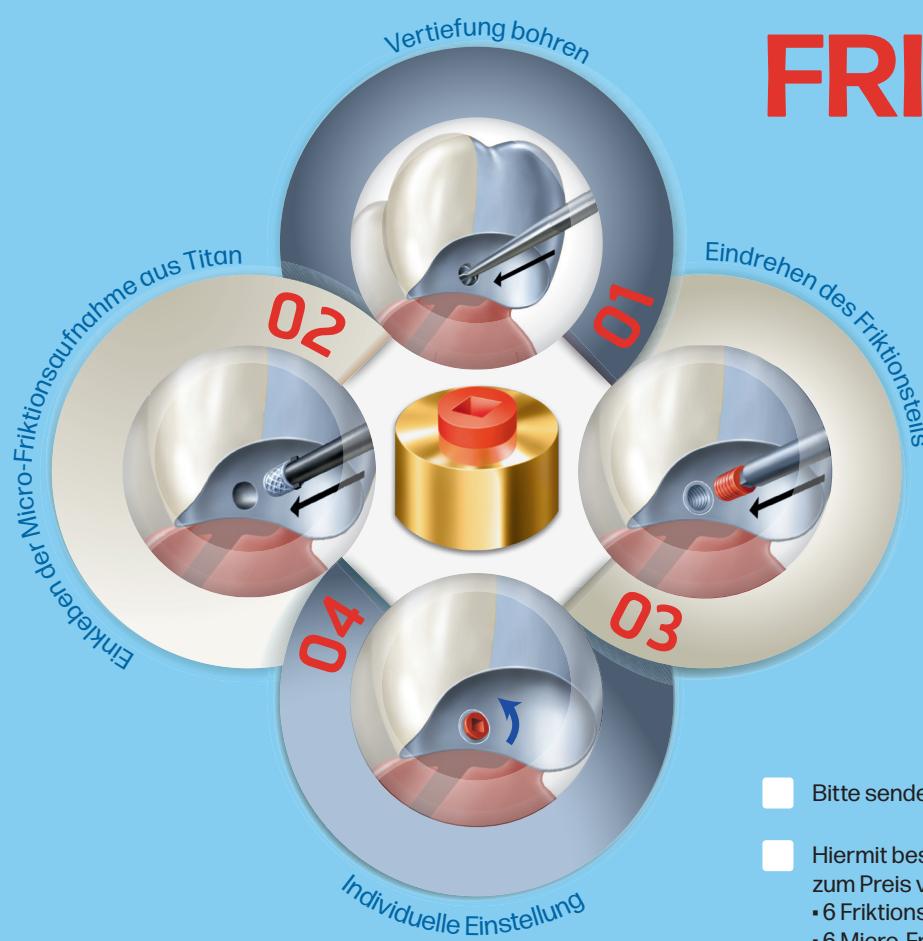
... mehr Ideen - weniger Aufwand

FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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



Bitte senden Sie mir **kostenloses** Frisoft Infomaterial

Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 196 € * bestehend aus:
▪ 6 Frictionselemente (Kunststoff)
▪ 6 Micro-Frikitionsaufnahmekappen (Titan)
+ Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

Stempel

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880

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

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



„Bei uns gibt es keine Show, sondern Substanz“

Ein Beitrag von Rainer Ehrich

Gegründet von acht Dentallaborinhabern, die ihre Ressourcen bündeln und Synergien nutzen wollten, entstand 2022 die unabhängige Laborgemeinschaft HEDS. Erklärtes Ziel war und ist es, Produktionsprozesse zu optimieren und nützliche Produkte zu entwickeln, die genau auf die Bedürfnisse von Zahntechnikern abgestimmt sind. Wie Geschäftsführer Leon Felzmann mit seinen sieben Kollegen die Zahntechnik-Welt aufmischt und wie es zur Geburt der eigenen Fräsmaschine HEDmill One kam, erläutert er im Interview mit Rainer Ehrich.



Leon Felzmann

Bevor wir in die Details gehen: Wer bist du – und was hat dich auf diesen Weg gebracht?

Ich bin 30 Jahre alt, komme aus Karlsruhe und leite dort ein Dentallabor – FELZMANN.DENTAL. Mein Weg in die Zahntechnik war klassisch: Ausbildung gemacht, ins väterliche Labor eingestiegen – aber mit dem klaren Ziel, es nicht einfach weiterzuführen, sondern langfristig stabil aufzustellen. Ich habe Anteile an der Firma gekauft und mit zwei weiteren Personen die Geschäftsführung auf mehrere Schultern verteilt. Das war mir wichtig, um eine eigene Basis zu schaffen.

Was hast du dann anders gemacht als dein Vater?

Ich wollte das Ganze auf ein neues Level bringen: neue Maschinen, neues Auftreten, Digitalisierung, Empfangsbereich, Website, Marketing – ich bin richtig ran an die Sache. Ich habe Geld investiert, manchmal auch verbrannt. Besonders beim Marketing habe ich gelernt: Es bringt nichts, das komplett auszulagern. Wenn du nicht selbst dran bist, wirds selten gut. Das war eine harte, aber wichtige Erfahrung.

Und dann kam der Moment, wo du gesagt hast: Ich mache nicht mehr allein?

Genau. Ich habe gemerkt: Es gibt Themen, da kommst du allein nicht weit. Und da kam die

Idee: Was, wenn wir uns zusammenschließen? Nicht so ein unverbindliches Netzwerk, sondern wirklich eine enge, vertrauensvolle Gemeinschaft. Und Vertrauen beginnt mit Offenheit. Also habe ich gesagt: Hose runter – wer dabei sein will, bringt seine Gehaltsabrechnung und die BWA mit!

(Lacht) Das muss man sich erst mal trauen ...
Viele haben gesagt: „Bist du wahnsinnig?“ Ich habe 20 Leute angeschrieben – kollegial, nicht anonym. Zwölf kamen, manche sind schnell wieder ausgestiegen. Am Ende sind wir zu acht geblieben. Acht Labore, acht Persönlichkeiten, aber mit einem gemeinsamen Ziel: Wir wollten etwas Eigenes, Echtes machen.

Und daraus wurde HEDS?

Genau. Der Name steht für High End Digital Smile. Inzwischen nennen wir uns HEDS Dental, weil wir kein reiner Zusammenschluss von Laboren sind, sondern eine Denkweise, ein Projekt. Die GmbH haben wir bewusst als stabile Unternehmensform gewählt – ohne Sacheinlagen, ohne komplizierte Konstrukte. Jeder ist beteiligt, jeder weiß, woran er ist.

Was waren eure ersten gemeinsamen Schritte?

Der erste Schritt war: gemeinsam einkaufen. Das klingt banal, war aber ein riesiger Hebel.

Statt 100 Kunststoffscheiben haben wir 5.000 gekauft. Plötzlich war klar, wie viel Geld man vorher zum Fenster rausgeworfen hat. Daraus entstand der HEDshop, unser interner, später öffentlicher Onlineshop. Heute findet man dort nur Produkte, die mindestens drei unserer Labore tatsächlich im Alltag nutzen. Das sorgt für Qualität und Beratungskompetenz.

Und dann kam der HEDigner?

Genau, unser eigenes Aligner-Produkt: Kein Schisschi, nur für ästhetische Korrekturen. Geplant von Kieferorthopäden, gefertigt in Deutschland. Das war unser zweites Standbein. Das dritte – und vielleicht wichtigste – war der offene Austausch: ehrliche Gespräche auf Augenhöhe, ohne Angst, ohne Wettbewerb. Das passiert sonst kaum, gerade auf Kongressen. Bei uns gibt es keine Show, sondern Substanz.

Wann kam dann die Idee zur eigenen Fräsmaschine?

Der Auslöser war die Insolvenz eines CNC-Maschinenherstellers. Wir hatten über 16 Maschinen im Einsatz und plötzlich war unklar: Wie gehts weiter? Wer wartet sie? Gibt es noch Ersatzteile? Das war der Moment, wo wir gesagt haben: Wir müssen selbst aktiv werden.

Wie geht man so was an?

Wir haben auf die richtigen Leute gesetzt: Mit Christian Heine haben wir einen absoluten Technikprofi an Bord geholt. Und wir hatten Nike im Team, unsere Projektmanagerin mit Wirtschaftspsychologie-Hintergrund. Gemeinsam mit den HEDS-Laboren und viel Eigenkapital konnten wir loslegen. Klar war: Wir brauchen Ersatzteile, wir brauchen Support, und wir müssen das Ganze professionell aufziehen – mit ERP-System, klarer Struktur und einem durchdachten Aufbau.

Und dann kam das Soft Opening. Ich war dabei – das war etwas ganz Besonderes.

Ja, das war der erste Aufschlag. Der Begriff Soft Opening kommt eigentlich aus der Gastronomie. Er bedeutet: Noch nicht alles ist fertig, aber wir zeigen es schon mal den Menschen, denen wir vertrauen. Bei uns gab es Pizza, Fako – unser Kultgetränk aus Fanta und Korn – und natürlich unsere Fräsmaschine HEDmill One.

Was unterscheidet die Maschine von anderen?

Sie ist von Zahntechnikern für Zahntechniker gemacht. Wir haben über 50 Maschinen in unserer Gruppe. Wir wissen also, was nervt. Ein Beispiel: Du willst wissen, ob der Fräser noch taugt? Normalerweise musst du zum Laser laufen. Wir haben ein Mikroskop direkt in die Maschine integriert. Oder: Alle Maschinen haben fest montierte Bildschirme. Wir haben ihn drehbar gemacht. Auch das Design: keine sichtbaren Schrauben, Edelstahl-

korpus, Ambiente-Licht – die Maschine sieht cool aus. Du kannst sogar die Farbe der Tür selbst wählen.

Wie seid ihr preislich aufgestellt?

Wir machen Direktvertrieb. Keine Händler, keine 30 bis 40 Prozent Aufschlag. Die Maschine in der Grundausstattung kostet aktuell 109.000 Euro. Wir haben das komplett durchgerechnet, unsere Planzahlen stimmen. Und wir haben keinen Investor, der 20 Prozent Rendite verlangt. Wir sind selbst die Eigentümer. Das Ziel war: eine Maschine, die sich rechnet – für uns und für den Kunden.

Wie ist die Maschine aufgebaut?

Sie ist modular aufgebaut – du kannst sie also erweitern, zum Beispiel mit mehr Materialplätzen. Wir haben sie so konstruiert, dass alles sauber gekapselt ist – kein Zirkonstaub an der Elektronik. Du kannst den Bildschirm versetzen, die Maschine von überall bedienen. Und: Jedes Hardware-Update kann nachgerüstet werden. Das ist ein zentraler Punkt. Wir wollten nicht das nächste Wegwerfprodukt bauen, sondern ein langlebiges Arbeitsgerät.

Wenn jemand Interesse hat: Wie kommt man an euch ran?

Am besten über unsere Website: heds.dental. Da findet man Infos zur HEDmill One, zum HEDigner, zum Shop. Und vor allem: unsere Telefonnummern. Wir sind keine Freunde von anonymen E-Mails. Wer Interesse hat, kommt vorbei. Wir zeigen alles – offen, ehrlich, transparent. Das ist unser Stil.



Alle Abbildungen: © HEDS Group

HEDS Group GmbH
heds.dental

ANZEIGE



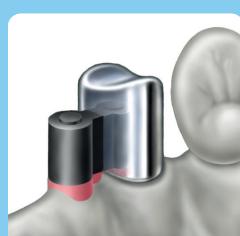
... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friction für Teleskopkronen

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



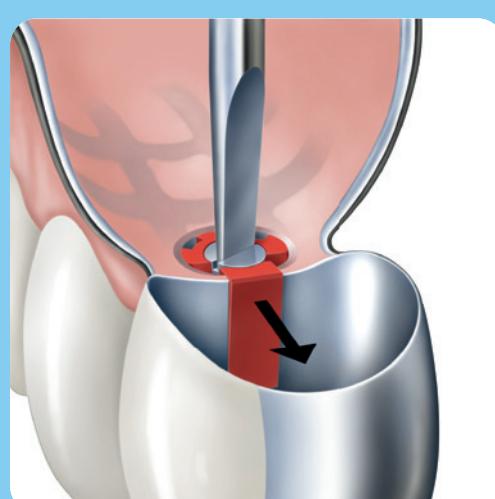
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

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

Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 175 € * bestehend aus: 12 kompletten Frictionselementen + Werkzeugen

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

Stempel

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

Weitere kostenlose Informationen: Tel.: 0800 880 4 880

KOLUMNE

Digitaler Vertrieb
für Dentallabore



Thorsten Huhn
handlungsschärfer
Tel.: +49 2735 6198482
mail@thorstenhuhn.de
www.thorstenhuhn.de

Infos zum Autor



CONTENT CREATION MIT GENERATIVER KI SO NUTZEN DENTALLABORE CHATGPT FÜR MEHR SICHTBARKEIT

In einer Welt, in der die Außendarstellung eines Dentallabors nicht mehr Kür, sondern Pflicht ist, zählt leistbare Sichtbarkeit. Doch wer hat schon die Zeit, regelmäßig Website-Texte, Social-Media-Posts oder Kundenmails zu formulieren? Genau hier kommt ChatGPT ins Spiel – ein intelligenter Textassistent, der Dentallaboren hilft, in wenigen Minuten professionelle Inhalte zu erstellen.

Was bringt KI-generierter Content konkret?

Mit ChatGPT können Dentallabore ohne große Vorkenntnisse Inhalte für verschiedene Kanäle erstellen – ob als Facebook-Post

über den neuen laboreigenen Intraoralscanner, ein erklärender Blogartikel zur digitalen Abformung oder ein einladender E-Mail-Text für ein Kunden-Event. Das spart nicht nur Zeit, sondern sorgt auch für Kontinuität in der Kundenansprache – ein entscheidender Faktor für mehr Sichtbarkeit.

So funktioniert ChatGPT in der Praxis:

1. **ChatGPT öffnen** (z. B. über chat.openai.com, auch als kostenlose Version verfügbar).
2. **Ein konkretes Anliegen formulieren**, z. B.: „Schreibe einen Facebook-Post über die Vorteile der digitalen Abformung für Zahnarztpraxen.“
3. **Den Vorschlag unbedingt prüfen und ggf. anpassen**. Hier kann ChatGPT auch unterstützen: „Formuliere es freundlicher/kürzer/fachlicher.“
4. **Veröffentlichen** – fertig ist der digitale Vertriebsimpuls.

Wichtig: Rechtlicher Rahmen bei KI-generierten Inhalten

Auch wenn KI-Tools wie ChatGPT schnell und kreativ unterstützen, bleibt der Nutzer rechtlich verantwortlich für den veröffentlichten Inhalt. Besonders zu beachten:

- **Urheberrecht:** Inhalte aus ChatGPT sind in der Regel frei verwendbar – jedoch sollte keine 1:1-Kopie von fremden Seiten übernommen werden.
- **Datenschutz:** Keine echten Patientendaten oder sensible Informationen eingeben!
- **Kennzeichnungspflicht:** Aktuell besteht keine Pflicht, KI-generierte Inhalte explizit zu kennzeichnen. Trotzdem empfehle ich Transparenz gegenüber den eigenen Kunden – Ehrlichkeit schafft Vertrauen.

Mein Tipp zum ChatGPT Einstieg

Starten Sie mit einem einfachen Ziel: zum Beispiel jeden Freitag ein kurzer Post zu einem Labor-Highlight oder eine E-Mail mit einem nützlichen Tipp für Ihre Bestandszahnärzte. Lassen Sie sich von ChatGPT auch einen Redaktionsplan vorschlagen. Das senkt die Einstiegshürde und bringt schnell Routine in Ihre digitale Kommunikation.



© Nitcharee – stock.adobe.com

Weiterbildung in Digitalkompetenz

Ob der Einsatz von künstlicher Intelligenz, Maßnahmen zu IT-Sicherheit und Datenschutz oder die Nutzung spezieller Tools wie Kollaborations-Software oder Cloud-Diensten – grundlegende Digitalkompetenzen sind inzwischen in den meisten Berufen notwendig. Rund drei Viertel der Unternehmen (73 Prozent) bilden deshalb Mitarbeiter zu Digitalthemen weiter. Allerdings gibt es bei den meisten (62 Prozent) solche Angebote nur vereinzelt, lediglich bei 11 Prozent werden sie allen oder fast allen Beschäftigten angeboten. Bei weiteren 18 Prozent gibt es bislang keine solchen Weiterbildungen, sie werden aber diskutiert oder geplant. Nur für 8 Prozent der Unternehmen ist die Vermittlung digitaler Kompetenzen kein Thema. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Insgesamt geben rund zwei Drittel der Unternehmen (70 Prozent) an, dass sie durch die Vermittlung von Digitalkompetenzen Beschäftigte für neue Aufgaben und Tätigkeitsbereiche qualifizieren wollen. Dabei hat nur jedes zweite Unternehmen (50 Prozent) eine

Strategie zur Weiterbildung rund um Digitalthemen. „Bei der Digitalisierung des Unternehmens geht es nicht nur um Investitionen in Technologie, es geht ebenso um Investitionen in Menschen“, sagt Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst. „Keine Branche und kaum ein Beruf wird in Zukunft ohne digitale Kompetenzen auskommen. Gerade mit Blick auf den sich verschärfenden Fachkräftemangel müssen Unternehmen die eigenen Beschäftigten für die neuen Aufgaben der digitalen Arbeitswelt qualifizieren.“ Die Weiterbildung rund um Digitalthemen stellt Unternehmen allerdings vor Herausforderungen. Ein Drittel (33 Prozent) hält das Angebot an Weiterbildungen für zu unübersichtlich, ebenso viele (33 Prozent) geben an, keine Zeit für die Weiterbildung der Belegschaft zu haben. 32 Prozent fehlt es am Geld dafür. Und knapp jedes zweite Unternehmen (46 Prozent) sagt, viele der eigenen Beschäftigten hätten keine Lust auf Weiterbildungen zu Digitalthemen.

Quelle: Bitkom e.V.

Risikobarometer benennt größte Risikofaktoren für Selbstständige

Welche Sorgen und Risiken treiben Selbstständige in diesem Jahr um? Diese Frage hat sich der Versicherungsmonitor gemeinsam mit der Signal Iduna gestellt. Sie haben das Umfrageinstitut infas quo mit einer Studie beauftragt. Das Ergebnis: Besonders die steigenden Kosten und das dadurch sinkende Kaufverhalten machen den Unternehmern zu schaffen. Aber auch die wirtschaftliche und politische Unsicherheit steigert das Bewusstsein, dass Selbstständige hohe Risiken eingehen, ergibt die Umfrage. Das „Risikobarometer Selbstständige“ hat nicht nur die Frage nach den Risiken für Unternehmen untersucht, sondern auch abgefragt, gegen welche Risiken sich Unternehmer bereits abgesichert haben. Dazu wurden über 600 Selbstständige mit und ohne Mitarbeitende befragt. Einige Ergebnisse zusammengefasst:

Unternehmer sehen erhöhte Risiken

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten bewerten Unternehmer die Risiken offenbar anders als in besseren Zeiten. Auf die Frage „Wie hoch ist nach Ihrer Einschätzung heute das Risiko, dass Ihr Unternehmen in den nächsten 12 Monaten in existentielle Gefahr gerät?“ antworteten 22 Prozent mit „hoch“ oder „sehr hoch“. Das sei ein Anstieg von sieben Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr.

Als Top 10 der größten Risiken für ihre Unternehmen gaben die Befragten an:

1. Steigende Kosten (20 Prozent)
2. Kundenrückgang/Kaufverhalten (15 Prozent)
3. Inflation/Rezession (14 Prozent)
4. Veränderung von politischen Vorgaben (12 Prozent)
5. Wirtschaft (10 Prozent)
6. Kl/Automation (10 Prozent)
7. Auftragsmangel (9 Prozent)
8. Steuern (6 Prozent)
9. Krieg/Krise (5 Prozent)
10. Keine Risiken (27 Prozent)

Risikoabsicherung: Auf welche Versicherungen setzen Selbstständige?

Gegen welche betrieblichen Risiken haben sich Selbstständige abgesichert? Die am häufigsten abgeschlossenen Versicherungen sind laut der Umfrage die Betriebshaftpflichtversicherung, gefolgt von der Sach- und Inhaltsversicherung sowie der Elektronik- und Maschinenversicherung.

Frage man genauer nach, gegen welche Risiken sich Selbstständige versichert haben, sind es mit 32 Prozent Cyber- und Datenrisiken, 7 Prozent mehr Unternehmer haben diese Absicherung gegenüber 2024 abgeschlossen. Nach Einschätzung von infas quo sei diese Zahl überraschend gering. Immerhin habe knapp ein Drittel der Befragten vor, sich in diesem Bereich weiter abzusichern. Das sei dringend nötig, denn 17 Prozent der befragten Selbstständigen sind laut der Studie schon einmal Opfer eines Cyberangriffs geworden. Das entspricht einem Anstieg von 3 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Sorgen über einen Cyberangriff macht sich knapp ein Viertel der Befragten. Auch der Wert stieg im Vergleich zum Vorjahr um 3 Prozentpunkte.

Alarmsignal bürokratischer Aufwand

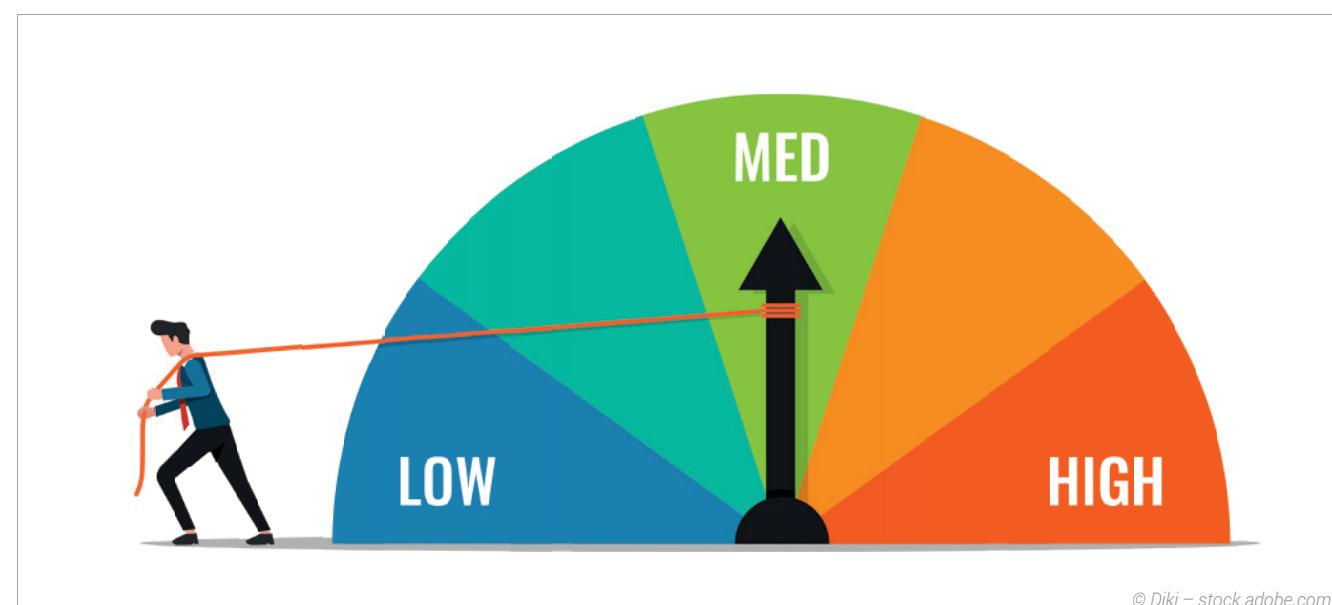
In 2024 ist die Zeit für die Erledigung bürokratischen Aufwands bei den Befragten um 9 Stunden gestiegen – das ist mehr als ein Tag pro Woche. In größeren Unternehmen sind es 12 Stunden in der Woche, im Vorjahr waren es noch 10 Stunden. Das Risikobarometer ergab auch, dass sich 62 Prozent der Unternehmen durch bürokratische Vorgaben eingeschränkt fühlen. Knapp ein Drittel fürchtet sogar, dass weitere bürokratische Regularien zu einer Existenzgefährdung führen könnten.

Wünsche an die neue Regierung

Wie könnten Betriebe in Zukunft so unterstützt werden, dass sich Risiken und Gefahren für ihre Arbeit verringern? Mit Abstand der größte Wunsch ist mit knapp 60 Prozent der Abbau von Bürokratie. 36 Prozent der Befragten fordern niedrigere Energie- und Rohstoffkosten und je 23 Prozent eine bessere digitale Infrastruktur und eine Absicherung vor Risiken. Bessere Bedingungen bei Finanzierungen wünschen sich 22 Prozent der Umfrageteilnehmer.

Weitere Sorgentreiber

Was genau könnte Unternehmen 2025 in Gefahr bringen? Die bedeutendsten 5 Risikoereignisse sind der Studie zufolge:



© Diki – stock.adobe.com

- Krankheit oder Unfall mit Ausfallzeiten (42 Prozent)
- Ausfall von IT-Systemen (30 Prozent)
- Zahlungsausfall bei Auftraggebern (29 Prozent)
- Schäden oder Verlust, wie zum Beispiel durch Einbruchdiebstahl oder Brand (28 Prozent)
- Cyber- und Datenrisiken (24 Prozent)

Vor allem im Vergleich zum Vorjahr sei die Angst vor den ersten vier Ereignissen besonders angestiegen, teilten die Herausgeber der Studie mit. Aufgrund der großen Risikoeinschätzung sei es nicht nachzuvollziehen, warum sich nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der Unternehmer auch gegen Krankheit oder Unfall abgesichert hat: Gut 40 Prozent der Befragten geben an, dass sie abgesichert sind. 33 Prozent haben es nicht vor und 26 Prozent planen, sich abzusichern.

Wer eine Absicherung plant, beschäftigt sich vor allem mit einer Unfall-, Krankentagegeld- oder einer Berufsunfähigkeitsversicherung, ergab die Umfrage.

Quelle: Martina Jahn/handwerk.com

ANZEIGE

3Delta

3DELTA CROWN

de - lichthärtender Kunststoff für die additive Fertigung von permanenten Front- und Seitenzahnrestaurierungen
en - light curing resin for additive production of permanent anterior and posterior restorations

3D RESINS FÜR PROFIS!

MED

TEC

WIR ❤ 3DELTA!

Hochgefülltes Composite für die additive Fertigung von permanenten Kronen, Inlays, Onlays & Veneers.

Erhältlich in A1, A2, A3, A3.5, B1, C1, Bleach.

Leicht zu individualisieren für hochästhetische Ergebnisse.

Jetzt die ganze Welt unserer 3D Resins entdecken auf www.deltamed-3d-resins.com

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS



Zwischen Wertschätzung und Wertschöpfung: Die Dentalbranche im Spagat

Ein Beitrag von Steffen M. Schumacher

In den Ausgaben 10–12/24 der *ZT Zahntechnik Zeitung* wurden bereits die Ergebnisse einer Befragung des Autors zu Zukunftsperspektiven des Berufszweigs Zahntechnik unter 138 Auszubildenden aller Lehrjahre an der Landesberufsschule in Neumünster präsentiert und hieraus die folgende Ableitung geschlossen: Kommunikation, Wertschätzung, Sicherheit und Vertrauen sind die Basis für den Verbleib von Azubis nach der Ausbildung im Beruf. Es liegt daher nahe, dass diese Wertvorstellungen für einen erfüllenden Arbeitsplatz auch bei längerfristig Beschäftigten, Angestellten und Gesellen in der gesamten Dentalbranche gelten. Der folgende Beitrag setzt sich mit dem aktuellen Status quo auseinander.

Kurzer Rückblick auf den Bereich Ausbildung

Gründe für den Ausstieg junger Menschen aus der Zahntechnikbranche nach ihrer Ausbildung bestehen zu einem großen Teil bezogen auf die finanziellen Mittel während und nach der Ausbildungszeit. In meinen zehn Jahren Tätigkeit als Berufsschullehrer an der Landesberufsschule für Zahntechnik in Neumünster habe ich es selbst nicht selten erlebt, dass Azubis nach erfolgreich absolviertem 3,5-jähriger Ausbildung ein Vertragsangebot mit einem Gehalt exakt oder lediglich leicht über dem aktuellen Mindestlohn vorlag. Bemerkenswert ist, dass nur 54 von 327 (das entspricht 16,5 Prozent) aller dualen Ausbildungsgänge in Deutschland¹ von dreieinhalbjähriger Dauer sind und die Zahntechnik hier natürlich aufgrund ihrer Komplexität und der Anforderungen an handwerkliche Fähigkeiten beim Umgang mit verschiedenen Materialien und Verarbeitungstechniken hinzuzählt. Bedauerlich ist dabei jedoch die Häufigkeit, in der ein gesetzlicher Mindestlohn² nach dieser langen Ausbildungszeit überhaupt zur Debatte steht. Handelt es sich tatsächlich um Wertschätzung, wenn Gesellen in anderen Berufen beispielweise mit einer zwei- oder dreijährigen Ausbildung mehr Gehalt winkt als in der Zahntechnik mit dreieinhalb Jahren? Der Blick in die Ausbildungsberufe selbst erzeugt bereits richtungsweisende Gedanken: Laut Bericht der HWK Trier³ wird in 14 von den 103 untersuchten Berufen die gesetzliche Mindestausbildungsvergütung bezahlt. Die Zahntechnik ist in diesen 14,6 Prozent der beteiligten Berufe vertreten. Leider. Nur um einmal einen anschaulichen Vergleich für alle Lesenden zu ermöglichen: Mit auf derselben Stufe der Vergütung stehen Berufe wie Orgel- und Harmoniumbauer, Orthopädietechnikmechaniker, Rollladen- und Sonnenschutzmechatroniker, Änderungsschneider und Klempner. Die Spanne der Ausbildungsvergütungen in den 190 durch das BIBB verglichenen Ausbildungsberufen⁴ ist breit (Berichtsjahr 2023) und die Position der Zahntechnik leider eindeutig:



Wenn ein Mensch das Gefühl hat, „für einen Appel und ein Ei zu schuften“, hilft auch das schönste Betriebsklima irgendwann nicht mehr.

* Für den aufmerksamen Leser – die Zahlen sind korrekt: Die maximale Ausbildungsvergütung bei dreieinhalbjährigen Ausbildungen liegt unterhalb des Höchstwertes der dreijährigen Ausbildungen. Hintergrund: Die dreijährige Ausbildung als Gerüstbauer gibt mit 1.480 Euro im dritten Lehrjahr den Höchstwert vor. Von den dreieinhalbjährigen Ausbildungen schafft es der Chemikant auf 1.292 Euro und gibt daher die Obergrenze für das 4. Lehrjahr vor.

	Vergütung mindestens (alle Ausbildungsberufe)	Vergütung maximal (alle Ausbildungsberufe)	Durchschnittliche Vergütung (Ausbildungsberuf Zahntechnik)
1. Lehrjahr	625,- €	1.132,- €	680,- €
2. Lehrjahr	736,- €	1.223,- €	779,- €
3. Lehrjahr	841,- €	1.480,- €*	874,- €
4. Lehrjahr	935,- €	1.292,- €*	935,- €

In der Ausbildung der ZFA liegen die Ausbildungsvergütungen pro Monat zwischen 195 und 233 Euro brutto höher als die der Zahntechniker: 913 Euro im ersten, 988 Euro im zweiten und 1.070 Euro im dritten Lehrjahr. Eine positive Entwicklung – doch auch hier ist noch Luft nach oben. Denn die notwendigen Fähigkeiten auf menschlicher, technischer und fachlicher Ebene sind mit anderen gutbezahlten Ausbildungsgängen und deren Anforderungen definitiv vergleichbar. Natürlich ist nachvollziehbar, dass Betriebe in sehr unterschiedlichem Maß Zeit und Ressourcen in ihre Auszubildenden investieren können. Das hängt oft von der Größe, Struktur und wirtschaftlichen Lage eines Betriebs ab. Dennoch soll dieser Abschnitt vor allem eines tun: Zeigen, welchen hohen Anspruch der Beruf der Zahntechnik mit sich bringt – und damit nach außen ein klares Zeichen setzen, dass diese Ausbildung Wertschätzung verdient. Denn genau das kann ein Schlüssel sein, um dem Nachwuchsmangel entgegenzuwirken: Ein ehrliches, respektvolles Bild des Berufs, das junge Menschen anspricht – nicht nur fachlich, sondern auch menschlich.

Der Blick auf den Arbeitsmarkt

Dass die rosigen Zeiten Geschichte sind (oder waren – wer hält uns davon ab, diese neu zu schreiben?), ist jedem in der Branche klar. Ein genauer Blick auf den Arbeitsmarkt zeigt, wie es aktuell um die Beschäftigten in der Dentalbranche steht. Hierzu zitiere ich einen LinkedIn-Beitrag des Verbands medizinischer Fachberufe e.V. vom 15.04.2025⁵:

- ZFA und Zahntechniker gehören trotz dreibzw. dreieinhalbjähriger Ausbildung und hoher Verantwortung zu den am schlechtesten bezahlten Fachkräften im Gesundheitswesen
- 25 Prozent der ZFA verdienten 2023 weniger als 12,57 Euro/Stunde und lagen damit nur knapp über dem Mindestlohn
- Bis 2027 werden über 11.000 qualifizierte ZFA fehlen
- Für das Zahntechniker-Handwerk liegt das Gehalt im Mittel zwar bei 2.982 Euro im Monat (17,22 Euro pro Stunde), aber die Gehaltsdifferenz zwischen Männern und Frauen liegt bei 19,8 Prozent.
- Nach Jahrzehntelanger wichtiger Arbeit droht die Altersarmut

Die Frage nach dem Mindestlohn ist keine Frage des Geldes allein. **Es ist eine Frage der Haltung** gegenüber einem Berufsfeld, das zwischen Hochtechnologie, Handwerk und Patientenzuwendung balanciert.



Die Zahlen sprechen eine klare Sprache: Die Lohnunterschiede innerhalb Deutschlands sind gravierend. Laut Berechnungen des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V. verdienen Berufseinsteiger unter vergleichbaren Voraussetzungen (Realschulabschluss, keine Berufserfahrung, kein Tarifvertrag, unbefristeter Vertrag, 40-Stunden-Woche, keine Sonderzahlungen) in Sachsen im Schnitt über 500 Euro weniger im Monat als in Baden-Württemberg. Teilweise liegt das Einkommen damit sogar unter dem gesetzlichen Mindestlohn von 12,82 Euro (Stand: Januar 2025⁶) – trotz abgeschlossener Ausbildung und voller Berufstätigkeit!

Online-Petition für Mindestlohn in der Dentalbranche

Es verwundert daher nicht, dass der Ruf nach einem Branchenmindestlohn von 17,50 Euro pro Stunde immer lauter wird. Eine entsprechende Petition des Verbands medizinischer Fachberufe e.V. hat bereits breite Unterstützung erfahren und bringt das auf den Punkt, was in vielen Gesprächen, Umfragen und Erfahrungsberichten mitschwingt: Der finanzielle Wert eines Berufs stimmt oft nicht mit seiner tatsächlichen gesellschaftlichen Bedeutung überein. Die Petition kann online eingesehen und unterstützt werden: www.openpetition.de/petition/online/petition-zum-mindestlohn-in-der-dentalbranche

Doch wie viel ist die Arbeit eines Menschen wert, der täglich hoch konzentriert, kreativ und verantwortungsvoll dafür sorgt, dass Patienten wieder unbeschwert lächeln können? Wie lässt sich diese Kombination aus Feingefühl, Präzision, Teamarbeit und Gesundheitsvorsorge in Euro bemessen?

Zwischen Anspruch und Realität: der Spagat im Handwerk

Zugleich darf nicht ausgeblendet werden, welche Herausforderungen kleine und mittelständische Betriebe zu stemmen haben, um wirtschaftlich überhaupt handlungsfähig zu bleiben. Höhere Löhne bedeuten auch höhere Belastungen – gerade in einem Handwerk, das oft von Auftragslage, Materialkosten und unregelmäßigen Einnahmen abhängig ist. Der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), Jörg Dittrich, bringt diese Sorge nüchtern auf den Punkt: „Ein zu hoher Mindestlohn setzt die Wettbewerbsfähigkeit weiter herunter, und wir nehmen billigend in Kauf, dass Geschäftsmodelle verloren gehen.“ Dittrich warnte vor Jobverlusten: „Es würde keine Kündigungswellen im Handwerk geben, aber es gibt ein stilles Sterben, weil Meister sagen, das rechnet sich nicht mehr, ich schließe einfach den Laden zu.“⁷

Auch wirtschaftspolitische Stimmen innerhalb des Handwerks sehen die Dynamik kritisch. Es wird argumentiert, dass eine politische Festlegung des Mindestlohns die Tarifautonomie untergräbt – ein Grundprinzip der deutschen Arbeitsbeziehungen. Zugleich betont der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB), dass die Erhöhung des Mindestlohns auf 12,82 Euro nur ein Zwischenschritt sein kann. „Um Altersarmut zu verhindern, brauchen wir einen Mindestlohn von mindestens 14,50 bis 15 Euro. Die aktuellen Löhne reichen oft nicht zum Leben.“⁸

Die Debatte dreht sich also nicht nur um Wirtschaftlichkeit, sondern auch um soziale Gerechtigkeit – ein Spannungsfeld, das sich im Handwerk besonders deutlich zeigt, da dort viele arbeitsintensive Kleinbetriebe tätig sind.

Hier braucht es ein ehrliches Hinsehen: Manche Betriebe zahlen gerne besser, können es aber nicht leisten, ohne an anderer Stelle wirtschaftlich in Schieflage zu geraten. Es geht also nicht um bösen Willen, sondern um systemische Grenzen – die wir aber auch systemisch verschieben können, wenn wir bereit sind, über den Tellerrand hinaus zu denken.

Wertschätzung beginnt nicht erst beim Lohn – zeigt sich aber oft genau dort

Aus meiner Coaching-Perspektive lässt sich sagen: Wertschätzung hat viele Ausdrucksformen. Aber gerade junge Fachkräfte – geprägt durch einen Mix aus Leistungsdruck, Unsicherheiten und Zukunftsangst – achten zunehmend darauf, wo und wie sich echte Anerkennung zeigt. Und ja, Gehalt ist ein zentraler Bestandteil davon.

Ein fairer Lohn signalisiert Vertrauen, stärkt das Selbstbild („Ich bin es wert!“) und beeinflusst direkt, ob jemand langfristig bleibt oder innerlich kündigt. Wenn ein Mensch das Gefühl hat, „für einen Appel und ein Ei zu schuften“, hilft auch das schönste Betriebsklima irgendwann nicht mehr. Und genau hier setzt die Diskussion an. Sie sollte nicht nur in Euro und Cent geführt werden, sondern auch mit Blick auf Haltung, Struktur und Zukunftsfähigkeit der ganzen Branche.

Was wären also realistische Lösungen?

- Transparenz in der Entlohnung: Offene Gespräche über betriebliche Finanzen, Leistungen und Spielräume – nicht als Rechtfertigung, sondern als Einladung zur Mitgestaltung.
- Stärkere Differenzierung von Einstieg, Erfahrung und Spezialisierung: Warum nicht ein System, das Expertise gezielt belohnt und nicht auf Jahre oder Alter setzt?
- Branchenfonds oder staatlich geförderte Lohnzuschüsse: Gerade für kleinere Betriebe könnten solche Modelle ein Ausgleich sein, um faire Löhne zu ermöglichen, ohne wirtschaftlich zu scheitern.
- Verzahnung mit Fortbildung und Verantwortung: Höheres Gehalt kann an Weiterbildungsbereitschaft, Teamverantwortung oder Innovationsideen geknüpft sein.

Fazit: Zukunft sichern heißt Wert vermitteln

Die Frage nach dem Mindestlohn ist keine Frage des Geldes allein. Es ist eine Frage der Haltung gegenüber einem Berufsfeld, das zwischen Hochtechnologie, Handwerk und Patientenzuwendung balanciert. Wenn wir die Zukunft der Zahntechnik sichern wollen, müssen wir nicht nur über Gehalt reden, sondern über den gesamten Rahmen, in dem Arbeit stattfindet. Und das beginnt bei der Art, wie wir über Berufsstolz, Potenzial und gesellschaftlichen Beitrag sprechen. Schon damals hatten meine Auszubildenden in der Berufsschule ähnliche Aspekte geäußert. Denn die Punkte Kommunikation, Wertschätzung, Sicherheit und Vertrauen waren damals bereits im Fokus.

Denn Menschen, die sich wertgeschätzt fühlen, bleiben im Betrieb. Sie entwickeln sich und sie gestalten gemeinsam Zukunft.

Steffen M. Schumacher
Fachkraft für Kommunikation,
Bildung & Nachhaltigkeit
www.steffen-schumacher.de

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



ANZEIGE

Superspannend: Antiseptischer Zahnersatz aus dem 3D-Drucker

Ein Beitrag von Marlene Hartinger

Etwa neun Millionen Menschen in Deutschland benötigen laut einer Analyse der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung jährlich Zahnersatz – zum Beispiel Kronen, Brücken und Prothesen. Immer häufiger wird dabei die additive Fertigung mittels 3D-Druck eingesetzt. Im Labor für Chemie und Oberflächenmodifikation der Hochschule Osnabrück widmet sich Marius Behnecke daher dieser Technik und entwickelt im Rahmen seiner kooperativen Promotion an der Hochschule Osnabrück zusammen mit der Universität Osnabrück bioaktive Materialien aus dem 3D-Drucker für die Medizintechnik. Dabei soll ein Zahnersatz aus dem 3D-Drucker mit dem Wirkstoff Chlorhexidin versetzt werden. Wir befragten den Promovenden dazu genauer.

Herr Behnecke, welche Herausforderungen sehen Sie bei der gleichmäßigen Verteilung des Wirkstoffs Chlorhexidin im Zahnersatzmaterial, und wie begegnen Sie diesen in Ihrer Forschung?

Die Herausforderung liegt besonders in den Eigenschaften des Wirkstoffes selbst. Chlorhexidin liegt meist als pulverförmiges Salz vor. Wenn wir das Pulver direkt in den Kunststoff geben, klumpt es zusammen und verteilt sich nicht gleichmäßig. Um das zu lösen, verwenden wir eine flüssige Dispergierhilfe. Wir lösen den Wirkstoff darin auf und mischen die Lösung ins Harz. Dadurch wird das Chlorhexidin gleichmäßig verteilt. Aber hier kommt die Herausforderung: Obwohl das Chlorhexidin anfangs gut im Kunststoff verteilt ist, können wir später nur einen kleinen Teil davon wieder herausbekommen. Das ist ungünstig, denn dieser Teil soll ja Keime abtöten. Eine mögliche Er-



Marius Behnecke

klärung ist, dass sich das Chlorhexidin im Kunststoff so festbindet, dass es nicht mehr so gut herauswandern kann. Diese Eigenschaft des Chlorhexidins ist bekannt und maßgeblich für die Depotwirkung des Wirkstoffs verantwortlich und daher nichts Negatives. Unsere Aufgabe ist es jetzt zu verstehen, wie genau das Chlorhexidin so fest an den Kunststoff bindet und wie wir dieses Wissen nutzen können, um so die Freisetzung steuern zu können.

Wie stellen Sie sicher, dass die mechanischen Eigenschaften des 3D-gedruckten Zahnersatzes trotz der Zugabe des antiseptischen Wirkstoffs erhalten bleiben?

Mein Fokus und der unser Arbeitsgruppe von Frau Prof. Dr. Svea Petersen liegt auf der verfahrenstechnisch/chemischen Seite der Materialentwicklung, jedoch wird im Rahmen meines Promotionsprojekts auch ein mechanisches Eigenschaftsprofil des Materials durch Tests der Biegefestigkeit, Härte und Schlagzähigkeit erstellt. Auch hierfür sind wir im Laborbereich Kunststofftechnik hervorragend aufgestellt, da wir das gesamte Spektrum von der Materialentwicklung bis zum Produkt abdecken. Bisher zeigen die Prüfungen, dass die Zugabe von Chlorhexidin die mechanische Stabilität nicht beeinträchtigt. Im aufbauenden EFRE-Projekt „3D-Perm“, welches wir von Hochschulseite gemeinsam mit dem Labor für Dentaltechnologie von Frau Prof. Dr.-Ing. Monika Strickstrock bearbeiten, werden die Kollegen das mit unserem Projektpartner entwickelte Material noch intensiver prüfen. Gemeinsam mit den im Konsortium integrierten Dentallaboren Schmid Zahntechnik und Dental Labor Kock

wird ein geeigneter Anwendungsbereich definiert werden.

Welche Erkenntnisse haben Sie bisher über die kontrollierte Freisetzung des Wirkstoffs aus dem Zahnersatz gewonnen, und wie wichtig ist diese für die therapeutische Wirkung?

„Kontrolliert“ ist hier das passende Stichwort! Die Freisetzung aus dem gedruckten Material funktioniert problemlos. Das ist wichtig und nicht selbstverständlich, wie unsere Versuche z. B. mit sulfoniertem Polyetheretherketon gezeigt haben. Für die Kontrolle dieses Prozesses sind jedoch eine große Zahl komplexer Mechanismen verantwortlich. Neben dem absoluten Wirkstoffgehalt spielt z. B. die Größe der Oberfläche, der Polymerisationsgrad des Kunststoffs und auch die Langzeit-Depotwirkung des Chlorhexidins selbst eine Rolle. All diese Größen so aufeinander abzustimmen, dass das Material in der Anwendung die gewünschte Wirkung erzielt, braucht nicht nur Ingenieure und Chemiker, sondern auch medizinische Kompetenz – deshalb die Weiterführung meines Projekts im Kontext eines Forschungsprojekts mit ausgewiesenen Experten ihres Fachgebiets. Was wir bereits sagen können, ist, dass wir neben der üblichen initialen Freisetzung auch nach Wochen und sogar Monaten noch messbare Konzentrationen von freigesetztem CHX nachweisen können. Diese langfristige Freisetzung ist ein Problem der meisten Wirkstofffreisetzungssysteme. Dahingehend ist unser Materialsystem bereits gut aufgestellt.

Alle Abbildungen: © Hochschule Osnabrück

ANZEIGE

Unsere seit Jahren
dauerhaft günstigen
Reparatur-Festpreise.
Qualität made in Germany.
Mehr unter
www.logo-dent.de

 Tel. 07663 3094

Einsatz mit handelsüblichem 3D-Druckgerät

„Wir haben für unsere Versuche von Beginn an einen handelsüblichen LCD-Drucker aus dem Consumer-Bereich verwendet. Das System funktioniert somit auf dem günstigsten möglichen Fertigungsverfahren, was dafürspricht, dass das Material auch auf andere, komplexere Techniken übertragbar ist. Im Rahmen des aufbauenden EFRE-Projekts „3D-Perm“, wird das Material bzw. die Methode zur Bioaktivierung von 3D-Druckharzen derzeit erfolgreich an einem Materialsystem und DLP-Drucker unseres Projektpartners VOCO erprobt.“



SAY HELLO TO Y

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«

 **Dental
Direkt**

André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt





Inner Circle: Weiterbildung im UniQDental-Labor – Be UniQ!

Ein Beitrag von Kerstin Jung

Ende Februar 2025 fanden sich die Mitglieder des Inner Circles, einem neu gegründeten Arbeitskreis für Zahntechniker, und der dazugehörigen „ersten Klasse“ zusammen, um unter der Anleitung von ZTM Stefan Schunke an einer praxisorientierten Fortbildung teilzunehmen. Schauplatz war die charmante Landeshauptstadt Sachsen, Dresden. Bei frostigen Temperaturen und strahlendem Sonnenschein waren die Rahmenbedingungen für zwei Tage intensiver Weiterbildung im modernen, lichtdurchfluteten Labor UniQDental – Be UniQ! unter der Leitung von Dorit Gütter und Sven Orphall ideal. Wichtigste Grundlage: Ein Modell der eigenen Mundsituation.

Das 1x1 des Gesichtsbogens

Anhand eines echten Patientenfalls aus dem UniQDental-Labor erklärte ZTM Stefan Schunke, wie komplexe Restaurationen über große Entfernungen realisiert werden können. Wichtigste Grundlage: der Gesichtsrespektive Transferbogen. Zunächst erläuterte er den Mitgliedern, wie man diesen korrekt anlegt. Ein nützlicher Tipp von ihm: „Einen Klecks Putty auf das Nasion geben, dann drückt das Konstrukt nicht mehr so und wird angenehmer für den Patienten.“ Danach durften die Kursteilnehmer ran und sollten sich gegenseitig den Transferbogen anlegen.

Vorbereitung ist alles

Schunke ist überzeugt, dass wenige grundlegende Unterlagen ausreichen, um Zahnersatz zu erstellen, der vom Zahnarzt problemlos und ohne jegliche Nacharbeit eingesetzt werden kann. Diese Erkenntnis erhielt er während seiner eigenen Teilnahme an verschiedenen Symposiumen. Er stellte fest, dass die Referenten stets betonten, wie wichtig es sei, den Patienten vor sich zu haben. Anschließend gelang es den Referenten, den anwesenden Zahntechnikern die

Situation durch präzise Er-



klärungen und einzigartige Bilder zu verdeutlichen, sodass diese die Probleme nachvollziehen und Lösungen finden konnten. Daraus entwickelte Schunke ein Verfahren, mit dem er in der Lage war, präzise Restaurationen zu erstellen, ohne den Patienten physisch zu sehen. So erarbeitete er grundlegende Analyseverfahren für jeden Patientenfall und notierte die wichtigen Merkmale. Dies führte zu einem klaren Fahrplan, welcher es ihm ermöglichte, jeden Auftrag in der gleichen Reihenfolge durchzuführen und reproduzierbar zu gestalten. Jeder Schritt der Analyse beinhaltete Kontrollmechanismen, um sicherzustellen, dass keine Fehler auftreten. Ein Beispiel:

Wenn der primobyte zwar auf das Modell passte, jedoch nicht im Mund des Patienten, war ein Übertragungsfehler aufgetreten. Anschließend galt es, die mitgebrachten Modelle einzusetzen: Jeder Teilnehmer erhielt von Stefan Kloos einen primobyte, um den eigenen Biss zu erfassen.

Auf zur GERL-Niederlassung – und dem Patientenfall

Der nächste Halt war die Dresdner Filiale des Dentaldepots GERL. Dort warteten bereits die Patientin und die Zahnärztin Dr. Beate Gängler, um den Kursteilnehmern live die Herausforderungen zu erläutern, die die Patientin mitbrachte, welche Wünsche sie hatte und die zentrale Bedeutung des Gesichtsbogens sowie des primobyte-Bisses. Der zuvor am Modell angefertigte primobyte-

Biss wurde der Patientin eingesetzt und bewies, dass er perfekt passte. An diesem Punkt konnten erste Übertragungsfehler ausgeschlossen werden. Anschließend hatten die Kursteilnehmer die Möglichkeit, ihre selbst angefertigten Bisse zu prüfen und zu vergleichen. Das beeindruckende Ergebnis: jeder Biss passte hervorragend und ließ sich absolut stabil positionieren. Zufrieden beendete die Gruppe den ersten Fortbildungstag und genoss ein gemeinsames Abendessen, zu dem sie mit der Stadtseilbahn fuhren, um den atemberaubenden Blick auf das fröhliche Lichermeer des nächtlichen Dresdens zu genießen.

Fragen, Antworten und ein kurzer Stadtrundgang durch Dresden

Am Vormittag des zweiten Tages blieb noch Zeit für eine kurze Stadtbesichtigung, bevor die Gruppe ins UniQDental-Labor zurückkehrte. Dort wurden offene Fragen geklärt und feierlich die Teilnahmezertifikate überreicht. Insgesamt war es eine gelungene Veranstaltung, die den Teilnehmern mehr Sicherheit bei ihren ersten Erfahrungen bei der Arbeit auf Distanz vermittelte.

Kerstin Jung
Kommunikation Dental
www.kommunikation-dental.de

Über den Inner Circle

Der neu gegründete Arbeitskreis für Zahntechniker möchte den vertraulichen Austausch über fachliche und zwischenmenschliche Aspekte der Branche fördern. Wichtig sind offene Diskussionen, insbesondere im digitalen Bereich. Der Arbeitskreis bietet interne Fortbildungen an, fördert wissenschaftliche Kenntnisse und hat eine „erste Klasse“ für strukturiertes Lernen eingerichtet. Ziel ist es, Zahntechnikern zu helfen, ihre Perspektiven zu erweitern und effektiver mit Kunden zu kommunizieren. Der Inner Circle bietet somit ein unterstützendes Netzwerk, das sowohl die berufliche als auch persönliche Weiterentwicklung fördert.



DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

23./24. MAI 2025 KONGRESS DORTMUND

JETZT ANMELDEN

Letzte Chance
Anmeldung und Programm unter:
www.ddt-info.de



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 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 Fortbildungskompendium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26*.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

ANZEIGE

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

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

Nehmen Sie jetzt
Kontakt mit unserer
Redaktion auf.



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

Kurstermine

Digitale Dentale Technologien

OEMUS MEDIA AG

www.ddt-info.de

23./24.05.2025 ↗ Dortmund

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

Zahntechnischer KFO-Basis Kurs C – Die modifizierte Dehnapparatur

Referent: ZTM Sven Milpauer

FUNDAMENTAL®

www.fundamental.de

20.06.2025 ↗ Remscheid

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



Farbnahme einfach gemacht

Referent: ZT Florian Steinheber

BRIEGELDENTAL

briegeldental.de

27.06.2025 ↗ Gröbenzell

Live-Patientenfall – Keramikveneers auf feuerfesten Stümpfen

Referent: ZTM Alexander Conzmann

Creation Willi Geller

creation-willigeller-kurse.de

27./28.06.2025 ↗ Trier

Designen von Kronen & Brücken

Referent: ZTM Jochen Peters

Dentale Schulungen Peters

ds-peters.de

27.06.2025 ↗ Kleinmeinsdorf

Junge Talente mit Leidenschaft gekürt



Von links: Jochen Peters (ds-peters), Falko Noack (Amann Girrbach), Mathias Reim (Gewinner Single Challenge), Cora Struss (Gewinnerin Group Challenge), Danial Moradi (Honorary Mention Single Challenge), Vladylav Farina (Honorary Mention Full Mouth Challenge), Nicole Stenzel (Gewinnerin Full Mouth Challenge), Markus Lensing (StD Albrecht-Dürer-Berufskolleg Düsseldorf/WikiDental). © Amann Girrbach

Die Zukunft der Zahntechnik liegt in den Händen kreativer Köpfe – das zeigte einmal mehr die feierliche Preisverleihung der Next Gen Library Challenge am Stand von Amann Girrbach auf der IDS 2025. Der Wettbewerb, gemeinsam veranstaltet von der Lernplattform WikiDental und Amann Girrbach, forderte Nachwuchstalente dazu auf, mit innovativen Zahnformen ihr Können unter Beweis zu stellen – denn modellierte Zahnformen stellen gewissermaßen die Visitenkarten eines Zahntechnikers oder eines Labors dar. Ins Leben gerufen wurde die Challenge von Markus Lensing, Abteilungsleiter für Gesundheitstechnik am Albrecht-Dürer-Berufskolleg in Düsseldorf. Seit 1995 unterrichtet er im Bildungsgang Zahntechnik und gründete 2006 das Online-Lehrbuch WikiDental. Sein Ziel: Wissen teilen, Innovationen vorantreiben und junge Talente fördern. Die Next Gen Library Challenge forderte Auszubildende dazu auf, eine individuelle Zahn-Bibliothek in Blender zu konstruieren und sich dabei in drei Kategorien mit anderen Teilnehmenden zu messen. Eine detaillierte Anleitung zur Konstruktion digitaler Zahnformen wurde dafür auf der Lernplattform WikiDental zur Verfügung gestellt.

Die Gewinner beeindruckten mit ästhetischen Designs und technischem Feingefühl. Die Preisverleihung wurde von Markus Lensing, Jochen Peters, ausgewiesener Experten und Dozent für „Funktion und Okklusion“, und Falko Noack, dem Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Amann Girrbach, durchgeführt. In seiner Ansprache würdigte Noack das Engagement und die Begeisterung aller Beteiligten: „Die Teilnahme von jedem Einzelnen hat uns riesig gefreut – zu sehen, dass junge Nachwuchstalente genauso für die Zahntechnik brennen wie wir, ist einfach großartig.“ Vor den Augen zahlreicher Messebesucher wurden Mathias Reim (Single Challenge), Cora Struss (Group Challenge) und Nicole Stenzel (Full Mouth Challenge) für ihr herausragendes Können gewürdigt. WikiDental und Amann Girrbach setzen mit der Next Gen Library Challenge ein starkes Zeichen für Innovation, Wissenstransfer und gelebte Nachwuchsförderung.

Quelle: Amann Girrbach AG

25. Keramiksymposium der AGK+ gemeinsam mit der ADT-Jahrestagung

Zum zweiten Mal nach 2023 haben die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. (AGK+) und die Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) ihre Jahrestagungen miteinander verbunden. So findet das Keramiksymposium der AGK+ am 19. Juni im Rahmen der ADT-Jahrestagung (19. bis 21. Juni 2025) im Best Western Hotel in Nürtingen statt. „Zahnmedizin und Zahntechnik im Spannungsfeld zwischen Tradition und Algorithmen“ sind die Jahrestagungen überschrieben. Digitale, automatisierte und KI-gestützte Fertigungsverfahren verändern derzeit nicht nur die Workflows in Design und Herstellung von dentaler Prothetik, sondern beeinflussen auch fundamental die Entwicklung neuester Werkstoffe und Materialien.



Das 25. Keramiksymposium der AGK+ wird am 19. Juni im Rahmen der ADT-Jahrestagung in Nürtingen stattfinden. Dr. Bernd Reiss (Foto) hielt auf der ADT-Jahrestagung 2021 einen Vortrag zu den Studienergebnissen der Ceramic Success Analysis. © AGK+

Praxis, Technik und Wissenschaft

Nach der Eröffnung durch den stellvertretenden Präsidenten der ADT, Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, beleuchten Prof. Dr. Falk Schwendicke, Dr. Bernd Reiss, ZTM Otto Prandtner und ZTM Uwe Bußmeier in ihrem gemeinsamen Vortrag „Erfahrung trifft auf KI“, wie sich Indikation, Materialauswahl und das praktische Vorgehen bei keramischen Restaurierungen unter dem Einfluss neuer Technologien gegenseitig beeinflussen und entwickeln. Prof. Dr. Dipl.-Ing. (FH) Bogna Stawarczyk, M.Sc. widmet sich anschließend dem Thema „Polymere Kronen und Brücken“ und stellt dabei u. a. Eigenschaften, Anwendungsmöglichkeiten und Limitierungen der Polymere in der Zahnmedizin vor. Im Anschluss wird der AGK+ Vorsitzende Dr. Bernd Reiss den diesjährigen Forschungspreis der AGK+ verleihen und das Thema der ausgezeichneten Arbeit vorstellen.

Insights, Updates und Praxistipps

Kollegen aus Praxis und Wissenschaft, Zahnmedizin, Zahntechnik und Materialwissenschaft sind herzlich eingeladen, dieses Spannungsfeld zwischen Zahnmedizin, dentalem Handwerk und digitalen Technologien anhand eines hochkarätig besetzten Tagungsprogramms auszuloten und zu diskutieren. Vermittelt werden wertvolle Insights, Updates, Aussichten und Praxistipps zu verschiedenen Facetten im komplexen Zusammenspiel von Zahnmedizin und Zahntechnik. Teilnehmer am Keramiksymposium erhalten 4 Fortbildungspunkte gemäß DGZMK/BZÄK.

Weitere Infos unter www.ag-keramik.de und www.adt-jahrestagung.de.

Quelle: AGK+

Branchentreff Zahntechnik plus 2026: Handwerk trifft Zukunft

Die Zahntechnik plus geht in die dritte Runde: Am 6. und 7. März 2026 lädt dieser besondere Branchentreff Zahntechniker und Laborinhaber aus ganz Deutschland erneut in das Congress Center Leipzig (CCL) ein. Auch 2026 dürfen sich die Besucher auf ein weiter ausgebautes Event freuen – mit einer vergrößerten Industrieausstellung voller Innovationen, spannenden Themenwelten mit praxisnahen Lösungen und einem hochkarätigen zahntechnischen Fachkongress. Neue Highlights und innovative Formate setzen zudem frische Akzente.

Das Herzstück der Zahntechnik plus bleibt der Fachkongress, der 2026 unter dem Leithema „Die zahntechnische Versorgung 2035 – Faktencheck, Trends und Zukunftsszenarien“ steht. Diesen Titel trägt der Kongress nicht zufällig: Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) feiert 2026

sein 70-jähriges Bestehen und nimmt dieses Jubiläum zum Anlass, die Zukunft der zahntechnischen Versorgung und des Berufsstandes aus verschiedenen Perspektiven zu beleuchten.

An beiden Tagen erwarten die Teilnehmer hochaktuelle Vorträge, Diskussionsrunden und praxisnahe Lösungsansätze – ein Wissensvorsprung für alle, die die Zukunft der Zahntechnik aktiv mitgestalten wollen. Zudem sind neue Veranstaltungsformate geplant. Dazu gehören unter anderem individuelle Meet-the-Speaker-Sessions für den direkten Austausch mit Referenten sowie Round-Table-Formate für Jungunternehmer.

Vier Themenwelten mit Lösungen für das Dentallabor

Neben dem Fachkongress bieten die vier Themenwelten eine praxisnahe Ergänzung. Sie sind so strukturiert, dass sie sich nicht überschneiden, sondern gezielt auf die Vor- und Nachmittle verteilt sind. Jede Themenwelt setzt sich mit konkreten Herausforderungen auseinander und bietet praxisorientierte Lösungen für den Laboralltag. Fachlich orientieren sich die Themenwelten wie folgt:

- „Erfolgreich wirtschaften – profitabel, nachhaltig, zukunftssicher“
- „Einzigartig werden – durch Marketing clever positionieren“



- „Das Team gewinnt – Kollegen & Fachkräfte finden, binden und begeistern“
- „Hightech ist unser Handwerk – innovative Materialien & Technologien“

Das Programm des Fachkongresses und der Themenwelten wird erstmals vom VDZI in enger Zusammenarbeit mit einem neu gegründeten Kongressbeirat gestaltet. Interessierte Referenten können sich bis 30. Juni 2025 für Vorträge in den Themenwelten bewerben und das Programm aktiv mitgestalten. Die Anmeldung erfolgt online über die Website der Zahntechnik plus.

Industrieausstellung: Größer, interaktiver, vielseitiger

Nach dem Erfolg der vergangenen Veranstaltung bleibt die Zahntechnik plus im CCL, das sich als ideale Location bewährt hat. Die Ausstellungsfläche wird erneut erweitert, um dem steigenden Interesse der Branche gerecht zu werden. Hersteller, Händler und Dienstleister präsentieren neueste Materialien, digitale Fertigungstechnologien und innovative Verfahren für das Dentallabor. Ergänzt wird die Industrieausstellung durch Hands-on-Ausstellerworkshops an beiden Veranstaltungstagen. Diese können mit Beginn der Ausstelleranmeldung eingereicht werden.

Bildungstag für Azubis: Förderung des Nachwuchses

Aufgrund des großen Anklangs und der positiven Resonanz im Jahr 2024, wird der Bildungstag für Auszubildende 2026 fortgeführt und ausgebaut. Mit gezielten Vorträgen, Workshops und interaktiven Formaten erhalten die Zahntechniker von morgen wertvolle Impulse für ihren Karriereweg.

Quellen: Leipziger Messe GmbH, VDZI



Digitale Workflow-Kompetenz: Vom Scan bis zur fertigen Restauration



Wie etabliere ich als Dentallabor digitale Technologien bei meinen Zahnarztpraxen? Diese Frage bewegt viele Labore. Antworten und praxisnahe Unterstützung bietet dentona – und zwar weit über die bekannte Werkstoffkompetenz hinaus. Als Partner für den gesamten digitalen Workflow begleitet das Dortmunder Unternehmen Labore vom Scan bis zur fertigen Restauration. Ein Beispiel dafür zeigte sich Mitte April in Hamburg: dentona unterstützte einen Workshop des Volksdorfer Dentallabors, der Zahnärzten fundierte Einblicke in die Möglichkeiten moderner Intraoralscanner gab. Die CAD/CAM-Experten Matthias Mohr und Kay Neuwald vermittelten praxisnahes Know-how zu Grundlagen, Technik und Wirtschaftlichkeit.

Digitalisierung beginnt am Behandlungsstuhl

„Die Qualität der Datenerfassung bestimmt das Ergebnis der zahntechnischen Arbeit“, so Matthias Mohr. „Moderne Intraoralscanner wie der Aoralscan 3 und das Elite-Modell von SHINING 3D optimieren nicht nur die Abformung selbst, sondern die gesamte Prozesskette.“ Der Aoralscan 3 überzeugt durch hohe Scan-Geschwindigkeit und präzise Farbdarstellung, während beim Elite-Scanner besonders die IPG-Technologie (Intraorale Photogrammetrie) interessant ist. Diese kombiniert erstmals Intraoralscan und Photogrammetrie in einem Gerät – ein Vorteil bei Implantatversorgungen.

Nach dem theoretischen Teil testeten die Teilnehmenden die beiden Scanner selbst und erhielten wertvolle Tipps von den dentona-Experten. „Wichtig ist wie immer das Teamwork zwischen Praxis und Labor“, so ZTM Ina Twieg-Güvenal, Geschäftsführerin vom Volksdorfer Dentallabor. „Hilfreich war daher, dass wir nicht nur über die Geräte, sondern über ganzheitliche Prozesse gesprochen haben.“ Und hier zeigt sich die Stärke von dentona: Das Unternehmen denkt in durchgängigen Workflows, die alle Aspekte der modernen Zahntechnik umfassen.

Vom Scan zum fertigen Zahnersatz

Der Workshop verdeutlichte, wie nahtlos verschiedene Arbeitsschritte ineinander greifen können. Von der Datenerfassung über die CAD-Konstruktion bis zur Fertigung mittels 3D-Druck oder Frästechnologie – dentona bietet für jeden Schritt die passenden Lösungen und Materialien. „Unsere Kunden schätzen, dass wir sie durch den gesamten Prozess begleiten“, erläuterte Kay Neuwald. „Die Abstimmung aller Komponenten – vom Scanner über die Software bis zu den Fertigungsmaterialien – ist entscheidend für den Erfolg digitaler Prozesse im Dentallabor.“

Praxisnah und zukunftsorientiert

Die Unterstützung des Workshops unterstrich den Ansatz von dentona, nah an den Bedürfnissen der Kunden zu sein.

Für Dentallabore bedeutet die Integration von Intraoralscannern auch, ihre Zahnarztpraxen bei der digitalen Transformation zu begleiten. Hier leistet dentona mit seiner technischen Expertise und dem tiefen Verständnis zahnärztlicher Prozesse wichtige Unterstützung.

Sie möchten erfahren, wie dentona auch Ihr Dentallabor im digitalen Workflow unterstützen kann? Erfahren Sie mehr bei Ihrem dentona-Fachberater oder www.dentona.de.

Quelle: dentona AG



Abb. 1: V. l.: Kay Neuwald (dentona AG), Ina Twieg-Güvenal (Volksdorfer Dentallabor) und Matthias Mohr (dentona AG). – **Abb. 2:** Demonstrationen der Intraoralscanner bzw. der Integration in die digitalen Prozessabläufe. (Alle Abbildungen: © dentona AG)



3. IDS-Teilnahme ein voller Erfolg

Nach den Jahren 2017 und 2019 war dematec im Jahr 2025 nunmehr das dritte Mal als Aussteller auf der IDS in Köln vertreten und kann in der Rückschau für sich konstatieren, dass auch diese Präsenz auf der Internationalen Dental-Schau eine sehr erfolgreiche war. In diesem Jahr wurde dem geneigten Publikum erstmals ein völlig neues Konzept des Messestandes, basierend auf einer erweiterten Standfläche, präsentiert. Und auch die diesjährige Kooperation mit ZTM Axel Seeger – „dem Malpapst“ – aus Berlin, der an zwei Tagen am dematec-Stand mit einer Performance seiner Maltechniken live zu erleben war, trug dazu bei, dass die den Besuchern in diesem Zusammenhang zur Verfügung gestellten Informationsmaterialien wie Kataloge, Folder, Flyer und Bücher auf ein reges Interesse stießen und starken Absatz fanden. Während der fünf Messe-tage vor Ort konnten diverse neue Geschäftskontakte geknüpft und gehalten sowie mit weiteren Anfragen zur Zusammenarbeit in den verschiedenen Be-

reichen des Produkt- und Dienstleistungsportfolios von dematec ausgebaut werden. Es hat sich also gelohnt, und für dematec steht somit auch schon die Teilnahme an der nächsten IDS im Jahr 2027 fest.

Zuvor aber können Interessierte das Messeteam von dematec national auch schon auf der Zahntechnik plus, die vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) veranstaltet wird und am 6. und 7. März 2026 in Leipzig stattfindet, besuchen. Ebenfalls für 2026 plant das Unternehmen erstmals die Messeteilnahme als Aussteller auf dem EXPODENTAL MEETING vom 14. bis 16. Mai 2026 in Rimini (Italien). Es bleibt also spannend – seien Sie mit dabei!

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

Echte Mehrwerte für Zahntechniker

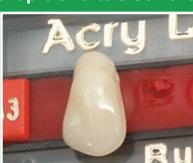


Unter dem Motto „Zirkonoxid trifft Präzision – Wissen verbindet“ bündeln Dental Direkt und Komet Dental ihr Know-how in einer Kooperation: Die Werkstoff- und Werkzeugexperten optimieren gemeinsam die Bearbeitung von Zirkonoxid, um die Potenziale des Werkstoffs voll auszuschöpfen, und zeigen, wie vernetztes

ANZEIGE

Acry Lux V

Der echt preiswerte 3-Schicht-Zahn



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

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* gibts online unter www.dentaldirekt.de/de/cubeguide.

Dental Direkt GmbH
www.dentaldirekt.de

„Ihre Zufriedenheit ist unser Ansporn“ – auch für die Zukunft!

Eine internationale Ausstellerpräsenz, Produktinnovationen und das sehr große Interesse internationaler Besucher an Zahntechnik „made in Germany“ hat die diesjährige IDS in Köln für die Si-tec GmbH zu einem durchweg erfreulichen Erlebnis werden lassen. Das Unternehmen ist auf eine individuell abrufbare Haltekraftverstärkung der Zahnprothesen bei Doppelkronen-, Steg- oder Riegelversorgungen spezialisiert. Die Produkte TK-Snap, TK-Soft und Safe-tec sind der Garant für zufriedene Kunden und Patienten. Die überaus vorteilhaften Add-ons sind indivi-

duell für die jeweilige Problemstellung auswählbar – bei der Neuplanung eines Zahnersatzes in der traditionellen Fertigung, eingebettet in den digitalen Workflow und auch bei notwendiger Friktionsreparatur alter Zahnprothesen. Die Si-tec bedankt sich für das große Interesse von Zahnarztpraxen, Dentallaboren und Fräzsentren aus dem In- und Ausland an den Produkten sowie das durchweg positive Feedback der bestehenden treuen Kundschaft.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de



Auf der sicheren Seite: mit Dentallabor-Factoring

Für Dentallabore ist es wichtiger denn je, flexibel auf neue Herausforderungen und die Bedürfnisse von Geschäftspartnern und Kunden zu reagieren. Gut, wenn man dafür einen verlässlichen Factoring-Partner wie die LVG aus Stuttgart an der Seite hat. Als erfahrener und auf die Forderungsfinanzierung von Dentallaboren spezialisierter Partner bietet das inhabergeführte Unternehmen zuverlässig Schutz vor finanziellen Engpässen und Forderungsausfällen, hält die Liquidität des Labors im Fluss und schafft eine solide finanzielle Basis, um Umsatzeinbußen zu überbrücken und Finanzierungslücken zu schließen. Dentallabor-Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Laboren entscheidende Vorteile verschafft. Doch wie funktioniert Factoring? Die LVG übernimmt die Forderungen des Labors im Rahmen eines Factoring-Vertrages. Unabhängig vom tatsächlichen Zahlungseingang erhält das Labor den Ausgleich seiner Außenstände innerhalb weniger Tage. Damit verfügt das Labor über sofortige Liquidität und erhält sich einen flexiblen Finanzierungsspielraum.

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



Was tun, wenn der Goldpreis steigt?



Innerhalb der letzten fünf Jahre hat sich der Goldpreis etwa verdoppelt. Zu dieser Entwicklung trugen unter anderem die Coronapandemie und der Ukrainekrieg bei. „In Krisenzeiten haben viele Menschen ein besonders großes Sicherheitsbedürfnis. Da Gold anders als Geld nicht beliebig vermehrbar und unabhängig von politischen Entscheidungen ist, gibt es zu dem Edelmetall, das Sicherheit und problemlose Handelbarkeit bietet, kaum Alternativen“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Er verrät, wie sich Anleger aktuell am besten verhalten sollten. „Gold ist eher als ein langfristiges Spar- und Absicherungsinvestment zu sehen, das durch die Seltenheit und die teure Gewinnung stets seinen realen Wert behält. Die Langzeitpreisentwicklung, historisch und auch zukunftsbezogen, entschädigt für die ausbleibenden Zinsen. Nach Preisanstiegen etwas vom gelben Edelmetall zu verkaufen und anderweitig zu investieren, also

Gewinne mitzunehmen, ist immer verlockend. Im letzten Jahr verkauften einige Goldbesitzer, die mit dem Kurs gut im Plus lagen, einen Teil, um ausgelauften Hauskredite aus der Niedrigzinsphase abzulösen, anstelle diese zu nun deutlich höheren Zinsen zu verlängern. Es kommt somit bei jedem Anleger auf die jeweilige Situation an. Eine gewisse Menge seines Vermögens in Gold zu halten, ist aber neben dem Kaufkrafterhalt des Investments stets auch als eine Art Versicherung gegen ‚Komme, was wolle‘ zu sehen. Denn kurzfristige Trends wie der Internethype oder Kryptowährungen kommen und gehen. Gold aber wird immer einen Wert haben, ist leicht zu verstehen und etwas physisch Reelles“, so Dominik Lochmann.

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

Erweiterung des 3D-Druck-Portfolios

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. „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.“

Die neuen optiprint-Harze im Überblick

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

- optiprint interim bringt Effizienz und Präzision in den 3D-Druck von (Klammer-)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.



dentona AG
www.dentona.de

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. OEMUS

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

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

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

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

Die *ZT Zahntechnik Zeitung* erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: +49 341 48474-0. Die Beiträge in der *ZT Zahntechnik Zeitung* sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anderer lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskripts 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



0277113



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Ruhiges Fahrwasser für Ihre Liquidität.

Bleiben Sie auf Kurs und verlassen Sie sich auf einen stabilen Cashflow. Unser Factoring für Dentallabore nimmt Ihnen das Ausfallrisiko von Rechnungswerten ab und gibt Ihnen die Freiheit, mutig voranzusteuern und jederzeit liquide zu bleiben – ganz ohne Unsicherheiten und finanzielle Flauten.

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

