



in Kobalt-Chrom und Titan

www.cad-dent.eu

**ceramill® matron core**

**AMANN GIRR BACH**

**Serious Fun.**

Erfahren Sie mehr über die Produktneuheit Ceramill Matron Core oder vereinbaren Sie jetzt Ihren individuellen Beratungstermin! [bit.ly/MtronCore](http://bit.ly/MatronCore)

**NEU!**

## Goldene Ehrennadel für ZTM Rolf Schulz



Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) hat im Rahmen seines Verbandstages in Münster die Goldene Ehrennadel an Zahntechnikermeister

Rolf Schulz verliehen. Mit seiner höchsten Auszeichnung ehrt der VDZI Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um das Zahntechniker-Handwerk verdient gemacht haben.

In seiner Laudatio begründete VDZI-Präsident Dominik Kruchen die Entscheidung des VDZI-Vorstandes, die Ehrennadel an Rolf Schulz zu verleihen: „Als stellvertretender Obermeister der Innung Hamburg und nach den Fusionen der Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein sowie der Zahntechniker-Innung Nord vertritt Rolf Schulz seit 2006 die Interessen der norddeutschen Dentallabore. Zuvor hatte er sich bereits als Delegierter seiner Innung mit starker Stimme auf Bundesebene eingebracht. Seit Jahrzehnten trägt er die demokratisch getroffenen Ergebnisse der Mitgliederversammlung des VDZI stets solidarisch mit. Dabei

ist Rolf Schulz als kritischer Geist in der Sache auch mal kontrovers, aber persönlich immer wieder in höchstem Maße verbindend.

Auf den Versammlungen forciert Rolf Schulz immer wieder wichtige Themen des Zahntechniker-Handwerks. Es war und ist ihm ein Anliegen, dass die kieferorthopädische Versorgung ein Bestandteil der Zahntechnik ist. Das schnelle Voranschreiten investorengeführter Medizinischer Versorgungszentren in der Zahnmedizin verdeutlicht uns, wie aktuell und wichtig seine Haltung zu klaren ordnungspolitischen Regelungen beim zahnärztlichen Praxislabor ist. Als langjähriger Verhandlungspartner der Krankenkassen und Abrechnungs-experte der Innung setzte und setzt sich Rolf Schulz für faire Vergütungen ein. Familiär ist er tief in Zahntechnik und Zahnmedizin verwurzelt, was sein Verständnis für die unterschiedlichen Facetten der Branche sowie die Positionen der Gegenseite prägte.“



Präsident Kruchen betonte weiterhin, dass Zahntechnikermeister Schulz neben der Fachlichkeit auch stets das Persönliche in den Vordergrund stellt. Auf regionaler, wie auch auf Bundesebene lebt er das Prinzip „von Kollegen für Kollegen“ mit unermüdlichem Einsatz und einem offenen Ohr für seine Kollegen. Nicht zuletzt für diesen Einsatz als eine tragende Säule der berufsständischen Selbstverwaltung im Zahntechniker-Handwerk wurde Rolf Schulz mit der Goldenen Ehrennadel ausgezeichnet.

Quelle: VDZI

## Kurz notiert

### Happy Birthday EADT!

Am 2. Juli 2025 wird die European Association of Dental Technology (EADT e.V.) 15 Jahre alt. Die dynamische Gemeinschaft von Fachleuten aus Zahnmedizin, Zahntechnik, Wissenschaft und Dentaltechnologie fördert den interdisziplinären Austausch, um die Arbeit in Praxis und Labor kontinuierlich zu verbessern – zum Wohl der Patienten.

Ob beim TEAM-Talk, mittels Blog-Beiträgen oder Instagram-Posts – EADT-Mitglieder profitieren vom Know-how des stetig wachsenden Netzwerks!

Mehr unter [eadt.de](http://eadt.de).

Quelle: EADT e.V.

## Smarter informiert mit dem ZWP online Newsletter

Ob Praxis, Forschung oder Fortbildung: Wer in der Dentalwelt up to date bleiben will, findet auf ZWP online die passenden Impulse. Mit individuell zugeschnittenen Newslettern erhalten Abonnenten das Wichtigste aus Zahnmedizin und Zahntechnik direkt ins Postfach – kompakt, verlässlich und kostenlos. Digitale Verfahren, neue Werkstoffe, moderne Therapiekonzepte – wer heute in Praxis, Labor, Forschung oder Lehre tätig ist, braucht mehr als nur Fachwissen von gestern. Genau hier setzen die Newsletter von ZWP online an. Das Redaktionsteam filtert für Sie das Relevante aus der Flut an Informationen. Kompakt, verständlich und verlässlich. Ob wöchentlicher News-Überblick, fachspezifische Updates aus Implantologie, digitaler Zahnmedizin oder Zahntechnik: Sie wählen, was zu Ihnen passt. Kein Spam, kein Blabla, nur dentaler Vorsprung.

Jetzt anmelden und informiert bleiben! Entdecken Sie unser vielfältiges Newsletter-Angebot unter [www.zwp-online.info/newsletter-abonnement](http://www.zwp-online.info/newsletter-abonnement).

Quelle: OEMUS MEDIA AG

**ZERO rock®**  
Der erste Stumpfjips mit 0% Expansion

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



## Zu wenig Friktion bei Teleskopkronen? 3 Lösungen!



Quick-tec Plus



Starker Halt

Je nach Status, immer ein passendes Halteelement



Effizient, langlebig, einfach in der Anwendung

Quick-tec

Mehr erfahren: [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)

02330 80694-0

[www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)



Si-tec®

## Neuer Vorstand bei der Zahntechniker-Innung OWL

Mit einem bewegenden Abschied und anhaltendem Applaus verabschiedete sich die Zahntechniker-Innung Ostwestfalen bei ihrer Innungsversammlung am 7. Mai 2025 im Brackweder Hof in Bielefeld von ihrem langjährigen Obermeister Volker Rosenberger. Nach mehr als 30 Jahren im Vorstand und 25 Jahren an der Spitze der Innung wurde Rosenberger einstimmig zum Ehrenobermeister ernannt – eine seltene Auszeichnung, die seine außerordentlichen Verdienste auf Innungs-, Landes- und Bundesebene würdigt.

Rosenberger hatte bereits im Vorfeld angekündigt, nicht erneut zur Wahl anzutreten, da er seinen Betrieb zum Jahresbeginn übergeben hat und somit nicht mehr selbstständig tätig ist – eine Voraussetzung für das Ehrenamt des Obermeisters. In seiner Abschiedsrede blickte er mit Stolz und Dankbarkeit zurück: „25 Jahre durfte ich lokal, regional und bundesweit mitwirken – mit Freude, mit schlaflosen Nächten, aber vor allem mit dem Willen, etwas für unser Handwerk zu bewegen.“

Dominik Kruchen, Präsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), war eigens zur Versammlung angereist, um sich persönlich von einem langjährigen Weggefährten zu verabschieden. Er würdigte Rosenberger als herausragenden Vertreter seines Berufsstandes: „Vielen Dank für dein starkes Engagement für unseren Berufs-



Von links: ZTM Matthias Caspers, ZTM Dominik Kruchen und ZTM Volker Rosenberger.  
(© Kreishandwerkerschaft Gütersloh-Bielefeld)

stand. Der VDZI steht in deiner Schuld.“ Die Versammlung bedankte sich mit stehenden Ovationen und lang anhaltendem Beifall.

### Matthias Caspers übernimmt das Amt des Obermeisters

Mit breiter Zustimmung wurde Matthias Caspers zum neuen Obermeister gewählt. Claus-Hinrich Beckmann

wurde als sein Stellvertreter bestätigt. Zwei junge Zahntechnikermeister übernehmen künftig Verantwortung im Bereich Ausbildung: Daniel Moser wurde zum neuen Lehrlingswart, Thomas Christou zu seinem Stellvertreter gewählt. Beide vertreten gemeinsam die B+D Zahntechnik GmbH aus Petershagen – ein starkes Zeichen für die Zukunft der Innung.

### Digitalisierung im Fokus

Matthias Hirsch, Geschäftsführer des Landesinnungsverbands NRW, stellte in einem Fachvortrag die Bedeutung der Telematikinfrastruktur für Dentallabore vor. Er machte deutlich, dass die Digitalisierung im Gesundheitswesen auch das Zahntechniker-Handwerk künftig verändern wird – etwa durch den digitalen Austausch mit Zahnarztpraxen. Sein Fazit: „Gelassen bleiben – und vorbereitet sein.“

Die Zahntechniker-Innung OWL zählt aktuell 76 Mitgliedsbetriebe. Mit neuem Vorstand, frischem Engagement im Ehrenamt und Weitblick für kommende Herausforderungen bleibt sie eine starke Stimme für das Zahntechniker-Handwerk in der Region.

Quelle: Kreishandwerkerschaft Gütersloh-Bielefeld

## Digital durchstarten mit dem Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26



In Anlehnung an die Jahrbücher zu den Themen Implantologie und Zahnerhaltung informiert das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* in Form von Grundlagenbeiträgen, Anwenderberichten und Fallbeispielen darüber, was innerhalb der Digitalen Zahnmedizin und Zahntechnik State of the Art ist. Renommierte Autoren aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie widmen sich dem breit gefächerten Themenspektrum von 3D-Diagnostik über computergestützte Navigation, prothetische Planung und digitale Abformung bis hin zu CAD/CAM-Fertigung sowie 3D-Druck.

Ergänzt wird der Inhalt durch passende Produktinformationen zu Planungssoftwares, digitalen Volumentomografen, Intraoralscannern, Scannern, Fräsergeräten und 3D-Druckern. Abgerundet wird das Jahrbuch durch ausgewählte Anbieterprofile von Unternehmen der Dentalbranche.

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](http://www.Scheideanstalt.de)
- ESG Edelmetall-Service GmbH**  
📞 +41 55 615 42 36  
[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)



Quelle:  
OEMUS MEDIA AG

Pünktlich zur erfolgreichen Netzwerk-Eventreihe „Digitale Dentale Technologien“ der OEMUS MEDIA in Dortmund ist das 16., umfassend aktualisierte, gleichnamige Fortbildungskompendium erschienen. Das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26* spricht Zahntechniker wie Zahnärzte gleichermaßen an und wendet sich sowohl an erfahrene Anwender als auch an all jene, die in digitalen Technologien eine vielversprechende Möglichkeit sehen, ihr Leistungsspektrum zu erweitern und damit in die Zukunft zu investieren.

## So geht Integration am Arbeitsmarkt



Der Best-Practice-Wettbewerb „Zusammen wachsen: Gute Ideen für Integration am Arbeitsmarkt“ ruft Unternehmen, Bildungseinrichtungen, die öffentliche Verwaltung, zivilgesellschaftliche Initiativen und Projekte in ganz Deutschland zur Teilnahme auf. Der Wettbewerb identifiziert und würdigt herausragende Beispiele für die Integration internationaler Fach- und Arbeitskräfte in Deutschland, macht diese sichtbar und will so zur Nachahmung anregen.

Noch bis 30. Juni 2025 können Bewerbungen in fünf Handlungsfeldern eingereicht werden:

- Einbindung im Berufsleben – Konkrete Unterstützung und nachhaltige Veränderung der Willkommenskultur am Arbeitsplatz
- Bildungschancen – Berufsperspektiven eröffnen, Abschlüsse anerkennen, Integration fördern
- Öffentlicher Diskurs – Kommunikations- und Öffentlichkeitsarbeit für eine offene und vielfältige Gesellschaft
- Alltag und Ankommen – Praktische Hilfen für ein gutes Leben in Deutschland
- Brücken bauen – Grenzüberschreitende Projekte und internationale Partnerschaften für Fachkräfte

„Zusammen wachsen: Gute Ideen für Integration am Arbeitsmarkt“ ist eine Initiative von Deutschland – Land der Ideen. Der Wettbewerb wird von der Bertelsmann Stiftung, der Stiftung Mercator sowie dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) ermöglicht. Ein breites Netzwerk aus Wirtschaft, Zivilgesellschaft, Wissenschaft und Kommunen unterstützt den Wettbewerb. Zu den Partnern gehören die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), der Deutsche Landkreistag, die Deutschlandstiftung Integration, das Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Die Auswahl der Best-Practice-Beispiele nimmt eine mit Experten besetzte Jury vor. Die ausgewählten Einrichtungen oder Unternehmen werden als bundesweite Vorreiter und Ideengeber präsentiert und bei einer feierlichen Abschlussveranstaltung im November geehrt.

Quelle: Initiative „Deutschland – Land der Ideen“



*Erlebe moderne  
Zahntechnik!*

 **dentona**<sup>®</sup>  
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

**Flexibel. Stabil. Komfortabel.**



**Für Schienen und Interimsversorgungen,  
von denen Ihre Patienten begeistert sind.**

- Spannungsfreier Tragekomfort durch Memory-Effekt
- Sehr langlebig durch maximale Bruchsicherheit
- Dauerhafte Klarheit/Farbechtheit für beinahe unbemerktes Tragen
- MMA und BPA frei
- Erweiterbar/unterfütterbar/reparierbar mit vivatemp & vivapink P/L-System

→ Jetzt mehr erfahren:



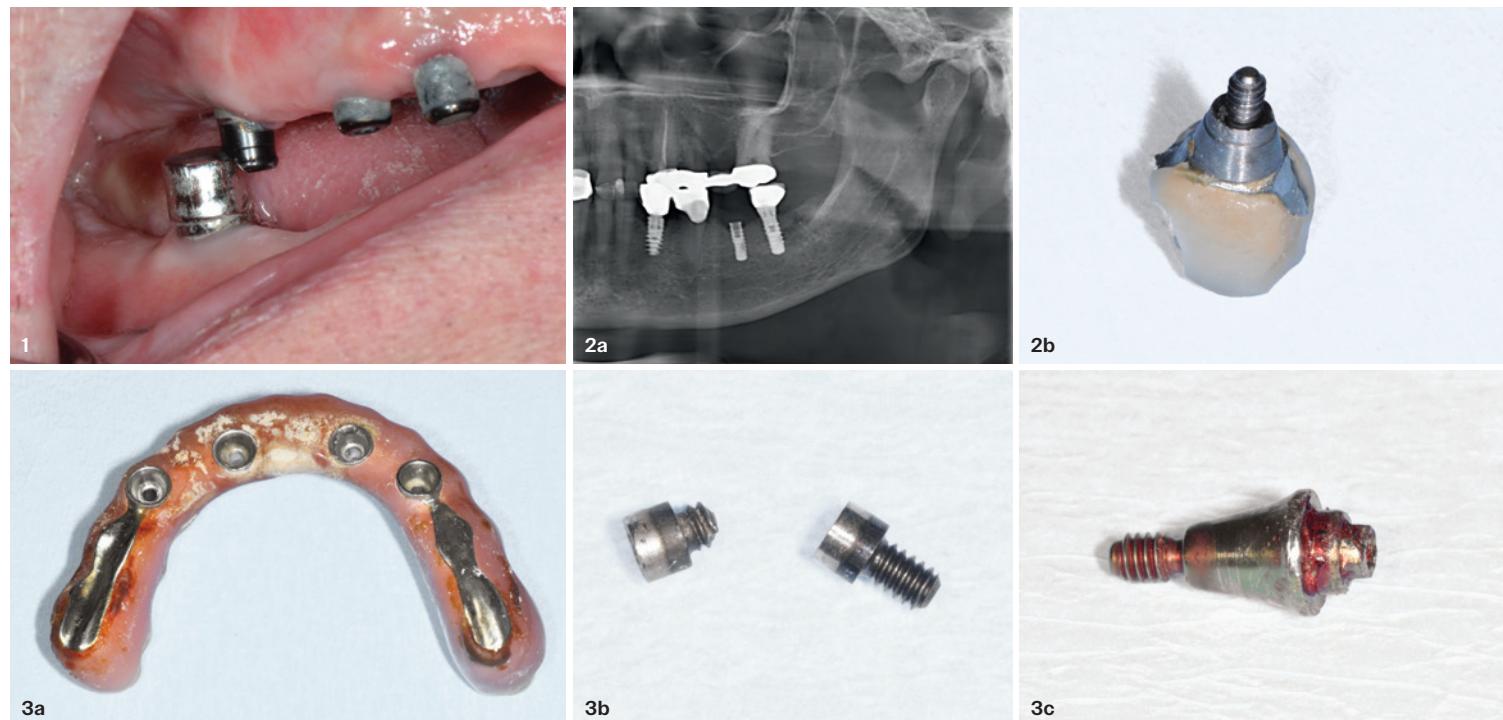


# Zwischen Erfolg und Komplikationen – ein kritischer Blick

Ein Beitrag von Univ.-Prof. Dr. Matthias Karl und ZTM Jens M. Meineke

Mit den bekannt guten Langzeitergebnissen in der Implantattherapie ist mittlerweile auch die Erwartungshaltung von Patienten und Behandlern extrem hoch.<sup>1</sup> Nach wie vor fokussiert die Literatur aber chirurgische und biologische Erfolgsparameter, wohingegen für Patienten klar die prothetischen Aspekte im Vordergrund stehen und jegliche Komplikationen als Frust wahrgenommen werden.<sup>1,2</sup>

**Abb. 1:** Selbst massive Aufbauteile wie dieses Locator-ähnliche Abutment können von Frakturen betroffen sein. Der Frakturverlauf ließ die Nutzung des Einbringtools nicht mehr zu und das Abutment wurde mittels Flachspitzzange entfernt. – **Abb. 2:** Diese Patientin wurde aufgrund einer lockeren Krone vorstellig, welche beim Hauszahnarzt bereits mehrfach wieder befestigt wurde. Beim Versuch, die Prothesenschraube zu lösen, kam es zur Implantatfraktur im Bereich des Implantat-Abutment-Interfaces (a) und die Implantatschulter nebst Abutment und Krone wurde entfernt (b), gefolgt von der Explantation. – **Abb. 3:** Basalseite einer Hybridprothese nach dem All-on-4 Konzept mit zu erwartender Biofilmbildung (a), gebrochenen Prothesenschrauben (b), wobei sich das gerade Multi-Unit Abutment nicht mehr mit dem Einbringwerkzeug entfernen ließ und anschließend mittels Flachspitzzange abgeschraubt wurde (c).

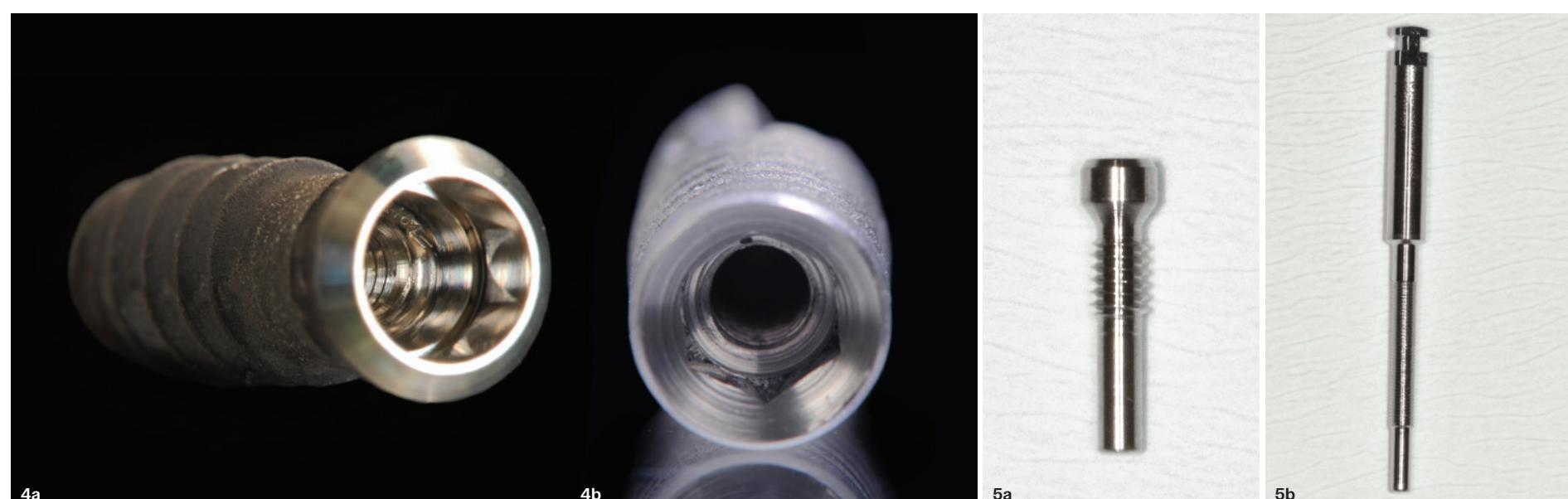


**Abb. 4:** Die Qualität der Produktion zeigt sich bereits makroskopisch beim Betrachten der Implantatschultern (a), die bei minderwertiger Qualität rau sind und deutliche Frässpuren erkennen lassen (b). – **Abb. 5:** Überlange Schraube die bei Vorliegen eines Innengewindes im Abutment dieses aus dem Implantat herausdrücken kann (a). In einer neueren Ausführung wird die Schraube direkt mit Aufnahme in das Winkelstück angeboten (b).

**R**estaurativ unterscheidet man technische Komplikationen wie Abplatzungen von Verblendungen und Abrasionen sowie mechanische Komplikationen (Abb. 1), welche meist als Frakturen auftreten.<sup>2</sup> Diese Komplikationen sind nicht nur ärgerlich, sondern auch teilweise nur aufwendig zu beheben, wobei im Extremfall mit einer Explantation (Abb. 2) gerechnet werden muss.<sup>3,4</sup> Aktuelle klinische Studien berichten für Implantate mit Konusverbindung eine Lockerung der Prothesenschraube in 6,76 Prozent der Fälle, wohingegen sich bei Oberkiefer-Hybridprothesen die Prothesenschrauben in 16,6 Prozent der Fälle und die Abutmentschrauben in 8,1 Prozent der Fälle gelockert hatten.<sup>5,6</sup> Biomechanisch ungünstig (Abb. 3) erwiesen sich hierbei angulierte Aufbauteile sowie Prothesen mit prozentual langen Freiendsätteln.<sup>6</sup>

Es ist mittlerweile Konsens, dass die Implantat-Abutment-Verbindung sowohl in ihrem Design als auch in der Qualität (Abb. 4) der Produktion eine wesentliche Determinante für den prothetischen Erfolg, aber auch für den Erhalt des periimplantären Knochenniveaus darstellt.<sup>7,8</sup> Allgemein bieten lange Verbindungen zwischen Implantat und Abutment Vorteile hinsichtlich Festigkeit und Langlebigkeit und die Konfiguration der Implantat-Abutment-Verbindung definiert auch die zur Abutment-entfernung nötigen Kräfte.<sup>4,9,10</sup> In den letzten Jahren haben sich konische Verbindungen, welche zu einer Presspassung führen, gegenüber planen Designs, welche durch Spielpassung gekennzeichnet sind, durchgesetzt.<sup>4,5</sup> Konische Verbindungen zeichnen sich durch eine geringere interne Spaltbildung an der Implantat-Abutment-Verbindung<sup>7</sup> aus, benötigen

aber hohe vertikal abziehende Kräfte zur Abutmententfernung, die bei Komplikationen kaum direkt aufgebracht werden können. Herstellerseitig werden daher entweder Schrauben mit Überlänge (Abb. 5) angeboten, welche das Abutment aus dem Implantat drücken (Voraussetzung: das Abutment muss über ein Innengewinde verfügen) oder Entfernungstools, welche eine vertikal dislozierende Kraftapplikation ermöglichen (Abb. 6). Als kritisch zu sehen in konischen Verbindungsgeometrien sind Mikrobewegungen der Abutments, die unter zyklischer Belastung in Funktion zum Effekt des sogenannten Settlings führen.<sup>4,11</sup> Die Abutments treten etwas tiefer in das Implantat, was zwar die Spaltbildung zwischen beiden Komponenten verringert, aber auch zu einem Absinken der Vorspannung der Prothesenschraube führt.<sup>12</sup> Als Nebeneffekt des





6a



6b



6c



6d



6e

**Abb. 6:** Entfernungstools mit Linksgewinde in unterschiedlichen Steigungen bzw. Längen (a), die sowohl in Prothesenschrauben als auch in Abutments inseriert werden können (b), mit nachfolgend möglicher Manipulation bzw. Impulsgabe (z.B. mittels Hirtenstab) zur sicheren Entfernung verklebter Aufbauteile. Ein aufwendigeres Entfernungswerkzeug bestehend aus Hülse und zentralem Dorn (c), welches in zweiteilige Abutments eingeführt werden kann (d), sich apikal des Aufbauteils verkeilt und dieses aus der Verbindung drückt (e). –

**Abb. 7:** Implantattyp mit konischer Innenverbindung, bei dem die Abutmentposition stark vom verwendeten Befestigungsdrehmoment abhängt und wo es hier zum Aussprengen der Implantatschulter gekommen ist. –

**Abb. 8:** Titanimplantat mit aus Zirkondioxidkeramik bestehendem Abutment (a), welches in diesem Fall vollständig frakturierte (b), wohingegen auch Teilfrakturen vorkommen können (c). Problematisch sind hier Bruchstücke, welche die Innenverbindung des zu restaurierenden Implantates kontaminieren (d, e). –

**Abb. 9:** An der Hybridabutment-Krone zeigt sich röntgenologisch ein Spalt zwischen Klebebasis und Zirkondioxid-Aufbau als Indiz für adhäsives Versagen (a). Die Entfernung der Klebebasis war nur mittels Entfernungstool und Impulsgabe möglich, da das Konstruktionsteil manuell nicht mehr gefasst werden konnte (b).

Alle Abbildungen: © Univ.-Prof. Dr. Matthias Karl und ZTM Jens M. Meineke

Settings wurde zuletzt auch die Deformation der Implantatschulter beschrieben, was eine frühere In-vitro-Studie bestätigt, in der gezeigt werden konnte, dass die vertikale Abutmentposition bei manchen Implantatsystemen vom applizierten Drehmoment abhängt.<sup>13,14</sup> Bedenklich dabei ist, dass es in solchen Fällen nicht nur zu Diskrepanzen zwischen klinischer Situation und Labor z.B. hinsichtlich Approximalkontakten kommen kann, sondern ggf. auch zu Aussprengungen der Implantatschulter (Abb. 7). Angesichts der Fülle von Drittanbietern für Standard- und CAD/CAM-Abutments ist auf den Begriff der „Systemperformance“ hinzuweisen. Das bei der Befestigung eines Abutments applizierte Drehmoment wird nur zu einem gewissen Teil in Vorspannung (Streckung) der Abutmentschraube umgewandelt, wohingegen die restliche Energie dazu genutzt werden muss, um Reibung zwischen Implantat, Abutment und Schraube zu überwinden.<sup>15</sup> Systemperformance meint, dass Konuslänge, Wandstärke von Implantat und Abutment sowie die Vorspannung der Abutmentschraube aufeinander abgestimmt sind, um eine optimale Versorgungssicherheit zu erreichen.<sup>7</sup> Alle Hersteller zeigen produktionsbedingte Toleranzen hinsichtlich Passung und es muss ein gewisser Freiraum zwischen Implantat und Abutment existieren, damit Komponenten verschiedener Chargen kompatibel sind. Diese Toleranzen sowie die erreichte Oberflächenqualität bestimmen die Dauerhaftigkeit der Verbindung und werden implantatherstellerseitig so entwickelt und getestet.<sup>7</sup> Sogenannte Klon-Abutments werden in der Regel unter Nutzung weniger Originalteile nachgeahmt und die davon abgeleiteten „Soll“-Werte der Klonhersteller können je nach Toleranzabweichung der Vorlagen stark von denen eines Originalherstellers abweichen. Eine umfangreiche Vergleichsstudie zu dieser Thematik zeigte, dass Klon-Abutments nicht zwingend schlechter passen als Original-Abutments aber die Wahrscheinlichkeit, dass eine schlechtere Passung vorliegt, ist höher.<sup>16</sup>

Offensichtlich unter Missachtung von Fertigungstechniken und Materialeigenschaften kam es in der Vergangenheit zur Anwendung vollständig aus Zirkondioxidkeramik gefertigter Abutments in Titanimplantaten (Abb. 8). Neben Abriebphänomenen des weicheren Titans traten vermehrt Frakturen der Abutments auf, welche aufgrund der Sprödigkeit der Keramik zur Verunreinigung der Implantat-Abutment-Verbindung führen.<sup>17–19</sup> Als Lösung für diese Problematik unter Beibehaltung der ästhetischen und biologischen Vorteile haben sich Hybridabutment-

Kronen durchgesetzt.<sup>20</sup> Diese Versorgungsform unter Nutzung einer Titan-Klebebasis mit aufgeklebtem und in der Regel verbundetem Aufbau aus Zirkondioxidkeramik stellt heute eine

sehr oft genutzte Versorgungsform dar, welche den Trend zur CAD/CAM-Fertigung unterstützt. Als Komplikation hierfür beschrieben ist adhäsives Versagen (Abb. 9), wobei aktuell noch keine Einigkeit hinsichtlich des optimalen Vorbehandlungs- und Verklebeprotokolls zu bestehen scheint.<sup>20–22</sup> Abseits rein monetärer Überlegungen sind die Kompatibilität mit CAD/CAM-Fertigungssystemen sowie das

einfachere Sourcing für den Zahntechniker als Gründe für die Wahl von Klon-Prothetikteilen zu sehen. Von zahnärztlicher Seite ist daher

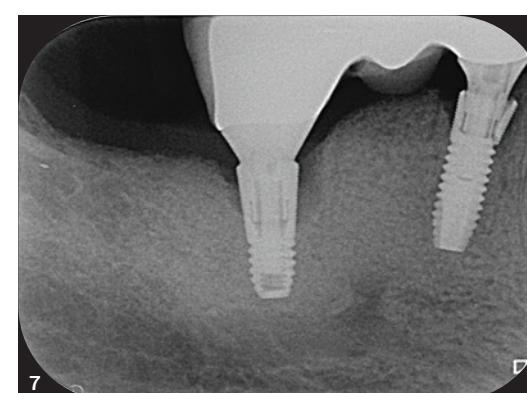
der Mehraufwand der exakten Dokumentation der Prothetikkomponenten inklusive nötiger Drehmomente zu betreiben und ggf. dafür auch Ersatzteile wie Prothesenschrauben und Abdeckkappen vorrätig zu halten. Implantatanbieter differenzieren sich heute mittels Produktverfügbarkeit, sachkundiger Servicemitarbeiter sowie Verfügbarkeit und ggf. Unterstützung bei der Anwendung von Entfernungstools. Erkennbar ist der Implantatpreis kein Indikator für einen hochwertigen und zuverlässigen Implantathersteller.

#### Univ.-Prof. Dr. Matthias Karl

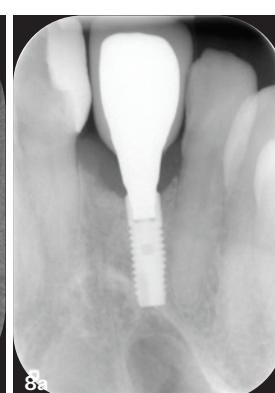
Klinik für Zahnärztliche Prothetik  
Universitätsklinikum Marburg  
prothetik@med.uni-marburg.de

#### ZTM Jens M. Meineke

jens.meineke@gmail.com



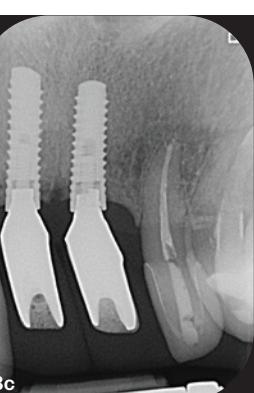
7



8a



8b



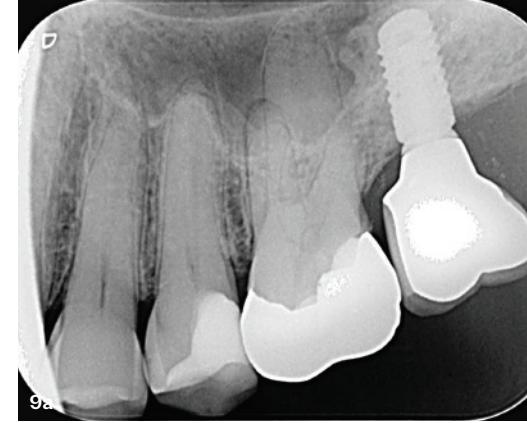
8c



8d



8e



9a



9b



# „The Nordic Way“ – Teleskop-Standards im digitalen Workflow

Ein Beitrag von ZTM Lars Schäfer

Neue digitale Technologien und doch traditionelle Handwerkskunst bieten fantastische Möglichkeiten bei der Herstellung von teleskopgetragenen Suprakonstruktionen. Die jahrzehntelange Erfahrung bei der manuellen Herstellung wird durch die digitalen neuen Möglichkeiten ergänzt und hat nun eine bisher nie erreichte nachvollziehbare Prozesssicherheit für stets hochqualitativen Zahnersatz erhalten.

**Abb. 1:** Von analog zu digital. – **Abb. 2:** Primärkronen mit System. – **Abb. 3:** Übertragungs-JIG. – **Abb. 4:** Individueller Löffel gedruckt. – **Abb. 5:** Artikulation mit JIG. – **Abb. 6:** Übertragung der Primärkronen. – **Abb. 7:** Fräsmodell. – **Abb. 8:** Überfräsen der Primärkronen. – **Abb. 9:** Digitalisieren. – **Abb. 10:** Scannen.



Eine sichere Wiederholgenauigkeit bei den Fräsvorgängen ist Voraussetzung für dauerhafte reproduzierbare Ergebnisse und muss bei der Wahl der Systemkomponenten zwingend beachtet werden. Die einzelnen Arbeitsschritte des effizienten Teleskopworkflows, in Verbindung mit den modernen Möglichkeiten in der Steuerungssoftware der Frässysteme, bieten dem Anwender eine dauerhafte Wegweisung durch die Prozesse.

Während die Abformung nach Präparation oft noch auf gewohnte Weise erfolgt, werden die Primär-Teleskope nach dem Scan direkt in der CAD-Software konstruiert. In modernen Fräsmaschinen ist die präzise Fräsigung von Primärteilen als geregelter Workflow vorhanden und kann vom Anwender deutlich prozesssicherer gefertigt werden als die Herstellung in der Gusstechnik. Zur Übertragung der Bissverhältnisse werden nach Vorbissnahme digitale JIGs zur Übertragung gefräst und können sofort passgenau auf die Primärkronen und den Kieferkamm gesetzt werden. Die JIGs dienen sowohl der Übertragungshilfe als auch der Bissüberprüfung bzw. Registrierung der Patientensituation auf die späteren Arbeitsunterlagen und werden mit abgeformt. In Kombination mit der Drucktechnik werden individuelle Löffel mit fertigem Anschluss für die Aufnahme des Gesichtsbogengelenks nach Abdrucknahme hergestellt und erleichtern die Abläufe in der Praxis und im Dentallabor enorm.

Nach der Herstellung des Meistermodells und der lagerrichtigen Einstellung des Oberkiefers durch den Gesichtsbogen werden mithilfe der feinjustierten JIGs Ober- und Unterkiefer präzise zueinander einartikuliert. Mit dem Teleskoptransferhalter können die Primärteile in ihrer individuellen Position für das Fräsmodell genau übertragen werden. Der Halter wurde ebenfalls von ZTM Lars Schäfer selbst hergestellt und gefräst, da die auf dem Markt erhältlichen Übertragungsschlüsse nicht ausreichend stabil sind und oft im Handfräsergerät verformt werden und dann für Fehlstellungen verantwortlich sind. Die klassische Herstellung eines Fräsmodells ist momentan alternativlos, um auf mögliche Divergenzen nach Überabdruck richtig reagieren zu können. Auch wenn die neuen digitalen Fertigungsmöglichkeiten längst das gleichzeitige Fräsen von Primär- und Sekundärteilen in einem Blank ermöglichen, sollte die Überprüfung durch den Überabdruck nie ausgelassen werden.

Zum Überfräsen der Primärkronen werden spezielle Parallelfräser benutzt, welche die gleichen Eigenschaften aufweisen wie die Fräswerkzeuge im Frässystem. CAM-Templates, Fräswerkzeuge im CAD/CAM-System und Fräsen im Parallelfräsergerät benutzen somit die absolut identischen Geometrien. Um die fertig gefrästen Primärkronen auf dem Modell hochauflösend optisch scannen zu können, muss die Oberfläche fein mattiert werden. Dafür ist die Auswahl des richtigen Scansprays essenziell!

Moderne Streifenlichtscanner haben nicht nur einen enormen Präzisionsvorteil, sondern bieten dem Labor auch eine große Zeitsparnis gegenüber dem taktilen Scannen. Der Scanner ist mit seinen Eigenschaften der wichtigste Punkt, um passgenaue Sekundärstrukturen herstellen zu können. Bauform, Optik, Scansoftware und Bedienbarkeit müssen perfekt aufeinander abgestimmt sein.



Nach dem Design wird die Arbeit an die CAM-Software übergeben. In den Templates der CAM sind alle wichtigen Informationen zum Material, den Werkzeugen und sämtliche Passungsparameter hinterlegt. Das Hauptfräsen, das Feinfräsen (Fitting) der Kavitäten und das abschließende Abtrennen der Haltepins können einzeln eingefügt werden.

Im Fitting-Prozess können Aufweitungen in 2 µm-Schritten eingestellt werden. Durch die perfekt aufeinander abgestimmten Arbeitsschritte ist das Finish der Teleskope einzig durch die Politur der Primär- und Sekundärkrone einzustellen. Die vorangegangenen Prozesse in der Fräsmaschine ermöglichen dem Zahntechniker eine wertvolle Zeitsparnis im Herstellungsprozess.

## Fazit

Moderne Zahntechnik ermöglicht dem Dental-labor, nicht nur ästhetisch und technisch anspruchsvollen Zahnersatz herzustellen, sondern auch wirtschaftlich perfekt für die Zukunft aufgestellt zu sein. Obwohl die Abläufe der Behandlung und der Workflow im Dental-labor nicht immer gleich sind und in verschiedenen Ländern unterschiedlichste Wege in der Patientenversorgung zu finden sind, so sind die neuen digitalen Möglichkeiten für Anwender mit unterschiedlichsten Voraussetzungen beherrschbar. Die hohe Komplexität bei umfangreichen Restaurierungen ist jedoch kaum kontrollierbar, wenn man versucht, die Systemkomponenten selbst zusammenzustellen. Wer sicher und effektiv sein Ziel erreichen

möchte, sollte immer einen erfahrenen Systemanbieter aus der Dentalindustrie an seiner Seite haben, der seine Kompetenz durch die große Anzahl selbst hergestellter Geräte, Komponenten, Software, Fräswerkzeuge und Materialien belegen kann und über einen starken Außen-dienst und Support verfügt. Ebenso ist die langlebige Partnerschaft mit einem solchen Systemanbieter Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg und sollte besonders bei der Wahl einer umfangreichen Investition genau geprüft werden.

**ZTM Lars Schäfer**  
AxioDent Zahntechnische  
Werkstätte GmbH & Co. KG  
[www.axio-dent.de](http://www.axio-dent.de)

**Abb. 11:** Berechnung der Fräsbahnen. –  
**Abb. 12:** Das Feinfräsen (Fitting) der Sekundärkrone in der Maschine. –  
**Abb. 13:** Die fertige Arbeit.

Alle Abbildungen: © ZTM Lars Schäfer



## SO SMART WIE DU: UCAN PRINT



Für schlaue Köpfe: Mit UCAN Print von CANDULOR bekommst Du die ganze Palette an High-End-Materialien für den 3D-Druck – und damit ein perfektes Upgrade Deines digitalen Workflows.

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

# „Die Vielfalt, Kreativität und Liebe zum Detail haben mich von Anfang an begeistert!“

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich



In der nationalen wie internationalen Fachwelt genießt der Klaus-Kanter-Förderpreis ein hohes Ansehen. Im Jahr 2024 sicherte sich ZTM Samira Seifriz aus dem bayerischen Kaufbeuren den „Oscar der Zahntechnik“. Die ZT-Redaktion sprach exklusiv mit dem jungen Talent über die Teilnahme am Wettbewerb und ihre Sichtweise auf die Zukunft der Zahntechnik.

## Übrigens:

Die Preisträger des Klaus-Kanter-Preises 2025 werden am 20. Juni 2025 im Rahmen der ADT-Jahrestagung in Nürtingen gekürt. Weitere Infos unter: [www.klaus-kanter-stiftung.de](http://www.klaus-kanter-stiftung.de)

## Was bedeutet es Ihnen, dass Sie den bundesweiten Wettbewerb um den „Oscar der Zahntechnik“ im Jahr 2024 für sich entscheiden konnten?

Es ist eine riesige Ehre, mit diesem Preis ausgezeichnet zu werden. Ich freu mich wahnsinnig und kann es manchmal immer noch nicht richtig glauben. Mein Ziel für das Meisterschuljahr war, einfach nur mein Bestes zu geben. Ich bin mit Ehrgeiz bei der Sache geblieben, dachte aber nie mals, dass ich als Beste meines Jahrgangs die Meisterprüfung absolvieren werde. Umso überraschter war ich, als Prof. Dr. Lauer mich eines Tages anrief, um mir zum ersten Platz des Klaus-Kanter-Preises zu gratulieren. Hätten meine Familie und meine Kollegen mich nicht ermutigt, es zu versuchen, hätte ich meine Arbeit vermutlich nie eingeschickt. Ich bin dankbar, dass sie es getan haben und ich sie doch eingereicht habe!

## Wie sind sie ursprünglich zur Zahntechnik gekommen und was fasziniert sie an diesem Handwerk tagtäglich am meisten?

Ich wusste schon immer, dass ich im Handwerk arbeiten möchte. Mein erstes Schülerpraktikum habe ich also in einem Dentallabor absolviert. Die Vielfalt, Kreativität und Liebe zum Detail, die dieser Beruf mit sich bringt, haben mich von Anfang an begeistert! Diese Begeisterung ist mir bis heute geblieben. In dem abwechslungsreichen Arbeitsalltag wird man jeden Tag aufs



Neue gefordert. Man muss immer wieder individuelle Lösungen für die verschiedensten Fälle finden und lernt jeden Tag etwas Neues dazu. Es wird also nie langweilig. Und was gibt es Schöneres, als am Ende des Tages auf eine Arbeit blicken zu können, die man mit seinen eigenen Händen gefertigt hat?

## Welche Herausforderungen haben Sie im Zuge ihrer Meisterarbeit besonders in Erinnerung?

Insgesamt kann man sagen, dass das gesamte Meisterschuljahr sehr anspruchsvoll war und so einige Herausforderungen mit sich brachte. Den größten Respekt hatte ich vor dem Herstellen der Teleskoparbeit. In meinem Laboralltag vor Beginn der Meisterschule habe ich zwar die ein oder andere Kombiarbeit angefertigt, dennoch fehlte mir die Erfahrung in diesem Bereich. Aber wie sagt man so schön: Übung macht den Meister! Durch das ständige Wiederholen der verschiedenen Aufgaben während des gesamten Schuljahres wurde ich sicherer. Auch das Können in den anderen Bereichen konnte ich ausbauen. Außerdem möchte ich an dieser Stelle noch betonen, wie hilfreich es war, so tolle Klassenkameraden und Lehrer zu haben, die einen während des gesamten Schuljahres immer unterstützt haben und hilfreiche Ratschläge parat hatten.

## Thema Support aus den eigenen Reihen: Welche Unterstützung haben Sie vonseiten ihres Labors erfahren?

Ich habe damals meine Ausbildung bei Dentaltechnik Filser begonnen und bin bis heute dort angestellt. Vonseiten meines Labors habe ich immer große Unterstützung erfahren, sei es von meinem Chef selbst oder von meinen Kollegen. Schon früh durfte ich Tätigkeiten ausüben, welche im Lehrplan noch nicht vorgesehen waren. Sobald es die Zeit im Laboralltag zuließ, hatte ich die Möglichkeit, mich an verschiedenen Aufgaben auszuprobieren und zu üben. Ich denke diese Art der Ausbildung war für meinen beruflichen Werdegang sehr hilfreich. Auch während meines Meisterschuljahres stand mir mein Labor mit Rat und Tat zur Seite, wofür ich sehr dankbar bin.

## Wie sehen Sie in Zeiten des Fachkräftemangels die Zukunft der Zahntechnik? Ist der Beruf in Ihren Augen noch attraktiv für junge Menschen bzw. was müsste sich Ihrer Meinung nach ändern, damit er es (wieder) wird?

In meinen Augen ist die Zahntechnik ein wahnsinnig spannender und attraktiver Beruf. Ich denke das größte Problem ist, dass er generell zu unbekannt ist, und ihm zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird. Viele Menschen wissen gar nicht, dass unser Berufsbild überhaupt existiert. Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, ist es meiner Meinung nach sinnvoll, sich gezielt an die jüngere Generation zu wenden. Diese ist heutzutage fast ausschließlich über Social Media zu erreichen. Und genau hier sollte die Zahntechnik an ihrer Präsenz arbeiten. Ich denke, dass man genau diese Medien nutzen sollte, um das Interesse junger Menschen zu wecken und ihnen die Faszination unseres Handwerks näherzubringen.

## Digitalisierte Arbeitsabläufe, künstliche Intelligenz, veränderte Auftragslage für Labore: Wie wird sich die Arbeit des Zahntechnikers verändern?

Die Digitalisierung sehe ich als Chance für die Vereinigung der Technik mit praktischen Arbeitsabläufen. Man sollte sie zum eigenen Vorteil nutzen. Mit der Technik kann man nicht nur viele Arbeitsabläufe beschleunigen und vereinfachen, auch ermöglicht sie eine einfache und schnelle Reproduktion der Arbeiten. Dennoch denke ich, dass Zahntechnik auch in Zukunft nicht ohne das Wissen eines Fachmannes, handwerkliches Geschick und ein Auge fürs Detail funktionieren wird. Ich bin froh, dass ich das traditionelle Handwerk noch erlernen durfte, greife aber dennoch sehr gerne auf digitale Technologien zurück.

## Vielen Dank für das interessante Gespräch!

**ZTM Samira Seifriz**  
Dentaltechnik Filser  
[www.dentaltechnik-filser.de](http://www.dentaltechnik-filser.de)





IHR DIREKTER WEG  
ZUR LIQUIDITÄT

# Stabil auf Liquiditätskurs.

Verspätete Zahlungseingänge bremsen Sie nicht mehr aus. Unser Factoring-Service sorgt für sofortige Liquidität und gibt Ihnen die finanzielle Kraft, Ihre Ziele schneller zu erreichen. Keine Kompromisse, sondern volle Fahrt voraus.

**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](mailto:kontakt@lvg.de)

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





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

## MINIMUM VS. OPTIMUM: DOKUMENTATION IM UND FÜR DEN VERTRIEB

Wer nachhaltigen Erfolg im Vertrieb, ob quantitativer oder qualitativer Natur, haben möchte, kommt um eine sinnvolle Dokumentation hilfreicher Informationen nicht herum. Diese Tatsache ist nicht diskutierbar. Und doch ist es der Punkt in meinen Vertriebsberatungen, bei denen nahezu grundsätzlich jedes Ei schlauer sein mag als das Huhn. Grundsätzlich ist jeder seines Glückes Schmied und so kann auch jeder Vertriebsverantwortliche selbst entscheiden, ob er meinen Ratschlägen hinsichtlich einer sinnvollen Dokumentation folgt oder eben nicht.

Ich bin geduldig, denn im Rahmen meiner Vertriebsbegleitung sind wir bis heute noch immer an den Punkt gekommen, dass sich in situ gezeigt hat, warum vertriebliche Dokumentation wichtig ist. So auch vor Kurzem bei einem Ihrer Kollegen: Wir wollten im Rahmen seines Vertriebscoachings einige für ihn interessante Praxen ein weiteres Mal besuchen. Auf dem Weg dorthin habe ich meine routinemäßigen Fragen gestellt:

- a) Wann waren Sie zum letzten Mal dort?
- b) Was haben wir mitgenommen?
- c) Was hat die Praxis zu uns gesagt?
- d) Wie heißt die Helferin am Empfang?
- e) Was haben wir uns zur Praxis notiert?

Ihr Kollege hat mich kurz angesehen und dann mit den Schultern gezuckt. Ganz der Profi konnte ich mir dann den Kommentar „eine Dokumentation wäre jetzt nicht schlecht“ nicht verkneifen. Seine Antwort: „Okay, ich habe es verstanden. Kannst du mir deine Dokumentationsvorlagen noch einmal per Mail zukommen lassen?“ Selbstverständlich haben wir trotzdem alle geplanten Zahnarztpraxen besucht und konnten auch Erfolge einfahren, nur ohne Dokumentation sind logische nächste Schritte und das Aufbauen auf das, was war, einfach schwierig. Weil selbst das

größte Hirn irgendwann voll ist und wir uns eben nicht mehr an das erinnern können, was die Antwort auf meine Fragen wäre. Ein Gutes hat diese „blöde Situation“: Fast immer gibt es ab diesem Zeitpunkt eine Dokumentation für die Neukundengewinnungsaktivitäten.

Welche Informationen braucht eine sinnvolle Vertriebsdokumentation mindestens? Neben Namen und Anschrift der Praxis sicher auch die Namen der Personen, mit denen man bei einem Kontakt gesprochen hat. Datum und Inhalt des Gesprächs bzw. der Gespräche sind ebenfalls unerlässlich. Wenn jetzt noch Informationen zur Ausstattung der Praxis und im besten Fall noch der Name des Kollegen, der für die Praxis tätig ist, dazukommen, dann ergibt das eine solide Basis, um bei jedem weiteren Kontakt professionell auftreten zu können.

Der Informationspool zu den Zielkunden wächst mit der Zeit. Je intensiver das Akquisegebiet bearbeitet wird, desto mehr Informationen liegen vor, auf deren Basis ein Bewerten der Praxen möglich wird. Grundsätzlich gilt: Notieren Sie so wenig wie möglich und gleichzeitig so viel wie nötig, damit im Extrem eine Ausweichperson den Vertrieb auf der Basis der Notizen übernehmen kann.

Ähnliches gilt für die Dokumentation hinsichtlich der Bestandskunden: Wichtig ist, alle Informationen, die für den professionellen Umgang mit einem Kunden notwendig sind, an einen für alle in der Kundenbetreuung tätigen Mitarbeiter zugänglich zu machen. Für die Bewertung der Kunden hinsichtlich Ergebnisträchtigkeit sollten außerdem Aspekte wie Kulanz und Betreuungszeiten auf die Minute genau dokumentiert werden. So kann sichergestellt werden, dass jederzeit sichtbar wird, welcher Kunde zum Wohl des Unternehmens beiträgt oder zu dessen Lasten geht.

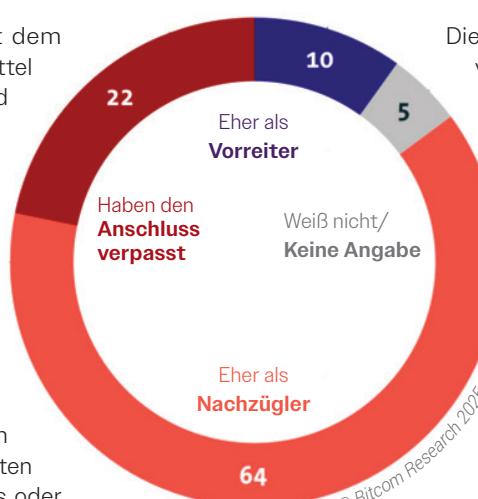
### Fazit

Ob Sie bei der Dokumentation Ihrer Kundeninformationen konventionell auf Papier setzen oder auf eine digitale Variante zurückgreifen, liegt an Ihnen und Ihren Vorlieben. Ohne Dokumentation ist effektiver und effizienter Vertrieb bei Neu- und Bestandskunden auf Dauer nicht möglich. Wenn Sie eine Einschätzung zu Ihrer Vertriebsdokumentation haben möchten oder eine solche in Ihrem Unternehmen aufbauen wollen, dann sprechen Sie mich an. Das schaffen wir, versprochen!



## Noch viele Unsicherheiten bei KI

Viele Unternehmen tun sich noch schwer mit dem Einsatz von künstlicher Intelligenz. Rund zwei Drittel (64 Prozent) sehen sich als Nachzügler bei KI, rund jedes fünfte (22 Prozent) glaubt sogar, den Anschluss verpasst zu haben. Nur jedes zehnte Unternehmen (10 Prozent) sieht sich dagegen als KI-Vorreiter. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland. „Auch wer sich noch gar nicht mit KI beschäftigt hat, sollte den Kopf nicht in den Sand stecken. Bei KI ist alles in Bewegung und es geht vor allem darum, den Einstieg zu finden“, sagt Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst. „Viele Unternehmen sehen sich allerdings mit rechtlichen Unsicherheiten konfrontiert, etwa was Fragen des Datenschutzes oder der Umsetzung des AI Acts angeht. Wir brauchen auch von der Politik einen Perspektivwechsel: Weniger Regulierung und mehr Innovation.“



Die Umsetzung des europäischen AI Acts stellt aktuell viele Unternehmen gerade mit Blick auf den Einsatz von generativer KI vor große Herausforderungen. Bitkom hat deshalb jetzt eine völlig überarbeitete Fassung des Leitfadens „Generative KI im Unternehmen“ aus dem vergangenen Jahr veröffentlicht. Auf mehr als 100 Seiten werden wesentliche rechtliche Fragen beim Einsatz generativer künstlicher Intelligenz in Unternehmen beantwortet.

Quelle: Bitkom e.V.

**Jedes fünfte Unternehmen hält sich bei KI bereits für abgehängt.  
Wo sehen Sie Ihr Unternehmen generell beim Thema künstliche Intelligenz?**

## ZDH-Konjunkturbericht 1/2025: Zaghafter Konjunkturoptimismus

Ein Beitrag von René Rimpler, Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Zum Jahresbeginn 2025 hielt die konjunkturelle Seitwärtsbewegung im Handwerk an. Die aktuelle Geschäftslage bewerteten die Betriebe dabei etwas schwächer als vor einem Jahr, was wenig verwundert, da die Ursachen für die Konjunkturschwäche unverändert Bestand hatten. Die wirtschaftliche Entwicklung im Handwerk wurde erneut durch den schwachen Wohnungsbau, den noch immer verhaltenen privaten Konsum und die anhaltend schwachen Exporte gebremst.

Im Vorjahresvergleich meldeten spürbar weniger Handwerksbetriebe eine gute aktuelle Geschäftslage (minus 4 Prozentpunkte auf 39 Prozent), zugleich etwas mehr eine schlechte Lage (plus 3 Prozentpunkte auf 19 Prozent). Die Geschäftserwartungen fielen hingegen deutlich besser aus und lassen erstmals seit dem 1. Quartal 2023 wieder eine Konjunkturbelebung erwarten. Der Indikator für die Geschäftserwartungen signalisierte mit 7 Punkten einen zumindest zaghaften Optimismus aufseiten der Betriebe. Die Umsatzerwartungen für das Frühjahr fielen verhalten positiv aus.

Die Beschäftigung im Handwerk sank wie vor einem Jahr. Neben der Konjunkturflaute war dafür aber mindestens ebenso die demografische Entwicklung maßgeblich. In vielen Betrieben blieben erneut viele Stellen unbesetzt, weil Fachkräfte und Auszubildende fehlten. Der Beschäftigungsindikator verharrte unverändert bei 9 Punkten.

### Prognose 2025

Aktuelle BIP-Prognosen erwarten ein weiteres Jahr der Stagnation der deutschen Wirtschaft, wobei sich die

Konjunktur im zweiten Halbjahr 2025 zumindest etwas beleben soll. Dabei sollte der private Konsum erneut als wesentliche Stütze der Konjunktur fungieren – infolge der in diesem Jahr geringeren Lohndynamik und des schwachen Arbeitsmarktes aber weiter nur verhalten wachsen. Der Export dürfte weiter durch die strukturellen Probleme des Standorts und die weiterhin verschlechterte Wettbewerbsposition Deutschlands gebremst werden. Da zudem die handelspolitischen Unsicherheiten die internationalen Geschäftsperspektiven belasten, ist eine rückläufige Entwicklung der Investitionen in Ausrüstungsgüter zu erwarten. Der Wohnungsbau könnte bis zum Jahresende 2025 die Trendwende schaffen. Die zusätzlichen Investitionsmittel für Infrastrukturen dürften infolge von Kapazitätsengpässen in 2025 vor allem die Baupreise steigen lassen.

Für das Handwerk bleiben die konjunkturellen Rahmenbedingungen auch 2025 eine Herausforderung. Die Konjunkturumfragen im 1. Quartal 2025 lassen eine leichte Konjunkturbelebung im Frühjahr erwarten, die sich bis zum Jahresende verstetigen könnte. Der Jahresbeginn ist aber eine Hypothek, die die Betriebe nur sukzessive abtragen können. Die Konjunkturexperten der Handwerksorganisationen prognostizieren für 2025 eine Stagnation der Umsätze im Gesamthandwerk. Allerdings werden zugleich Aufwärtspotenziale gesehen, wenn der Wohnungsbau schneller wieder Fahrt aufnimmt und sich



die Exporttätigkeit schwungvoller gestaltet als aktuell erwartet. Die Beschäftigungsentwicklung wird dabei erneut rückläufig sein. Dafür sind aber vor allem demografische Faktoren verantwortlich. Trotz der schwächeren aktuellen Handwerkskonjunktur suchen viele Betriebe weiterhin händeringend nach Fachkräften, und die Zahl der offenen Stellen im Handwerk ist nur leicht zurückgegangen.

Mehr unter [www.zdh.de](http://www.zdh.de)

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

## TK1 einstellbare Friction für Teleskopkronen

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



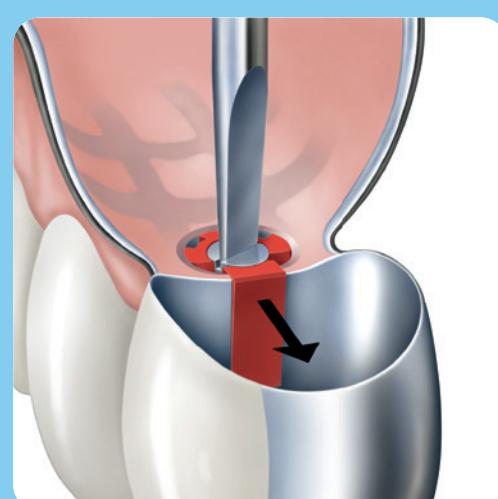
Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



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

# DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

© Nabugu – stock.adobe.com

## Full House beim Zahntechnik-Kongress im Ruhrgebiet

Ein Beitrag von Christin Hiller und Kerstin Oesterreich

Am 23. und 24. Mai fand im Kongresszentrum Dortmund die 17. Ausgabe des Innovationskongresses „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) statt. Der inhaltliche Wissenstransfer fokussierte sich in diesem Jahr auf das Leitthema „START DIGITAL, FINISH ANALOG“.



Um die Synergien von analogem Handwerk und digitalem Know-how ging es am dritten Maiwochenende im Dortmunder Kongresszentrum. Der Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ wurde auch in diesem Jahr zur zentralen Anlaufstelle für Experten der Zahntechnik, die auf einen Best-Practice-Austausch innerhalb ihres Fachgebiets setzten. Die wissenschaftliche Leitung und Gestaltung des Programms lag in den bewährten Händen des Dentalen Fortbildungszentrum Hagen sowie der Zahntechniker-Innung des Regierungsbezirks Arnsberg.

### Einblicke in die digitale Zukunft des Zahntechniker-Handwerks

Inhaltlich bot der Kongress die ideale Kombination von spannenden Workshops am Freitag, hochkarätig besetzten Fachvorträgen am Samstag sowie wertvollen Impulsen rund um Innovationen durch die teilnehmenden Industriepartner. Die Themen reichten dabei 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.

In einem spannenden Vortrag erläuterte Zahntechniker Noah Ziga sein Konzept zur Individualisierung prothetischer Arbeiten, bei dem er 80 Prozent seiner Zeit für die Kommunikation mit dem Patienten sowie dem Behandler, das Backward Planning, die digitale Umsetzung sowie die Herstellung von Halbfertigteilen aufwendet, während die übrigen 20 Prozent für die analoge Kontrolle sowie das Finishing genutzt werden. Sein Fazit: „Wir Zahntechniker entscheiden mit unseren Fähigkeiten und Fertigkeiten über die Qualität und Individualität des Endprodukts, nicht die Hardware und Software, die wir dafür einsetzen!“

„Von der Quantität zur Qualität – Wenn der Vertrieb die Umsatzrendite bestimmt“ lautete



### Übrigens

Pünktlich zur erfolgreichen Netzwerk-Eventreihe „Digitale Dentale Technologien“ der OEMUS MEDIA AG in Dortmund ist das umfassend aktualisierte, gleichnamige Fortbildungskompendium erschienen: das *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '25/'26* (mehr auf Seite 2 in dieser Ausgabe). Alle Teilnehmer erhielten dieses kostenfrei, alle anderen können es zum Preis von 53 Euro (inkl. MwSt. und zzgl. Versand) im Onlineshop unter [oemus.com/shop/jahrbücher/jahrbuch-digitale-dentale-technologien](http://oemus.com/shop/jahrbücher/jahrbuch-digitale-dentale-technologien) bestellen!



Von links: Moderator Philip Stuckenholz, Georg-Alexander Stuckenholz, VDZI-Vorstandsmitglied Ludger Wagner, Dortmunds Oberbürgermeister Thomas Westphal, Obermeister der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg Norbert Neuhaus, Moderator Matthias Riad Miro und Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Dortmund Hagen Lünen Sebastian Baranowski.

das Thema von Dipl.-Kff. Claudia Huhn, die in ihrem praxisnahen Vortrag essenzielle Vertriebs-To-dos definierte – für mehr Klarheit und Souveränität in der Kommunikation mit der Behandlerpraxis. Als Einflussfaktoren für die Umsatzrendite nannte sie die Art der Arbeit, die Qualität der Unterlagen, die Kulanzquote (Reklamationen) sowie den Betreuungsaufwand.

Das Redner-Doppel ZT Matthias Mützelburg vom Dentallabor H.U.L.K.-DENT und Yannick Bogner, Head of Sales DGSHAPE D/A/CH, widmete sich den Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie: Anhand des sogenannten Feedback-Kreislaufs erläuterten sie die

Bedeutung von Anwenderfeedback nach der Markteinführung eines neuen Produkts, das als Innovationsmotor zur Weiterentwicklung des Produkts, Beta-Tests, weiteren Test-Feedbacks und wiederum zu einer angepassten Markteinführung führen kann.

Dr. Christoph Lauer betrachtete den Werkstoff Zirkoniumdioxid aus materialwissenschaftlicher Sicht, um über einige verbreitete Fehlannahmen über den „neuen Goldstandard“ Zirkon in der Zahntechnik aufzuklären. Die Teilnehmenden erfuhren dabei wichtige Fakten, um die Zusammenhänge hinsichtlich Material, Transluzenz, Härte und Festigkeit besser zu verstehen. Im Rahmen dessen verwies er da-

rauf, dass die Festigkeit von keramischen Materialien unter Normalbedingungen keine Materialkonstante, sondern abhängig von Faktoren wie Porosität, Rissen, Verunreinigungen und Oberflächengüte ist.

Dip.-Ing. (FH) Mona Manderfeld sprach in ihrem Vortrag „Vom Intraoralscan zur Funktion“ über die Vielfalt in der Ästhetik und ging detailliert auf die Qualität und Effizienz durch die fortschreitende Digitalisierung ein. Zu den weiteren Referenten zählten u. a. Benjamin Schick, Niels Püschnar, Florian Mack, Georgios Pouias-Stahmer und Robert Absmanner.

Als einer der Kongresshöhepunkte fand am Samstag zudem die Ehrung der prüfungsbesten Gesellen statt.

### Rolle als wichtige Plattform für Austausch und Fortschritt bestätigt

Die Veranstaltung „Digitale Dentale Technologien“ wurde auch in diesem Jahr zur sehr gut frequentierten Plattform für Impulse rund um das Thema Handwerk 4.0 und unterstrich das breite Spektrum sowie die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Während beider Veranstaltungstage wurde deutlich, dass das Zahntechniker-Handwerk nicht nur mit der Zeit geht, sondern oft einen Schritt voraus ist, um den Wandel aktiv mitzugestalten. Nun gilt es, den in Dortmund gewonnenen Input nachzubereiten und Denkanstöße sowie Impulse innerhalb der täglichen Arbeit umzusetzen.

Die Stimmung unter den Gästen war durch ein hohes Maß an Ideenreichtum, Offenheit für Neues und Leidenschaft für das Zahntechniker-Handwerk gekennzeichnet, sodass diese das Ruhrgebiet am Samstagabend mit vielen Inspirationen und bereichernden Dialogen im Gepäck wieder verließen. Auf ein Wiedersehen zu den DDT 2026 – diese laden im kommenden Jahr am 8. und 9. Mai in die „Innovationstadt Dortmund“ ein. Mehr dazu demnächst unter: [www.ddt-info.de](http://www.ddt-info.de)



**Abb. 1:** ZT Noah Ziga erläuterte sein Konzept zur Individualisierung. – **Abb. 2:** Treffen mit Freunden beim DDT-Kongress: Referentin Claudia Huhn und Stefan Glaser. – **Abb. 3:** Live-Demonstration im Workshop von Dentaurum. – **Abb. 4:** Am Ende jedes Vortrags hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit, Fragen an die Referenten zu stellen. – **Abb. 5:** Blick in den voll besetzten Tagungssaal.

Alle Abbildungen: © OEMUS MEDIA AG

Inhaltlich bot der Kongress **die ideale Kombination von spannenden Workshops am Freitag, hochkarätig besetzten Fachvorträgen am Samstag sowie wertvollen Impulsen rund um Innovationen** durch die teilnehmenden Industriepartner.



**Kurstermine**

**Zahntechnischer KFO-Basis Kurs C – Die modifizierte Dehnapparatur**

Referent: ZTM Sven Milpauer

FUNDAMENTAL®

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

20.06.2025 ↗ Remscheid

**Farbnahme einfach gemacht**

Referent: ZT Florian Steinheber

BRIEGELDENTAL, [briegeldental.de](http://briegeldental.de)

27.06.2025 ↗ Gröbenzell

**T i F® – Totalprothetik-Spezialisten-Kurs  
Der logische Aufbau zum All-in-One-Kurs**

Referent: ZTM Karl-Heinz Körholz

Creation Willi Geller

[creation-willigeller-kurse.de](http://creation-willigeller-kurse.de)

11./12.07.2025 ↗ Weiden

**ANZEIGE****Scheideanstalt.de****Ankauf von Dental scheidgut**

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

📞 +49 7242 95351-58

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

ESG Edelmetall-Service GmbH

📞 +41 55 615 42 36

[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)

**Von der Kunst, natürliche Zähne zu verstehen und zu reproduzieren**

Referent: ZT Oliver Brix

Ivoclar Vivadent

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

11./12.07.2025 ↗ Darmstadt

**Digital-Basic für Zahntechniker**

Referent: ZTM Jochen Peters

Dentale Schulungen Peters

[ds-peters.de](http://ds-peters.de)

05./06.08.2025 ↗ Kleinmeinsdorf

**Die Kunst der Kompositverblendung – Zusammenspiel aus Form, Farbe & Licht**

Referent: ZT Florian Roth

SHOFU Dental

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

29./30.08.2025 ↗ Ratingen

**Zahntechnische Abrechnung – Easy**

Referent: ZTM Stefan Sander

Handwerkskammer Dresden

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

18.09.2025 ↗ Dresden

**State of the Art der Implantatprothetik**

Auch im Jahr 2025 setzt die Fachgesellschaft für Zahntechnik e. V. ihre beliebte Veranstaltungsserie im Nürnberger Presseclub fort. Unter dem Motto „State of the Art“ möchten der FZT e.V. und die Nordbayerische Zahntechniker-Innung (NBZI) am 11. Juli 2025 gemeinsam aufzeigen, was bereits heute im Bereich der Implantatprothetik möglich ist. Von Implantat-Einzelkronen bis zu großen Brückenversorgungen. Herausnehmbar oder doch festsitzend? Verschraubt oder zementiert? Implantatprothetik ist ein großes individuelles Feld und daher freut sich die FZT, drei Experten präsentieren zu können, die mit ihrem Fachwissen an vorderster Front stehen: ZTM Stefan Picha, ZTM Andreas Kunz und Dr. Julia Hehn, M.Sc.

**Die Inhalte im Detail**

In seinem Vortrag „Komplexe Versorgungen auf Implantaten – festsitzend oder herausnehmbar?“ erörtert Stefan Picha warum er, wenn möglich, alle seine komplexen Versorgungen festsitzend versorgt. Dabei erklärt er plausibel das Warum und was er beachtet, um Schwierigkeiten zu vermeiden. Beginnend vom ersten Wax-up zeigt er Schritt für Schritt wie seine Versorgungen ästhetisch und funktionell gestaltet werden und warum sie seiner Meinung nach langzeitstabil sind. Im Fokus des Vortrages „Lost with Space – Sind Implantatpatienten unseren Konzepten ausgesetzt?“ von ZTM Andreas Kunz stehen festsitzende Versorgungskonzepte bei einzelzahn und teilbezahlten

Implantatpatienten. Grundlage für einen Erfolg sind gemeinsame Konzepte von Chirurgie, Prothetik sowie Zahntechnik für die jeweilige Indikation. Zur Diskussion stehen die Adaption der periimplantären Gewebe, die richtige Behandlungsstrategie, verschraubt oder zementiert, die Auswahl des Materials sowie die Beschichtungsmethode der Keramik. Schließlich werden durch die Vernetzung von analogen und digitalen Verfahren Lösungen für den Patienten umgesetzt. Implantatversorgungen sind heute alltäglicher Standard und trotz aller fortschrittlicher Technik sind die Fälle nicht immer leicht zu realisieren. Anhand anschaulicher Fallbeispiele werden im Vortrag „From vision to reality – Implantatprothetik bei klinisch komplexen Fällen“ von Dr. Julia Hehn, M.Sc. die Herausforderungen bei anspruchsvollen Themen wie Nischenlagen, All-on-x und kompromittierter Frontzahnästhetik eingehend besprochen und Behandlungskonzepte dargestellt. Die praxisnahen Einblicke ermöglichen dem Zahntechniker ein tieferes Verständnis für die Abläufe und Entscheidungen der Kliniker. Die Teilnehmenden erwarten ein Freitag nachmittag voller inspirierender Vorträge und praxisrelevanter Erkenntnisse für den Laboralltag. Alle sind herzlich willkommen. Mitglieder des FZT e.V. und NBZI erhalten Tickets zum Vorzugspreis von 49 Euro (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer. Infos und Anmeldung unter: [eveeno.com/meetingnuernberg2025](http://eveeno.com/meetingnuernberg2025).

Quelle: FZT e.V.

**Ein Grund zum Feiern:  
20 Jahre Wagner Zahntechnik**

Am 16. Mai 2025 folgten über 40 Kunden, Geschäftspartner und Freunde der Einladung der beiden Geschäftsführer Romy Spindler und Christian Wagner nach Chemnitz, um das 20-jährige Jubiläum ihres Dentallabors Wagner Zahntechnik zu feiern. Ein kurzweiliger Vortrag nahm die Anwesenden mit auf eine kleine Zeitreise durch zwei Jahrzehnte Unternehmensgeschichte. So investierte das Chemnitzer Unternehmen bereits 2007 in ein DVT-System, um Zahnmedizinern die zukunftsweisende 3D-Technologie inklusive Implantatplanung und Bohrschablonenherstellung zu ermöglichen. Einen weiteren Schwerpunkt des Labors bildet bis heute die Funktionsdiagnostik: Aus dem realen Bedarf für ein schlüssiges Konzept entwickelte ZTM Christian Wagner das pro bite Concept, das eine umfassende Erfassung von Parametern am Patienten ermöglicht. Es kann sowohl im analogen als auch digitalen Workflow genutzt werden und verhindert nachweislich nervige bissbedingte Nacharbei-

ten. Für die Produktion und den Vertrieb des pro bite concept gründete Christian Wagner die Firma theratecc GmbH & Co. KG, die ebenfalls in Chemnitz ansässig ist. Der Erfolg gibt ihm recht: Viele Zahnarztpraxen bundesweit vertrauen auf die Lösungen von Wagner Zahntechnik. Besonders stolz ist das Unternehmen auf die langjährige Zusammenarbeit mit Prof. Yuriy Vovk von der Danylo Halytsky Lviv National Medical University in der Ukraine.

Im Rahmen der Jubiläumsfeier nutzten die Gäste an diesem Abend die Möglichkeit, einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens zu werfen. Dabei standen natürlich die digitalen Möglichkeiten des 3D-Drucks und der CAD/CAM-Fertigung im Mittelpunkt. Bei köstlichem Essen und leckeren Drinks wurde bis nach Mitternacht gefeiert und gefachsimpelt.

Quelle: Wagner Zahntechnik GmbH



Hier gibts mehr  
**Bilder.**

Das Team der Wagner Zahntechnik GmbH. (© Wagner Zahntechnik GmbH)

## ANBIETERINFORMATION\*

## Zahntechnik plus 2026: Branchentreff und besonderes VDZI-Jubiläum



Nachbericht  
2024



Im Rahmen der Jahres-Mitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) Mitte Mai in Münster haben die Leipziger Messe und der VDZI als ideeller und fachlicher Träger auf die Zahntechnik plus im März 2026 geblickt. Neben dem dritten Branchentreff mit einer vergrößerten Industrieausstellung voller Innovationen, spannenden Themenwelten mit praxisnahen Lösungen und einem hochkarätigen zahntechnischen Fachkongress wird es im kommenden Jahr eine besondere Feierstunde geben: der VDZI feiert 2026 sein 70-jähriges Jubiläum.

„Der VDZI ist ein Verband mit viel Geschichte, dessen Wurzeln bereits vor dem Zweiten Weltkrieg lagen. In knapp 70 Jahren konnten wir unseren Platz in der bundesrepublikanischen Geschichte behaupten und sind der gesetzlich legitimierte Ansprechpartner des Zahntechniker-Handwerks in Deutschland. Wir sollten unseren Platz in der Gesundheitspolitik nicht als selbstverständlich betrachten. Er ist das Ergebnis des berufspolitischen Einsatzes vieler Zahntechniker für diesen Berufsstand. Daher sollten wir die Erfolge entsprechend feiern. 70 Jahre VDZI in Deutschland – von bescheidenen Anfängen bis zur heutigen Form. Das wollen wir im Rahmen des dritten Branchentreffs 2026 gemeinsam würdigen und freuen uns daher, dies mit unserem neu gewonnenen Weggefährten, der Leipziger Messe und mit den Besuchern vor Ort feiern zu können“, so VDZI-Präsident Dominik Kruchen.

Nach dem Erfolg der vergangenen Veranstaltung bleibt die Zahntechnik plus im Congress Center Leipzig (CCL), das sich als ideale Location bewährt hat. „Wir freuen uns, die dritte Zahntechnik plus für und mit dem VDZI erneut im CCL durchzuführen. Nach der positiven Entwicklung 2024 mit deutlichen Zuwächsen bei den Ausstellern und Besuchern gilt es, den zahntechnischen Branchentreff gemeinsam auszubauen. Die Ausstellungsfläche werden wir 2026 erweitern, um dem steigenden Interesse der Zahntechniker gerecht zu werden. Hersteller, Händler und Dienstleister präsentieren neueste Materialien, digitale Fertigungstechnologien und innovative Verfahren für das Dental-labor. Auf kurzen Wegen können sich Laborinhaber und Manager sowie Zahntechniker über zukünftige Trends informieren, angefangen bei den Auszubildenden. So soll auch der erfolgreiche Bildungstag 2026 für den Nachwuchs weiter ausgebaut werden. Wir laden alle Zahntechniker schon heute nach Leipzig ein und freuen uns auf unsere Besucher im März 2026“, erklärte Martin Buhl-Wagner, Geschäftsführer der Leipziger Messe, in Münster.

### Neue Veranstaltungsformate

Der Fachkongress 2026 wird anlässlich des VDZI-Jubiläums unter dem Leitthema „Die zahntechnische Versorgung 2035 – Faktencheck, Trends und Zukunftsszenarien“ stehen. Beleuchtet werden die modernsten technologischen Möglichkeiten, die technische und wirtschaftliche Zukunft in der zahntechnischen Versorgung und die Perspektiven des Berufsstandes aus verschiedenen Perspektiven. Neue Veranstaltungsformate wie beispielsweise individuelle Meet-the-Speaker-Sessions oder Round-Table-Formate für Jungunternehmer erweitern den Austausch aller Beteiligten.



### Call for Papers

Neben dem Fachkongress bieten die vier Themenwelten, die in enger Zusammenarbeit mit einem Kongressbeirat gestaltet werden, praxisbewährte unternehmerische Lösungsansätze für Dentallabore. Interessierte Referenten können sich bis zum 30. Juni 2025 für Vorträge in den vier Themenwelten bewerben und das Programm aktiv mitgestalten. Die Anmeldung erfolgt online über die Website der Zahntechnik plus.

VDZI-Präsident  
Dominik Kruchen

### Gesucht werden Vorträge für die praxisnahen Themenwelten:

- „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“

Quellen: VDZI, Leipziger Messe GmbH

**Acry Plus Evo**  
Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert

**LOGO-DENT** Tel. 07663 3094

ANZEIGE

## Erfolgreicher Auftakt in Goslar, nächste Station: Karlsruhe!

Mit dem ersten Termin der diesjährigen Sinterdays fiel Mitte Mai der eindrucksvolle Startschuss für das Erfolgsformat rund um den SLM-Workflow. Der Sinterday PLUS am 21. Mai 2025 in Goslar zog zahlreiche Teilnehmer an und überzeugte mit einem erweiterten Themen-spektrum: Neben dem Herzstück – dem Lasermelting-Verfahren – bot das Event praxisnahe Einblicke in weitere zentrale Aspekte der digitalen Zahntechnik. Fachvorträge, Live-Demonstrationen modernster Technologien und fachlicher Austausch machten den Tag zu einem echten Highlight für alle, die sich umfassend über die Möglichkeiten und Vorteile digitaler Prozesse informieren wollen.

Weiter gehts am 25. Juni 2025 in Karlsruhe bei unserem Partner Mihm-Vogt. Auch dort erwartet die Teilnehmenden ein umfassender, praxisorientierter Einblick in den gesamten additiven Fertigungsprozess – von der digitalen Konstruktion bis zum fertigen Werkstück mit automatisierter DLyte-Politur.

Jetzt Platz sichern und den nächsten Schritt in der digitalen Fertigung erleben! Alle Infos und Anmeldung unter: [sinterdays.siladent.de](http://sinterdays.siladent.de).



© SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH

Quelle: SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH

# Mit Biss ins Ziel: Vom Halbmarathon zur Unternehmenskultur im Labor



Ein Beitrag von ZT Marcus Bilek

Sportlicher Ausgleich zur Arbeit wird bei Slomski Zahntechnik, einem der größten Dentallabore Ostbayerns, großgeschrieben: Geschäftsführer Marcus Bilek bestreitet seit mittlerweile zehn Jahren weltweit Halbmarathons und trägt seine Begeisterung längst auch in sein berufliches Umfeld: Wie aus seinem Bestreben für mehr Mitarbeitergesundheit eine Bewegung mit echter Teamkultur wurde, erläutert er in seinem ganz persönlichen Erfahrungsbericht.



## Der Anfang einer Reise

Ich habe 2015 mit dem Laufen begonnen – und zwar mit einem echten Fehlstart. Keine hundert Meter schaffte ich damals ohne Gehpause. Ich war ehrlich gesagt schockiert, wie schlecht es um meine Kondition stand. Aber gerade dieses Gefühl hat etwas in mir ausgelöst: den unbedingten Wunsch, etwas zu verändern. Noch am selben Tag beschloss ich, es ernst zu nehmen – nicht schneller zu laufen, sondern weiter. Jeden Tag ein bisschen. Ich kaufte mir gute Laufschuhe, holte mir Tipps von erfahrenen Läufern und setzte mir ein Ziel, das für mich damals fast utopisch klang: die Absolvierung eines Halbmarathons.

mente meines Lebens – der Startschuss zu einer Leidenschaft, die mich seither begleitet. Nach wie vor bin ich kein Profisportler. Aber ich laufe mit Herzblut. In meiner niederbayerischen Heimat Osterhofen nahe Passau finde ich auf Waldwegen und Wiesenpfaden perfekte Bedingungen – vor allem aber innere Ruhe. Das Laufen ist für mich weit mehr als Sport: Es ist mein Ausgleich, mein Stressventil, mein Mentaltrainer. Nach den 21 Kilometern in Regensburg habe ich regelmäßig an Halbmarathons in Deutschland und Österreich teilgenommen – nicht, um Bestzeiten zu laufen, sondern um unterwegs und Teil dieser besonderen Community zu sein sowie um mich selbst immer wieder zu fordern.

## Inspiration fürs Team

Was mir damals unmöglich erschien, ist heute ein Stück Alltag – und genau das will ich auch anderen zeigen. In den letzten Jahren habe ich auf diese Weise viele Freunde und Kollegen fürs Laufen begeistern können, denn ich bin überzeugt: Jeder halbwegs ambitionierte Hobbyläufer kann einen Halbmarathon schaffen – ich bin der lebende Beweis dafür. Man muss nicht besonders talentiert sein, aber man muss es wirklich wollen. Und manchmal genügt ein kleiner Anstoß – oder ein Laufkollege, der einen mit-

zieht. Inspiriert und beflügelt von meinen eigenen Erlebnissen rund ums Laufen wollte ich diese Begeisterung auch in mein berufliches Umfeld tragen: Es war mir ein Anliegen, Bewegung und Gesundheit nicht nur privat zu leben, sondern auch als festen Bestandteil der Unternehmenskultur unseres Dentalabors Slomski Zahntechnik zu etablieren. Der erste Schritt war, als offizieller Sport-Sponsor in den Vordergrund zu rücken und gemeinsam mit meinem Team an regionalen Laufveranstaltungen teilzunehmen – nicht als Leistungssport, sondern als gemeinsames Erlebnis. Unser Motto: „Mit Biss ins Ziel“

Besondere Highlights waren Events wie die Heimat Trails Trophy mit Etappen im Bayerischen Wald oder der Inn Run in Passau – ein Hindernislauf, bei dem Matsch, Wassergräben und Teamgeist im Vordergrund stehen. Gerade solche Veranstaltungen haben uns als Gruppe zusammengeschweißt.

Es ging weniger darum, wer wie schnell war, sondern darum, dass wir gemeinsam gestartet, geläuft und geklettert sind – und dabei viel gelacht haben. Man verabredet sich zum Training, hilft sich beim Überwinden von Hindernissen und wächst so zusammen – fernab vom klassischen Arbeitsplatz im Dentallabor.

ANZEIGE  
**SILADENT**  
Lasermelting Solutions

Wir formen die Zukunft  
**Schicht für Schicht.**

[www.siladent.de](http://www.siladent.de) Innovation in dental technology.

**Das Laufen ist für mich weit mehr als Sport:**  
Es ist mein Ausgleich, mein Stressventil, mein Mentaltrainer.

Ohne viel nachzudenken – oder besser: gerade deshalb – meldete ich mich in der gleichen Woche für den Regensburger Halbmarathon an. Der Lauf war bereits in acht Wochen. Nur noch acht Wochen, um mich vom kläglichen Anfänger zu einem Finisher zu transformieren. Mein Trainingsplan war hart, aber ich hielt ihn konsequent durch. Und tatsächlich: Am 17. Mai 2015 lief ich überglücklich nach 2:19 Stunden ins Ziel. Es war einer der bewegendsten Mo-

## Investition in Bewegung und Mit-einander

Das wachsende sportliche Interesse innerhalb meines Teams bestärkte mich in dem Wunsch, noch mehr Raum für Bewegung zu schaffen – wortwörtlich. So entstand die Idee einer eigenen Firmen-Fitnesshalle. Heute verfügt unser Labor über eine moderne Trainingsfläche von 200 Quadratmetern mit professionellen Geräten und einem offenen Zugang für alle Mitar-

beiter des aktuellen Konflikts. 400 Höhenmeter, durch die historische Altstadt mit ihren engen Gassen und mit Blick auf den Zionsberg. Der Streckenkurs war sehr vielfältig und die Atmosphäre einzigartig. Was mich besonders berührte: der spürbare Zusammenhalt unter den Menschen – beim Laufen zählten keine Unterschiede. Für einen Moment waren alle gleich. Im Oktober 2024 hatte ich dann die Ehre, am 100. Jubiläum des Friedens-Halbmarathons in Košice, Slowakei, teilzunehmen – dem ältesten

**Man verabredet sich zum Training, hilft sich beim Überwinden von Hindernissen und wächst so zusammen – fernab vom klassischen Arbeitsplatz.**

beitenden – kostenlos und rund um die Uhr. Was als freiwilliges Angebot begann, ist inzwischen fester Bestandteil unseres Arbeitsalltags. Zweimal pro Woche finden bei uns strukturierte Team-Fitness-Kurse statt – vom Zirkeltraining bis zu Mobilitätsworshops. Die Gruppen werden immer größer, und die Atmosphäre ist ansteckend: motivierend, locker, gemeinschaftlich. Es ist faszinierend zu sehen, wie der Sport Kollegen verbindet, die im Arbeitsalltag kaum Berührungspunkte hätten. Für mich ist es die schönste Bestätigung: Es ist mir gelungen, Mitarbeitergesundheit mit echter Teamkultur zu verbinden – und damit ein Umfeld zu schaffen, in dem Menschen sich physisch wie menschlich weiterentwickeln können. Das Ergebnis? Mehr Energie, mehr Miteinander – und ein Unternehmen, das im besten Sinne in Bewegung ist.

## Laufend die Welt entdecken

2022 begann ich, zwei große Leidenschaften miteinander zu verbinden: das Laufen und das Reisen. Ich wollte nicht mehr nur durch heimische Wälder und Städte laufen, sondern neue Orte auf eine ganz besondere Weise entdecken – laufend, mit offenen Augen, Herz und Lungen.

Ich begann, gezielt nach Laufwettbewerben in anderen Ländern zu suchen. Denn was könnte authentischer sein, als sich im Laufschritt mit einem Ort, seiner Landschaft, seiner Kultur und seinen Menschen zu verbinden? Diese besondere Art des Reisens hat mich tief berührt – und ich bin dabeigeblieben. Was mit einem ersten internationalen Lauf begann, wurde schnell zu einer festen Gewohnheit – ja, zu einer Lebensphilosophie: Mittlerweile habe ich an zahlreichen Halbmarathons weltweit teilgenommen. Jeder einzelne war einzigartig, und doch verbindet sie alle ein Gefühl: Dankbarkeit dafür, gesund und frei unterwegs zu sein. Zu meinen schönsten Laufreisen zwischen 2022 bis 2025 zählen Finnland, Malta, Israel, Kirgisistan, Lettland, Portugal, die Slowakei, Griechenland, Dänemark und Jamaika. Besonders tief in Erinnerung geblieben ist mir der Silk Road Halfmarathon in Kirgisistan – ein Lauf auf der historischen Seidenstraße. Links der spiegelnde Yssyk-Köl-See, rechts das imposante Tian-Shan-Gebirge – eine Kulisse, wie sie dramatischer und schöner kaum sein kann.

Und dazwischen: herzliche Menschen, Gastfreundschaft, Freude am gemeinsamen Sport. Als Zahntechniker weiß ich um die schwierige Versorgungssituation vieler Kinder in diesen Regionen. Deshalb bringe ich statt Süßigkeiten praktische Mitbringsel mit – kleine Malsets oder Spielzeuge, die lange Freude machen. Ein weiteres Highlight war der Jerusalem Halbmarathon im März 2023 – noch vor Ausbruch



© Vierbauer Horst

Marathon Europas. Dieses historische Ereignis war mehr als nur ein sportlicher Wettkampf – es war eine tief bewegende Feier der Völkerverständigung, getragen von der Symbolkraft des Friedens. Die Stimmung entlang der Strecke war elektrisierend – feierlich, laut, herzlich. Man spürte: Hier geht es nicht nur ums Laufen, sondern ums gemeinsame Erinnern und Gestalten. Last, but not least noch der Reggae Halfmarathon auf Jamaika: Start um fünf Uhr morgens, 30 Grad, der Ozean neben der Strecke, überall Reggae-Musik. Es war, als würde der Puls der Insel durch die Strecke fließen – ich lief im Takt des Sonnenaufgangs.

## Neue Ziele, neue Träume

Auch für 2026 habe ich mir wieder einiges vorgenommen, zwei Highlights stehen bereits fest: In Mexiko werde ich am Lost City Halfmarathon teilnehmen – die Strecke führt auf Dschungelpfaden durch die Ruinenstadt Palenque, ein Lauf inmitten alter Maya-Kultur.



2



4



5



6

In Wales werde ich mit dem Cardiff Half das sechste und somit letzte Rennen der internationalen SuperHalfs-Serie abschließen – ein großes Ziel, das mit einer überdimensionalen Finisher-Medaille belohnt wird. Doch mein größter Traum steht mir noch bevor: mein erster ganzer Marathon. Und zwar nicht irgendwo – sondern in New York City. Der Plan: 2026. Es wird hart. Aber ich glaube fest daran: Wille schafft Werke.

## Motivation, die Kreise zieht

Was als privates Experiment begann, hat längst Wellen geschlagen – im eigenen Leben, aber auch bei meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Durch mein sportliches Engagement setze ich Impulse, schaffe neue Anreize und zeige: Wer sich Ziele setzt, kann sie erreichen. Ich laufe nicht nur für mich – ich laufe für ein Lebensgefühl, das ansteckt. Und ich freue mich auf alles, was da noch kommt. In diesem Sinne: Never stop starting!

**Abb. 1:** Ansteckender Spirit: Das Team von Slomski Zahntechnik startet selbst regelmäßig bei regionalen Laufevents. –

**Abb. 2:** Die Medaillensammlung von Marcus Bilek ist längst international. –

**Abb. 3:** Zahnfreundliche Geschenke im Laufrucksack: hier in Kirgisistan. –

**Abb. 4:** Bereits seit zehn Jahren laufend unterwegs: ZT Marcus Bilek (vorn rechts im Bild). –

**Abb. 5:** Startunterlagen für den Jerusalem Halbmarathon 2023 – noch vor Ausbruch des Konflikts. –

**Abb. 6:** Mit Lebensgefährtin und Trainingspartnerin Katja Bauer beim Halbmarathon auf Malta.

Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © Marcus Bilek

## ZT Marcus Bilek

Slomski Zahntechnik GmbH  
www.slomski-zahntechnik.de

## ANBIETERINFORMATION\*

## Zur Perfektion der Zerspanung im Dentallabor

Die Hufschmied Zerspanungssysteme GmbH und die HEDS Group GmbH arbeiten gemeinsam an einer Komplettlösung für HSC-Fräsen in Dentallaboren. Die von acht Dentallaboren gegründete Gemeinschaft HEDS („High End Digital Smile“) hat eine eigene HSC-Fräsmaschine für Dentallabore entwickelt und sich dabei bezüglich der Werkzeuge von Hufschmied beraten lassen. Deren Spezialwerkzeuge für die Zerspanung von Zirkoniumdioxid, Kunststoffen, Titan und Kobalt-Chrom werden Teil der Komplettlösung der kommenden Fräsmaschine HEDmill One sein. Die enge Kooperation hat bereits zu ersten technologischen Erfolgen geführt: Ein Meilenstein war die Einführung des „Zirkonator“, eines speziell entwickelten Werkzeugs für die Hochleistungzerspanung von Zirkonoxid. Ein weiterer Fortschritt ist die erfolgreiche Implementierung von HPC-Fräswerk-



Hufschmied und HEDS Group gemeinsam auf der IDS 2025/Hinten, v. l.: Thomas Niefenecker, Leitung Verkauf International, Hufschmied Zerspanungssysteme GmbH, Maximilian-C. v. Schön-Angerer, Geschäftsführer, Martin Buchholz, Gesellschafter, Ole Junge, Prokurist, Philipp Meier, Gesellschafter, Stefan Gibisch, Gesellschafter (alle HEDS Group GmbH), Michael Mödinger, Anwendungstechniker (Hufschmied). Vorn v. l.: Sophie Ecker, Finanzen, Leon Felzmann, Geschäftsführer, Nike Dingeldein, Prokuristin. (© Hufschmied Zerspanungssysteme)

zeugen für die Bearbeitung von Kunststoffen, darunter Schienen und flexible Prothesen.

Ein zukunftsweisendes Projekt ist die Entwicklung von Fräswerkzeugen für die Bearbeitung von Glas-Keramiken wie Lithiumdisilikat (LiSi).

Die aus dieser Zusammenarbeit entstandenen Werkzeuge werden zukünftig über den HEDshop angeboten. Das Sortiment umfasst nicht nur die speziell auf die Fräsmaschine HEDmill One optimierten Werkzeuge, sondern auch solche, die auf die gängigsten Fräsmaschinen der Branche angepasst sind.

**HEDS Group GmbH**  
heds.dental

**Hufschmied Zerspanungs-**  
**systeme GmbH**  
www.hufschmied.net

## Hybridglas-Keramik erfolgreich validiert



Die vhf camfacture AG, führender Hersteller von Dentalfräsmaschinen aus Ammerbuch bei Stuttgart, hat zusammen mit dem Marburger Werkstoffspezialisten creamed die Hybridglas-Keramik AMBARINO High Class für vhf-Maschinen erfolgreich validiert, weil das Material sowohl in Ronden- als auch in Blockform erhältlich ist. Dieser Schritt gibt den Anwendern noch mehr Prozesssicherheit bei der Bearbeitung dieses seit Langem bei vhf in der Materialdatenbank verfügbaren Werkstoffs. Das perfekte Zusammenspiel der präzisen vhf-Maschinen mit den passenden Werkzeugen und der auf die spezifischen Eigenschaften des Materials abgestimmten Frästrategie in der CAM-Software bildet die Grundlage für die erfolgreiche Validierung. Das ermöglicht eine effiziente und qualitativ hochwertige Bearbeitung. AMBARINO High Class wird als die weltweit flexibelste Hybridglas-Keramik ihrer Klasse bezeichnet. Diese Flexibilität wirkt sich stoßdämpfend auf den Kaudruck aus – was gerade bei implantatgetragenen Kronen- und Brückenversorgungen sowie endodontisch behandelten Zähnen von Vorteil ist. AMBARINO High Class ist ein röntgensichtbarer, ultraharter Verbundwerkstoff mit einer auf Keramikbasis optimierten, hochverdichteten Füllstofftechnologie. Erwähnenswert ist auch eine 20 Millimeter starke Multicolor-Ronde, die mit ihren vier Schichten in dieser Stärke ein Alleinstellungsmerkmal dieses Materials darstellt. Das Material ist ab sofort mit weiteren Größen in der dentalcam-Materialdatenbank verfügbar.

**vhf camfacture AG** • [www.vhf.com/de-de/](http://www.vhf.com/de-de/)

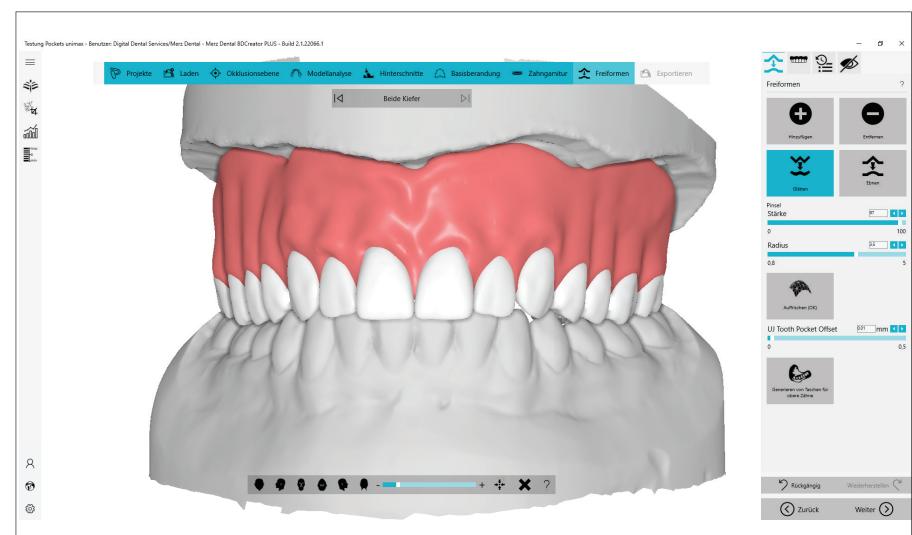
## Simplify your (Full)Denture

Merz Dental vereinfacht die CAD-Konstruktion von Totalprothesen und stellt erstmals fertige Aufstellungen für die digitale Totalprothetik zur Verfügung. Basierend auf dem vollanatomischen artegral® life Zahn hat Merz Dental 120 fertig aufgestellte Zahnräihen zur Konstruktion und Fertigung für eine einfachere, schnellere und effizientere digitale Prothetik erstellt. CAD-Anwender können die bereits in Okklusion aufgestellten Zahnräihen auswählen und direkt für die finale Konstruktion verwenden. Bei Bedarf kann die Positionierung der kompletten Zahnrähe, von Zahnsegmenten oder einzelner Zähne individualisiert werden. Mit der kostenfreien Basis-Variante in Low Resolution Qualität können Anwender einfach in die Planung der Konstruktion späterer Prothesen einsteigen. Die Daten in hoher Auflösung (High Resolution), ein 1:1 Ebenbild der im Markt etablierten vollanatomischen artegral® life Front- und Seitenzähne, werden für eine anschließende

präzise und passgenaue Fertigung der Prothesen empfohlen. Die PreSets stehen für den BDCreator® PLUS (Merz Dental), Dental System (3Shape) und Full Denture Module (exocad) zur Verfügung. In den 120 PreSets stellt Merz Dental seine Philosophie der Totalprothetik, die auch bereits im Baltic Denture System in drei Bogenweiten umgesetzt wurde, erstmals übertragen auf den artegral® life Zahn bereit. Die herausragenden Merkmale des artegral® life, wie die Körperhaftigkeit natürlicher Zähne und die universelle Funktion, können nun im digitalen Fertigungsprozess genutzt werden.



**Merz Dental GmbH**  
www.merz-dental.de



Im BDCreator® PLUS bieten die artegral® life PreSets die Möglichkeit der individuellen Aufstellung. (© Merz Dental GmbH, © exocad GmbH)

# Präzise Dentalmodelle in Rekordzeit.

Kosten sparen, Qualität steigern.



Jetzt mehr erfahren und das Einführungsangebot  
für das DD print model Resin sichern.



## ANBIETERINFORMATION\*

## Wenn Tradition additive Wege geht

Die digitale Transformation prägt die moderne Zahntechnik. Auch die Fertigung von herausnehmbarem Zahnersatz wandelt sich damit grundlegend. Die Zukunft gehört leistungsfähigen CAD-Systemen mit umfangreichen Zahnbibliotheken – egal, ob für das Fräsen oder den 3D-Druck. Diese Entwicklung begleitet Candulor mit seiner ganzen Expertise. Das Unternehmen überträgt sein jahrzehntelanges Wissen gezielt in digitale Konzepte. Ein Beispiel dafür ist die Candulor Denture SmileLibrary +, neu auf 3Shape® erhältlich\*\*: Die Zahnbibliothek macht die digitale Aufstellung und das Design der Prothesenbasis intuitiv. Im Zentrum stehen 453 vordefinierte Set-up-Möglichkeiten – prothetische Erfahrung für den digitalen Workflow. Nun erweitert Candulor dieses digitale Konzept mit hochwertigen Werkstoffen für die additive Fertigung.

Mit UCAN Print präsentiert Candulor neue 3D-Druckwerkstoffe. Die fünf neuen Harze decken nahezu alle Fertigungsschritte für einen herausnehmbaren Zahnersatz ab: Sie ermöglichen das Drucken von Modellen, die Herstellung von Funktionslöffeln sowie die Anfertigung von Einproben und Prothesenbasen. Herzstück der UCAN Print Familie ist UCAN Print Base für Prothesenbasen. Das Material setzt hohe Maßstäbe: Die Wasseraufnahme liegt unter  $25 \mu\text{g}/\text{mm}^2$ , der Schrumpf unter 1 Prozent – Werte, die deutlich die ISO-Normen übertreffen. UCAN Print Try-In für Einproben



überzeugt durch eine im Vergleich zu anderen Produkten um 75 Prozent höhere Schlagzähigkeit. Für einen sicheren Verbund der Prothesenzähne in der gedruckten Basis sorgt XPLEX Bond. „Gerade mit der Kombination von analogen und digitalen Verfahrenstechniken kann ein Ergebnis erzielt werden, das funktionelle, ästhetische, aber auch wirtschaftliche Aspekte vereint: zum Beispiel mit einer Verbindung

unserer Konfektionszähne in einer gedruckten Basis“, so Oliver Benz, Head of Education bei Candulor.

### Die UCAN Print Produktfamilie im Überblick

- UCAN Print Model zeigt eine detailgetreue Oberfläche und überzeugt durch hohe thermische Stabilität – ideal für Modelle und Tiefziehprozesse.



• UCAN Print Splint, das besondere biomimetische 3D-Druckharz für orthodontische Schienen, verbindet Stabilität mit Flexibilität. Der Thermoeffekt gewährleistet hohen Tragekomfort für die Patienten.

• UCAN Print Tray punktet als biokompatibles Druckharz für Abformlöffel mit 50 Prozent höherer Schlagzähigkeit als vergleichbare Materialien. Das Ergebnis: stabile Funktionsabformungen ohne TPO-Zusätze.

• UCAN Print Try-In in der Farbe A2 sichert präzise Einproben. Die überlegene Schlagzähigkeit steht für exakte Übertragbarkeit.

• UCAN Print Base überzeugt als Basis für den definitiven Zahnersatz. Minimale Wasseraufnahme und geringer Schrumpf für einen perfekten Sitz. Durch die High Impact-Eigenschaften ist das Material schlagzäher als andere Materialien, für eine lange Lebensdauer von abnehmbarem Zahnersatz.

Die UCAN Print-Harze lassen sich in verschiedenen 3D-Drucksystemen verarbeiten. Sie unterstreichen den Gedanken der Flexibilität: Jedes Labor wählt seinen eigenen Weg – mit der Sicherheit bewährter Candulor-Qualität.

\*\* Aktuell erhältlich in Deutschland, den Niederlanden und Kanada (Ontario, Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island, Neufundland, Labrador & Quebec).

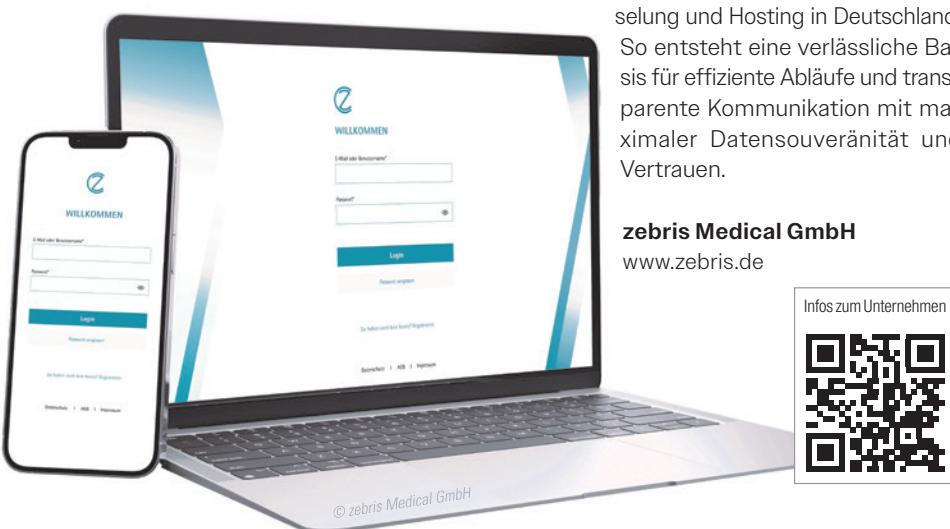
**CANDULOR AG**  
www.candulor.com

## Customer Plattform als digitale Servicezentrale

Mit der neuen zebris Customer Plattform stellt zebris Medical ein digitales Tool vor, das den Praxis- und Laboralltag spürbar erleichtert: Die Servicezentrale vereint alle wichtigen Funktionen rund um den digitalen Gesichtsbogen JMA-Optic. Dazu zählen die Datenspeicherung, Benutzerverwaltung, Support, Dokumentation und vieles mehr – komfortabel, sicher und ortsunabhängig. Dank der nahtlosen Integration in das ERP-System lassen sich Lizenzen aktivieren, Verträge verwalten und Software-Updates bequem einsehen und nutzen. Auch auf Handbücher, Preislisten und Verbrauchsmaterialien kann unkompliziert zugegriffen werden – direkt, aktuell und ohne

Umwege. Ein besonderes Plus: Die integrierte Cloud-Back-up-Lösung sorgt für maximale Datensicherheit und schützt vor Verlust sensibler Informationen. Zudem lassen sich systemrelevante Einstellungen geräteübergreifend synchronisieren – eine enorme Arbeitserleichterung für alle, die in Teams oder über mehrere Arbeitsstationen hinweg arbeiten. Nicht zuletzt eröffnet die Plattform neue Möglichkeiten in der Zusammenarbeit: Große Datensätze lassen sich mühelos mit externen Partnern teilen – ideal für Zweitmeinungen, Beratung oder die Weiterverarbeitung. Die zebris Customer Plattform setzt dabei auf höchste Datensicherheit mit DSGVO-konformer Verarbeitung, sichere Verschlüsselung und Hosting in Deutschland. So entsteht eine verlässliche Basis für effiziente Abläufe und transparente Kommunikation mit maximaler Datensouveränität und Vertrauen.

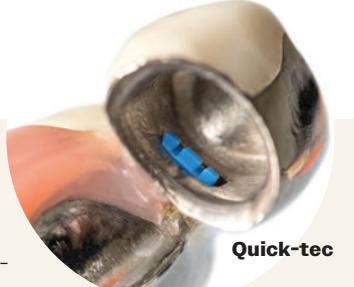
**zebris Medical GmbH**  
www.zebris.de



## Kostengünstige Friktionsreparatur



**Quick-tec plus**



**Quick-tec**

Im Praxis- und Laboralltag stellt sich regelmäßig die Aufgabe, eine individuelle Lösung für einen unzureichenden Prothesenhalt zu finden. Für den Patienten ist abzuwägen, ob eine kostenintensive Neuanfertigung tragbar ist, oder ob alternativ eine kostengünstige Reparatur der Sekundärkonstruktion funktional erwirkt werden kann. Die Si-tec GmbH ist hier der richtige Ansprechpartner zur Auswahl des geeigneten friktionsverstärkenden Hilfsmittels. Zur Auswahl sind zwei passive und ein aktives Friktionselement verfügbar. Das Quick-tec Friktionselement wird in eine vorbereitete Mulde an der Innenseite des Sekundärteleskopes eingebracht. Zwei Friktionsstärken stehen dem Anwender hier zur Auswahl. Das Quick-tec Plus Friktionselement ist ein grazileres, kugelförmiges Element, welches innenseitig im Sekundärteleskop liegt. Bei diesem System wird das Sekundärteleskop mit einem Spiralbohrer durchbohrt und der Friktionsfaden durch die Bohrung hindurchgefädelt. Das bewährte TK-Soft mini, sehr anzuraten für die Anwendung in jeder neu gefertigten Sekundärkonstruktion, ist nun auch mit einfachen Mitteln nachträglich als Reparaturelement in eine vorhandene Prothese einzufügen. Hierdurch ist endlich der Vorteil einer zuverlässigen individuellen Einstellung der Haltekraft auch bei einem Reparaturelement verfügbar.

**Si-tec GmbH** • [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)

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

**ZT** Zahntechnik Zeitung 6/2025 | [www.zt-zeitung.de](http://www.zt-zeitung.de)

## ANBIETERINFORMATION\*

## Laufende Liquidität statt Warten auf Zahlungseingänge

Eine Forderungsfinanzierung durch einen erfahrenen Factoringpartner bietet Dentallaboren höchstmögliche finanzielle Sicherheit und laufende Liquidität – auch und besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. Denn das Warten auf Zahlungseingänge entfällt, die Leistung des Labors wird umgehend honoriert.

Wenn Umsätze geringer werden, der Zahlungsfluss von Kunden sich verzögert und Außenstände wachsen, wird die Überbrückung zwischen Leistungserstellung und Zahlungseingang zum Drahtseilakt für viele Dentallabore. Doch Liquiditätslücken lassen sich vermeiden: Mit der Forderungsfinanzierung durch einen „starken Dritten“. Ein solch starker Finanzpartner ist die Labor-Verrechnungs-Gesellschaft LVG in Stuttgart, die vor über 40 Jahren als erstes Unternehmen am Markt das Factoring speziell für Dentallabore eingeführt hat. Als „Erfinder“ des Dentallabor-Factorings bietet das inhabergeführte Unternehmen ihren Partnern einen direkten Weg zur Liquidität. Im Rahmen eines Factoringvertrags übernimmt die LVG die Forderungen des Labors und begleicht laufende und bereits bestehende Außenstände sofort. Eine Forderungsfinanzierung durch die LVG bietet viele weitere Vorteile. Denn stete Liquidität ermöglicht finanzielle Freiräume für erforderliche Investitionen, ein verbessertes Ranking bei der Hausbank und eine stärkere Kundenbindung.

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



## Mit gutem Gewissen investieren

Viele Verbraucher setzen beim Einkauf auf Nachhaltigkeit. Hier spielen beispielsweise umweltschonende Herstellungsverfahren, wiederverwendbare Produkte sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit den Ressourcen eine große Rolle. Ein wichtiges Thema, auch in der Goldbranche: „In der Edelmetallbranche machen sich zunehmende Ansprüche an Nachhaltigkeit und gute Abbaubedingungen bemerkbar. Alle namhaften Produzenten und Händler achten daher sensibel auf die Herkunft des Goldes, das sie verarbeiten oder verkaufen“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Ganz gleich, ob Primär- oder Sekundärgold – entscheidend ist, dass die Quellen transparent und nachvollziehbar sind. Gerade recyceltes Gold hat jedoch zusätzlich auch einen Vorteil in puncto Energieeffizienz: Denn der Abbau von neuem Gold in Minen und Bergwerken auf der ganzen Welt erfordert erhebliche Erdbewegungen, die wiederum den Einsatz von Energie und Chemie mit sich bringen. Stattdessen wird altes Gold aus Schmuck, Zahngold, Münzen oder Elektronikschrott eingeschmolzen und wiederverwendet, was die Umwelt deutlich weniger belastet. Gold lässt sich beliebig oft recyceln und umschmelzen. „Es entspricht dabei den hohen Standards von üblichen Barren und verfügt über die gleichen Eigenschaften“, erklärt Dominik Lochmann. In Haptik, Optik sowie Feingoldgehalt zeigt es keine Unterschiede zu Primärgold.



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

## Neues Kompetenzfeld für Partnerlabore

Mit dem Konzept „Smilers by Camlog by qualified lab partners“ („Smilers by Camlog“) geht Camlog mit seinem neuen Aligner-Angebot in Deutschland ganz bewusst den Weg über das gewerbliche Labor. Der Grund für diese Entscheidung sind die Prothetikkompetenz und die engen Verbindungen der Labore zu ihren Zahnärzten. Denn häufig gehen eine Aligner-Therapie und prothetische Maßnahmen Hand in Hand. Die frühzeitige Einbeziehung der Partnerlabore in die Therapieplanung optimiert die ganzheitliche, ästhetische Versorgung der Patienten und vergrößert das Laborangebot. Mit „Smilers by Camlog“ ist ein breites Spektrum an Indikationen wie gedrehte/gekippte Zähne, Engstand, Lückenstand, Mesialbiss, Distalbiss, Kreuzbiss und offener Biss behandelbar. Die individuellen Behandlungsvorschläge erstellen erfahrene Kieferorthopäden des Smilers Teams.

Um sich als „qualified lab partner“ für das Konzept „Smilers by Camlog“ zertifizieren zu lassen, absolvieren Partnerlabore eine intensive zweitägige Fortbildung durch das Schulungszentrum Fundamental in Remscheid. Bei Interesse melden Sie sich bei Ihrem Camlog Außendienst oder vereinbaren Sie einen Beratungstermin per E-Mail an [smilersbycamlog@camlog.com](mailto:smilersbycamlog@camlog.com) oder telefonisch unter +49 7044 9445-900.



**CAMLOG Vertriebs GmbH**  
www.camlog.de



Von der frühzeitigen Einbeziehung der Partnerlabore in die Aligner-Therapieplanung profitieren Patienten und Praxen.

## Gipsabfälle richtig entsorgen: Recycling-Service für Dentallabore

Als mittelständisches Unternehmen erweitert dentona sein Engagement für moderne Zahntechnik um praktische Lösungen für Dentallabore. Mit seinem Service zum Recycling von Gipsabfällen unterstreicht die Firma seinen Einsatz für Nachhaltigkeit. Die Initiative ermöglicht Dentallaboren, Gipsreste und/oder alte Gipsmodelle einfach und umweltgerecht zu entsorgen.

### Warum Gipsabfälle richtig entsorgen?

Gips ist ein natürlicher Rohstoff mit begrenzten Vorkommen. Eine steigende branchenübergreifende Nachfrage macht ein durchdachtes Abfallmanagement – auch im Dentallabor – umso wichtiger.

- **Gipsrecycling:** Die chemische Reversibilität macht Gips kreislauffähig, wodurch er als Rohstoff für neue Anwendungen bereitsteht – ideal für die Kreislaufwirtschaft. Allerdings verhindern in Dentalgipsen häufig Fremdstoffe eine Rückführung in medizinische Anwendungen.
- **Downcycling:** Derzeit wird recycelter Dentalgips primär in der Bauindustrie genutzt.

„Wir möchten gemeinsam mit unseren Kunden einen Beitrag zur Wiederverwertung von Rohstoffen leisten“, erklärt Carsten Wilkesmann, Vorstand dentona. „Durch die Zusammenarbeit mit einem Partner werden Gipsabfälle mittels moderner Aufbereitungstechnologien wieder in den Kreislauf integriert.“ Der recycelte Dentalgips findet Verwendung in der Baustoffproduktion, insbesondere bei der Herstellung von Gipsputzen, und in der Zementindustrie.

### So funktioniert die Gipsentsorgung bei dentona

Der non-profit orientierte Service ist einfach zu nutzen:

1. **Sammeln:** Gipsreste in einem stabilen Karton sammeln – idealerweise im dentona Gipskarton (32 x 24 x 35 cm). Wichtig: Trockener Gips muss frei von Fremdstoffen wie Magneten, Metallplatten oder Kunststoffen sein.
2. **Anmelden:** QR-Code auf dem Karton scannen oder [www.dentona.de](http://www.dentona.de) besuchen. Im dentona Kundenkonto einloggen und Abholdatum festlegen.
3. **Abholen lassen:** Am vereinbarten Tag den Karton dem DHL-Fahrer übergeben.
4. **Recyceln lassen:** dentona übernimmt mit seinen Recycling-Partnern die fachgerechte Aufbereitung des Materials.

Der Recycling-Service ist eine umweltorientierte Initiative ohne Gewinnabsicht. Die Kosten von 13,90 Euro zzgl. MwSt. decken die tatsächlichen Aufwendungen für den Recycling-Prozess – von der Abholung über die Aufbereitung bis zur Weiterverarbeitung.

### Was passiert mit den entsorgten Gipsresten?

Der technische Prozess hinter dem Gipsrecycling umfasst mehrere Stufen:

1. **Mechanische Aufbereitung:** Nach der Anlieferung werden die Gipsreste zunächst zerkleinert. Moderne Sortiertechnologien trennen dabei Fremdstoffe vom eigentlichen Gipsmaterial.
2. **Qualitätskontrolle:** Das recycelte Material wird auf Reinheit und technische Eigenschaften geprüft. Material, das Qualitätsstandards entspricht, gelangt in den Verarbeitungsprozess.
3. **Weiterverarbeitung:** Der aufbereitete Gips wird in der Baustoffindustrie eingesetzt – ein Beispiel für branchenübergreifendes Recycling im Sinne der Kreislaufwirtschaft.



### Von der einfachen Entsorgung zu weiteren umweltfreundlichen Lösungen

Das Gipsrecycling ist für dentona ein wichtiger Schritt. Gleichzeitig blickt das Unternehmen auf zukünftige Herausforderungen – beispielsweise das Recycling von dentalen 3D-Druckharzen. Die photopolymeren Materialien stellen die Branche vor komplexen Fragen. Ihre chemische Struktur, die nach dem Aushärtung irreversibel vernetzt ist, erfordert neue Ansätze. „Wir beobachten die Entwicklungen in Forschung sowie Industrie aufmerksam und bringen uns gern in diesen Prozess ein“, erklärt Carsten Wilkesmann. „Diese Aufgabe kann nur im Zusammenspiel aller Beteiligten bewältigt werden.“

### Gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit

Mit dem Service für das Gipsrecycling bietet dentona Dentallaboren eine einfache Lösung für das Entsorgen von Gipsabfällen. Das Unternehmen ist sich bewusst: die Zukunft der Zahntechnik liegt nicht nur in innovativen Produkten und Technologien, sondern in umweltbewussten Initiativen und nachhaltigem Handeln. „Vielen Dank, dass Sie mit uns einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten!“

**dentona AG**  
[www.dentona.de](http://www.dentona.de)

## Gips-Recycling



## Wichtige Position neu zu besetzen

Die dematec medical technology GmbH in Berlin sucht eine Nachfolge für den verantwortungsvollen Bereich Onlinemarketing und für die Planung sowie Durchführung von Messeauftritten. Der Aufgabenbereich umfasst neben dem selbstständigen Erarbeiten und Durchführen von Marketingmaßnahmen über das Onlineportal, dem Betreuen des Newslettersystems, der elektronischen Kommunikation mit Kunden über Social Network (wie Instagram, LinkedIn etc.), dem Gestalten von Werbematerialien und der Kommunikation mit den Druckdienstleistern auch den weiteren Ausbau der Internetpräsenz des Unternehmens sowie den Ausbau und die Pflege des Onlineshops. Die Vorbereitung und Planung von Messeauftritten (Design und technische Umsetzung des Messestandes, Kommunikation mit den Veranstaltern etc.) gehört ebenfalls zu den zukünftigen Tätigkeiten dieser Position.

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](http://www.Scheideanstalt.de)

ESG Edelmetall-Service GmbH  
+41 55 615 42 36  
[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)



Die Arbeit erfolgt in enger Abstimmung mit der Geschäftsleitung und der Leitung für Marketing und Vertrieb von dematec und wird als unbefristeter Arbeitsvertrag in Vollzeit ausgeschrieben. Idealerweise verfügen Bewerber/-innen über fundierte Kenntnisse der Dentalbranche, ein entsprechendes Netzwerk (Dentallabore, Zahnarztpraxen mit Praxislaboren) oder haben eine zahntechnische Ausbildung absolviert. Von Vorteil wären darüber hinaus Kenntnisse im Grafikdesign (Online und Print) und ein kaufmännisches Verständnis (evtl. kaufmännische Ausbildung) – fundierte Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie verhandlungssicheres Englisch runden das Spektrum der Fähigkeiten ab. Interessierte bewerben sich bis zum 30. Juni 2025 per E-Mail an karriere@dematec.dental.

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

## ANBIETERINFORMATION\*

## Mühelose Artikulation von 3D-Druckmodellen

Mit Artex Print&Click präsentiert Amann Girrbach ein innovatives Artikulationssystem für 3D-gedruckte Modelle im Artex-Artikulator. Dank eines intelligenten Klick-Magnet-Systems gelingt die Modellmontage gipsfrei, werkzeuglos und in einem nahtlosen, präzisen Prozess – und vereinfacht so den Laboralltag erheblich.

Viele Dentallabore erhalten heute digitale Abformungen und drucken zu Kontrollzwecken Modelle – eine einfache Lösung für eine gipsfreie und schnelle Übertragung der gedruckten Modelle in den physischen Artikulator fehlte bislang. Bei Artex Print&Click wird das Modell mit einer speziellen basalen Auflage für die Modellschale gedruckt. Über Magnetkraft wird es anschließend auf der Sockelplatte fixiert und mithilfe von Distanzplatten exakt im Artikulator positioniert – ein spürbarer Zeitgewinn im Arbeitsprozess. Zusätzlich reduzieren die wiederverwendbaren Komponenten die Materialkosten und vereinfachen die Prozesse. Als offenes System ermöglicht Artex Print&Click die Verwendung verschiedenster Drucker und Druckmaterialien. Spezielle Distanzplatten erlauben die flexible Höheneinstellung und Anpassung an unterschiedliche Modellhöhen und -positionen im Artikulator. Integriert in die Ceramill M-Build-Software unterstützt Artex Print&Click ein breites Anwendungsspek-



trum: von Modellen für Kronen und Brückenarbeiten über Schienen und Implantatarbeiten bis hin zur Totalprothetik.

Weitere Informationen unter: [www.amanngirrbach.com/ids](http://www.amanngirrbach.com/ids)

**Amann Girrbach AG** • [www.amanngirrbach.com](http://www.amanngirrbach.com)

## 25 Jahre Innovation, Präzision und Leidenschaft für die Zahntechnik



Die PREMIO Fräswerkzeuge – primotecs innovativer Eintritt in die digitale Zahntechnik.



Der Phaser – hier das aktuelle Modell mx3 –, ein Meilenstein in der primotec Geschichte.

25 Jahre primotec – ein Grund zum Feiern!

Im Jahr 2000 gründete Joachim Mosch primotec – mit dem klaren Ziel, die Zahntechnik durch praktische und leistungsstarke Produkte voranzubringen. Der Startschuss fiel mit dem lichthärtenden Dentalwachs Metacon, das eine völlig neue Effizienzklasse in die Labore brachte. In den Folgejahren etablierte sich primotec als Problemlöser und Ideengeber in der Branche. Weltneuheiten wie das Material primosplint zur Herstellung von Aufbissplatten, primopattern das lichthärtende Universalkomposit zum Modellieren oder das Phaser Mikroimpulsschweißgerät – heute internationaler Standard – wurden zu Markenzeichen. Schon 2004 folgte die Gründung der primotec USA mit Sitz in Norwalk (Connecticut) – heute ein wichtiger Eckpfeiler der internationalen Ausrichtung des Unternehmens. Eine Autostunde von New York entfernt, betreut und beliefert das Sales-Team vor Ort den amerikanischen, kanadischen sowie mittel- und südamerikanischen Markt. Das Portfolio umfasst neben den primotec Produkten auch jene anderer, namhafter europäischer Dentalhersteller und wird durch ein eigenes Dentallabor mit Fräszentrum ergänzt. Parallel dazu investiert primotec in Europa konsequent in die digitale Zahntechnik, mit Lösungen für

Fräsmaschinen, 3D-Druck und moderne CAD/CAM-Prozesse.

Aktuell ist der Generationswechsel im Unternehmen im Gange: Gründer Joachim Mosch übergibt Schritt für Schritt an seinen Sohn Dominik Mosch, ausgebildeter Wirtschaftsingenieur und bereits tief im Unternehmen verankert. Mit ihm startet primotec in ein neues Kapitel – mit klarer Vision und viel Innovationsgeist.

Der Erfolg der primotec Unternehmensgruppe wäre ohne die tatkräftige Unterstützung der

Kunden nicht möglich gewesen. Nur durch das Vertrauen, die Treue und die partnerschaftliche Zusammenarbeit in den letzten 25 Jahren konnte primotec national wie international so erfolgreich sein. primotec hat auch für die kommenden Jahre viel vor. Gemeinsam mit den Kunden gilt es, weiter an Lösungen zu arbeiten, die Zahntechnik einfacher, effizienter und erfolgreicher zu machen.

**primotec Joachim Mosch e.K.**

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



Der Generationswechsel geht voran: Joachim Mosch mit seinem Sohn Dominik.

### ZT Impressum

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

**Herausgeber**  
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

**Abonnement**  
abo@oemus-media.de

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

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

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

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

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

[www.zt-zeitung.de](http://www.zt-zeitung.de)



027113



CAD/CAM FRÄSSYSTEM

# GET THE BEST OF YOUR BLANK

## KOMPAKT IN DIE ZUKUNFT

auf in eine neue digitale Klasse!

Mit der DCQ™ bietet die Dental Concept Systems ein modernes Frässystem in der Kompaktklasse, welches dem Anwender in Sachen Ästhetik und Präzision neue Möglichkeiten eröffnet.

Mit einem 8-fach Wechselsystem für Blanks, einem automatisierten Werkzeugmanagement und sogar einem taktilen Vermessungssystem ermöglicht die DCQ™ einen besonderen Komfort in der Nass- und Trockenbearbeitung.

Neben dem effizienten Einstieg in die dentale CAD/CAM Welt bietet das kompakte System auch Features, die bisher nur Geräte mit industriellem Niveau umsetzen konnten, und ist somit auch in einer umfangreichen dentalen Produktion willkommen.

NEUE DCS  
GENERATION



Weitere Informationen unter:  
[info.dcs@bredent-group.com](mailto:info.dcs@bredent-group.com)

Gieselwerder Str. 2 • 34399 Wesertal • Germany  
[www.dental-concept-systems.com](http://www.dental-concept-systems.com)