

ANZEIGE

DIE NEUEN FRÄSER FÜR CERAMILL

AMANNGIRRBACH

Höhere Wertigkeit –
weniger Komplexität

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

NEUE
WERKZEUGE!
BIS ZU 300%
LÄNGERE
LEBENSDAUER

Tag des Handwerks und Tag der Zahngesundheit

Der Tag des Handwerks am 20. September und der Tag der Zahngesundheit am 25. September bieten zahntechnischen Laboren die Möglichkeit, gezielt Presse- und Öffentlichkeitsarbeit zu betreiben. Zu diesen zwei Anlässen können Dentallabore zeigen, welche Leistungen sie für gesunde Zähne und ein schönes Lächeln tagtäglich erbringen. Der Tag des Handwerks steht in diesem Jahr unter dem Motto „Handwerk tut gut“. Denn Studiendaten zeigen: Wer einen Handwerksberuf ausübt, ist nicht nur glücklicher in seinem Job als andere, sondern fühlt sich auch wohler. Wie in jedem Jahr bereiten Handwerksbetriebe und -organisationen wieder Veranstaltungen rund um den 20. September vor. Werbemittel zum Tag des Handwerks sind im Rahmen der Imagekampagne im Werbeportal des Handwerks hinterlegt: werbeportal.handwerk.de.

ANZEIGE

ZERO rock
Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

Der Tag der Zahngesundheit steht 2025 unter dem Motto „Gesund beginnt im Mund – Superkraft Spucke“ und verfolgt das Ziel, die Wertschätzung für diese so wichtige Flüssigkeit in unserer Mundhöhle zu steigern. Weitere Infos unter www.tagderzahngesundheit.de.

Quelle: Deutscher Handwerkskammertag e.V., Verein für Zahnhygiene e.V.

Handwerk bietet Zukunftschancen – Bildungspolitik muss nachziehen

Anlässlich der Veröffentlichung des Ausbildungsreports der DGB-Jugend am 21. August 2025 er-

klärt Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH):

Bewerbern und Ausbildungsbetrieben. Im Handwerk braucht es solide Basiskompetenzen für eine erfolgreiche Ausbildung. Die Handwerksorganisation unterstützt Auszubildende und Betriebe bereits jetzt mit zahlreichen Angeboten wie beispielsweise Starter-Kits, Nachhilfeprogrammen oder Ausbilderstammtischen. Doch diese können nur flankierend wirken, nicht aber das Grundproblem lösen. Die im Koalitionsvertrag vorgesehenen Maßnahmen wie Investitionen in moderne Bildungsstätten, mehr Berufsorientierung, ein gestärktes Aufstiegs-BAföG müssen daher jetzt zügig umgesetzt werden, um potenziellen Auszubildenden den Berufseinstieg zu erleichtern und Auszubildende mit Lerndefiziten zu unterstützen.

Zudem braucht es klare politische Impulse und verbindliche Maßnahmen, um für starke Grundkompetenzen zu sorgen, etwa durch eine verpflichtende Kompetenzdiagnostik an den Berufsschulen zum Ausbildungsbeginn, eine bedarfs- und zielgruppenorientierte Förderung in Deutsch und Mathematik vor dem Ausbildungsstart sowie eine Verlängerung erfolgreicher Programme wie der AlphaDekade.

Nur wenn wir junge Menschen stark machen und ihre Potenziale fördern, sichern wir auch langfristig die Zukunftsfähigkeit des Handwerks und damit die wirtschaftliche Stärke unseres Landes. Dafür braucht es jetzt eine entschlossene Bildungsoffensive, die an den Grundkompetenzen ansetzt und jungen Menschen einen erfolgreichen Einstieg in eine Ausbildung ermöglicht.“

Quelle: ZDH



Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks.

Kurz notiert

Ende August traf sich nach dem Kongress- auch der Ausstellerbeirat zur Zahntechnik plus 2026 in Leipzig, um das Messe- und Kongressprogramm zu besprechen, das im November veröffentlicht wird. Neben Themenwelten, Bildungstag und zahlreichen weiteren Inhalten steht der Fachkongress im Zeichen des 70-jährigen VDZI-Jubiläums. Unter dem Leitthema „Die zahntechnische Versorgung 2035 – Faktencheck, Trends und Zukunftsszenarien“ richtet der Kongress den Blick auf die technologische, wirtschaftliche und berufspolitische Zukunft der Zahntechnik. www.zahntechnik-plus.de

Quelle: VDZI

„Das Handwerk bleibt auch 2025 eine starke Karriereoption. Das zeigen die steigenden Zahlen bei den Ausbildungsverträgen, die bis Juli 2025 bereits ein leichtes Plus zum Vorjahr verzeichnen. Diese Entwicklung kann sich noch fortsetzen, denn junge Menschen können noch bis weit in den Herbst eine Ausbildung beginnen. Aktuell sind bundesweit über die Lehrstellenbörsen der Handwerkskammern noch rund 25.000 Ausbildungsplätze verfügbar. Das sind 25.000 Chancen für den Einstieg in eine zukunftssichere berufliche Laufbahn.“

Trotz dieser positiven Entwicklung gibt es ein ernstes Warnsignal: Fehlende Grundkompetenzen junger Menschen gefährden immer häufiger eine erfolgreiche Ausbildung. Nicht vorhandene Kenntnisse in Deutsch und Mathematik führen zunehmend zu Passungsproblemen zwischen

ANZEIGE

Schnapp dir den Deal

TopDap Starterset
anstatt ~~149,80~~ nur **98,50 €** netto

nur bis zum 31.10.2025

Mehr erfahren: www.si-tec.de

02330 80694-0 | 02330 80694-20
www.si-tec.de | Info@si-tec.de



Bärenherz

... begleitet Familien mit schwerstkranken Kindern ab dem Moment der Krankheitsdiagnose bis zum Tod der Kinder und darüber hinaus. Dabei werden die Kosten für Pflege, Unterkunft, Versorgung und psychosoziale Therapien nur zu einem Teil und nur bis zum Tod des Kindes von den Krankenkassen gedeckt. Staatliche Zuschüsse erhält das Kinderhospiz nicht. Bärenherz ist daher dringend auf Spenden angewiesen:

www.baerenherz-leipzig.de/spenden

Benefizaktion beim Sommerfest

Am 15. Juli 2025 durfte das Kinderhospiz Bärenherz Leipzig eine großzügige Spende in Höhe von 3.000 Euro der Dentallabor Morala GmbH aus dem sächsischen Penig entgegennehmen. Inhaber und Zahntechnikermeister Roberto Morala Melón hatte im Rahmen seines nur drei Tage zuvor ausgerichteten Sommerfestes dazu aufgerufen, das einzige stationäre Kinderhospiz in Sachsen mit einer Spende zu unterstützen.

„Bekanntlich erntet man im Leben das, was man zuvor sät, und das stimmt! Ich kann behaupten, dass wir als Dentallabor sehr erfolgreich am Markt sind, weil einfach die Rahmenbedingungen stimmen. Und wenn man über 34 Jahre auf eine vertrauensvolle Zusammenarbeit zurückblicken kann, die man mit einer sehr guten Leistung und einer gewissen Sympathie in den Arbeitsalltag hineinbringt, dann stehen alle Ampeln auf Grün. Wenn man erfolgreich ist, sollte man den Erfolg mit anderen teilen“, so Roberto Morala.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentialscheidgut

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

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

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

ESG

Seine Idee zur Spendenaktion nahm ihren Ursprung bereits vor fünf Jahren: Aufgrund der zweiten großen Leidenschaft des Zahntechnikermeisters für Musik nahm er als Mr. Dentis in einem Tonstudio die CD „Just for Fun“ auf, die er im Anschluss an Freunde, Verwandte, Geschäftskunden sowie Mitarbeiter verkaufte und die Erlöse komplett an das Kinderhospiz spendete. Gleichzeitig war die Aktion eine besondere Werbung für seine zu diesem Zeitpunkt zwei bestehenden Dentallabore: „Diese CD war eine Herzensangelegenheit – umso schöner, dass ich das angenehme mit dem nützlichen verbinden konnte!“

Zum diesjährigen Sommerfest seines Dentallabors in Penig kam die musikalische Unterhaltung für die rund 120 Gäste vom Chef persönlich sowie einer kubanischen Band und einem DJ. Für Begeisterung sorgte nicht nur das Programm, sondern auch die gesammelte Spendensumme in Höhe von 3.000 Euro: „Wir freuen uns sehr über dieses Engagement und bedanken uns herzlich

bei Herrn Morala sowie allen Gästen, die seiner Einladung gefolgt sind und mit ihrer Spende dazu beigetragen haben, unsere Arbeit für schwerkranke Kinder und ihre Familien zu ermöglichen. Solche privaten Initiativen sind für uns von unschätzbarem Wert. Sie zeigen, wie aus einem fröhlichen

„Wenn sich Möglichkeiten bieten, irgendwie zu helfen, sollten wir das alle tun.“

Anlass heraus echte Hilfe entstehen kann – Hilfe, die Familien in schweren Zeiten entlastet. Bärenherzlichen Dank an das Morala Dentallabor und alle Unterstützer dieses schönen Festes“, so Elvira Wegner vom Kinderhospiz Bärenherz Leipzig.

Quelle: Dentallabor Morala, Kinderhospiz Bärenherz Leipzig

Jetzt selbst spenden



Jetzt ADT-Vortrag anmelden

Vom 4. bis 6. Juni 2026 lädt die 54. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) mit dem Schwerpunktthema „Wandel meistern. Schulter an Schulter.“ nach Nürtingen. Derzeit läuft die Anmeldung für die 20-minütigen Vorträge auf der großen Bühne der K3N-Stadthalle: Noch bis zum 31. Oktober 2025 haben interessierte Redner die Möglichkeit, ihr Vortragsthema einzureichen. Die Anmeldung erfolgt per Post an Marion Becht von der ADT-Geschäftsstelle, per Fax unter +49 6359 308786 oder via Mail an becht@ag-dentale-technologie.de. Das Formular dafür finden Interessierte auf der Website www.ag-dentale-technologie.de. Neben der Nennung des Referenten sowie des geplanten Vortragsthemas wird ein kurzes Abstract sowie eine Kurz-Vita der Person benötigt. Zudem müssen sich potenzielle

Redner mit einem Livestreaming, der Aufzeichnung sowie einem zeitlich begrenzten On-Demand-Angebot für Teilnehmer einverstanden erklären.

Im Dezember 2025 erhalten die Bewerber dann die Benachrichtigung, ob ihr Vortrag im Programm berücksichtigt werden kann.

Hier gehts zur ADT-Vortragsanmeldung



Quelle: Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V.





Erlebe moderne
Zahntechnik!



optiprint[®] mattec[®]

Germany's favorite 3D Resin

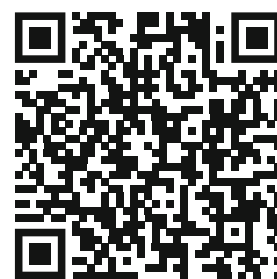


optiprint mattec ist das ideale Material für die Herstellung von Voll- und Stumpffachmodellen im 3D-Druck.

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



→ Jetzt mehr erfahren!



didex Modell-Software

Der erste digitale Weg zum Pindex* Modell

→ Zum Produkt

Der Weg ist das Ziel:

Mein Gysi-Preis 2025

Ein Beitrag von Giulia WaBill



Infos zur Autorin

Der Nachwuchswettbewerb des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) feierte 2025 sein mittlerweile 20. Jubiläum und prämierte die Talente von morgen im feierlichen Rahmen der IDS. Unter ihnen: die angehende Zahntechnikerin Giulia WaBill, die dank ihres ausbildenden Dentallabors Avantgarde Dentaltechnik aus Leipzig das Privileg hatte, am Ausbildungswettbewerb teilzunehmen. In der Gruppe B (3. Lehrjahr) trat sie gegen viele andere Azubis aus ganz Deutschland an und konnte die Silbermedaille erringen. Im folgenden Beitrag gibt sie einen Einblick in ihre individuelle Vorgehensweise und zeigt ihren ganz persönlichen Weg zum Ziel, welcher ihr am Ende bewiesen hat: der Weg ist das eigentliche Ziel.

Herausforderung angenommen

Nach einer fristgerechten Anmeldung durch das Labor erhielt jede Teilnehmergruppe (gestaffelt nach Ausbildungsjahr) im November 2024 die Aufgabenstellung per Post zugesandt. Diese lautete wie folgt:

Oberkiefer: Herstellen einer Brücke mit Kronen auf den Zähnen 11 und 22 mit einem Brückenglied an der Position 21 mit Zahnfleischauflage in Metall, tangential, auf Hochglanz poliert, alles vestibulär mit Komposit verblendet.

Anfangs war ich etwas überfordert, einfach weil es sehr viel Text und Anweisungen auf einmal waren – ganz anders als im Arbeitsalltag für mich als Azubi. Zu diesem Zeitpunkt fertigte ich noch keine so anspruchsvolle Arbeit von Anfang bis Ende komplett allein an.

Also machte ich mir zunächst eine Skizze und hatte so einen visuellen Plan für mich, auf den ich immer wieder schnell zugreifen und den ich Schritt für Schritt abhaken konnte.

Als nächsten Schritt suchte ich mir ein Modell aus, was ich als geeignet empfand und machte mir Planungsmodelle, die ich nach Belieben radieren und anzeichnen konnte. Ich artikuliert auch

diglich in Material und Methode möglich. Ich entschied mich dazu, die Gerüste für die Kronen und Brücken aus einer Palladiumbasis zu machen. Vorher erstellten meine „Mitauszubildende“ und ich drei Materialproben in Form von drei Käppchen und probierten uns an den Materialien/Legierungen NEM, EM und Silber-Palladium aus. Die Bearbeitbarkeit von Palladium überzeugte uns und so entschieden wir uns dafür. Zusätzlich dazu bietet die Silber-Palladium-Legierung durch ihr höheres E-Modul einen präziseren Randschluss und ist damit genauer und feiner an die Präparationsgrenze anzupassen.

Als es um die Modellgussprothese (MOG) ging, wollte ich ebenfalls etwas Neues ausprobieren und habe meine ersten Rückenschutzplatten/Kragen gefertigt. Dabei kann man auf linguale Kunststoff verzichten, gleichzeitig wird verhindert, dass die dort liegenden Speicheldrüsen für zu viel Ablagerungen von Zahnstein sorgen. Dazu muss das Metall allerdings sehr gut poliert sein. Zum Lohn erreicht man eine starke Stabilität der Prothese im Mund. Ebenfalls aus Stabilitätsgründen entschied ich mich für gefräste Lager. Man hat lingual dann keinen Klammerarm im klassischen Sinne, sondern ergänzt die Zahnform der Kronen. Durch die zwei parallelen Flächen und die damit einhergehende Haft- und Gleitreibung hält diese Konstruktion quasi bombenfest.

Verlauf

1. Modellherstellung

Zuerst ging es an die Modellherstellung. Für diesen Schritt benötigte ich die meiste Zeit.

Zunächst ging es an einen ersten Ausguss der Modelle für die erste Planung. Diese wurden artikuliert und modifiziert. Ich musste z. B. 37 so verändern/aufwachsen, dass ich genug Unterschnitt für die Gussklammer hatte.

Danach folgten die ersten Sägeschnittmodelle, von denen die zu präparierenden Segmente herausgetrennt werden mussten. Diese habe ich so zurechtgeschliffen, dass „konisch“ zulaufende Wurzeln entstanden, die anatomisch korrekt der Zahnachse entsprechen. Danach kamen Wachsdrahte an die Wurzelspitze und die Segmente mussten gut isoliert werden. Mein Tipp: Am besten noch mal sorgfältig mit Vaseline isolieren, damit die Segmente gut in der Dublette halten. Dann setzte ich diese wieder in die Dublette zurück und goss ein neues Modell aus. Nach dem Aushärten löste ich die Segmente aus dem Modell und präparierte die Zahnkronen zu Stümpfen. Danach modifizierte ich nochmals das Modell, indem ich nach Aufgabenstellung Zähne und Zahnfleisch radierte und den Kieferkamm formte. Dann dublierte ich nochmals das ganze Modell inklusive präparierten Stümpfen. Die Stümpfe dublierte ich vorher und goss sie dann mit SHERAPOLAN (SHERA Werkstoff-Technologie) aus, brachte sie in Form und versetzte jedem Stumpf basal mit einem Pin. Daraus entstand dann das endgültige Gysi-Preis-Modell. Die magnetischen



Abb. 1: Einreichung von Giulia WaBill für den Gysi-Preis 2025 in seinen einzelnen Bestandteilen. – **Abb. 2:** Giulia WaBill bei der Arbeit. (© Alexander Kirchhof) – **Abb. 3:** Fertige Zahnfleischmasken auf den Modellen. – **Abb. 4:** Sockel mit Zentrierkegeln und sichtbare Hülsen im Modell für die herausnehmbaren Stümpfe. – **Abb. 5:** Verblendgerüst aus einer Silber-Palladiumbasis-Legierung. – **Abb. 6:** Gefräste Widerlager ohne MOG.

Unterkiefer: Herstellen von Kronen auf den Zähnen 33 und 34, verblockt, vestibulär mit Komposit verblendet, einer Krone auf dem Zahn 44, vestibulär mit Komposit verblendet und einer Vollgusskrone auf dem Zahn 47. Die Kronen sind vorzubereiten für die Aufnahme von Gussklammern. Herstellen einer abgestützten Modellgussprothese mit Klammern und Auflagen an den vorbereiteten Kronen und dem Zahn 47 zum Ersatz der fehlenden Zähne 35, 36, 45 und 46. Die fehlenden Zähne des Kiefers sind an der Modellgussprothese mit Kunststoffzähnen zu komplettieren und fertigzustellen. Die Zahnfarbe ist entsprechend VITA A2.

schon mal ein, um die Ausgangssituation vor Augen zu haben und machte mir vorsichtshalber einen Bisschlüssel aus Zweikomponentensilikon.

Disclaimer: Wie sich später herausstellen sollte, war das Modell nicht so optimal wie gedacht. Die Zähne waren sehr groß, sodass meine später bestellten Kunststoffseitenzähne selbst in Größe XL zu klein waren und ich letztendlich etwas improvisieren musste. Dazu später mehr.

Therapieplanung

Grundsätzlich entsprach die Therapieplanung der gestellten Aufgabe. Abweichungen sind le-

Zahnfleischmasken fertigte ich aus dem selbst polymerisierenden Prothesenkunststoff FuturaGen (rosa, Schütz Dental) an und mit Magneten (1 x 2 mm), die ich ins Modell und in die Zahnfleischmasken einarbeitete. Bei den Magneten ist Vorsicht geboten: bei der kleinsten Verletzung fangen diese im Modell an zu rosten. Anschließend wird sauber artikuliert. Dazu fertigte ich vorher noch Sockel mit Zentrierkegeln an.

2. Kronen und Brücke

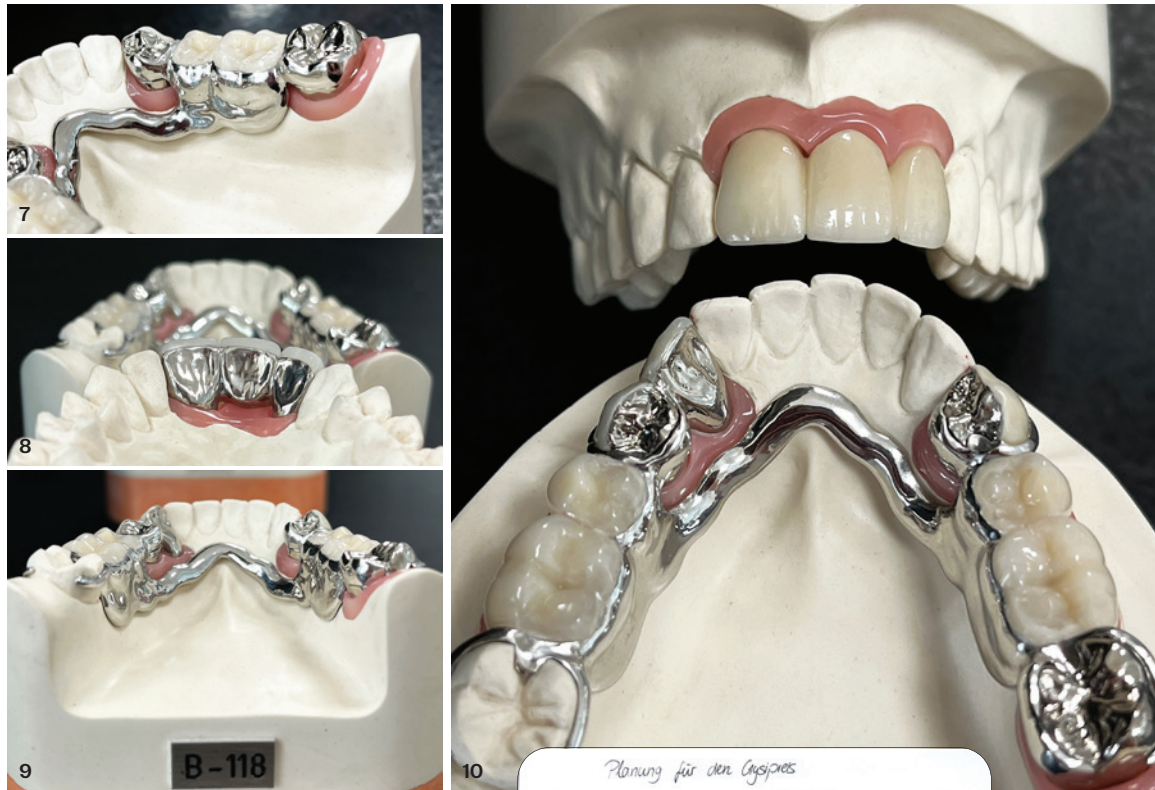
Die Käppchen der Kronen und der Brücke stellte ich aus PATTERN RESIN LS (GC Germany) her. Diese Variante empfinde ich als am formstabilsten. Ich fing im Unterkiefer an, die Kronen einmal komplett aufzumodellieren. Die Fräsflächen fräste ich in 0° und in der Einschubrichtung ein, die die MOG dann benötigt (hinsichtlich optimaler Unterschnitte etc). Die Kronen müssen an die angefertigten Zahnfleischmasken angepasst werden. Das ist in Wachs bedeutend einfacher.

Die Brücke im Oberkiefer wachste ich auch wie gehabt auf und reduzierte die zu verblendende Fläche mithilfe eines Vorwalls, den ich vorher von der Ausgangssituation gemacht habe. Dieselbe Technik habe ich auch im Unterkiefer angewendet, um keine Kompromisse eingehen zu müssen. Zu empfehlen ist, dass man die aufzustellenden Zähne bereits aufstellt, damit man den Platz gut einschätzen kann. Auch die Auflagen für die MOG muss man vorher bereits einbohren.

Gegossen habe ich die Silber-Palladium-Legierung per Speed-Guss, nach 20 Minuten Einbettzeit und bei 950 °C. Danach wurde alles wie gehabt aufgepasst, ausgearbeitet und die Fräsflächen nachgefräst. Für die anschließende Kunststoffverblendungen verwendete ich das lighthärtende Mikrohybrid-Komposit CERAMAGE (SHOFU Dental).

3. MOG

Zunächst habe ich die Kunststoffzähne aufgestellt und einen Vorwall davon gemacht. Außerdem wurde das Modell erneut vermessen, um optimal auszublocken. Dafür habe ich die Einschubrichtung von den zuvor gefrästen Lagern genommen. Nach dem Ausblocken habe ich das Modell dubliert und ein Einbettmassemodell erstellt. Darauf habe ich dann die



Vorwalle angehalten und die Kunststoffzähne wieder befestigt, um die Kragen an die Zähne anzupassen. Zuvor habe ich die Kunststoffzähne mit Vaseline bestrichen, um sie zu isolieren. Die restliche MOG und das gefräste Lager modellerte ich wie gehabt und löste am Ende vorsichtig die Zähne von den modellierten Kragen. Danach ging es an das Überbetten und schließlich bei 950° in den Ofen (Nachtprogramm). Einige Probleme hatte ich beim Aufpassen: Es kam mir so vor, als wäre meine MOG etwas zu klein. Selbst bei den Fräsflächen hatte ich die Vermutung, dass ich aus Versehen zu viel Kieselsäure-Sol beim Überbetten genommen hatte.

Nach der Fertigstellung der MOG habe ich schließlich die Zähne aufgestellt und die 6er an den distobukkalen Höckern mit CERAMAGE verlängert und verbreitert, da die 6er zu klein waren für den Kiefer. Auch die Rückenschutzplatten formte ich lingual etwas in Zahnform, um mit der Illusion zu spielen und es weniger auffällig zu gestalten.

Als ich fertig war, polierte ich die Modelle mit Isolierung (Aislar, Kulzer) und Watte noch mal

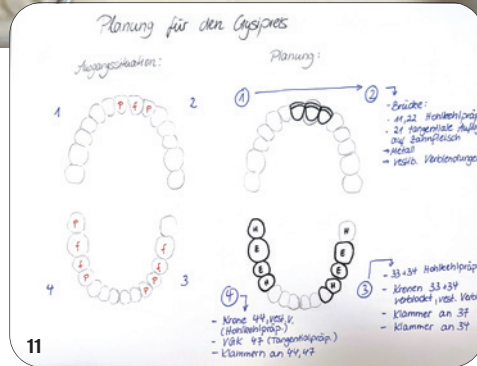


Abb. 7: Gefräste Widerlager mit MOG. – Abb. 8: Tangentiale Auflage des Brückenglieds. – Abb. 9: Geprägte Schilder mit Teilnehmernummer. – Abb. 10: Gesamte Arbeit. – Abb. 11: Planungsskizze

Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © Giulia WaBill

auf Hochglanz und klebte anschließend die mit meiner Teilnehmernummer geprägten Schilder an. Schließlich verpackte ich alles sorgfältig, brachte es zur Post und war endlich fertig – eine Erleichterung, die ich selten so verspürt habe!

Fazit

Durch den Gysi-Preis habe ich unglaublich viel gelernt und das nicht nur fachlich, sondern auch über mich als Person. Der Weg zum Ziel war ein zusätzlicher Gewinn, wofür ich meinem Labor und Chef sehr dankbar bin.

Giulia WaBill
Auszubildende in der Zahntechnik
Avantgarde Dentaltechnik GmbH
www.avantgarde-dental.de

ANZEIGE



NEU:
Fachkongress
DIGIDENT rückt
Digitalisierung in
Zahntechnik und
Zahnmedizin in
den Fokus.

Jetzt
Tickets
sichern!

Kooperationspartner
DMS GmbH

Messe Stuttgart
Mitten im Markt



**infotage 2025
FACHDENTAL**

total dental. regional. persönlich.

Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin
und Zahntechnik in den Regionen.

10.-11.10.2025
Stuttgart

07.-08.11.2025
Frankfurt

infotage-fachdental.de



Zukunftstechnologie zum Greifen nah: Zahnersatz aus der Mikrowelle

Ein Beitrag von Frank André

Was haben Mikrowellen und Zahntechnik gemeinsam? Auf den ersten Blick – nichts. Doch genau diese Technik von MESTRA revolutioniert gerade die Herstellung von Zahnkronen und Brücken aus Zirkonoxid. Schneller, sparsamer und sogar besser als herkömmliche Methoden. Klingt verrückt, ist aber Realität! Im folgenden Produktporträt zum MESTRA Mikrowellen-Sinterofen erfahren Sie, wie Mikrowellen aus einem Zahnlabor ein echtes Hightech-Studio machen können.

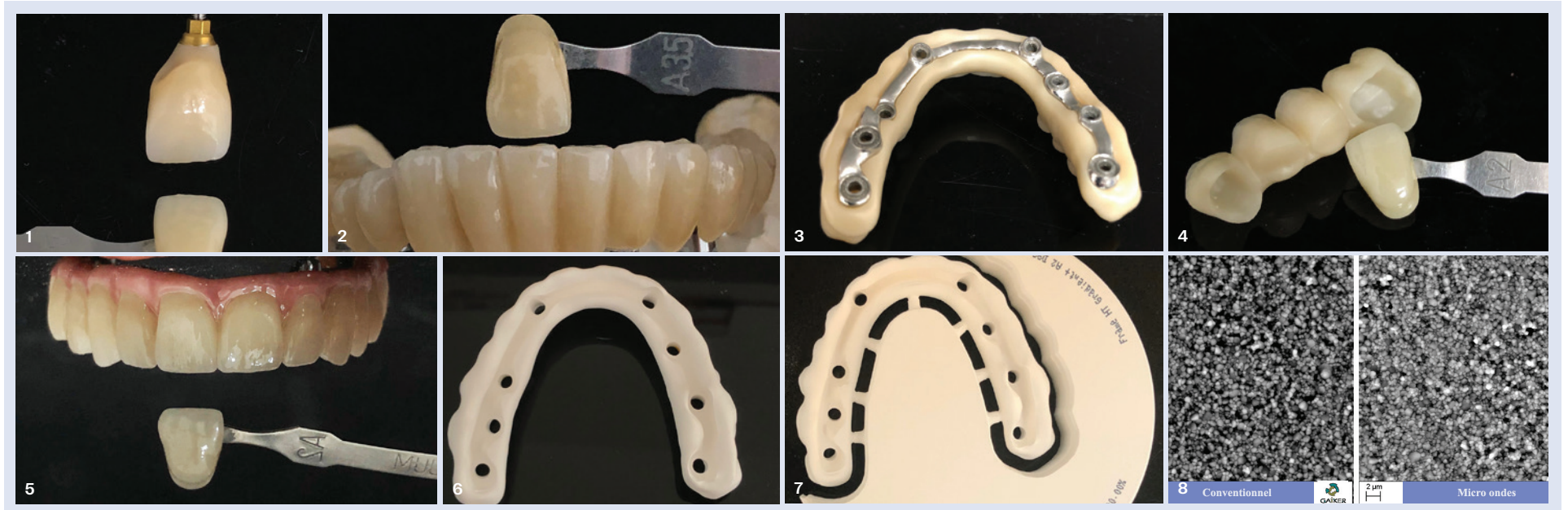


Abb. 1: Passgenauigkeit und Ästhetik nach dem Glasieren. Monolithische Struktur. – **Abb. 2:** Schönheit und Genauigkeit ohne Kompromisse – Mikrorisse? So gut wie ausgeschlossen. – **Abb. 3:** Perfekte Passung. – **Abb. 4 und 5:** Farben und Transluzenz bleiben erhalten. – **Abb. 6:** Gesinterter Werkstück. – **Abb. 7:** Komplette Brücke ohne Stabilisatoren. Beim Mikrowellensintern bleibt das Material besonders gleichmäßig. Dadurch entstehen keine Verformungen, wie sie oft bei herkömmlichem Sintern durch ungleichmäßige Temperaturen auftreten. – **Abb. 8:** Zwei gesinterter Zirkonronden – eine im herkömmlichen Ofen, die andere mit dem MESTRA-Mikrowellensystem: Unter dem Elektronenmikroskop zeigt die Mikrowellentechnologie eine etwas feinere Kornstruktur. – **Abb. 9:** MESTRA Mikrowellen-Sinterofen R-080114.

Alle Abbildungen: © ZT Jose Carlos Gomez Parrilla, Lucena/Spain

Stellen Sie sich vor: Ein Zahn wird in wenigen Stunden fertig – stabil, schön und energiesparend. Und das Ganze mit Mikrowellen! Was wie ein Science-Fiction-Film klingt, ist heute schon Realität in modernen Zahnlaboren.

Funktionsweise

In der Küche benutzen viele Menschen Mikrowellen zum Aufwärmen von Speisen. Aber wussten Sie, dass man damit auch Zähne „backen“ kann? Natürlich keine echten – sondern Zahnersatz aus Keramik, genauer gesagt aus Zirkon, einem besonders festen und hochwertigen Material.

Bisher brauchte man dafür große, heiße Öfen und viele Stunden Zeit. Doch jetzt gibt es ein neues Verfahren: das Mikrowellensintern. Damit kann Zahnersatz viel schneller und schonender hergestellt werden – und das Ergebnis ist oft sogar besser. Beim alten Verfahren wird der Zahnersatz von außen erhitzt: langsam, Schritt für Schritt. Innen bleibt das Material lange kälter. Dabei kann es zu kleinen

Rissen oder sogar Verformungen kommen, die oft erst später sichtbar sind. Mit Mikrowellen ist das anders: Die Wärme entsteht gleichmäßig im ganzen Werkstück, von innen nach außen. Das spart nicht nur Zeit, sondern sorgt auch dafür, dass das Material nicht reißt und perfekt geformt bleibt.

Was passiert im Ofen?

Stellen Sie sich eine Art „Hightech-Mikrowelle“ vor, in der Mitte liegt das Zahnstück. Die Mikrowellen dringen tief in das Zirkon ein und bringen es zum Schwingen – dabei entsteht Hitze, und das Material wird gesintert. Rundherum sind sogenannte Suszeptoren, die wie ein Wärmeschutz wirken: Sie speichern die Hitze und sorgen dafür, dass sie genau dort bleibt, wo sie gebraucht wird. Eine clevere Technik, die kaum Energie verschwendet – wie ein kleines, intelligentes Gewächshaus für Zähne! Zahlreiche Untersuchungen belegen: Mit Mikrowellen gesintert Zahnersatz erreicht mindestens die gleiche Festigkeit und Dichte wie klassische Verfahren – teils sogar bessere Er-

gebnisse. Die Oberfläche wirkt glatter, die Lichtdurchlässigkeit natürlicher.

In Spanien und Frankreich arbeiten bereits über 170 Dentallabore erfolgreich mit Mikrowellenöfen – mit stabilen, praxiserprobten Ergebnissen.

Werden Sie Referenzlabor

Der MESTRA Mikrowellen-Sinterofen, der sich in Südeuropa bewährt hat, wird nun erstmals auch in Deutschland eingeführt. Im Rahmen dieses Markteintritts sollen gezielt Dentallabore als Referenzpartner gewonnen werden, die das System in ihrem Alltag einsetzen und mit Rückmeldungen zur Weiterentwicklung beitragen. Die Idee: Labore mit Interesse an innovativer, praxistauglicher Technologie erhalten frühzeitig Zugang zum Ofen, werden umfassend geschult und können den Sinterprozess unter realen Bedingungen testen. Im Gegenzug fließen ihre Erfahrungen direkt in die Markteinführung ein.

Wichtig: Es handelt sich nicht um einen Beta-Test. Die Geräte sind bereits vollständig entwickelt und im Alltagseinsatz erprobt.

Die Teilnahme als Referenzlabor bietet die Möglichkeit, eine neue Technologie früh kennenzulernen, eigene Erkenntnisse einzubringen und dabei von besonderen Einführungskonditionen und persönlichem Support zu profitieren.

Fazit

Das Mikrowellensintern zeigt eindrucksvoll, wie moderne Technik die Dentalwelt verändern kann: Schneller, effizienter, ressourcenschonender – und dabei hochpräzise. Für Labore, die auf Qualität und Innovationsgeist setzen, bietet sich mit dieser Technologie eine echte Perspektive. Und wer früh mitmacht, gestaltet diese Entwicklung aktiv mit.

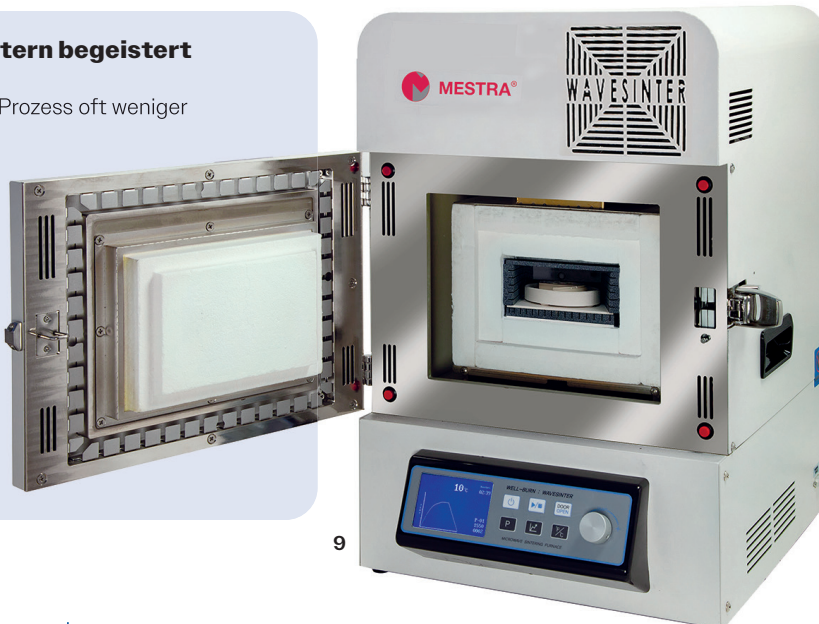
Talleres Mestraitua, S.L. | MESTRA

Tel.: +49 151 26078700

E-Mail: frank@mestra.digital • www.mestra.digital

Fünf gute Gründe, warum Mikrowellensintern begeistert

- 1. Schnell:** Statt 8–10 Stunden dauert der gesamte Prozess oft weniger als 4 Stunden.
- 2. Energiesparend:** Die Hitze entsteht direkt im Material – so geht kaum Wärme verloren.
- 3. Langlebig:** Die Technik braucht weniger Wartung. Das spart Geld im Labor.
- 4. Hohe Qualität:** Die fertigen Kronen und Brücken sind fein, stabil und schön lichtdurchlässig – wie echte Zähne.
- 5. Mehr Möglichkeiten:** Zahntechniker können mehr Arbeiten pro Tag erledigen – das freut auch Patienten aufgrund der kürzeren Wartezeit!



SAY HELLO TO

Y

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«



André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt





Zwischen Handwerk und Haltung: Warum Werte für moderne Laborführung unverzichtbar sind

Ein Beitrag von Christine Moser-Feldhege

Manchmal sind es nicht die großen Innovationen oder aufwendigen Restrukturierungen, die echten Wandel anstoßen. In Gesprächen mit Laborinhabern aus ganz unterschiedlichen Regionen begegnet mir immer wieder die gleiche Frage: Wie schaffen wir ein Umfeld, in dem Menschen gerne arbeiten und gemeinsam wachsen? Die Antwort liegt überraschend oft nicht in noch effizienteren Abläufen, sondern im Fundament unserer Zusammenarbeit: unseren Werten.

Infos zur Autorin



In meinen Organisationsberatungen in der Dentalbranche habe ich immer wieder festgestellt, wie entscheidend es ist, dass Werte nicht bloß Worte bleiben. Sie entfalten ihre Wirkung erst, wenn sie spürbar im Alltag erlebbar sind – in Entscheidungsprozessen, im Miteinander und im Umgang mit Herausforderungen. Labore, die diesen Weg gehen, sind nicht nur wirtschaftlich erfolgreicher, sondern durch ihre Klarheit auch als Arbeitgeber attraktiver. Gerade in bewegten Zeiten sind es diese Werte und die Klarheit darüber, die Stabilität geben und Perspektiven eröffnen.

Die unsichtbare Kraft hinter erfolgreichen Laboren

Werte sind mehr als schöne Worte an der Wand – sie sind handlungsleitend. Sie bestimmen, wie eine Führungskraft in kritischen Momenten entscheidet, wie Teams zusammenarbeiten und wie ein Labor seine Identität nach außen trägt. In der Dentalbranche, wo Präzision, Vertrauen und Qualität entscheidend sind, werden Werte zu einem strategischen Erfolgsfaktor.

Die Herausforderung liegt darin, dass viele Laborinhaber ihre Werte nicht bewusst reflektiert haben. Sie handeln intuitiv, aber ohne bewusste, klare Orientierung. Das führt zu Inkonsistenzen in der Führung, unklaren Botschaften an die Mitarbeiter und letztendlich zu den typischen Problemen, die wir in vielen Laboren beobachten: hohe Fluktuation, schlechte Kommunikation und demotivierte Teams.

Wie lösen wir Probleme?

Werte als Nordstern für die Unternehmensführung

In meiner Beratungsarbeit habe ich über die Jahre meiner Tätigkeit einen Prozess entwickelt, der gemeinsam erarbeitete Werte systematisch in sämtlichen Bereichen der Unternehmensführung und -strategie verankert. Werte messbar und sichtbar zu machen ist dabei der erste Schritt. Die weitere Vorgehensweise geht deutlich über herkömmliche Werte-Workshops hinaus. So entsteht eine nachhaltige, wertebasierte Transformation, die den Arbeitsalltag spürbar prägt, die Unternehmenskultur langfristig stärkt und ganz nebenbei die Positionierung und das Auftreten des Labors einzigartig macht.

Step by step zur wertebasierten Transformation

Phase 1: Bewusstseins- schärfung und Werte- Identifikation

Der erste Schritt ist die ehrliche Selbstreflexion der Führungsebene. Welche Werte leben Sie bereits? Welche Werte möchten Sie stärken?

Dabei geht es nicht um Wunschdenken, sondern um eine realistische Bestandsaufnahme. Hier können Tools wie die Cultural Transformation Tools des Barrett Values Centre unterstützen, indem sie objektive Daten über die gelebte und die gewünschte Kultur liefern.

Besonders wichtig ist die Erkenntnis, dass Werte individuell sind. Es gibt nicht DIE fünf Werte, die jedes Dentallabor haben muss. Ein familiengeführtes Labor mit 15 Mitarbeitern wird andere Werte priorisieren als ein



Laborverbund mit 300 oder mehr Mitarbeitern. Die Authentizität der Werte ist entscheidend für deren Wirksamkeit und macht in der Unternehmenskultur jedes Labor einzigartig.

Phase 2: Strategische Verankerung

Sobald die Kernwerte identifiziert sind, werden sie systematisch in die Unternehmensstrategie integriert. Jede wichtige Entscheidung wird durch die „Werte-Brille“ betrachtet: Welche Kunden passen zu uns? (Wunschkundenprofil?) Welche Mitarbeiter passen ins Team? Welche Partnerschaften stärken unsere Werte? Aber auch ganz pragmatisch: wie verhalten wir uns in Meetings, fördern wir Menschen, lösen wir Probleme oder treffen wir Entscheidungen?

Diese Integration schafft Klarheit und Konsistenz in der Führung. Mitarbeiter erkennen schnell, dass die Werte nicht nur Lippenbekenntnisse sind, sondern tatsächlich Entscheidungen beeinflussen.

Phase 3: Kulturelle Transformation

Die wahre Transformation beginnt, wenn Werte in den Arbeitsalltag einfließen. Hier zeigt sich die Kraft werteorientierter Führung besonders deutlich in der Lösung typischer Laborprobleme. Ein paar Beispiele:

- **Zeitdruck und Qualität:** Wenn Qualität und Verlässlichkeit zu den Kernwerten gehören, werden Prozesse und Prioritäten entsprechend ausgerichtet. Teams lernen, Qualität nicht als Zeitfresser, sondern als Differenzierungsmerkmal zu verstehen.
- **Mitarbeiterbindung:** Werte wie Entwicklung und Wertschätzung führen zu konkreten Maßnahmen der Personalentwicklung. Mitarbeiter erleben, dass ihre Weiterentwicklung nicht nur versprochen, sondern aktiv gefördert wird.

ANZEIGE

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

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

- **Kommunikation:** Offene Kommunikation als gelebter Wert schafft eine klare Kommunikationsstruktur im Labor für regelmäßigen Austausch, konstruktives Feedback und transparente Entscheidungsprozesse.



Zielorientierte Kommunikation

Werte werden in Unternehmen erst dann lebendig, wenn alle Beteiligten wissen, wie sie sich konkret in Meetings und Gesprächen verhalten sollen. Der Schlüssel liegt dabei in der konsequenten Ergebnisorientierung. Jede Besprechung braucht eine klare Antwort auf die Frage: Welches konkrete Ergebnis wollen wir erreichen? Wer von Anfang an definiert, was am Ende herauskommen soll, schafft Klarheit und Verbindlichkeit. So wird jedes Meeting zu einem sinnvollen Baustein der Zusammenarbeit. Diese Klarheit in der Zielsetzung ist mehr als nur der gelebte Wert Effizienz – sie ist auch Wertschätzung gegenüber allen Beteiligten und ihrer Zeit.

Messung und Weiterentwicklung

Werteorientierte Führung ist kein einmaliges Projekt, sondern ein kontinuierlicher Prozess. Regelmäßige Reflexion, Mitarbeiterbefragungen und die Beobachtung kultureller Veränderungen helfen dabei, die Werte-Arbeit stetig zu verbessern. Besonders in der Dentalbranche, wo die Arbeit direkten Einfluss auf die Lebensqualität von Patienten hat, spielt der Sinn der Arbeit eine zentrale Rolle. Wenn Mitarbeiter verstehen, dass sie mit ihrer Arbeit Menschen helfen, wieder unbeschwert lächeln zu können, kann intrinsische Motivation leichter entstehen. Dann sind finanzielle Anreize eben nicht alles. Werteorientierte Führung macht diesen Sinn bewusst und verankert ihn in der täglichen

Arbeit. Der Fokus verschiebt sich von der reinen Auftragsabarbeitung hin zur sinnvollen Tätigkeit mit gesellschaftlichem Nutzen.

Die Authentizität der Werte ist entscheidend für deren Wirksamkeit und macht in der Unternehmenskultur jedes Labor einzigartig.

Fazit

Digitalisierung, Kostendruck, Personalmangel, Generationenkonflikte – der Alltag in Dental-laboren ist fordernd wie nie. Technisches Können allein reicht nicht aus. Entscheidend ist, wie geführt wird. Wer Mitarbeitende binden und Teams stärken will, braucht eine Kultur, die zu den Menschen passt – ehrlich, wertebasiert und greifbar. Werte, die nur auf der Website stehen, bringen nichts. Entscheidend ist, ob sie im Alltag spürbar sind – in Entscheidungen, im Umgang miteinander, in der Art der Zusammenarbeit. Nur wenn die persönlichen Werte der Mitarbeitenden, mit denen des Labors übereinstimmen, entsteht echte Bindung.



Christine Moser-Feldhege
www.cmf-consulting.de

Von der Erkenntnis zur Handlung

Werteorientierte Führung beginnt beim Chef und/oder der Führungskraft selbst. Jede Entscheidung, jedes Gespräch, jede Prioritätensetzung wird bewusst an den definierten Werten ausgerichtet. Dies erfordert zunächst Disziplin und Selbstreflexion, entwickelt sich aber schnell zu einer natürlichen Haltung. Ein praktisches Beispiel: Ein Laborinhaber, der Verantwortungsübernahme als Kernwert definiert hat, wird Mitarbeitern mehr Entscheidungsspielräume geben und sie dabei unterstützen sich zu entwickeln und eigenverantwortlich zu handeln. Dies reduziert nicht nur die Arbeitsbelastung der Führungskraft, sondern motiviert auch die Mitarbeiter.

Mitarbeitereinbindung als Erfolgsfaktor

Die Transformation gelingt nur, wenn alle Mitarbeiter die Werte kennen, mittragen und wissen, welche Handlungen damit verbunden sind. Dabei geht es nicht um Indoktrination, sondern um gemeinsame Entwicklung. Mitarbeiter sollten verstehen, warum bestimmte Werte wichtig sind und wie sie diese in ihrem Arbeitsbereich leben können.

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



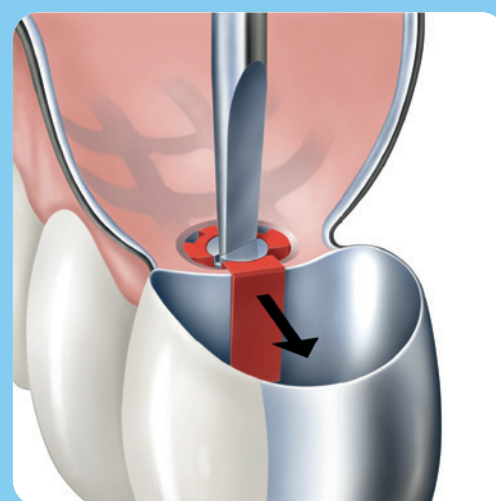
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

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

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

Stempel

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

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

PREISFRAGEN SOUVERÄN MEISTERN

Immer wieder hören Labore von Kunden und solchen, die es werden sollen: „Sie sind mir zu teuer.“ Wie reagiert das Labor hierauf? Wie so oft im Vertrieb führt eine angemessene Reaktion auch hier über Klarheit. Denn: Klarheit ist die Grundlage für souveränes Handeln.

Klarheit über die eigenen Preise setzt eine Antwort auf die folgende Frage voraus: Warum sind meine Preise meine Preise? Oder anders formuliert: Warum ist diese oder jene Arbeit genau diesen Preis wert?

Eine Antwort, die nicht funktioniert, lautet: „Die Preise sind vorgegeben, ich nehme die ganz normalen Preise aus den Innungs-Preislisten.“ Selbst wenn dem so ist, brauchen Sie als Vertriebler eine Erklärung dafür, warum Sie für diese Arbeit genau diesen Betrag in Rechnung stellen und eben keinen niedrigeren, aber auch keinen höheren. Das beste Gefühl zu Ihren Preisen bekommen Sie, wenn Sie diese kaufmännisch kalkulieren: Material, Lohn, Marge etc. ergeben einen Preis. Positiver Nebeneffekt: Sie erfahren, welche Arbeitsarten sich aktuell für Ihr Unternehmen lohnen und bei welchen Sie aus Ihrer eigenen Tasche Geld mit in Ihr Dentallabor bringen.

Aufbauend auf das Ergebnis der kaufmännischen Kalkulation ist es wichtig, dass Sie für den Vertrieb eine zusätzliche Antwort auf die Frage finden, warum Sie mit Ihrer Kalkulation genau diesen Preis errechnet haben. Hier kommt Ihre Positionierung ins Spiel: Wofür steht Ihr Unternehmen, was ist Ihnen im Hinblick auf Ihre Qualität, Ihren Service, Ihre Kundenbeziehungen wichtig? Es macht preislich einen Unterschied, ob es darum geht, möglichst effektiv und effizient eine „einsetzbare“ Qualität zu produzieren oder ob der Fokus auf „höchster“ Qualität und Ästhetik liegt. Es macht außerdem einen Unterschied, ob man als günstiges Versandlabor keinerlei Service bietet oder die eigenen Kunden, wann immer notwendig und/oder gewünscht, am Patienten unterstützt sowie Geräte und Materialien für die eine oder andere Behandlungsart zur Verfügung stellt.

Für die vertriebliche Souveränität ist es dabei enorm wichtig, dass Anspruch und Wirklichkeit im Labor zusammenpassen. Die Positionierung, die am Ende die Erklärung für den Preis ist, muss sich in

allen Bereichen Ihres Unternehmens zeigen. Je deutlicher, desto besser.

Ausgestattet mit dieser Klarheit und Souveränität, geht es in den Vertriebssituationen darum, den Wert der Arbeit zu vermitteln. Finden Sie heraus, unter welchen Bedingungen Ihr Gegenüber bereit wäre, Ihren Preis zu bezahlen. Finden Sie außerdem heraus, ob tatsächlich Äpfel mit Äpfeln oder doch eher Birnen mit Äpfeln verglichen werden.

Wichtig ist, dass Sie in den Situationen, in denen es um Ihren Preis geht, nicht gleich rotsehen und aufgeben, weil Sie der Meinung sind, an dieser Stelle ist die Vertriebssituation immer aussichtslos. Stehen Sie zu Ihren Preisen, sie sind das Ergebnis Ihrer Kalkulation, die auf Ihren beinhalteten Leistungen beruht. Die Idee muss sein, dass Ihr Gegenüber bereit ist, für die versprochene Leistung respektive Zusammenarbeit den kaufmännisch sinnvollen Preis zu zahlen.

Und: Es gibt bestehende und potenzielle Kunden, die passen nicht zu Ihrer Positionierung. Es ist Zeitverschwendung hier immer wieder den Versuch zu unternehmen, sich, sein Produkt und seine Preise an die Erwartungshaltung des Gegenübers anzupassen. Nutzen Sie diese Zeit lieber, um mit Kunden und solchen, die es werden sollen, zu reden, die für Ihre Leistung den entsprechenden Preis gerne zahlen.

Fazit: Mit Klarheit, Souveränität und ein bisschen „Lockerheit in der Hüfte“ lassen sich die meisten Preisdiskussionen nachhaltig beiseitigen. Bei Bedarf sprechen Sie uns an, wir trainieren gerne mit Ihnen.

Infos zur
Autorin



**Claudia Huhn –
Beratung Coaching
Training**

www.claudiahuhn.de



© privat

Die
Positionierung,
die am Ende die
Erklärung für den Preis
ist, muss sich in allen
Bereichen Ihres
Unternehmens
zeigen.

Zufriedenheit der Generation Z am Arbeitsplatz sinkt

Ein Beitrag von Katharina Wolf/www.handwerk.com

Junge Leute leiden zunehmend unter Generationskonflikten – und das hat Auswirkungen auf ihre Arbeitszufriedenheit. So ergab der aktuelle DAK-Gesundheitsreport „Gen Z in der Arbeitswelt“, dass fast ein Drittel der jungen Leute Spannungen zwischen verschiedenen Altersgruppen am Arbeitsplatz erleben. 25 Prozent davon fühlen sich dadurch stark oder sehr stark belastet, weitere 56 Prozent sehen sich weniger stark belastet. Nur 19 Prozent machen diese Konflikte nichts aus.

Am häufigsten nehmen diejenigen Konflikte wahr, die als junge Beschäftigte in älteren Teams in der Minderheit sind. 44 Prozent von ihnen sind betroffen, 16 Prozent sogar häufig oder sehr häufig. Ältere stecken die Auseinandersetzungen offenbar besser weg – oder bemerken sie auch gar nicht: Im Durchschnitt aller Beschäftigten erleben nämlich nur 23 Prozent Generationskonflikte und für 18 Prozent der Betroffenen sind diese Konflikte eine starke oder sehr starke Belastung.

Generationskonflikte haben Auswirkungen auf die Zufriedenheit am Arbeitsplatz, ermittelte der Report. Nur ein Viertel der unter 30-Jährigen ist mit der eigenen Arbeitssituation vollkommen zufrieden. Bei einer früheren Befragung waren es noch 43 Prozent. Volker Nürnberg, Experte für betriebliches Gesundheitsmanagement und Mitherausgeber des DAK-Gesundheitsreports, hält wenig von Klischees über die Gen Z: „Besonders in Anbetracht des demografischen Wandels hilft das Heraufbeschwören von Generationenkonflikten nicht weiter“, betont er. „Es muss darum gehen, junge Menschen beim Eintritt in die Arbeitswelt gut zu unterstützen, damit sie auch langfristig ihre Potenziale entfalten können.“



© Eternal – stock.adobe.com

PRINT-IT@SHERA - WIR NEHMEN IHNEN DEN DRUCK AB!

Unsere 3D-Druckdienstleistungen sind die perfekte Ergänzung für Ihren digitalen Workflow. Wir fertigen hochpräzise Modelle, Bohrschablonen, Schienen, individuelle Löffel und mehr – schnell, zuverlässig und in Top-Qualität auf einem der präzisesten DLP-Drucker am Markt.

Mit der kostenlosen Upload-Version von SHERAeasy-model laden Sie Ihre STL-Daten bequem hoch – wir übernehmen Design, Druck, Qualitätscheck und Expressversand. Oft schon am nächsten Werktag!

Oder designen Sie mit SHERAeasy-model ganz einfach selbst: intuitive Bedienung, standardisierte Prozesse, patentierte SHERAprint-cone-Geometrie und vieles mehr inklusive.

SHERA – Support statt Konkurrenz.
Mehr Infos unter: www.shera.de



Immer weniger Schutz vor Cyberkriminalität



Ob starke Passwörter, Zwei-Faktor-Authentisierung oder regelmäßige Updates: Trotz anhaltend hoher Bedrohungslage verwenden Menschen weniger Maßnahmen als noch in den Vorjahren zum Schutz vor Gefahren im Internet, so der Cybersicherheitsmonitor 2025. Die repräsentative Dunkelfeldstudie von Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) und Polizei betrachtet das Schutzverhalten der Bevölkerung sowie ihre Betroffenheit von Cyberkriminalität.

Eine Mehrheit der Verbraucher schützt sowohl Benutzerkonten als auch Geräte nur unzureichend vor möglichen Angriffen. Nur 34 Prozent geben etwa an, die Zwei-Faktor-Authentisierung zu verwenden. Im Jahr 2023 lag der Anteil noch bei 42 Prozent der Befragten. Auch automatische Updates hatten 2023 noch 36 Prozent aktiviert, während 30 Prozent Updates regelmäßig manuell durchführten. 2025 sind beide Anteile gesunken – auf 27 Prozent bei den automatischen und 24 Prozent bei den manuellen Updates. BSI-Präsidentin Claudia Plattner: „Cybersicherheit betrifft uns alle – privat, beruflich und gesellschaftlich. Gerade in der aktuellen geopolitischen Situation müssen wir Cybersicherheit viel ernster nehmen: Das gilt für den Staat, für die Hersteller von IT-Produkten und für jede und jeden Einzelnen von uns!“

Der wachsenden Sorglosigkeit in der Bevölkerung steht eine hohe Betroffenheit gegenüber: Zwar geben mit sieben Prozent etwas weniger als noch in den Vorjahren an, in den letzten zwölf Monaten von Cyberkriminalität betroffen gewesen zu sein. Keineswegs rückläufig ist jedoch der Anteil von Menschen, die eine Straftat im Internet mit finanziellem Schaden erlebten: Zwei Prozent der Befragten erlitten allein im Vorjahr einen finanziellen Schaden durch Cyberkriminalität. Dr. Stefanie Hinz, Landespolizeipräsidentin und Vorsitzende der Polizeilichen Kriminalprävention der Länder und des Bundes (ProPK): „Cyberkriminalität taucht im Alltag von vielen Menschen auf, ob als betrügerische E-Mail oder als Betrug beim Onlineshopping. Die Polizei hilft durch intensive Präventionsarbeit dabei, Täterstrategien öffentlich zu machen, damit diese möglichst ins Leere laufen. Wenn sie betroffen sind, erstatten Sie Anzeige. Prävention, Aufklärung und konsequente Strafverfolgung tragen entscheidend dazu bei, die digitale Welt sicherer zu machen.“

Wie aber vorgehen im Ernstfall? Mehr als die Hälfte der Befragten (51 Prozent) wünscht sich dazu Informationen. BSI und ProPK veröffentlichen daher gemeinsam zwei neue sowie drei überarbeitete „Checklisten für den Ernstfall“ mit Handlungsempfehlungen u. a. im Falle einer Infektion mit einem Schadprogramm oder Betrug beim Onlinebanking. Die Checklisten ebenso wie der Bericht zum Cybersicherheitsmonitor 2025 sind auf den Websites von BSI und ProPK abrufbar.

Quelle: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik

© Bijac – stock.adobe.com

+ Gefordert, aber zuversichtlich: Was Handwerker über ihre Gesundheit sagen

Wer im Handwerk arbeitet, ist vielfach gefordert. Doch trotz hohen körperlichen und mentalen Anforderungen schätzen rund 85 Prozent der Handwerker ihre Gesundheit als gut oder sehr gut ein – gegenüber knapp 70 Prozent in der Gesamtbevölkerung (RKI, 2021). Das zeigt die neue Ausgabe der Studie *So gesund ist das Handwerk*, die die IKK classic alle zwei Jahre zusammen mit der Sporthochschule Köln veröffentlicht und in diesem Jahr erstmals als kompakte Broschüre mit vielen ergänzenden Informationen herausgibt. Für die Untersuchung wurden mehr als 1.000 Handwerker aus verschiedenen Gewerken repräsentativ befragt.

Messbare Belastungen und großes Vertrauen in eigene Arbeitsfähigkeit

Die Auswertung der Arbeitsunfähigkeitsdaten von Deutschlands größter Innungskrankenkasse zeigt: Mit 7,0 Prozent liegt der Krankenstand im Handwerk leicht über dem Durchschnitt aller mit Anspruch auf Krankengeld Beschäftigten der IKK classic (6,8 Prozent), vor allem Muskel- und Skeletterkrankungen treten deutlich häufiger auf – mit einem Anteil von 30,9 Prozent am Krankheitsgeschehen im Handwerk. Trotzdem hält die große Mehrheit ihre Gesundheit für stabil: Knapp 82 Prozent der Befragten gaben an, ihre aktuelle Tätigkeit bis zur Rente ausüben zu können. Die Mehrheit beschreibt ihre eigene Arbeitsfähigkeit aktuell als hoch, obwohl der objektive Work Ability Index die Arbeitsfähigkeit oft nur als „mäßig“ bewertet.

Viel Optimismus und hohe Resilienz

Trotz hoher Anforderungen blickt das Handwerk mehrheitlich optimistisch in die Zukunft. 53,2 Prozent der Betriebsinhabenden und 49,5 Prozent der Beschäftigten äußern sich zuversichtlich zu den Perspektiven der Branche, rund 62 Prozent der Befragten schätzen die Zukunft generell positiv ein. Auch die psychische Widerstandskraft (Resilienz) ist im Handwerk ausge-

„Das Handwerk hat seit jeher ein starkes Selbstbild. Viele erleben ihre Arbeit als sinnstiftend. Das wirkt sich positiv auf das Wohlbefinden aus.“

Frank Hippler, Vorstandsvorsitzender der IKK classic



Quelle: IKK classic

prägt: Die Studie nennt als Gründe unter anderem das hohe Maß an Sinnhaftigkeit der Arbeit, kleine Teams und klare Strukturen – Faktoren, die sich auch stabilisierend auf die Gesundheit auswirken.

Erhöhter Stresslevel bei Betriebsinhabenden

Die Studie beleuchtet auch die psychosozialen Belastungen der Branche. Besonders auffällig: 15 Prozent der Betriebsinhaber berichten von sehr starker Stressbelastung – im Vergleich zu 6,6 Prozent bei den Beschäftigten. Das macht deutlich, wie stark der Druck auf die Entscheidungsträger sein kann – und wie wichtig Unterstützungsangebote, die speziell auf die Bedürfnisse und den Arbeitsalltag im Handwerk zugeschnitten sind. Die IKK classic bietet konkrete Lösungen, um Gesundheit im Betriebsalltag zu verankern, etwa das Coaching-Programm „Leben in Balance“ für Geschäftsführende, digitale und analoge Gesundheitstage und individuelle, auch für kleine Betriebe passende Angebote im Rahmen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM).



Lesen Sie noch
oder **schreiben**
Sie schon?

Werden Sie **Dentalautor/-in!**

JETZT Kontakt aufnehmen unter

 **dentalautoren.de**



Vom Konflikt zur Lösung: Mediation im Labor

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Als Referatsleitung Zahntechnik beim Verband medizinischer Fachberufe e.V. (vmf) kennt sie jeder: Zahntechnikerin Karola Will. Doch neben ihren klassischen gewerkschaftlichen Aufgaben liegt ein weiterer Fokus ihrer Arbeit auf einem bewussteren und besseren Miteinander in der Zahntechnik. Warum sie sich für die Weiterbildung zur Wirtschaftsmediatorin entschied und welche zwischenmenschlichen Herausforderungen ihr in der Arbeitswelt Dentallabor häufig begegnen, erläutert sie im Interview.



Karola Will
kwill@vmf-online.de



Was sind die Aufgaben eines Mediators?

Im klassischen Sinne unterstützen Mediatoren Konfliktparteien, einvernehmliche Lösungen zu finden. Sie gestalten ein strukturiertes Verfahren, übernehmen die Gesprächsmoderation und sorgen für eine vertrauensvolle Atmosphäre. Durch gezielte Fragetechnik und aktives Zuhören werden gemeinsam die Hintergründe des Konflikts aufgedeckt, um gegenseitiges Verständnis als Basis für eine erfolgreiche Auflösung der Situation zu erarbeiten. Mediatoren sind allparteilich – das heißt, sie stehen beiden Parteien loyal gegenüber.

Das Einsatzspektrum ist groß, denn Konflikte gibt es überall, wo Menschen zusammen sind: in Familien, Partnerschaften, am Arbeitsplatz, im Verein etc.

für Wirtschafts- und Arbeitswelt in einer renommierten Akademie in München angemeldet. Die Ausbildung erstreckte sich in Wochenendseminaren und intensiver Peergruppenarbeit, die schriftlich dokumentiert werden musste, über fast zwei Jahre. Drei Supervisionstage unterstützten zusätzlich, das eigene Konfliktverhalten und die Fähigkeit zur Selbstreflexion zu hinterfragen bzw. auszubauen.

Welche Kernkompetenzen sind für Ihre Tätigkeit entscheidend?

Das Wichtigste ist eine grundsätzlich offene und völlig unvoreingenommene Haltung Menschen gegenüber – zusammen mit der Fähigkeit, aktiv zuzuhören. Dazu sollte der Reflex, anderen ungefragt Ratschläge zu erteilen, sehr gut kontrolliert werden können.

Was sind für Sie typische Konflikte im Labor?

Aus meiner Erfahrung entstehen die meisten Konflikte grundsätzlich aufgrund mangelhafter oder fehlender Kommunikation. Typisch hierfür sind nicht mitgeteilte Fakten über eine anzufertigende prothetische Arbeit, sodass diese dann wiederholt werden muss. Weitere Auslöser können ungeklärte Rollen bei Führungskräften sein. Verteilungskonflikte finden wir bei ungerecht empfundener Arbeitsverteilung, Zielkonflikte entstehen bei unterschiedlich gesetzten Prioritäten.

Um größere Verwerfungen zu vermeiden, ist stets ein klärendes, empathisch geführtes Gespräch auf Augenhöhe zu führen. Doch wie das anzustellen ist, wissen die wenigsten, weil das grundsätzliche Wissen um Gesprächstechniken viel zu wenig gelehrt wird. So werden solche Gespräche eher vermieden und der Konflikt kann eskalieren.

Wie profitieren Sie von Ihren Kenntnissen in der täglichen Arbeit?

In meinem Amt als Referatsleitung Zahntechnik im vmf kann ich meine Kenntnisse als

Mediatorin stets sehr gut umsetzen. Sei es in der Beratung unserer Mitglieder, als Autorin diverser Fachartikel, als Referentin und vor allem im grundsätzlichen Umgang mit Menschen, wenn Fingerspitzengefühl und Diplomatie gefragt sind. Auch in meiner aktiven Zeit als Zahntechnikerin waren diese Kompetenzen gerne gesehen, wenn es im Labor Schwierigkeiten mit einzelnen Kollegen oder Kunden gab.

Bitte skizzieren Sie anhand eines fiktiven Fallbeispiels den Ablauf einer Mediation im Labor.

Grundsätzlich gilt, dass eine Mediation nur dann durchgeführt werden kann, wenn alle Konfliktparteien dazu bereit sind.

Konfliktbeispiel

Anna und Fritz arbeiten seit vier Jahren zusammen in der Keramikabteilung. Das hat immer gut geklappt, doch neuerdings nehmen Spannungen zwischen den beiden deutlich zu, sie streiten sich lautstark um Kleinigkeiten und die Qualität ihrer Arbeiten ist deutlich schlechter geworden. Beide kommen nicht mehr gerne zur Arbeit und nehmen das Angebot ihres Chefs an, sich auf ein Mediationsverfahren einzulassen. Er will beide als gute Fachkräfte behalten, aber beim Versuch, in Gesprächen selbst den Konflikt zu lösen, ist er kläglich gescheitert.

- **Phase 1 – Eröffnung:** Der Mediator schafft eine angenehme Umgebung, klärt Allgemeines zum Verfahren, Gesprächsregeln etc.
- **Phase 2 – Themensammlung und Faktenklärung:** Fritz und Anna erhalten nacheinander die Gelegenheit, ihre Sichtweise des Konflikts darzustellen. Dabei können schon mal die Fetzen fliegen. Der Mediator hört aktiv zu, moderiert das Gespräch, erinnert immer wieder an die Gesprächsregeln und fasst das Gesagte in neutraler Sprache zusammen. Nachdem der Dampf raus ist, wird das Gespräch wieder in konstruktive Bahnen gelenkt.

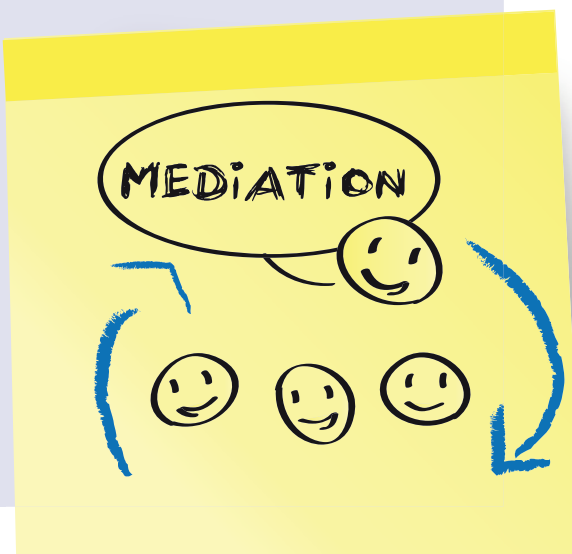
Die einzelnen Themen werden z. B. auf einem Flipchart festgehalten. Am Ende dieser Phase werden Fritz und Anna gemeinsam entscheiden, welches Thema als erstes bearbeitet werden muss.

- **Phase 3 – Interessen und Bedürfnisse:** Verletzte Gefühle, Missverständnisse oder unterschiedlich gewordene Bedürfnisse und Interessen kommen in dieser Phase zum Vorschein und können für Anna und Fritz sehr erhellend sein, denn darüber haben sie zuvor nie gesprochen. Der Mediator arbeitet gemeinsam mit den beiden heraus, um was es bei dem Konflikt eigentlich genau geht.

MEDIATIONSVERFAHREN
verfolgen stets das Ziel einer gütlichen Einigung, also einer so genannten WIN-WIN-LÖSUNG.

Warum haben Sie sich für diese Zusatzausbildung entschieden?

Schon seit meiner Jugend kamen Freunde, Bekannte oder Kollegen häufig mit ihren Problemen zu mir. Manchmal war ich ziemlich überfordert damit und entwickelte früh den Wunsch nach professionellem Hintergrundwissen. Meine Arbeit als Zahntechnikerin, als Mutter eines Sohnes und Tochter von kranken Eltern ließ mir zunächst keine Zeit für eine weitere Ausbildung. Doch 2009 war ich dann in der Situation, neue Wege zu gehen und habe mich für einen umfassenden Lehrgang zur Mediatorin



Er fragt nach den Motiven für eventuelle Forderungen und macht den Weg frei zur Lösungsfindung.

- **Phase 4 – Lösungsoptionen:** Diese Phase kann gut in einer eigenständigen Sitzung stattfinden. Im gemeinsamen Brainstorming sollen möglichst viele Lösungsoptionen erdacht werden. Dabei können auch vermeintlich verrückte und ungewöhnliche Vorschläge entwickelt werden, der Kreativität sind kaum Grenzen gesetzt. Durch die Vielzahl der Optionen entstehen Aus- und Abwahlmöglichkeiten, wodurch die Konfliktparteien die Sicherheit gewinnen, die besten Möglichkeiten für sich zu finden. Der Mediator moderiert und notiert Lösungsmöglichkeiten z. B. auf Pinkarten. Wichtig ist hier, neben Einhaltung der Gesprächsregeln, den Ideenfluss nicht durch Killerphrasen zu bremsen, wie z. B. „Das klappt doch nie!“ oder „Das ist doch viel zu teuer!“
- **Phase 5 – Einzellösungen:** Nun müssen Anna und Fritz eine brauchbare und für beide akzeptable Lösung finden. Das kann so funktionieren, dass jede Idee von Anna und Fritz je einen Buchstaben bekommt, also z. B. AA, BB, CC, AC oder CD. Die mit AA bewerteten sind somit die interessantesten für beide, die mit CC oder gar CD eher nicht praktikabel.
- **Phase 6 – Gesamtlösung:** In der Gesamtschau bindet der Mediator die Verhandlungsergebnisse zusammen. Ergebnisse sind gut, wenn sie klar und präzise sind, die Erfüllung nachprüfbar. Vereinbarungen müssen erreichbar und realistisch

sein, sowie in einem festen Zeitplan umgesetzt werden. Am besten wird alles schriftlich festgehalten, um die Verbindlichkeit für beide Parteien deutlich zu machen.

Was gilt es zu beachten?

Meist geht es darum, Konflikte, deren Entstehung und die einzelnen Rollen darin zu analysieren. Oft sind starke negative Gefühle damit verbunden, die gehört und verstanden werden müssen. Dazu muss man wissen, dass Gefühle immer mit Bedürfnissen verbunden sind. Werden diese erfüllt, fühlen wir uns positiv. Werden sie nicht erfüllt, fühlen wir uns schlecht. Also ist es wichtig, in solchen Situationen herauszufinden, welcher Bedarf nicht befriedigt wurde – geht es z. B. um Ruhe, Wertschätzung oder Aufmerksamkeit, soziale Teilhabe oder Ähnliches? Allein diese Klärung hilft in den meisten Fällen schon, den Blick über den Tellerrand zu wagen. Als Zahntechniker analysieren wir schließlich auch zunächst die Arbeitsunterlagen bevor wir loslegen. Das ist in der Konfliktklärung nichts anderes.

Wie kann eine Mediation langfristig wirken?

Mediationsverfahren verfolgen stets das Ziel einer gütlichen Einigung, also einer so genannten Win-win-Lösung. Wird ein Konflikt auf diese Weise geklärt, verbessert sich die zwischenmenschliche Beziehung, die Problematik wird bewusst, und die Parteien finden ihre Lösung selbst. Ungeklärte Konflikte kosten Zeit und somit richtig Geld. Dazu gibt es Studien, z. B. die KPMG-Konfliktkostenstudie, die eindrucksvoll belegt, dass 10 bis 15 Prozent der Arbeits-



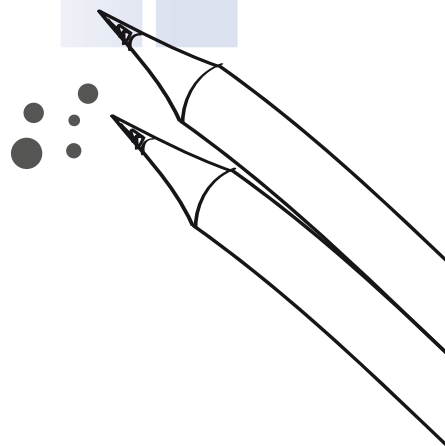
UNGEKLÄRTE KONFLIKTE KOSTEN ZEIT UND SOMIT RICHTIG GELD.

zeit in jedem Unternehmen für die Konfliktbewältigung verbraucht werden.

Was passiert, wenn trotz aller Bemühungen die Mediation dennoch scheitert?

Dass keine einvernehmliche Lösung gefunden wird, passiert am ehesten dann, wenn der Konflikt schon zu weit eskaliert ist. Dennoch hilft eine Mediation auch hier, um Entscheidungen zu treffen, ob eine weitere Zusammenarbeit noch sinnvoll ist oder eine Trennung wieder Ruhe in den Betrieb bringt. Es spart auf jeden Fall Zeit, um Klarheit darüber zu schaffen, wie es weitergehen soll.

Vielen Dank für das Gespräch!



ANZEIGE



ZWP ONLINE

www.zwp-online.info/newsletter

Hol dir dein
#insiderwissen

Mit dem
Newsletter Zahntechnik

ZWP ONLINE

Newsletter
**Zahntechnik
Zeitung**

© Richard Hartvath – unsplash.com



#dentalnews #insiderwissen #zt

Gaumenfreie Hybridversorgung mit Implantaten



© custom scene – stock.adobe.com



Mensch, Maschine, Innovation – Standards definieren, Zukunft gestalten.

In einer Zeit, in der künstliche Intelligenz, automatisierte Workflows und digitale Fertigungsprozesse den Praxis- und Laboralltag verändern, stellt sich die zentrale Frage: Wie gelingt es uns, die technischen Möglichkeiten mit unserem menschlichen Wissen, unserer Erfahrung und vor allem unserer Empathie sinnvoll zu verknüpfen? Antworten dazu liefern hochkarätige Referenten beim 28. Prothetik Symposium – mit tollen Vorträgen, praxisnaher Prothetik für zwischendurch und lebendigen Diskussionen. Wann und wo?

Am 1. Adventssamstag, dem 29. November 2025, lädt Merz Dental in Kooperation mit dem Quintessenz Verlag ins Berliner Marriott Hotel ein – mitten im Herzen der Hauptstadt und nur wenige Schritte vom Potsdamer Platz entfernt. Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Universität Frankfurt, und ZTM Hans-Jürgen Stecher stehen gemeinsam

Prof. Dr. Jan-Frederik Güth, Universität Frankfurt, und ZTM Hans-Jürgen Stecher stehen in den Startlöchern, um gewohnt kompetent durch den Symposiumstag zu leiten.

© Nordquadrat

Programm und Anmeldung



© Nordquadrat

mit Timo Bredtmann (Merz Dental) in den Startlöchern, um gewohnt kompetent durch den Symposiumstag zu leiten. Das Vortragsprogramm startet mit Impulsen von internationalen und nationalen Experten wie Prof. Dr. Dr. Walter Lückerath und ZTM Jochen Peters, die den Blick auf die digitale Okklusion 3.0 werfen. Dr. Matthias Lange zeigt, wie Schienen bei Bruxismus wirken und Christian Petri aus Rumänien referiert über „the full digital approach for complex oral rehabilitations on implants“ (auf Englisch). „Alles digital?“ Im 2. Teamvortrag von Dr. Pauline Gutmann und Dr. Tobias Graf geht es um die Totalprothetik im Wandel der Zeit. ZTM José de San José González beleuchtet die Implantatprothetik im Zeitalter der Digitalisierung und wie sich digitales in der analogen Welt entwickelt. In drei parallelen 30-minütigen Sessions während der Mittagszeit widmen sich erfahrene Zahntechniker wie ZTM Stefan Sander, ZTM Frank Poerschke und ZT Henry Theiling als auch die Digitalexperten Daniel Reinke sowie Sebastian Pflesser konkreten Herausforderungen aus dem Laboralltag: Von der Abrechnung digitaler Prothesen, werkstofflichen Perspektiven in der Totalprothetik bis hin zum Intraoralscannen und der ästhetischen Perfektion mit Micro-Layering. Mit dabei sind am Nachmittag renommierte Stimmen aus der Zahnarztpraxis wie Dr. Ingo Baresel (Warum mich digitale Workflows zu einem besseren Zahnarzt gemacht haben!) und Dr. Manina Knobloch, die ihren Weg zur eigenen nachhaltigen Zahnarztpraxis – zwischen Kinderzimmer und Zahnarztstuhl – aufzeigt. Der nächste Teamvortrag behandelt die Prothetik-Basics als Kopfkino und wann, womit und wie der Nachwuchs in der Zahnmedizin und Zahntechnik heute lernt. Antworten dazu liefern auf der Bühne Priv.-Doz. Dr. Thomas Klink (Universitätsmedizin Greifswald) und Martin Julius Hauck. Im Abschlussvortrag zeigt Dr. Fabian Langenbach, wie sich große Sprachmodelle (KI) für optimierte Mensch-Maschine-Interaktionen und somit zur beschleunigten Innovation nutzen lassen.

mit Timo Bredtmann (Merz Dental) in den Startlöchern, um gewohnt kompetent durch den Symposiumstag zu leiten.

Das Vortragsprogramm startet mit Impulsen von internationalen und nationalen Experten wie Prof. Dr. Dr. Walter Lückerath und ZTM Jochen Peters, die den Blick auf die digitale Okklusion 3.0 werfen. Dr. Matthias Lange zeigt, wie Schienen bei Bruxismus wirken und Christian Petri aus Rumänien referiert über „the full digital approach for complex oral rehabilitations on implants“ (auf Englisch).

„Alles digital?“ Im 2. Teamvortrag von Dr. Pauline Gutmann und Dr. Tobias Graf geht es um die Totalprothetik im Wandel der Zeit. ZTM José de San José González beleuchtet die Implantatprothetik im Zeitalter der Digitalisierung und wie sich digitales in der analogen Welt entwickelt. In drei parallelen 30-minütigen Sessions während der Mittagszeit widmen sich erfahrene Zahntechniker wie ZTM Stefan Sander, ZTM Frank Poerschke und ZT Henry Theiling als auch die Digitalexperten Daniel Reinke sowie Sebastian Pflesser konkreten Herausforderungen aus dem Laboralltag: Von der Abrechnung digitaler Prothesen, werkstofflichen Perspektiven in der Totalprothetik bis hin zum Intraoralscannen und der ästhetischen Perfektion mit Micro-Layering.

Mit dabei sind am Nachmittag renommierte Stimmen aus der Zahnarztpraxis wie Dr. Ingo Baresel (Warum mich digitale Workflows zu einem besseren Zahnarzt gemacht haben!) und Dr. Manina Knobloch, die ihren Weg zur eigenen nachhaltigen Zahnarztpraxis – zwischen Kinderzimmer und Zahnarztstuhl – aufzeigt. Der nächste Teamvortrag behandelt die Prothetik-Basics als Kopfkino und wann, womit und wie der Nachwuchs in der Zahnmedizin und Zahntechnik heute lernt. Antworten dazu liefern auf der Bühne Priv.-Doz. Dr. Thomas Klink (Universitätsmedizin Greifswald) und Martin Julius Hauck. Im Abschlussvortrag zeigt Dr. Fabian Langenbach, wie sich große Sprachmodelle (KI) für optimierte Mensch-Maschine-Interaktionen und somit zur beschleunigten Innovation nutzen lassen.

Quelle: Merz Dental GmbH

Das beliebte **Get-together** ab 17 Uhr im Marriott Hotel und später die Prothetik Party in der Lützw Bar runden den Symposiumstag in gewohnt kollegialer Atmosphäre ab. Alle Informationen und Anmelde-möglichkeiten unter www.merz-dental.de/unternehmen/aktuelles/termine/detail/show/28-prothetik-symposium.

Wo Zahntechnik auf Zukunft trifft

Innovationen erleben, Wissen vertiefen, Netzwerke pflegen – das bieten die Infotage FACHDENTAL 2025 in Stuttgart und Frankfurt. Die wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in den Regionen bringen die Akteure der Dentalbranche kompakt an einem Ort zusammen. Ein Highlight ist der neue Fachkongress DIGIDENT – Digitale Zukunft in Zahntechnik und Zahnmedizin, der mit einem Dreiklang aus hochkarätigen Vorträgen, Ausstellung und Netzwerken das Who's who aus Industrie und Handel zusammenbringt. Hochkarätige Vorträge liefern praxisrelevantes Know-how und Inspiration für die tägliche Arbeit. Wer den digitalen Wandel aktiv mitgestalten will, ist hier genau richtig. Seien Sie dabei und erleben Sie die Synergie aus Messe und Kongress – kompakt, praxisnah, zukunftsweisend.

TERMINE: Stuttgart: 10./11. Oktober 2025 | **Frankfurt:** 7./8. November 2025

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH & Co. KG

Weitere Infos unter:
www.infotage-fachdental.de



© Landesmesse Stuttgart

**HIER
ANMELDEN**

www.dgzi-jahreskongress.de



© AlexanderAntony-stock.adobe.com

IMPLANTOLOGIE IM SPANNUNGSFELD ZWISCHEN PRAXIS UND WISSENSCHAFT 54. JAHRESKONGRESS DER DGZI

**3./4. OKTOBER 2025
GRAND ELYSÉE HOTEL HAMBURG**



Materialien in der digitalen Fertigung – was geht?

4. Nov. 2025 - Berlin



MDZI INNOVATIONSTAG

Digitale Fertigungsprozesse und vor allem auch 3D-Druck sind in der Zahntechnik zwischenzeitlich breit etabliert. Und trotzdem gibt es in der Praxis immer noch viele „Knackpunkte“, die einer betriebswirtschaftlich sinnvollen und technisch reibungslosen Anwendung gerade für kleinere und mittelgroße zahntechnische Labore entgegenstehen. Dieser Themen wird sich die Mitteldeutsche Zahntechniker-Innung (MDZI) auf ihrem Innovationstag am 4. November 2025 in Berlin im Rahmen von Vorträgen, Demonstrationen und im Erfahrungsaustausch zwischen den Anwendern annehmen und möglichst Lösungsvorschläge unterbreiten. So wird Dipl.-Ing. Prof. Dr. Martin Rosentritt, wissenschaftlicher Leiter der Forschungsabteilung der zahnärztlichen Prothetik des Universitätsklinikums Regensburg, einen fundierten Einblick in den aktuellen Stand der sich ständig weiterentwickelnden Werkstoffkunde – insbesondere im Bereich der additiven Fertigung – geben. Es wird um die Fragen gehen, welche Werkstoffe gibt es wofür, wie beeinflussen die Materialeigenschaften das mögliche Design und andersherum: Wie kann sich die Art und Weise der Fertigung auf die Eigenschaften des Materials auswirken?

Auch auf die Auswirkungen aktueller europarechtlicher Vorgaben für Materialzusammensetzungen auf die am Markt verfügbaren Dentalmaterialien soll eingegangen werden.

Die Firma Stratasys wird die Möglichkeiten eines 3D-Drucks mit unterschiedlichen Materialien in einem Arbeitsgang und den Mehrfarbendruck aufzeigen, das Unternehmen Rösler Oberflächen-technik hat sich auf die Automatisierung des Post-Processing spezialisiert, um den noch bestehenden „Flaschenhals“ nach Fertigstellung des Drucks zu weiten (Entnehmen, Reinigen, Stützkonstruktion entfernen etc.). Die Firma Formeta Dental Germany setzt bei dem Problem der Wirtschaftlichkeit einer Lasermeltinganlage an und stellt ein Geschäftsmodell vor, bei dem SLM-(Selective Laser Melting-)Anlagen nicht zum Kauf angeboten, sondern dem Anwender als „Hardware-as-a-service-Modell“ zur Nutzung zur Verfügung gestellt werden.

In der Live-Präsentation von Amann Girsch wird es um die präzise und mühelose Übertragung zwischen digitaler und physischer individueller Artikulation der gedruckten Modelle durch eine neue Artikulationstechnologie für 3D-gedruckte Modelle gehen, durch die eine gipsfreie und schnelle Übertragung der gedruckten Modelle in den physischen Artikulator perfekt umgesetzt werden soll. Die Firma SIPEA wiederum bietet ihren Kunden ein Troubleshooting bei vielfältigen Problemen, die in Zusammenhang mit dem 3D-Druck in der Praxis auftauchen können: Von nicht passenden Stümpfen bis zu einem gänzlich fehlgehenden Druck – wann immer was nicht klappt, gibt es hier einen Ansprechpartner und mögliche Lösungsansätze. Im Vortrag der Dr. Hölz Sicherheitstechnik wird es um die mit den digitalen Fertigungsprozessen notwendigerweise verbundenen Arbeitsschutzmaßnahmen gehen, die häufig bei den Investitionen nicht von Beginn an mitgedacht werden – was sie aber unbedingt sollten, um böse Überraschungen zu vermeiden!

Schließlich wird die Caritas ein Angebot vorstellen, bei dem die Unternehmen Unterstützung bei der Bewältigung psychosozialer Konflikte in ihrem Team erhalten können. Dies beginnt nicht erst beim Umgang mit Ängsten, z. B. auch vor einer immer digitaler werdenden Arbeitswelt

KURSTERMINE

Zahntechnische Abrechnung – Easy

Referent: ZTM Stefan Sander
Handwerkskammer Dresden
www.njumii.de
→ 18.09.2025 • Dresden

9. Jahrestagung der DGDOA

Deutsche Gesellschaft für digitale orale Abformung
www.dgdoa.de/9-jahrestagung-20-09-2025/
→ 20.09.2025 • Frankfurt am Main

Patientenorientierte Frontzahnästhetik – Von Analyse bis Politur

Referent: ZTM Björn Maier
Kulzer GmbH
www.kulzer.de
→ 26.09.2025 • Düsseldorf

Das ultimative Handbuch für Dental fotografie

Referent: ZT Giuliano Moustakis
FUNDAMENTAL®
www.fundamental.de
→ 27.09.2025 • Remscheid

54. Internationaler Jahreskongress der DGZI

Implantologie im Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft
OEMUS MEDIA AG
dgzi-jahreskongress.de
→ 03./04.10.2025 • Hamburg

Klammermodellguss

Referent: ZT Stephan Weng
Dentaurum
creation-willigeller-kurse.de
→ 10./11.10.2025 • Ispringen

Kunststoff-Verblendtechnik: SR Nexco® für alle Fälle

Referent: ZTM Annette von Hajmasy
Ivoclar Vivadent
www.ivoclar.com
→ 17./18.10.2025 • Bad Vilbel

Erfolgreiche Neukundengewinnung – aber wie?

Referent: Claudia Huhn
Claudia Huhn – Beratung Coaching Training, claudiahuhn.com
→ 14.11.2025 • Wilnsdorf

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

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

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

und endet auch nicht beim Umgang mit suchterkrankten Mitarbeitenden, sondern erfasst die gesamte Bandbreite möglicher Herausforderungen einer Mitarbeiterführung. Spannend? Die MDZI lädt alle Interessierten am 4. November 2025 ab 14 Uhr in den großen Saal des Bildungs- und Technologiezentrums der Handwerkskammer Berlin ein. Der Eintritt für Innungsmitglieder ist frei, alle anderen zahlen 49 Euro. Ausführliche Informationen finden Interessierte unter www.mdzi.de.

Quelle: MDZI

© Matthias Enter – stock.adobe.com

Digitale Prozesse im Fokus der Prothetik

Die Poliklinik für zahnärztliche Prothetik des Zentrums für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde des Universitätsklinikums Köln (AöR) führte am 19. und 20. August 2025 eine intensive Fortbildung zum Thema CAD/CAM-Technologie und digitale Fallplanung durch. Ziel der Veranstaltung war es, zahnärztlichem Fachpersonal neueste Entwicklungen im Bereich der digitalen Prothetik praxisnah zu vermitteln und den kollegialen Austausch zu fördern. Im Fokus standen digitale Workflows zur Herstellung von festsitzendem Zahnersatz – beginnend bei der virtuellen Fallplanung über die intraorale digitale Abformung zur CAD-Konstruktion bis hin zur computergestützten Fertigung im zahntechnischen Labor. Die Teil-

ANZEIGE



nehmenden arbeiteten selbstständig an modernen Systemen und sammelten Erfahrungen mit aktuellen Softwarelösungen und Fräsmaschinen. Die Fortbildung betonte die Bedeutung interdisziplinärer Zusammenarbeit und der Kommunikation zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik sowie der Rolle digitaler Technologien für eine effiziente, patientenzentrierte prothetische Versorgung.

Ein besonderer Dank gilt ZTM Hans-Peter Kulawy von Amann Girsch für seine fachliche Expertise.

Quelle: Uniklinik Köln



Implantologie im Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft



Informationen und Anmeldung unter
www.dgzi-jahreskongress.de



Für Zahntechniker dürften insbesondere die Themenbereiche **Implantatprothetik** und der Umgang mit Verbundbrücken von Interesse sein.

Der Countdown läuft! Am 3. und 4. Oktober 2025 findet in Hamburg der 54. Internationale Jahreskongress der DGZI statt. Dafür hat der wissenschaftliche Leiter Dr. Georg Bach/Freiburg im Breisgau ein absolut spannendes Thema kreiert: „Implantologie im Spannungsfeld zwischen Praxis und Wissenschaft“ – einerseits ein hochaktuelles, wenn auch leicht provokantes Kongressthema, andererseits auch ein klares Statement: Die orale Implantologie ist eine Disziplin, die in den zahnärztlichen Praxen etabliert und verortet ist. Die unglaubliche Entwicklung, die die zahnärztliche Implantologie in den vergangenen Jahrzehnten genommen hat und wie wichtig hierbei wissenschaftliche Erkenntnisse und die hierbei erworbene Evidenz sind, ja noch mehr sogar unentbehrliche Voraussetzungen für die besagte Entwicklung waren, wird dieser Kongress deutlich aufzeichnen.

Ziel ist es, erstklassige praxisnahe Fortbildung auf höchstem Niveau zu bieten und eine Brücke von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen aus dem universitären Bereich über die Vorstellung von Innovationen aus den Reihen der Industrie bis hin zu deren Umsetzung in der täglichen Praxis zu schlagen.

Namhafte Referenten, u. a. Prof. Dr. Christian Gernhardt, Prof. Dr. Matthias Karl, Prof. Dr. Johannes Kleinheinz, Priv.-Doz. Dr. Dr. Keyvan Sagheb und Prof. Dr. Thomas Weischer werden in ihren Vorträgen das gesamte Spektrum der modernen Implantologie abdecken. Table Clinics der Anbieter von Implantaten, Membranen und Knochenersatzmaterialien sowie ein separater Kongress für die implantologische Assistenz runden das Programm ab. Damit bietet der Kongress eine zukunftsorientierte Fortbildungsplattform und präsentiert neue Themen, Produkte und Technologien, die innovative Perspektiven eröffnen.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



ANZEIGE

3Delta

Auch für PROTHESENZÄHNE!

Neue FARBEN!

3D RESINS FÜR PROFIS!

MED

TEC

WIR 3DELTA!

- ▶ Hochgefülltes Composite für die additive Fertigung von permanenten Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und Prothesenzähnen.
- ▶ Erhältlich in A1, A2, A3, A3.5, B1, B3, C1, C3, D3, Bleach.
- ▶ Leicht zu individualisieren für höchästhetische Ergebnisse.

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

TURNING IDEAS INTO MATERIALS

ANBIETERINFORMATION*



Neue Kampagne

Zwei Welten, ein Handwerk



Mit der Kampagne „Zwei Welten, ein Handwerk“ zeigt dentona, wie klassische Zahntechnik und digitale Technologien zu einem Gesamtkonzept verschmelzen. Unter dem Leitsatz „Zukunft braucht Wurzeln“ setzt das Dortmunder Unternehmen auf Integration statt auf ein „Entweder-oder“ und macht sichtbar, wie viel Potenzial in der Verbindung von Erfahrung und Fortschritt steckt. Die Kampagne würdigt das zahntechnische Handwerk in seiner gesamten Bandbreite.

Was dentona denkt, wird auch gelebt: Entwickelt und produziert werden sowohl Materialien, die sich für das analoge Arbeiten etabliert haben als auch Werkstoffe für den digitalen Workflow. Ziel ist es, Dentallabore in beiden Welten zu unterstützen. So erhält beispiels-

nen eingerichtet – inklusive eines kompakten Audio-Impulses „KI in der Zahntechnik“. Und auch das Thema Nachhaltigkeit wird konkret: Wer ein Onlineformular ausfüllt, erhält einen kostenlosen Gutschein für den Gips-Recycling-service von dentona.

dentona AG • www.dentona.de

weise das bewährte PINDEX-System für Sägeschnittmodelle mit der Software didex eine digitale Erweiterung und der einzigartige ZERO-rock Superhartgips mit null Expansion trifft mit dem neuen optiprint mattec auf ein Resin, das die Qualität gedruckter Modelle neu definiert.

Feedback aus dem Labor

Dass dieser Ansatz funktioniert, bestätigt das Feedback aus dem Laboralltag. „Ich nutze optiprint mattec für Modelle, weil es in Textur und Haptik einem Gipsmodell extrem nahekommt. Die Oberfläche ist matt und fühlt sich natürlich an“, berichtet Mohammad Matinfar aus Kaltenkirchen. ZTM Jannick Bade aus Schwerin sagt: „optiprint interim hat unsere Arbeitsweise grundlegend verändert; für uns der neue Standard bei Interimsprothesen.“

Nachhaltigkeit inklusive

Begleitend zur Kampagne hat dentona die Website zweiwelten.dentona.de mit weiteren Informatio-

ANZEIGE

Acry Plus Evo

Der CAD-CAM Zahn der die Zeit überdauert



www.logo-dent.de

LOGO-DENT Tel. 07663 3094

Wertvoll und praktisch: Gold als flexible Anlage



Gold verliert aufgrund seines begrenzten Vorkommens auch in Krisenzeiten kaum an Wert und stellt deshalb beispielsweise während Inflationen einen guten Vermögensschutz dar. „Insbesondere sogenannte Fractionals, also Münzen kleiner als eine Feinunze, erweisen sich für viele Anleger als sehr nützlich, da sie für mehr Flexibilität sorgen“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Häufig beträgt eine klassische Anlagemünze einen Goldanteil von einer Feinunze (oz). Dies entspricht ungefähr 31 Gramm sowie einem mindestens vierstelligen Wert. Fractionals hingegen lassen sich beispielsweise in den Größen 1/2 oz, 1/4 oz, 1/10 oz und 1/20 oz erwerben. „Benötigen Anleger beispielsweise 300 Euro, verkaufen sie nicht mehr eine große Münze im Wert von über 2.500 Euro, sondern eine kleinere Einheit“, erklärt Lochmann.

Da allerdings pro Münze noch zusätzliche Prägekosten anfallen, sind mehrere Fractionals bei einer Investition in eine Feinunze Gold in der Gesamtsumme in der Regel teurer als eine klassische 1-oz-Münze, bei der die Herstellungskosten nur einmal gezahlt werden müssen. „Wer sich einen guten Preis bei kleinen Goldmengen wünscht, kann statt auf Münzen alternativ auch auf sogenannte Combibars zurückgreifen. Bei diesen Barren lassen sich kleine Teile Gold durch Sollbruchstellen wie bei einer Tafel Schokolade abbrechen und veräußern. Auf diese Weise vereinen Combibars geringe Prägekosten und eine hohe Flexibilität miteinander“, so Lochmann.

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

3D-gedruckt, komfortabel, taff Neue Schiene überzeugt

CADdent erweitert das eigene Schienensortiment um eine 3D-gedruckte Variante: FREEPRINT® SPLINTMASTER taff, ein Premium-Resin des Herstellers DETAX. Zahntechniker profitieren hierbei von einem verlässlichen, wirtschaftlichen Produkt – Patienten von hohem Komfort im Alltag.

Gedruckte Schienen waren lange mit Vorbehalten behaftet: mangelnde Härte, unangenehmer Geschmack, schnelle Verfärbung oder Bruchgefahr. SPLINTMASTER taff zeigt, dass es auch anders geht: Die neue Schiene ist flexibel, dennoch formstabil und überzeugt mit hoher Zähigkeit. Sie lässt sich angenehm tragen und passt sich optimal an – ohne Fremdkörpergefühl, Geruchsbildung und Plastikgeschmack. Ein entscheidender Qualitätsvorteil: Die Löslichkeit des Materials liegt bei nur 1,1 µg/mm³ und gehört damit mit Abstand zu den besten seiner Klasse. Das trägt zur hohen Langzeitstabilität bei, verbessert die Verträglichkeit und reduziert das Risiko, dass sich Plaqueablagerungen festsetzen.

Für Zahntechniker bringt das neue Material echte Vorteile im Alltag: Die Schiene lässt sich effizient nachbearbeiten und glänzt mit sehr guten Poliereigenschaften. Das Resin ist unter der MDR als Medizinprodukt der Klasse IIa zugelassen. Bei CADdent ist FREEPRINT® SPLINTMASTER taff bereits ab 38,99 Euro im Stand-by-Tarif erhältlich – regulär für 44,99 Euro. Optional sind auch Express- und Overnight-Services buchbar.

Fazit: Das Material ist die smarte Wahl für Labore, die bei Qualität, Wirtschaftlichkeit und Tragekomfort keine Kompromisse eingehen möchten.

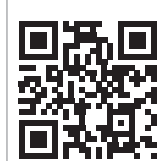
CADdent GmbH

www.caddent.eu

Preisliste



Infos zum Unternehmen



ANBIETERINFORMATION*

Drei leistungsstarke Fräsmaschinen für alle Indikationen

Die vhf PERFORMANCE CLASS steigert die Effizienz jedes Labors. Diese Fräsmaschinen gewährleisten höchste Präzision bei allen Arten von Restaurationen. Das Portfolio verfügt über reine Nass- oder Trockenbearbeitungsmaschinen sowie eine Kombination aus beidem:

N4+: das kompakte Wasserkraftwerk

Die N4+ ist eine Nassbearbeitungsmaschine zum Schleifen und Fräsen von Glaskeramik, Kompositen, Zirkon sowie CoCr- und Titan-Abutments. Sie überzeugt durch hohe Präzision, schnelle Antriebe und ein kompaktes Gehäuse mit geschlossenem Flüssigkeitskreislauf.

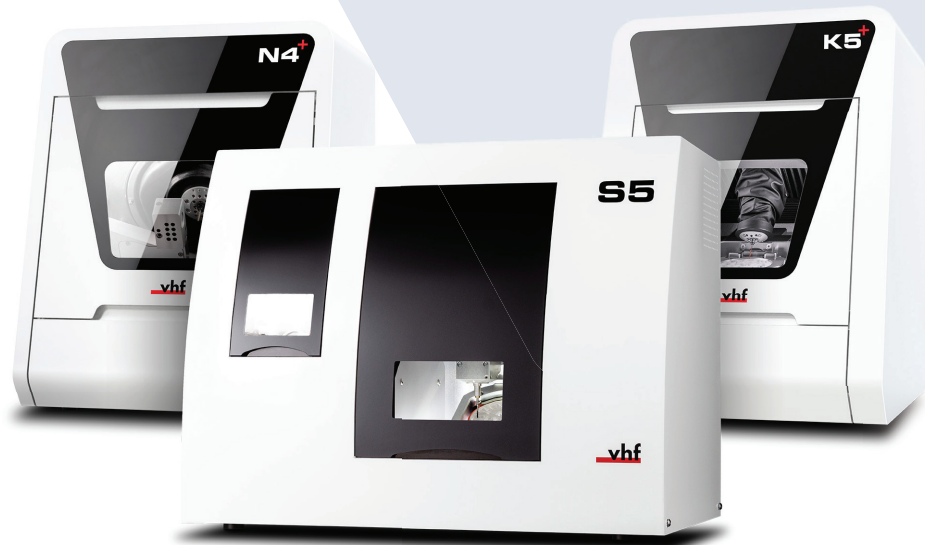
K5+: das Kraftpaket mit Extras

Die fünfachsig K5+ bietet viel Leistung für Trockenfräsarbeiten, auch in harten Materialien wie Kobalt-Chrom. Sie bearbeitet Ronden bis zu 40 mm Stärke und ist damit ideal für monolithische Vollprothesen.

S5: Fräsen rund um die Uhr

Die S5 ist eine hochautomatisierte Fräs- und Schleifmaschine mit fünf Achsen. Standardmäßig ist sie für das Trockenfräsen ausgerüstet, optional auch für Nassbearbeitung. Damit bietet sie maximale Anwendungsvielfalt zu einem fairen Preis.

vhf camfacture AG • www.vhf.com/de-de/



Bewährte Qualität digital gefräst

Mit UCAN Mill erweitert CANDULOR ihr Portfolio um hochwertige Fräsmaterialien für die digitale Verarbeitung. Dabei gibt es das bewährte TCR-Zahnmaterial in Form zweier neuer Fräsdisk: TCR Mono und TCR Multi, erhältlich in neun verschiedenen Farben inkl. Bleach-Variante. Das TCR-Material – TwinCrossedResin der 3. Generation – ist eine hochvernetzte PMMA-Variante. Die besondere Stärke des Materials ist die Quervernetzung zwischen den Polymerketten. Das Ergebnis überzeugt durch eine gute Abrasionsfestigkeit und Plaqueresistenz. Die gefrästen Zahnelemente können durch diese Materialanalogie mit den Zahnlinien PhysioSet TCR und PhysioSelect TCR kombiniert werden und ermöglichen eine hybride Fertigung – analog und digital.

Für Prothesenbasen stehen die XPLEX Base Disks bereit. Auch hier entspricht das Material dem beliebten schlagzäh-modifizierten XPLEX-Prothesenmaterial. XPLEX Base überzeugt

durch seine verbesserten physikalischen Eigenschaften, insbesondere durch höhere Bruchfestigkeit im Vergleich zu herkömmlichen PMMA-Materialien. Auch hier können Fräsarbeiten mit dem XPLEX-Kunststoff kombiniert werden, zum Beispiel bei Reparaturen.

Die CAD/CAM-Disks lassen sich in verschiedenen Frässystemen verarbeiten und unterstreichen den Gedanken der Flexibilität: Jedes Labor wählt seinen eigenen Weg – mit der Sicherheit bewährter CANDULOR-Materialqualität. Die Botschaft ist einfach: UCAN also „You Can“ – weil hinter der Technologie echtes prophetisches Wissen, Motivation und der gewisse CANDULOR Anspruch steht.



CANDULOR AG
www.candulor.com

Pastenkeramik und Malfarben für die Micro-Layering-Technik



myILLUSION Color Malfarben und -pasten sind speziell für die monolithische Kronen- und Brückentechnologie entwickelt und verleihen Keramikrestaurationen unter Beachtung von Transluzenz, Opaleszenz und Fluoreszenz die optimale Lichtdynamik natürlicher Zähne. Die einzigartige Konsistenz von myILLUSION und die mikrofeine Partikelstruktur ermöglichen ein besonders angenehmes und einfaches Handling von räumlich stabilen sowie präzisen Platzierungen auf allen Arten von Zirkoniumdioxid, Lithiumdisilikat und Metallkeramik-Restaurationen.

Durch das einfache Handling der gebrauchsfertigen Pasten erreicht der Zahntechniker leicht einen idealen Auftrag sowie eine perfekte Formgebung und Oberflächengestaltung. Während die dezente Viskosität der Malfarben ideal für die Nachahmung farblicher Charakteristika natürlicher Zähne ist, erlaubt die speziell formulierte Konsistenz

der myILLUSION Pasten eine dreidimensionale, präzise und stabile Platzierung für eine erstklassige Oberflächengestaltung. Die Sichtbarkeit des angestrebten Ergebnisses bereits beim Auftragen der Farben und Pasten ermöglicht eine optimale Kontrolle des Brennergebnisses. Durch die spezielle Eigenschaft der Plastizität kann myILLUSION minimalinvasiv geschichtet und Feinheiten in Form und Morphologie angepasst werden.

Aufwendige Qualitätssicherungsmaßnahmen und ein spezieller Prozess bei der Herstellung garantieren eine dichte, homogene Oberfläche und alle Vorteile moderner Dentalkeramik in puncto Biokompatibilität, physikalische und chemische Eigenschaften und Verschleißverhalten.

Drei Sets für alle Anwendungen:

- Basis Set – für eine erstaunlich große Vielfalt
- Professional Set – lässt keine Wünsche offen
- Gingiva Set – einzigartig in der Gestaltung gingivaler Anteile einer keramischen Restauration

Merz Dental GmbH • www.merz-dental.de

Infos zum Unternehmen



Hersteller, Verarbeiter, Möglichmacher



Stellvertretend für das 55-köpfige Fräszentrum-Team von Dental Direkt (v. l.): Björn Rose, Katja Möller-Golnik, Sebastian Kleingödinghaus, Kai Großelndemann und Jonas Rempel.

Infos zum Unternehmen



Dental Direkt bietet Laboren Zugang zur gesamten Wertschöpfung – vom Werkstoff bis zur Anwendung. Als einer der größten Zirkonoxid-Hersteller Europas mit eigenem Fräszentrum in St. Annen steht Dental Direkt für wirtschaftlich durchdachte Lösungen aus einer Hand. Entwicklung, Produktion, Anwendung und Service sind bei Dental Direkt kein Nebeneinander, sondern ein verzahntes System. Keine Zwischenhändler, keine Preisaufschläge – dafür transparente Prozesse, klare Ansprechpartner und Fräsdienstleistungen direkt vom Materialhersteller.

Das zahlt sich für Labore aus:

- bessere Planbarkeit und Margen
 - technischer Support direkt vom Entwicklerteam
 - echte Nähe – vor Ort, telefonisch oder digital
- Dental Direkt fertigt mit eigenem Zirkonoxid auf High-End-Maschinen – abgestimmt auf konkrete Anforderungen der Anwender. Mit dem cube-Programm vernetzt Dental Direkt Technik, Anwendung und Entwicklung. Neue Materialien wie DD cubeY® HL, ein Hybrid-Zirkonoxid mit hoher Biegefestigkeit, entstehen im engen Austausch mit Laboren – entwickelt und gefertigt in Deutschland. Fazit: Wer mit Dental Direkt arbeitet, profitiert von Effizienz, direktem Wissenstransfer – und Lösungen, die sich rechnen.

Dental Direkt GmbH • www.dentaldirekt.de

Spezialgips für präzise Schienenmodelle

Mit SHERASPLINT-ROCK steht Zahntechnikern ein neuer Spezialgips zur Verfügung, der speziell für die Anforderungen der modernen Schienentechnik entwickelt wurde. Die sahnig-cremige Konsistenz und die ausgezeichnete Fließfähigkeit ermöglichen eine exakte Modellgestaltung. Die dentinähnliche Farbgebung in Weiß und Desert-Cream sorgt für detailgetreue und ästhetisch überzeugende Ergebnisse. Im Laboralltag punktet SHERASPLINT-ROCK durch seine Effizienz: Eine kurze Verarbeitungszeit von rund fünf Minuten und ein optimiertes Mischungsverhältnis sorgen für einen reibungslosen Ablauf – auch bei hohem Arbeitsaufkommen. Die hohe Thixotropie und Kantenstabilität gewährleisten dabei eine konstant hohe Modellqualität, selbst bei komplexen Konstruktionen. Der Gips ist

vielseitig einsetzbar: Ob gestreut, tiefgezogen, gefräst oder 3D-gedruckt – SHERASPLINT-ROCK eignet sich für alle gängigen Verfahren der Schienentechnik. Damit bietet er eine zuverlässige Lösung für unterschiedlichste Anwendungen im zahntechnischen Alltag. Mit SHERASPLINT-ROCK erweitert SHERA sein Portfolio um einen Werkstoff, der Präzision, Effizienz, Vielseitigkeit und Wirtschaftlichkeit vereint – für stabile Ergebnisse und mehr Sicherheit bei der Herstellung von Schienenmodellen.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH
www.shera.de

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentscheidgut

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

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

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

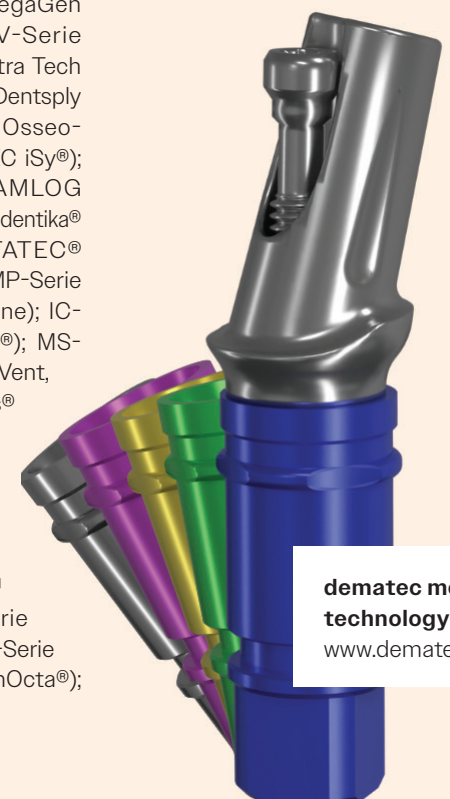
Breit aufgestellte Implantatprothetik

Das breite Spektrum von dematec als zertifizierter Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zubehör überzeugt seit vielen Jahren am Dentalmarkt. Aktuell werden 19 Serien angeboten, die kompatibel zu über 30 originalen Implantatsystemen sind:

ALT-Serie (alphatech® von Henry Schein Dental/FMZ GmbH); AnCX-Serie (Dentsply Sirona Implants® Ankylos® C/X); AnyO-Serie (MegaGen AnyOne® Internal, NeoBiotech® IS); AnyR-Serie (MegaGen AnyRidge®); AsEV-Serie (Dentsply Sirona Implants® Astra Tech OsseoSpeed® EV); AsOs-Serie (Dentsply Sirona Implants® Astra Tech OsseoSpeed® TX); CiS-Serie (ALTATEC® iSy®); CmL-Serie (ALTATEC® CAMLOG SCREW-LINE - ROOT-LINE 2®, Medentika® Procone); CnL-Serie (ALTATEC® CONELOG® SCREW-LINE); DIMP-Serie (Dentium Implantium® Superline); IC-Serie (medentis medical® ICX®); MS-Serie (Zimmer® Tapered Screw-Vent, MIS® Seven, Adin®, BioHorizons® Internal, Alpha Bio®, Green Implant System Tec®, Ritter Implants®); NAC-Serie (Nobel Biocare® Nobel-Replace® Conical Connection, NobelActive®, NobelParallel™ Conical Connection); StB-Serie (Straumann® Bone Level®); StS-Serie (Straumann® Tissue Level® synOcta®);

BTH-Serie (Medical Instinct BoneTrust® plus | hex); PWL-Serie (Prowital®); SIMP-Serie (Schütz Dental IMPLA®, SIC® Invent SICace®, SICmax®, SICtapered®); XV-Serie (Dentsply Sirona Implants® Xive®)

Jede Serie umfasst Titanbasen für Zirkonaufbau, Titanbasen für Stege und Brücken, Laboranaloge für Modelle, Scanbodies, Abutmentschrauben, Laborschrauben, PreMills und Adapter für PreMills. Das Qualitätsmanagementsystem ist nach DIN EN ISO 13485 und nach der Verordnung (EU) 2017/745 (MDR), Anhang IX, Kapitel I zertifiziert.



dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental



ANBIETERINFORMATION*



Laufende Liquidität statt Warten auf Zahlungseingänge

Eine Forderungsfinanzierung durch einen erfahrenen Factoring-Partner 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 einer 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

Sichere und standfeste Gefäße für Labor und Praxis

Viele Techniker und Behandler haben schon die unangenehme Erfahrung mit umgekippten Dosen und Gefäßen beim Zugriff auf die dort enthaltenen Materialien gemacht. Kostspielige Materialien können dabei verschwendet werden. Die Lösung: TopDap® von der Firma Si-tec. Durch das Design und die extraschwere Edelstahlqualität sind die Gefäße absolut standfest und ermöglichen ein sicheres Handling der eingebrachten Materialien im Systemträger wie auch im Einzelgefäß. Ein Umstoßen und Verschütten der kostbaren Arbeitsmaterialien wird in der üblichen Anwendungsweise sicher vermieden. Der Systemträger ist aus hochwertigem Aluminium und die Gefäße mit Deckel sowie der Pinselhalter sind aus einer schweren Edelstahllegierung gefertigt. Die Komponenten sind von ansprechender Optik in gebürsteter Metalloberfläche und hygienisch sterilisierbar. Der auswechselbare Dappeneinsatz zur Aufnahme kleiner Flüssigkeits- oder Pulvermengen besteht aus einem chemisch widerstandsfähigen und stabilen Kunststoff. Diese massiven auswechselbaren Dappeneinsätze sind für den Einzelgebrauch konzipiert, aber auch für den Mehrfachgebrauch geeignet und sterilisierbar/autoklavierbar bei 134 Grad Celsius. Der Mehrfachgebrauch bewirkt nicht nur eine Kostenersparnis für Praxis und Labor, sondern ist auch ein Beitrag zum Umwelt- und Ressourcenschutz. Der im Set enthaltene Pinselhalter liegt sehr angenehm und sicher in der Hand. Konfektionierte austauschbare Pinselspitzen können in zwei wählbaren Positionen angebracht werden.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de



ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

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

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

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

www.zt-zeitung.de





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Stabil auf Liquiditätskurs.

Verspätete Zahlungseingänge sind mit uns Geschichte. Mit unserem Factoring behalten Sie Ihre Finanzen jederzeit liquide und schaffen flexible Freiräume für Investitionen. Mehr als 400 Dentallabore und über 30.000 Ärzte vertrauen auf unsere Abrechnungslösungen.

Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de

