



Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

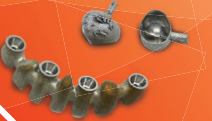
www.zt-zeitung.de

Nr. 12 | Dezember 2025 | 24. Jahrgang | ISSN: 1610-482X | PVSt: F 59301 | Entgelt bezahlt | Einzelpreis 3,50 Euro

ANZEIGE

CADdent®

HYBRID-Fertigung



in Kobalt-Chrom
und Titan

www.caddent.eu

ANZEIGE

DIE NEUEN FRÄSER FÜR CERAMILL

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

Löhne in der Zahntechnik bleiben unter dem Durchschnitt



- **Gender-Pay-Gap:** Männer verdienen mit durchschnittlich 3.488 Euro brutto pro Monat rund 23,3 Prozent mehr als Frauen (2.830 Euro).
- **Regionale Unterschiede in Ost und West:** Während Zahntechniker in Baden-Württemberg 3.426 Euro brutto/Monat erreichen, liegen Angestellte in Sachsen mit 2.598 Euro am unteren Ende der Skala. Für die Bundesländer Bremen und das Saarland liegen in der Statistik der Bundesagentur für Arbeit keine aussagekräftigen Daten vor.

Laut dem Entgeltatlas 2024 der Bundesagentur für Arbeit (BA) liegt das mittlere monatliche Vollzeitbruttoentgelt (Median) für Zahntechniker in Deutschland bei 3.109 Euro brutto/Monat beziehungsweise 37.308 Euro im Jahr. Damit verdient die Berufsgruppe 904 Euro weniger als der bundesweite Median (4.013 Euro). Neben dem niedrigen Gesamtniveau zeigen sich in zwei Kernpunkten deutliche Differenzen (Ergebnisse jeweils bezogen auf in Vollzeit beschäftigte, sozialversicherungspflichtig Angestellte im Berufszweig Zahntechnik):

Meisterbrief erhöht Verdienst

Eine Weiterbildung zum Zahntechnikermeister verbessert die Einkommensperspektiven spürbar: Das Medianentgelt für den Beruf „Zahntechnikermeister/-in/B. Prof. Zahntechniker-Handwerk“ in der Berufsgattung „Aufsichtskräfte – Medizin-, Orthopädie- & Reha-technik“ beträgt in weiten Teilen Westdeutschlands 4.248 Euro brutto im Monat, für die ostdeutschen Bundesländer liegen keine Daten vor. Der Branchenreport Gesundheitshandwerke 2025 nennt als zentralen Grund für die schwache Lohnentwicklung die gesetzlich gedeckelte Vergütung durch § 71 SGB V. Diese Vorschrift verhindert, dass reale Kostensteigerungen, etwa bei Material, Energie oder Hygiene, an die Kassen weitergegeben werden dürfen. Für die Betriebe bedeutet das wirtschaftlichen Druck und einen Wettbewerbsnachteil bei der Gewinnung dringend benötigter Fachkräfte.

Quellen: Statistik der BA – Entgeltatlas 2024/ Branchenreport der Gesundheitshandwerke 2025

* Methodische Hinweise:

Die Statistik der BA weist Medianentgelt und keine „Durchschnittsgehälter“ aus. Zudem werden nur Vollzeitbeschäftigte berücksichtigt. Die Daten basieren auf der Meldung der Arbeitgeber zur Sozialversicherung. Da Löhne und Gehälter nur bis zur Beitragsbemessungsgrenze für die Rentenversicherung gemeldet werden, ist nicht für alle Beschäftigten bekannt, wie hoch das tatsächlich erzielte Entgelt war. Die BA erhebt die Entgelte immer zum Stichtag 31. Dezember.

Kurz notiert

Jubiläumsaktion

Im kommenden Jahr wird der VDZI 70 Jahre alt und will das gemeinsam mit dem Berufsstand feiern! Bei der Jubiläumsaktion #VDZI70 sind daher vom Azubi bis zum Zahntechnikermeister alle aufgerufen, zu zeigen, was Zahntechnik für sie bedeutet: Ob kurzes Statement oder Zitat (gerne mit Portraitfoto oder Bild aus dem Labor) oder eine kleine Videobotschaft (15–30 Sekunden) – der VDZI freut sich auf viele Stimmen aus den Innungen und Laboren an jubilaem@vdzi.de.

Quelle: VDZI

© Komora – stock.adobe.com

Versorgung im Fokus

Der Parlamentarische Abend der Gesundheitshandwerke fand am 13. November 2025 in der Vertretung des Landes Brandenburg beim Bund statt. Dort diskutierten Vertreter aus Politik, Handwerk und Gesundheitswesen über die zukünftige Sicherstellung der Versorgung mit Hilfsmitteln und Zahnersatz. Die fünf Gesundheitshandwerke – Augenoptik, Hörakustik, Orthopädieschuhtechnik, Orthopädietechnik und Zahntechnik – betonten dabei ihre zentrale Rolle für eine flächendeckende, qualitativ hochwertige und wohnortnahe Versorgung. VDZI-Präsident Dominik Kruchen hob die Lage des Zahntechniker-Handwerks hervor und stellte klar: „Wenn Vergütungen kalkulatorisch nicht einmal den Mindestlohn abbilden und gleichzeitig investorengetragene MVZ mit eigenen

ANZEIGE

ZERO rock®
Der erste Stumpfpijps mit 0% Expansion

www.dentona.de

Laborstrukturen in renditestarken Ballungsräumen expandieren, geraten wirtschaftliche Stabilität und Versorgungssicherheit gleichermaßen unter Druck. Das Zahntechniker-Handwerk braucht eine flexible und realitätsnahe Preisfortschreibung sowie klare gesetzliche Leitplanken für MVZ und Praxislabore.“

Quelle: VDZI

Positionspapier
Gesundheitshandwerke 2025
zum Download

ANZEIGE

Weihnachten naht.

Wie immer schneller als gedacht!

Zum Jahresende möchten wir uns für Ihr Vertrauen bedanken.

Wir wünschen Ihnen, Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Ihren Familien frohe Weihnachten, ruhige Festtage und viele besondere Momente.

Ihr Si-tec Team

Mehr erfahren: www.si-tec.de

02330 80694-0
www.si-tec.de

02330 80694-20
info@si-tec.de



Si-tec®

IndiPrint – Wenn das Gerüst zur Leinwand wird

Ein Beitrag von Annett Kieschnick



Das IndiPrint-Team der Werkstoffkundeforschung an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik (LMU München) – von links: Andrea Coldea, Moritz Hoffmann, Fernando Walukouw, Julia Gmeiner, John Meinen, Bogna Stawarczyk. (@LMU München)

Kann man Keramik „bedrucken“? Diese Frage trifft den Kern eines spannenden Forschungsvorhabens. Im Projekt IndiPrint* untersuchen Wissenschaftler, ob sich keramische Restaurationen automatisiert individualisieren lassen – nicht als Massenprodukt, sondern als steuerbare Gestaltung, die natürliche Zahnästhetik nachbildet. Es geht um Grundlagenforschung und um die Frage, wie sich zahntechnische Erfah-

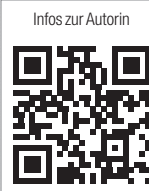
rung in digitale Prozesse übersetzen lässt. Die LMU München, das ILM Ulm und die TU München erforschen gemeinsam, wie sich Farbe, Licht und Material beim Einfärben keramischer Restaurationen berechnen, steuern und reproduzieren lassen – offen, interdisziplinär und praxisnah begleitet.

Wie verändert sich Licht, wenn es durch Keramikschichten streut? Welche Rolle spielt die Partikelgröße der Malmassen für die Dosierbarkeit? Diese Fragen werden nicht im Labor allein diskutiert, sondern im Austausch mit einem projektbegleitenden Ausschuss (PbA) aus Vertretern von Zahnmedizin, Zahntechnik und Industrie. In regelmäßigen Meetings werden Ergebnisse vorgestellt, kritisch hinterfragt und mit Praxiserfahrungen abgeglichen.

- **LMU München:** Die Werkstoffkundeforschung analysiert Zahnmerkmale wie Farbverläufe, White Spots oder Mamelons und überführt sie in eine digitale Datenbank. Zudem untersucht sie, wie sich das Kristallisieren der Restauration und das Brennen der aufgetragenen Mal- und Glasurmassen in einem kombinierten Prozessschritt realisieren lassen.
- **ILM Ulm:** Entwickelt eine Monte-Carlo-Simulation, die das Verhalten von Licht in keramischen Materialien beschreibt, um Farbeffekte virtuell vorhersagen zu können.
- **TU München:** Untersucht die Dosierbarkeit keramischer Pasten – also, wie sich hochviskose Malfarben präzise auftragen lassen.

Der besondere Wert von IndiPrint liegt im Wissenstransfer. Erkenntnisse zu optischen Eigenschaften, Brennparametern oder Dosierverhalten schaffen Grundlagen für zukünftige Entwicklungen – etwa neue Simulationsmodelle oder präzisere Dosierverfahren.

* Gefördert durch die „Industrielle Gemeinschaftsforschung“ (IGF) des BMWK, Fördernummer O1IF23188N, koordiniert durch die Forschungsvereinigung F.O.M., Berlin.



Infos zur Autorin

Zahntechnik plus 2026

Fachkongress blickt auf die zahntechnische Versorgung 2035

Demografischer Wandel, Fachkräftemangel und technologische Innovationen stellen die Zahntechnik vor grundlegende Veränderungen. Der Fachkongress der Zahntechnik plus beleuchtet am 6. und 7. März 2026 mit hochkarätigen Referierenden aus Zahntechnik, Zahnmedizin, Wissenschaft und Politik die Auswirkungen auf Versorgung, Berufsbilder und Geschäftsmodelle. Der zweitägige Fachkongress in Leipzig steht unter dem Leitthema „Die zahntechnische Versorgung 2035 – Faktencheck, Trends und Zukunftsszenarien“. Anlass ist das 70-jährige Jubiläum des VDZI, der gemeinsam mit relevanten Akteuren den Status quo des Berufsbildes reflektiert und Impulse für die Zukunft gibt.

Rahmenbedingungen analysieren, Versorgung sichern

Am Freitagvormittag richtet der Fachkongress den Blick auf strukturelle Veränderungen. Im Zentrum steht eine fundierte Analyse des zukünftigen Versorgungsbedarfs in einer alternden Gesellschaft. Expert/-innen zeigen, wie sich Art und Umfang der Zahnersatznachfrage entwickeln und vergleichen die Situation mit der in europäischen Nachbarländern.

Gleichzeitig geht es um die Angebotsseite. Wenn sich in den kommenden Jahren die sogenannte Boomer-Generation aus Zahntechnik und Zahnmedizin in den Ruhestand verabschiedet, drohen Engpässe. Der Kongress thematisiert die Auswirkungen auf Produktionsstrukturen sowie neue Angebotsformen jenseits klassischer Praxis- und Laborbetriebe. Diskutiert wird auch, welche politischen und beruflichen Weichenstellungen nötig sind, um die Versorgung langfristig flächendeckend sicherzustellen.

Technologien verstehen und nutzen

Der Nachmittag des 6. März widmet sich den technologischen Treibern des Wandels wie Digitalisierung und KI. Führende Referierende beleuchten Chancen, Risiken und Anwendungsszenarien aus unterschiedlichen fachlichen Perspektiven. Dabei geht es auch um zentrale strategische Fragen: Ist das digitale Labor für kleinere Betriebe noch realistisch? Welche Rolle spielt KI für das Berufsbild? Und wie kann die digitale Transformation so gestaltet werden, dass sie neue Freiräume schafft und wirtschaftlich tragfähig bleibt?

Zukunft aktiv gestalten

Am 7. März präsentiert der Programmblock „Inspirative Strategien und Konzepte“ konkrete Ansätze für eine zukunftsgerichtete Laborführung. Vorträge zeigen, wie sich digitale Prozesse, KI und moderne Kommunikation zu erfolgreichen Geschäftsmodellen verbinden lassen. Besonders junge Gründer/-innen stellen ihre Erfahrungen mit konsequent digital aufgebauten Laboren vor. Auch die Industrie bringt ihre Sicht ein. Themen wie Automatisierung, Materialinnovation und digitale Plattformen ergänzen die Perspektive.

Vielfalt im Gesamtprogramm

Ergänzt wird der Fachkongress durch vier Themenwelten, die unternehmerische, technologische, personelle und strategische Fragestellungen des Laboralltags praxisnah aufgreifen. Das Messeprogramm bietet zusätzliche Formate wie interaktive Round Tables, eine Infoveranstaltung zum Sachverständigenwesen sowie Workshops und Vorträge der Aussteller. Der Bildungstag für Auszubildende rundet das Angebot ab.

Quellen: Leipziger Messe GmbH/VDZI



© Leipziger Messe/Tom Schulze

Programm und weitere Infos unter
www.zahntechnik-plus.de

Zehn Euro sparen mit OEMUS MEDIA und der Zahntechnik plus 2026

OEMUS MEDIA ist offizieller Medienpartner der Zahntechnik plus 2026! Leser/-innen erhalten mit dem Code ZTP26OEM89 zehn Euro Rabatt auf Dauerkarten mit oder ohne Abendveranstaltung sowie Tageskarten für Kongress und Ausstellung. Durch Scannen des unten stehenden QR-Codes kann der Rabattcode direkt im Ticketshop eingelöst werden.





Erlebe moderne
Zahntechnik!

optiprint[®] mattec[®]
Germany's favorite 3D Resin

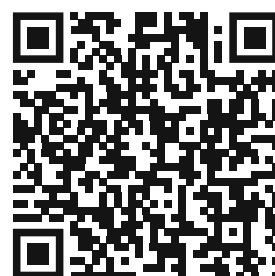


optiprint mattec ist das ideale Material für die Herstellung von Voll- und Stumpffachmodellen im 3D-Druck.

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



Infos zum Autor

Wenn Lächeln Form annimmt

Ein Beitrag von ZTM Florian Huber

Die moderne Zahnmedizin stellt hohe Anforderungen an Funktion und Ästhetik, besonders im sichtbaren Frontzahnbereich. Patienten wünschen sich nicht nur gesunde, sondern vor allem natürlich wirkende und langlebige Versorgungen, die ihr Lächeln optimal in Szene setzen. Der vorliegende Fall zeigt, wie durch sorgfältige Planung, den Einsatz bewährter Techniken und moderner digitaler Hilfsmittel eine komplexe Rehabilitation von Frontzähnen erfolgreich umgesetzt werden kann. Dabei wird deutlich, wie wichtig die enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt, Labor und Patientin ist, um individuelle Erwartungen präzise zu erfüllen und ein harmonisches Ergebnis zu erzielen.



Abb. 1a+b: Ausgangssituation. – **Abb. 2a:** Initiales Modell. – **Abb. 2b:** Wax-up. – **Abb. 3a–c:** Wax-up digitalisiert und überlagert mit Ausgangssituation. – **Abb. 4:** Mock-up übertragen.

Patientenfall

Die Patientin stellte sich bei ihrer Zahnärztin Dr. Vera Hönlinger mit dem Wunsch nach schöneren und gesünder wirkenden Frontzähnen vor. Dieser ästhetisch motivierte Wunsch bildete den Ausgangspunkt für die gemeinsame Planung. Nach ausführlicher Analyse und Besprechung entschieden wir uns für eine Versorgung mit fünf vestibulär verblendeten Zirkonoxidkronen sowie zwei Refractory-Veneers, um eine stabile und ästhetische Versorgung zu ermöglichen. Die Umsetzung erfolgte in konventionellen Arbeitsschritten: klassische Abformung, diagnostisches Wax-up, Übertragung in den Mund mittels Mock-up-Technik, Design und Konstruktion der Zirkongerüste und die keramische Verblendung. Die Refractory Veneers wurden auf Alveolarmodellen geschichtet. Zur farblichen Abstimmung kam die Matisse.ai-Software zum Einsatz – für kalibrierte, reproduzierbare Farbergebnisse. Eine umfassende fotografische Dokumentation begleitete den Prozess.

Phase 1 – Planung

Den Konsens zwischen getragenen Zähnen, verlornen Vertikale, routinierten Exkursionsbewegungen und dem Anspruch, ein frisches sowie funktio-

nales und ästhetisch ansprechendes Erscheinungsbild zu finden, stellt eine spannende Herausforderung dar. Diese gilt es, ruhig, mutig und mit einem strukturierten Plan zu meistern.

Im Rahmen der ersten Konsultation bei Frau Dr. Vera Hönlinger wurden von der Patientin Alginatabformungen genommen und mir mit dem Auftrag, ein diagnostisches Wax-up zu erstellen, ins Labor geschickt. Ich begann mit dem Ausgießen der Modelle, montierte sie im Artikulator und analysierte die Ausgangssituation. Schnell war klar: Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Umsetzung lag in einer strukturierten Planung, dem Erkennen funktioneller Muster und darin, gezielt dort Substanz zu schaffen, wo sie fehlte. Zusätzlich wurden Fotos angefertigt, um die Ist-Situation zu dokumentieren und immer eine optische Referenz für die Planung zu haben. In einem persönlichen Gespräch mit der Patientin konnten wir ihre Vorstellungen und mögliche Lösungsvarianten besprechen. Gerade das menschliche Kennenlernen ist ein nicht zu unterschätzender Aspekt für den weiteren Prozess. So lagen alle wesentlichen Informationen vor. Nach Rücksprache mit der Behandlerin Dr. Vera Hönlinger, mit der mich eine enge und verlässliche Zusammenarbeit verbindet – fachlich wie menschlich – führten wir ein kurzes,

Das perfekte Zusammenspiel
aus Teamarbeit, Kommunikation und digital
gestütztem Handwerk zeigte einmal mehr:
Ästhetik ist kein Zufall –
sie ist das Resultat
aus Planung, Präzision und Leidenschaft.

fokussiertes Brainstorming durch, um sicherzustellen, dass alle relevanten Aspekte berücksichtigt werden. Im Anschluss begann ich mit dem Wax-up: Die Form wurde funktionell ergänzt, um ein harmonisches, natürlich wirkendes Lächeln zu gestalten – unter besonderer Berücksichtigung der Bewegungsabläufe des Unterkiefers, um Exkursionsbewegungen aufzufangen und funktionelle Stabilität sicherzustellen. Nun war eine präzise Grundlage geschaffen, um im weiteren Verlauf alle Anforderungen zielgerichtet umzusetzen.

Mit dem fertigen Wax-up verfügten wir nun über eine solide Planungsbasis, die ästhetisch und funktionell exakt auf die Bedürfnisse der Patientin abgestimmt war. Jetzt galt es, diesen Plan in eine greifbare Mundform zu überführen – zur ersten realitätsnahen Visualisierung. Da überwiegend additiv gearbeitet wurde, also an den meisten Stellen lediglich Material aufgebaut worden ist, war die Mock-up-Technik ideal. Sie erlaubt es, das geplante Design direkt im Mund der Patientin zu erproben. Ein Silikonschlüssel des Wax-ups wird mit selbsthärtendem Kunststoff befüllt und im Mund der Patientin platziert, wo das Material aushärtet. Nach dem Entfernen des Silikonschlüssels ist die geplante Veränderung dann in natura zu sehen – ein entscheidender Schritt, um Form, Funktion und individuelle Ästhetik live zu überprüfen und gegebenenfalls fein zu justieren. So konnte die Patientin selbst beurteilen, ob die neue Form ihren Vorstellungen entsprach und die Funktionalität ihren Anforderungen gerecht wurde. Dieser Moment war nicht nur ein bedeutender Bestandteil der Gesamtplanung, sondern auch ein wichtiger vertrauensbildender Schritt, der die Patientin aktiv in den Prozess einbezog. So gingen wir als Team mit einem sehr positiven Gefühl in die Umsetzung.

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

PAINT 3D

NEU!



Paint 3D

Universelles Malfarbensystem.
3D-Effektpasten.

- › Vielseitige Anwendung auf dentalen Keramiken im WAK-Bereich von $9,4$ bis $17,5 \times 10^{-6}/K$
- › Erzeugen dreidimensionale Effekte und Texturen für eine lebendige, natürliche Ästhetik
- › Intuitive und mühelose Anwendung für zeitsparende und gleichbleibende Ergebnisse

Nur für kurze Zeit:

Jetzt online bestellen und exklusives Angebot sichern!



1x Paint 3D Starter Kit	799 €
1x Paint 3D Gingiva Kit	399 €
1x SmileLine Pinsel	69 €

Gesamtpreis ~~1267 €~~ **998 €**



Zum Angebot:
sagemax.com/de/shop



Abb. 5a–5d: Gerüstdesign. – **Abb. 6a:** Matisse.ai Screenshot Color Checker. – **Abb. 6b:** Bilder mit Farbschlüssel. – **Abb. 7a–f:** Makroaufnahmen der fertig eingesetzten Arbeit (drei Tage nach Eingliederung).

Phase 2 – Umsetzung/Herangehensweise

Nachdem das Mock-up im Mund der Patientin erfolgreich visualisiert worden war und alle Beteiligten – die Patientin, die Behandlerin und ich – mit dem Ergebnis zufrieden waren, hatten wir eine klare Vorstellung davon, wie wir die Behandlung fortführen wollten. In Absprache entschieden wir uns, von Zahn 12 bis Zahn 23 vestibulär reduzierte Zirkonoxidkronen anzufertigen. Dadurch konnten wir ausreichend Raum für die individuelle keramische Verblendung schaffen – bei gleichzeitiger Sicherstellung der erforderlichen Stabilität für die Vorschubbewegungen. Für die Zähne 13 und 33, die weniger stark präpariert werden mussten, entschieden wir uns für minimalinvasive Feldspat-Veneers: Zahn 13 wurde sanft in den neuen Zahnbogen integriert, während Zahn 33 funktionell so positioniert

wurde, dass er den Seitenschub optimal übernahm. So konnten wir sicherstellen, dass die Patientin langfristig eine funktionale und gleichzeitig ästhetisch anspruchsvolle Lösung erhielt. Die Gerüste wurden gezielt so gestaltet, dass sie an den funktionellen Schlüsselpunkten die nötige Kraft aufnehmen, während in den ästhetisch relevanten Bereichen gezielt reduziert wurde, um Transparenz und Farbtiefe mit dem Schichten der Keramikmassen optimal umsetzen zu können.

Also wurden die Gerüste vollanatomisch modelliert und nur vestibulär reduziert. Somit wird die hohe Biegefestigkeit des Zirkons genutzt, um den Belastungen standzuhalten; gleichzeitig können durch die Schichtstärke im vestibulären Bereich der Helligkeitswert optimal gesteuert und gegebenenfalls verfärbte Stümpfe kaschiert werden. Diese Differenzierung schuf den nötigen Raum für die keramische Verblendung,

bei der Farbton, Wärmewert und Helligkeit exakt aufeinander abgestimmt werden – mit dem Ziel, ein harmonisches Gesamtbild mit dem natürlichen Zahnbestand der Patientin zu schaffen. Dieser präzise Umgang mit der Reduktion und den Keramikmassen führt direkt zum nächsten entscheidenden Punkt: der Farbgestaltung.

Zur präzisen und reproduzierbaren Farbanpassung setze ich gezielt die Matisse.ai-Software in Kombination mit der OptiShade-Kamera ein. OptiShade ist ein spezialisiertes Gerät zur Farbbestimmung, das zusammen mit der Matisse.ai-Software eingesetzt werden kann. Es analysiert die Zahnfarbe präzise und unterstützt dabei, eine exakte Farbabstimmung für den Zahnersatz zu erreichen. So wird sichergestellt, dass der Zahnersatz harmonisch mit den natürlichen Zähnen übereinstimmt. Die Kamera arbeitet auf Basis von L*A*B*-Werten – einem international anerkannten Farbsystem, das Farben anhand dreier Parameter beschreibt: L steht für Helligkeit, A für die Rot-Grün-Achse und B für die Blau-Gelb-Achse. Diese numerischen Werte ermöglichen eine objektive, nachvollziehbare Farbdefinition und dienen gleichzeitig als gemeinsame Sprache zwischen dem Farbmessgerät und der Software. Die Technologie liefert nicht nur präzise Farbwerte, sondern stellt auch sicher, dass die Farbtonbestimmung während des gesamten Prozesses konstant und zuverlässig bleibt. So lässt sich die Zahnfarbe im gesamten Workflow jederzeit abgleichen.

In Kombination matcht die Matisse.ai-Software, ein innovatives digitales Tool zur Farbanpassung in der Zahnmedizin. Mithilfe künstlicher Intelligenz analysiert sie feinste Farbnuancen und berechnet präzise Keramik-Mischverhältnisse – für reproduzierbare und hochpräzise Farbergebnisse. So entstehen Restaurationen, die sich nahtlos in das natürliche Zahnbild einfügen. Ein weiteres hilfreiches Feature ist der integrierte Color Checker: Mit seiner Hilfe kann die gefertigte Krone oder das Veneer überprüft werden. Die gemessenen L*A*B*-Werte lassen sich dabei exakt mit der geplanten Zielvorgabe vergleichen und falls nötig gezielt anpassen. So wird Farbsicherheit im gesamten Workflow gewährleistet. Ich bin absolut überzeugt von dieser digitalen Unterstützung – nicht nur wegen der technischen Genauigkeit, sondern vor allem, weil die Resultate konstant reproduzierbar sind. Diese Farbtreue macht den Prozess planbarer und effizienter – ein enormer Vorteil bei komplexen, ästhetisch sensiblen Arbeiten. Dank der präzisen Mischrezepte ist es auch wesentlich planbarer, hauchdünne Refractory-Veneers farblich perfekt mit verblendeten Zirkonoxidkronen zu kombinieren. Was früher oft eine Herausforderung war – unterschiedliche Materialien harmonisch aufeinander abzustimmen –, ist heute durch diese digitale Unterstützung plan- und kontrollierbar. So entsteht ein stimmiges, harmonisches Gesamtbild.



Darum mache ich das ...

Mit den Händen etwas zu erschaffen, war für mich immer etwas Besonderes. Unglaublich, dass ich heute jeden Tag erleben darf, wie ich mit meinem Wissen und meiner Leidenschaft dafür Sorge, Lächeln in seiner schönsten Form zu kreieren: Immer anders, immer neu und doch immer gleich – wie wir Menschen!

ZTM Florian Huber

Auch die Materialwahl trägt ihren Teil zum Erfolg bei: Zum Einsatz kam das transluzente KATANA™ Zirconia YML von Kuraray Noritake, kombiniert mit der Verblendkeramik CERABIEN™ ZR (ebenfalls Kuraray Noritake). Diese Kombination ermöglicht eine beeindruckende Farbtiefe, natürliche Brillanz und ein durchgehend homogenes Ergebnis. Die Zirkongerüste wurden digital konstruiert und CAD/CAM gefräst, anschließend manuell mit Hartmetallfräsern, Gummwalzen und Zirkonwerkzeugen nachbearbeitet und gesintert. Die fertigen Gerüste wurden anschließend gemäß den Vorgaben der Matisse.ai-Software individualisiert und mit den entsprechenden Mischrezepten in der One-Bake-Technik mit einem Korrekturbrand mit der Verblendkeramik CZR (Kuraray Noritake) vollendet.

Zum Abschluss erfolgte das Einsetzen der Zirkonoxidkronen und Feldspat-Veneers – der krönende Moment eines sorgfältigen und präzisen Prozesses. Der Zahnersatz wurde passgenau befestigt – funktional wie ästhetisch ein voller Erfolg. Auch bei der Befestigung überließen wir nichts dem Zufall: Zum Einsatz kam das mehrstufige Adhäsivsystem Vitique von DMG – ein Befestigungssystem mit abgestimmten Farben und passenden Try-in-Pasten, mit dem die Restauration, insbesondere Veneers, farblich überprüft und gegebenenfalls abgestimmt werden kann. Zusätzlich gibt es einen gegliederten Bonding- und Etching-Ablauf, welcher eine sehr hohe Verbundquote erzielt – ein weiterer Baustein für Planbarkeit bis ins Detail. Das natürliche Lächeln der Patientin war wiederhergestellt – schön, harmonisch und funktional.



Abb. 8a: Porträt Ausgangssituation. – **Abb. 8b:** Porträt Mock-up. – **Abb. 8c:** Porträt der finalen Arbeit.

Alle Abbildungen: © ZTM Florian Huber

Fazit

Was zu Beginn wie eine komplexe Herausforderung wirkte – eingeschränkte Funktion, abgenutzte Strukturen und ein ästhetisches Defizit – wurde durch strukturierte Planung, enge Zusammenarbeit und präzise Umsetzung zu einem erfolgreich gemeisterten Fall. Der gezielte Einsatz moderner Technologien wie OptiShade, Matisse.ai und aufeinander abgestimmter Materialsysteme ermöglichte

ein vorhersehbares, reproduzierbares und vor allem patientenorientiertes Ergebnis. Das perfekte Zusammenspiel aus Teamarbeit, Kommunikation und digital gestütztem Handwerk zeigte einmal mehr: Ästhetik ist kein Zufall – sie ist das Resultat aus Planung, Präzision und Leidenschaft.

ZTM Florian Huber
mundform Dentallabor
www.mundform.at

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



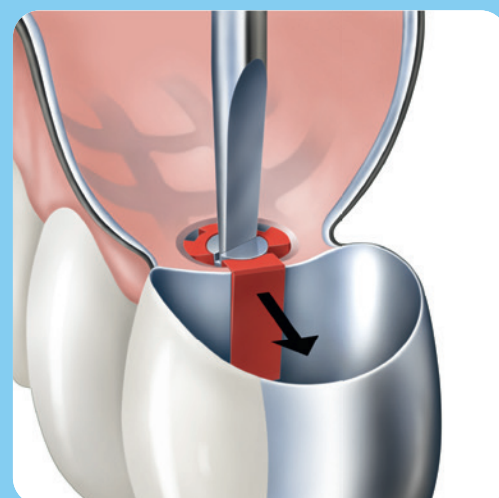
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM
Anwendungsvideo
ansehen:



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

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

- ☐ Bitte senden Sie mir ein **kostenloses** TK1 Funktionsmuster
- ☐ Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 201,25 €* 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**



Aufbissschienen aus dem 3D-Drucker

Erfahrungsbericht zu einem neuen Schienenharz

Ein Beitrag von ZTM Jannick Bade

Der 3D-Druck hat sich in vielen Laboren auch für die Herstellung von Aufbissschienen etabliert. Doch die Haltbarkeit der Schienen bleibt ein sensibles Thema: Viele Materialien neigen dazu, nach längerer Tragezeit spröde zu werden, Risse zu entwickeln oder gar zu brechen. Besonders für Patienten mit Bruxismus ist das ein Problem und für Labore ein erheblicher Mehraufwand durch Reklamationen und Nacharbeit. Ein neues Spezialharz für den dentalen 3D-Druck – optiprint durotec (dentona AG) – wurde für Schienen entwickelt. Es soll die bekannten Schwächen konventioneller Harze überwinden. Der Autor hat das Material getestet und sich auch im Eigenversuch ein Bild gemacht.

Abb. 1+2: Scan der AxioPrisa-Bissgabel und Erfassung der Oberkieferlage im Intraoralscan. Übertragung der Patientengeometrie in die digitale Ebene. – **Abb. 3+4:** Virtueller Artikulator. Digitale Darstellung der Kieferrelation im Artikulator-Modell. Export in CAD-Software (hier exocad). – **Abb. 5+6:** CAD-Konstruktion der Schiene in der Software entsprechend der individuellen funktionellen Kriterien und mit individuellem Design. – **Abb. 7+8:** 3D-Druck der Schienen (ASIGA Max) aus dem 3D-Druckharz für Schienen optiprint durotec.

Aufbissschienen gehören zum Alltag im Dentallabor – oft in großer Stückzahl, in unterschiedlichen Indikationen und immer mit hohen Erwartungen. Der digitale Weg ist etabliert: Vor allem das Fräsen hat sich als Standardverfahren durchgesetzt. Doch gerade der 3D-Druck bietet hier viele spannende Vorteile und wird für Schienen von immer mehr Laboren favorisiert. In der Anfangszeit gab es zum Teil Probleme mit Oberflächenqualität und Verschleißfestigkeit. Heute sind die Prozesse ausgereift – und doch stellt sich im Alltag immer wieder dieselbe Frage: Welches 3D-Druckharz wird genutzt?

Schienen werden von den Patienten oft monatelang getragen. Sie müssen hohen Kaubelastungen standhalten, dürfen nicht splintern oder brechen und sollen gleichzeitig formstabil bleiben. Studien zeigen, dass 3D-gedruckte

Schienen zum Teil niedrigere mechanische Werte, wie z. B. bei der Härte oder dem Elastizitätsmodul, aufweisen als gefräste Varianten. Hinzu kommt ein materialtypisches Phänomen: Nachpolymerisation. Viele photopolymerisierte Kunststoffe härten nach der Herstellung weiter aus, was die Schienen mit der Zeit spröder machen kann. Das bedeutet: erhöhte Bruchgefahr, Reklamationen und Nacharbeit – besonders bei Patienten, die ihre Schienen intensiv beanspruchen. Genau hier setzt die Entwicklung spezieller dentaler Druckharze für Schienen an.

Warum ein spezielles Schienenharz?

Das neue optiprint durotec (dentona AG) für Schienen hat unsere Neugier geweckt. Was uns nach den ersten Monaten der Anwendung

besonders beeindruckt: Die hohe Abriebfestigkeit macht das Material ideal für Schienen. Wo andere Harze nach kurzer Zeit Verschleißspuren zeigen, bleibt durotec stabil. Die transparente, glasklare Ästhetik und die Temperaturbeständigkeit runden das Profil ab.

Ein ideales Schienenharz muss aus unserer Sicht bestimmte Eigenschaften erfüllen:

- Hohe Abriebfestigkeit bei mechanischer Belastung
- Bruch- und splittersicher, auch bei dünnen Wandstärken
- Hohe Formstabilität
- Glatte Oberfläche für hohen Tragekomfort
- Geschmacksneutralität für die Langzeitanwendung

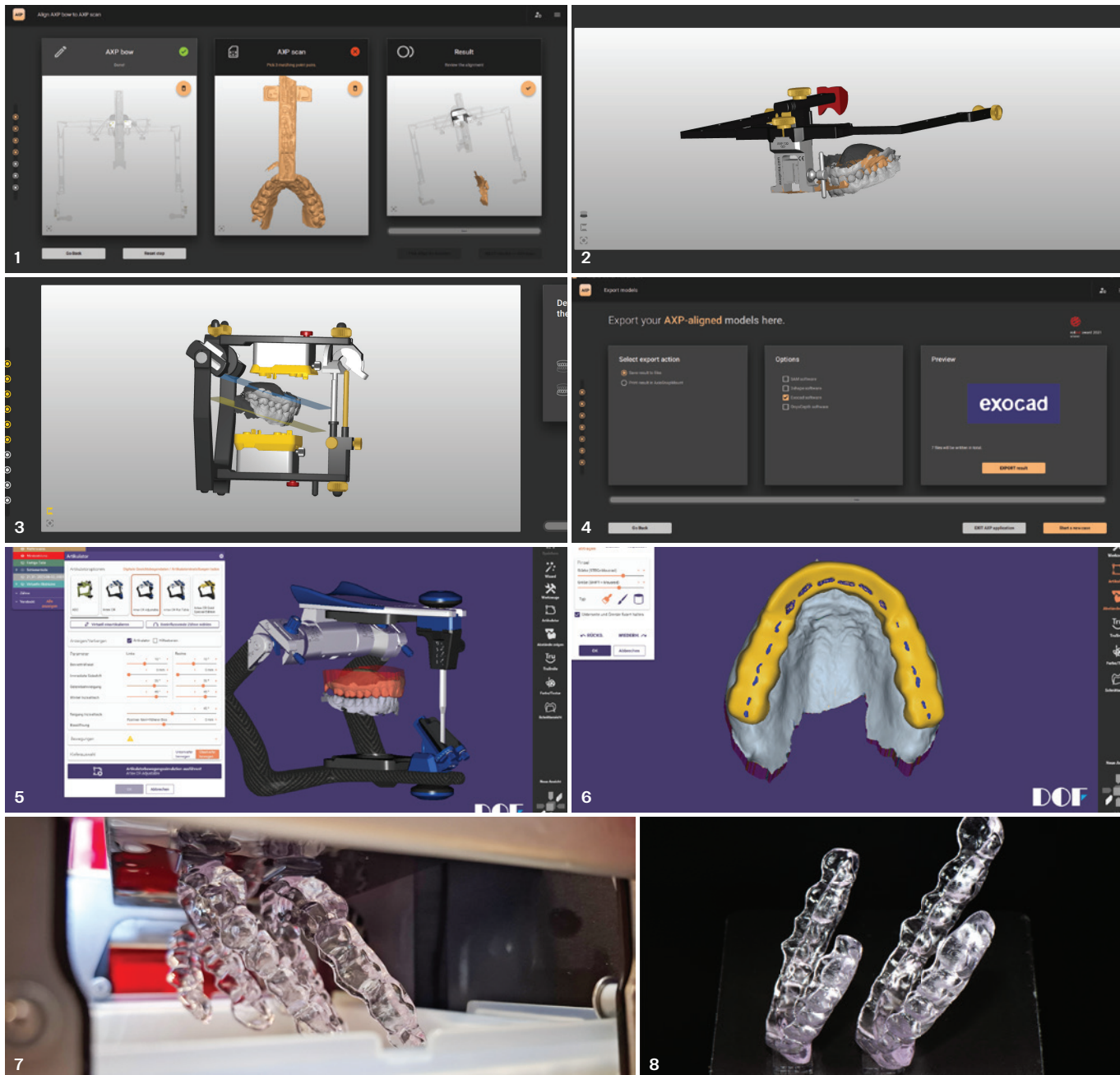
Zudem spielen wirtschaftliche Faktoren eine Rolle. Im Vergleich zu gefrästen Varianten bieten 3D-gedruckte Schienen eine Materialersparnis. Der Produktionsprozess gestaltet sich effizienter, da sich die Druckdauer auch bei mehreren gleichzeitig gefertigten Schienen nicht verlängert.

Aus dem Laboralltag: drucken und verarbeiten

Der Workflow bleibt gewohnt: CAD-Konstruktion der Schiene, anschließend 3D-Druck auf unserem 3D-Drucker (ASIGA Max). Wie alle 3D-Druckharze aus der optiprint-Familie ist durotec auf den Drucker abgestimmt. Die Druckergebnisse sind konstant gut, die Oberflächengüte hoch. Die exakte Passung nach dem Druck minimiert die Nachbearbeitungszeit. Das Material lässt sich nach dem Drucken gut ausarbeiten und polieren – ohne Risiko von Absplitterungen. Selbst bei dünnen Wandstärken bleibt es stabil und sicher zu verarbeiten. Ein weiterer Pluspunkt: Direkt nach dem Druck zeigt sich eine glasklare Optik. Verbesserte Druckprozesse und der Einsatz einer Ultragloss-Wanne (ASIGA) ermöglichen transparente, glatte Oberflächen auch an Stellen, an denen eine Politur kaum möglich ist.

Der Eigenversuch

Um die Alltagstauglichkeit auch aus Patientensicht zu bewerten, habe ich über mehrere Monate selbst eine Knirscherschiene aus durotec getragen. Das Tragegefühl blieb über den gesamten Zeitraum angenehm: keine scharfen Kanten, keine Geschmacksbeeinträchtigung, keine Verfärbungen. Auch nach längerer Nutzung blieb die Oberfläche glatt und die Schiene zeigte keinerlei Risse oder Verschleißspuren. Auffällig war zudem die leichte thermoelastische Anpassung des Materials an die Mundsituation. Dadurch erhöhte sich der Tragekomfort spürbar.





Anwendungsbereiche

Wir nutzen das 3D-Druckharz mittlerweile u. a. für:

- Knirscherschienen – diese profitieren von der hohen Abriebfestigkeit.
- CMD-Schienen – sie bleiben über längere Tragezeiträume formstabil und präzise.
- Retentionsschienen – sie behalten auch nach Monaten ihre Form und gewährleisten eine zuverlässige Retention.

Digitale Gesichtsbogenübertragung mit AxioPrisa

Auch das beste Schienenmaterial entfaltet seine Stärken nur dann, wenn die Ausgangs-

daten stimmen. Für die Funktionalität von Aufbissschienen ist die exakte Oberkieferposition entscheidend. Mit AxioPrisa, einem digitalen Bissgabelträger (SAM Präzisionstechnik), lässt sich die Position direkt im Intraoralscan erfassen. So ersetzt AxioPrisa klassische analoge Zwischenschritte – kein Abdruck, kein Gipsmodell, kein erneutes Digitalisieren. Stattdessen wird die Oberkieferlage direkt in die STL-Datei integriert und steht für den digitalen Artikulator bzw. die Konstruktion im CAD-System zur Verfügung. Für den Laboralltag bedeutet das: präzisere Ausgangsdaten, schnellere Workflows und weniger Fehlerquellen. In Kombination mit durotec entsteht so ein durchgängiger Prozess, der von der digitalen Gesichts-

bogenübertragung, digitalen Kieferrelationsübertragung bis zur abriebfesten Schiene reicht.

Fazit

In unseren Tests erwies sich optiprint durotec als robust, formstabil und patientenfreundlich. Neben den funktionalen Aspekten bringt das Material ökonomische Pluspunkte. Weniger Reklamationen und Nacharbeiten entlasten den Laboralltag. Dank der Prozesssicherheit bleiben Fertigungsabläufe stabil. Und auch wenn langfristige klinische Daten noch ergänzt werden müssen, zeigen die bisherigen Erfahrungen: Mit speziellen Harzen lässt sich die Haltbarkeit und Akzeptanz von 3D-gedruckten Aufbissschienen deutlich verbessern.

Abb. 9+10: Die Schiene auf dem gedruckten Modell (optiprint mattec). Funktionelle Kontrolle und Feinjustieren der okklusalen Gegebenheiten. Das Material lässt sich gut bearbeiten ... – **Abb. 11:** ... und hervorragend polieren. Die glatten Oberflächen verringern die Plaqueaffinität und beugen Verfärbungen vor.

Alle Abbildungen: © ZTM Jannick Bade

ZTM Jannick Bade
BADE ZAHNTECHNIK
www.bade-zahntechnik.de

ANZEIGE



ID Gerätebau
GmbH
Keramikkbrennofen Manufaktur

ID Gerätebau - Tradition trifft Innovation seit mehr als 60 Jahren

Know-how in Keramikbrennöfen



Multimat®

DeguDent
A Dentsply Company



Multifire®

ID Gerätebau GmbH
Keramikkbrennofen Manufaktur

Bios Dental

Degussa Dental

DeguDent / Dentsply



Bürgermeister-Otto-Knapp-Str. 47
D-49163 Bohmte



Wintercheck für Multimat-/ProFire bis 31. Januar 2026: Überprüfung, Leihgerät + Versand für 395,00 € zzgl. MwSt.

Preisaktionen für unsere Multifire Modelle bis 31. Dez. 2025

Multimat® Touch / Touch press

Multimat® NT / NT press

Multimat® NTX / NTX press

Multimat® Cube / Cube press

Multifire® Cube

Multifire® Cube press

Multifire® Easy

Zahntechnik Zeitung 12/2025 | www.zt-zeitung.de 

Kolumne Digitaler Vertrieb für Dentallabore

KUNDENSEGMENTIERUNG 2026

Vom Bauchgefühl zur Strategie

Vom „guten Kunden“ zur klaren Entscheidung

In der Oktober-Ausgabe der ZT *Zahntechnik Zeitung* ging es um gute und böse Kunden – und darum, dass nicht jede Zahnarztpraxis automatisch ein guter Geschäftspartner ist.

Doch Erkenntnis allein verändert nichts. Entscheidend ist die Frage: Wie mache ich aus diesem Wissen eine Strategie? Wie lässt sich aus dem Bauchgefühl „der Kunde kostet uns zu viel“ eine messbare Entscheidungsgrundlage entwickeln? Genau hier beginnt die Kundensegmentierung – das Steuerungsinstrument, das 2026 über Rentabilität oder Stillstand entscheidet.

Kunden-segmentierung bedeutet, Ressourcen gezielt dorthin zu lenken, wo sie echten Nutzen stiften – für Labor und Praxis.

Nicht alle Kunden sind gleich wertvoll

Viele Labore behandeln ihre Kunden immer gleich – unabhängig von Umsatz, Aufwand oder Zukunftspotenzial. Doch steigende Kosten, Fachkräftemangel und Preisdruck lassen diesen Luxus nicht mehr zu. Die Wahrheit ist: Ihr Laborerfolg hängt nicht von der Menge Ihrer Kunden ab, sondern von deren Qualität. Kundensegmentierung bedeutet, Ressourcen gezielt dorthin zu lenken, wo sie echten Nutzen stiften – für Labor und Praxis.

Eine einfache, ehrliche Matrix

Ein pragmatischer Einstieg gelingt mit drei Kategorien:

- **A-Kunden:** Verlässliche Partner mit klarer Kommunikation, fairen Preisen und Wachstumspotenzial.
- **B-Kunden:** Solide, aber entwicklungsfähig – hier lohnt gezielte Standardisierung und Digitalisierung.

- **C-Kunden:** Hoher Aufwand, geringe Wertschöpfung. Hier sollten Konditionen oder Zusammenarbeit überprüft werden.

Diese Einteilung ist kein kaltes Controlling, sondern Ausdruck von Klarheit. Damit das Bauchgefühl mit Fakten gefüttert wird, empfehlen sich fünf harte und weiche Kennzahlen, um objektiv zu werden: der Umsatzanteil pro Kunde, der Aufwand pro Auftrag im Verhältnis zum Nutzen, die Reklamationsquote (und die Zahlungstreue), der Kommunikationsaufwand und auch der Digitalisierungsgrad (der Zusammenarbeit).

Ihr Drei-Schritte-Plan für 2026

- 1. Daten erfassen:** Kundenliste mit Umsätzen, Aufwand, Reklamationen, Zahlungstreue und Digitalisierungsgrad
- 2. Matrix erstellen:** Kunden nach Wert und Risiko einordnen → A, B, C
- 3. Handeln:** A-Kunden ausbauen, B-Kunden effizienter machen, C-Kunden neu bewerten oder Zusammenarbeit beenden

Kundensegmentierung ist kein Selbstzweck, sondern Befreiung: Sie arbeiten mit den richtigen Praxen, sichern Erträge und entlasten Ihr Team. Denn 2026 wird nicht das Jahr der Vielbeschäftigten, sondern das Jahr der Klaren.

Infos zum Autor



Thorsten Huhn
handlungsschärfer
www.thorstenhuhn.de



© privat

Nachwuchsgewinnung
nicht ohne digitale
Medien

Azubis machen Betriebe fit für die Digitalisierung

Ob bei der Bedienung von Software, bei der Formulierung von Social-Media-Posts oder im Umgang mit Cloud, IoT und KI: Mehr als die Hälfte der Ausbildungsbetriebe im Handwerk lässt sich bei der Digitalisierung von ihren Azubis helfen (54 Prozent). 44 Prozent setzen digitale Technologien umgekehrt gezielt zur Gewinnung von Nachwuchs ein, indem sie ihre Ausbildungsplätze digital aufwerten und so attraktiver gestalten. 8 von 10 Ausbildungsbetrieben machen sich darüber hinaus die Möglichkeiten digitaler Medien zunutze, um potenzielle Auszubildende direkt anzusprechen (80 Prozent) – beispielsweise über soziale Netzwerke oder Videospiele. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom, für die 504 Handwerksunternehmen in Deutschland befragt wurden. Die Befragung wurde anlässlich des Ausbildungsstarts im September 2025 durchgeführt. „Zur Gewinnung junger Talente führt für Handwerksbetriebe kein Weg an digitalen Medien vorbei“, so Dr. Bernhard Rohleder, Hauptgeschäftsführer des Bitkom.

Ohne digitale Technologien verlieren Unternehmen den Wettbewerb um Fachkräfte, ist sich über die Hälfte aller deutschen Handwerksunternehmen einig (54 Prozent). Gezielt in Fort- und Weiterbildung der Mitarbeitenden zu Digitalthemen investieren allerdings erst 4 von 10 Unternehmen (43 Prozent). Immerhin mehr als ein Drittel setzt zu Weiterbildungszwecken zumindest digitale Systeme und Plattformen ein (38 Prozent), z. B. in Form von Webinaren. Und auch das Bewusstsein für die Bedeutung digitaler Kompetenzen ist im Handwerk inzwischen weitverbreitet: Drei Viertel der Betriebe sind der Ansicht, ihre Mitarbeitenden bräuchten mehr Digitalkompetenz (76 Prozent), vor drei Jahren war erst rund die Hälfte dieser Meinung (2022: 56 Prozent).

Quelle: Bitkom e.V.

IM ZEICHEN DES



JETZT ERLEBEN: DIE BESTEN BLACK WEEK-ANGEBOTE

**HOCHLEISTUNGS-
KERAMIKEN**

**DENTALE
POLYMERE**

**IMPLANTAT-
KOMPONENTEN**

**DIGITALE SPITZEN-
TECHNOLOGIEN**

Eine Produktion von Dental Direkt Studios – mit den cube Brothers in den Hauptrollen – Made in Germany

PREMIERE: 19.11. – 19.12.2025

Vom Interims-Container zum Boutique-Labor mit Italoflair

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Der Name Jan-Holger Bellmann steht in der Branche wie kaum ein anderer für hochwertige Dentalästhetik und Leidenschaft für das Handwerk. Als Autor von Fachbüchern, Referent auf internationalen Kongressen und Leiter von Fortbildungen gibt der Zahntechnikermeister seine Erfahrungen in den Bereichen Funktionsdiagnostik und Verblendtechnik weiter – seit Sommer 2025 auch in seinem neuen Labor in Wiefelstede. Über die Herausforderungen von der Planung bis zur Umsetzung des Neubaus erzählt er im Interview.



Mein Anspruch ist es bis heute, **jeden Tag ein besserer Zahntechniker** zu sein als den Tag davor.



Alle Abbildungen: © Bellmann Dentalstudio

Wie sind Sie zur Zahntechnik gekommen?

1990 war ich auf der Suche nach einem kreativen Beruf und hatte bereits Ambitionen für eine handwerkliche Laufbahn. Meine heutige Frau – sie und ich sind bereits seit Schulzeiten ein Paar – machte damals eine Ausbildung zur Zahnarzthelferin und erzählte voller Begeisterung vom Zahntechniker der Praxis. Also habe ich bei Dentaltechnik Schierloh in Nordenham ein Praktikum absolviert und war ab Tag 1 schockverliebt in den Beruf. Die Prüfung habe ich 1993 als Kammersieger bestanden und wollte auf jeden Fall mehr. Immer wenn ich die Bilder in den Fachzeitschriften angeschaut habe, wusste ich: Das will ich auch! Mein Anspruch ist es seitdem bis heute, jeden Tag ein besserer Zahntechniker zu sein als den Tag davor.

Zwischendurch war es natürlich anstrengend, denn unser Beruf hat sich seit meiner Ausbildung mehrmals umgewälzt – gerade aktuell durch die zunehmende Digitalisierung und KI gibt es immer wieder Innovationen, mit denen man sich neu auseinandersetzen muss. Mathelehrer wäre sicher die einfachere Berufswahl gewesen, da ändern sich die Regeln nie (lacht). In unserem Handwerksberuf muss man sich hingegen immer wieder neu erfinden, aber das macht es ja gerade so spannend und faszinierend.

Nach knapp 20 Jahren in Rastede haben Sie diesen Sommer den Umzug in Ihr neues Labor im Nachbarort vollzogen. Wie kam es dazu?

Das neue Labor ist eigentlich schon mein drittes, fast viertes Labor. Zu Anfang hatte ich mit meinem damaligen Geschäftspartner Christian Hannker ein kleines Labor in Rastede „unterm Dach“ bezogen, wo wir schnell an unsere Grenzen kamen. Dem folgte eine Zweigstelle in Hude. Mit meinem Rasteder Team bin ich dann noch mal innerorts in größere Räumlichkeiten umgezogen, doch durch Corona, Inflation und steigende Mieten wurde mir bewusst, dass ich 4.500 Euro monatliche Miete besser in den Abtrag eines Laborneubaus investieren könnte.

Auf dem Grundstück meines im Gewerbegebiet von Wiefelstede stehenden Hauses war schnell der ideale Platz gefunden und ich bekam auch seitens der Gemeinde und des Bauamts Unterstützung. Das neue Labor hat 160 Quadratmeter, also rund 100 Quadratmeter weniger als zuvor. Mit meinen 53 Jahren war es mir wichtig, die Kreditsumme in einer gewissen Zeit abzutragen. Zum anderen liegt der Fokus jetzt auf einem kleinen, exklusiven Team, das nicht auf Masse und Expansion ausgerichtet ist, sondern sich auf qualitativ hochwertige Arbeiten konzentriert – und dafür ist unser Boutique-Labor ideal! Dass das Gebäude direkt neben meinem Wohnhaus liegt, bietet natürlich auch gewisse Vorteile: Zu Spitzenzeiten kann ich auch am Wochenende mal fix noch ein paar Kronen brennen. (lacht)

Welche Herausforderungen galt es bis dahin, zu meistern?

Für den Laborneubau hatte ich ursprünglich ein Zeitfenster von einem Jahr eingerechnet und entsprechend meine bisherigen Laborräume fristgerecht gekündigt.

Doch unmittelbar vor Unterzeichnung der Finanzierung wurden fest eingeplante Subventionen gestrichen, was uns erst mal den Teppich unter den Füßen weggezogen hat. Neue Programme wurden zwar in Aussicht gestellt, aber erst Monate später und ohne Subventionszusage konnten wir nicht loslegen.

Übrigens: In dem Jahr, in dem wir zeitweise in den Containern gearbeitet haben, haben wir sogar mehr Umsatz gemacht als im Jahr davor!

Wer hat Sie bei der Umsetzung Ihres Traumlabors unterstützt?

Bezüglich des Grundrisses haben wir uns zunächst Fertighäuser angeguckt und sind an-



schließend mit dem Objekt, das uns von der Raumaufteilung her imponiert hat, an den Architekten herangetreten.

Ursprünglich wollten wir die gesamte Inneneinrichtung selbst realisieren – bis zu dem Punkt in der Bauphase, als ein Elektriker fragte, wo denn die Lampen hin sollen. Da war klar: Wir brauchen einen Innenarchitekten! So startete unsere Zusammenarbeit mit Martin Turley von Wohnkultur am Meer aus Bad Zwischenahn. Er unterstützte uns unter anderem beim Farbkonzept: Anhand einiger warmer Farbmuster haben wir gemeinsam mit dem Tischler besprochen, wie der Arbeitstisch und die Möbel aussehen sollen. Hier haben wir erneut auf die Moebelwerkstatt Kirstein Schubert aus Oldenburg vertraut, die auch schon unser zweites Labor eingerichtet hatte.

Gleichzeitig machte uns Herr Turley frühzeitig darauf aufmerksam, dass wir durch die hohen Räume unbedingt Akustikpaneele benötigen, um keine Geräuschkulisse wie in einer Kirche zu haben. Die Paneele haben wir an verschiedenen Wänden platziert und das hat sehr gut funktioniert.

Ein echter Hingucker im Labor ist die Fototapete. Was hat es damit auf sich?

Die Idee stammt ebenfalls von unserem Innenarchitekten, der das „italofeel“ liebt – also italienische Möbel, die Kultur, die Mode ... Trotz der geringeren Laborgröße wollten wir den Räum-

Eine Zwischenlösung musste her und so haben mein Team und ich schließlich ein halbes Jahr in Bürocontainern gearbeitet. In meiner Garage wurden die Maschinen aufgestellt, wir haben sehr viel improvisieren müssen, aber es hat funktioniert! Das Team hat super mit angepackt und innerhalb von nur drei Tagen waren wir nach dem Umzug von den alten Laborräumen in die provisorischen Bürocontainer wieder voll einsatzbereit. Druckluft, Kompressor, Netzwerk ... nach so einer Leistung haben wir uns alle gegenseitig auf die Schulter geklopft.

Im Nachhinein war es nicht nur spannend, sondern gleichzeitig eine besondere Art des Teambuildings, denn man rückt ja im wahrsten Sinne des Wortes näher zusammen. Meine Frau und ich haben unser Wohnhaus für die Mitarbeiter geöffnet – eine schöne Zeit, die wir nicht missen möchten.

ANZEIGE

SILADENT
Lasermelting Solutions

Wir formen die Zukunft
Schicht für Schicht.

www.siladent.de Innovation in dental technology.



In größeren Laboren sitzen die Kollegen oft verstreut – **in unserem Labor ist jetzt alles ein bisschen kompakter, gebündelter, aber dadurch auch konzentrierter** und das empfinden die Mitarbeiter und ich als sehr angenehm.



lichkeiten ein Gefühl von Weite verleihen. Eine Aquarellskizze mit einem Motiv aus Bologna wurde daher extra von einer italienischen Firma auf Fototapete gedruckt und verleiht nun dem ganzen Raum mehr Tiefe und sorgt für eine schöne Atmosphäre.

Was war Ihnen bei der Inneneinrichtung persönlich wichtig?

Das Thema Licht! Als Zahntechniker benötigen wir am Arbeitsplatz Tageslicht, doch das Angebot aus dem Dentalbereich hat mich nicht überzeugt – einige empfand ich sogar als optisch störend für das sonst durchdesignte Labor. In meinem Homeoffice hatte ich bereits zwei Jahre mit dem Lampenschienensystem Wever&Ducre experimentiert, dessen Spots einen sehr schönen Arbeitskegel erzeugen. In die Spotleuchten direkt über meinem Arbeitsplatz habe ich Tageslicht integriert, im übrigen Schienensystem Warmlicht – nur Kaltlicht wäre weder den Augen noch der Raumatmosphäre zuträglich gewesen.

Aufgrund der positiven Erfahrungen mit dem System haben wir im Labor jetzt ebenfalls auf diese Pendelleuchten gesetzt, die unseren Arbeitsplatz punktuell wunderbar in Tageslichtqualität ausleuchten. Das ist gerade bei der Gestaltung einer Oberflächentextur sowie dem Spiel mit Licht und Schatten ein klarer Vorteil. In unserem Labor finden regelmäßig auch Fortbildungskurse statt und da sorgen die Leuchten ebenfalls durchgängig für Begeisterung.

Welche Entscheidungen erleichtern Ihnen im neuen Labor die tägliche Arbeit?

Wir haben uns im Vorfeld viele Gedanken über Laufwege und Arbeitsergonomie gemacht,

ihre Patienten zur Farbnahme schicken. Mund-zu-Mund-Propaganda sozusagen! (lacht)

Was verbirgt sich hinter Ihrem Laborcredo „pro youthning smiles“?

Ich fand den Begriff Anti-Aging immer schwierig, denn es heißt wörtlich übersetzt „gegen das Altern“. Eigentlich wollen doch alle Leute alt werden, warum sollte man dann gegen das Altern sein? Fakt ist jedoch auch, dass dabei jeder Wert auf ein jugendliches Äußeres legt. Deshalb haben wir aus Anti-Aging einfach Pro Youthning gemacht. Unbewusst ergibt sich dabei noch das Wortspiel „producing smiles“ und das passt natürlich doppelt!



Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Für den Beruf Zahntechniker wünsche ich mir, dass er ein bisschen mehr in den Fokus gerät. Die Öffentlichkeit, die Menschen, unsere Patienten sollten wissen, was wir jeden Tag leisten. Für eine schöne Arbeit wird sich meist beim Behandler oder dem Praxisteam mit Blumen oder Schokolade bedankt, im Labor kommen solche Aufmerksamkeiten leider sehr selten an, da unser Beruf mehr oder weniger hinter den Kulissen stattfindet. Durch soziale Medien und Influencer in der Zahntechnik ändert sich das gerade ein wenig.

Für das Labor wünsche ich mir, dass es für mein Team und mich noch lange genau so weitergeht, wie es sich jetzt gerade anfühlt – nämlich sehr sehr gut!

Was möchten Sie jungen Kollegen mit auf den Weg geben?

Nicht abheben, einfach authentisch bleiben und sein Ding machen! Es ist wichtig, dass man seinen eigenen Kopf behält, auch wenn irgendjemand links und rechts es anders macht. Es tut gut, auch mal nein zu sagen. Um am Markt bestehen zu können, braucht man niemanden zu kopieren – man muss einfach nur sich selbst treu bleiben.

Vielen Dank für das Interview!

ZTM Jan-Holger Bellmann

Bellmann Dentalstudio
bellmann-dentalstudio.de

**SAVE THE
DATE**

www.ddt-info.de



© Manfred Jasmund

Eröffnungsvortrag von

Dr. Heinz-Wilhelm Esser – Doc Esser

„Gesund gestorben ist trotzdem tot“

DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

DIGITALE REALITÄT – CHANCEN NUTZEN, GRENZEN ERKENNEN

**8./9. MAI 2026
KONGRESS DORTMUND**



Die Gipfel-Stürmerin

Ein Beitrag von Annett Kieschnick

Infos zur Autorin



Ihr Weg schien vorgezeichnet, doch sie geht ihn auf ihre ganz eigene Weise: Friederike Klar, Tochter der Berliner Zahntechniker Bernadette und Andreas Klar, ist im elterlichen Dentallabor groß geworden. Heute ist sie selbst frisch gebackene Zahntechnikermeisterin. Im Januar 2026 wird sie eine neue Bühne betreten: Als Teil des Moderations-Duos „Next Generation“ führt sie durch den 14. Dental-Gipfel in Warnemünde. Ein Interview über Druck und Inspiration, den Mut zu eigenen Wegen und den besonderen Geist des dentalen Jahresauftakts.



ZTM Friederike Klar

14. Dental-Gipfel
9.-11. Januar 2026,
Yachthafenresidenz
HOHE DÜNE



[www.dental-balance.eu/
dental-gipfel-warnemuende](http://www.dental-balance.eu/dental-gipfel-warnemuende)

Friederike, was sind deine ersten Erinnerungen an die Zahntechnik?

Da fällt mir sofort der Geruch dieser gelben Dentalknete mit Zitronenduft ein. Mein Bruder und ich haben damit stundenlang im Labor gespielt und verrückte Skulpturen modelliert – mit einem Wachsmesser, das eigentlich für ganz andere Zwecke gedacht war. Und ich erinnere mich an die Eistruhe in der Kantine. Da gab es immer ein Eis, wenn wir unsere Eltern besucht haben. Diese kleinen Dinge sind geblieben: der Geruch, die Geräusche, die Faszination.

Wann dachtest du: „Das will ich auch machen“?

Es war ein Prozess. Ich habe mich lange nicht festlegen können und war in der Schulzeit vor allem mit dem Abitur beschäftigt. Als es dann ernst wurde, habe ich mir einen Stichtag gesetzt, bis zu dem ich mich entscheiden wollte. An diesem Tag war plötzlich alles klar: Ich werde Zahntechnikerin. Und der Rest ist Geschichte.

Dein Nachname ist in der Dentalbranche bekannt. Was überwiegt für dich im Alltag: die Inspiration, die du daraus ziehst, oder der Druck, den Erwartungen gerecht zu werden?

Ganz klar die Inspiration. Ich habe das große Glück, dass von meiner Familie nie Druck ausgeübt wurde, in ihre Fußstapfen zu treten. Ich darf meinen eigenen Weg gehen und selbst entscheiden, wohin er führt – dafür bin ich sehr dankbar.

Du hast gerade erfolgreich die Meisterschule in Hamburg absolviert. Warum nicht direkt zu Hause in Berlin?

Ich habe 2018 meine Ausbildung in Berlin begonnen und war seitdem in unserem Labor. Nach sechs Jahren war es Zeit, das „sichere Nest“ zu verlassen und eine andere zahntechnische Welt kennenzulernen. Das Jahr in Hamburg war eine echte Bereicherung: Durch meine Meisterschulkollegen habe ich viele unterschiedliche Laborkonzepte und Werdegänge kennengelernt. Auch die Unterschiede zwischen den Handwerkskammern – in Ausbildung und Meisterprüfung – fand ich spannend. Und natürlich hat mich der hanseatische Charme von Stadt und Menschen total für sich gewonnen.

Die Zahntechnik wird immer digitaler. Wie siehst du diese Entwicklung und wie blickst du auf deine Zukunft im Dentallabor?

Ich sehe die Zukunft sehr vielfältig. Von nahezu vollautomatisierten Druckprozessen bis zur digitalen Zahnfarbbestimmung – die Grenzen verschieben sich ständig. Gleichzeitig entsteht dadurch Entlastung für uns Zahntechniker, weil wir uns mehr auf die kreativen Tätigkeiten konzentrieren können, die wirklich Freude machen. Ich glaube, dass die neue Generation ohnehin viel digitalaffiner ist. Wer als Handwerksbetrieb attraktiv bleiben möchte, kommt an der Digitalisierung nicht vorbei, aber sie eröffnet viele Chancen für bessere Arbeitsbedingungen und eine echte Work-Life-Balance.

Im Januar 2026 moderierst du erstmals den Dental-Gipfel in Warnemünde. Du warst schon als Kind und später auch als angehende Zahntechnikerin bei diesem Schnittstellen-Kongress dabei. Was macht den Erfolg der Veranstaltung für dich aus?

In der Pressemitteilung zum Dental-Gipfel steht, ich hätte meine Begeisterung zwischen Ostseeluft und Fachvorträgen entdeckt – und da ist sicherlich etwas Wahres dran. Solche Veranstaltungen haben mir gezeigt, dass Zahntechnik nicht nur ein Beruf, sondern eine Leidenschaft und eine Gemeinschaft ist. Der Dental-Gipfel war und ist für mich etwas ganz Besonderes – als familiärer Jahresauftakt und inzwischen auch als fester Bestandteil meines eigenen Jahres. Ich war 2015 das erste Mal dabei.

Seitdem gehört der Kongress zur Jahresplanung meiner Familie und später auch zu meiner eigenen. Der familiäre Jahresauftakt schlägt die Brücke zwischen den Feiertagen und dem neuen Arbeitsjahr. Die Atmosphäre im wunderschönen Hotel Hohe Düne mit den Fenstern, durch die man die ein- und auslaufenden Fähren beobachten kann, durfte ich bereits als Schülerin genießen. Als Azubi und dann als Zahntechnikerin habe ich die hohe Qualität der Vorträge und den wertvollen Austausch zu schätzen gelernt. Ganz besonders mag ich die Begegnungen zwischen den Vorträgen und all die bekannten Gesichter, die man Jahr für Jahr wieder trifft. Viele sind längst zu Freunden geworden. Diese Mischung aus Wissen, Begegnung und familiärem Miteinander macht für mich den Dental-Gipfel aus.

Nun kehrst du als Moderatorin zurück und führst mit Dr. Konrad Weßlau als „Next Generation“-Duo durch den Kongress. Was ist euer Konzept?

Wir sind natürlich happy und unglaublich dankbar, in die Fußstapfen von Carsten Müller und Prof. Dr. Klaus-Peter Lange treten zu dürfen. Es ist und bleibt das Ziel, den Dialog in der Branche lebendig zu halten – über Disziplinen, Generationen und Hierarchien hinweg. Wir möchten dazu inspirieren, offen miteinander zu sprechen: Praxis und Labor, Junge und Erfahrene, Technik und Medizin – auf Augenhöhe, mit Neugier und Leidenschaft. Ich bin Helge Vollbrecht sehr dankbar für das Vertrauen und die Chance, diesen Gedanken weiterzutragen.

Wir möchten dazu inspirieren, offen miteinander zu sprechen: Praxis und Labor, Junge und Erfahrene, Technik und Medizin – auf Augenhöhe, mit Neugier und Leidenschaft.

ZTM Friederike Klar

Rübeling+Klar Dental Labor GmbH
ruebeling-klar.de

KURSTERMINE

14. Dental-Gipfel

Next Generation: Neue Wege –
Neue Stimmen – Neue Energie
Dental Balance
www.dental-balance.eu/
dental-gipfel-warnemuende
→ 9.-11.1.2026 • Warnemünde

Die Kunst der Komposit- verblendung – Zusammenspiel aus Form, Farbe und Licht

Referent: ZT Florian Roth
SHOFU Dental
www.shofu.de/akademie/kurse
→ 16./17.1.2026 • Ratingen

The Best of Creation!

Referentin: ZTM Hanna Raffel
Creation Willi Geller
creation-willigeller-kurse.de
→ 23./24.1.2026 • Weiden

Das ultimative Handbuch für Dentalfotografie

Referent: ZT Giuliano Moustakis
FUNDAMENTAL
www.fundamental.de
→ 7.2.2026 • Remscheid

SAVE THE DATE

Digitale Dentale Technologien 2026

Digitale Realität – Chancen
nutzen, Grenzen erkennen
OEMUS MEDIA AG
www.ddt-info.de
→ 8./9.5.2026 • Dortmund

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

Für Inklusion und professionelle Jugendarbeit



Teamgeist, Fairness und Verlässlichkeit – Werte, die den Sport prägen und auch im Arbeitsleben zählen. Seit vielen

Jahren begleitet die Dortmunder dentona AG den Fußballverein Kirchhörder SC und unterstützt als Hauptsponsor insbesondere dessen Inklusionsarbeit. Der Verein wurde jetzt in der offiziellen DFB-Fachzeitschrift *Fußballtraining* als Praxisbeispiel für professionelle Jugendarbeit vorgestellt. Eine besondere Anerkennung, die zeigt, was kontinuierliche, verlässliche Arbeit leisten kann, auf und neben dem Platz: „Fußball verbindet Menschen. Der KSC lebt das – mit Herz, Kontinuität und echtem Miteinander“,

sagt Carsten Wilkesmann, Vorstand der dentona AG.

„Das ist kein Lippenbekenntnis, sondern Haltung und gilt im Sport ebenso wie im Arbeitsleben.“ Auch bei dentona geht es um Miteinander – darum, Nähe zu schaffen und Haltung zu zeigen. Das Unternehmen ist regional verwurzelt, engagiert und offen für Projekte, die Teilhabe fördern. Denn Verantwortung endet nicht an der eigenen Firmentür.

Quelle: dentona AG

Gemeinschaft als Werkstoff der Zukunft

Im Mittelpunkt der Dentalbranche stehen nicht nur Materialien und Technologien, sondern die Menschen, die daraus Innovationen formen. Unter dem Motto „cube – Gemeinschaft als Werkstoff der Zukunft“ lud Dental Direkt im Oktober 2025 seine Key-Opinionleader (KOL) nach Spenge ein – in die gläserne Zirkonoxidproduktion, wo Wissen, Ideen und Erfahrung in offener Atmosphäre aufeinandertrafen und Raum für Austausch, Perspektiven und neue Ideen boten. Zwei Tage lang diskutierten Expert/-innen aus Wissenschaft, Labor, Praxis und Industrie über die Zukunft der Zahntechnik: über die Verbindung von Ästhetik und Wirtschaftlichkeit, den Einfluss digitaler Fertigungstechnologien und die Frage, wie sich das Verhalten und die Erwartungen der Patient/-innen der Zukunft verändern werden.

Das KOL-Treffen bot damit weit mehr als reine Fachvorträge: Es war ein Forum des Austauschs, geprägt von echtem Miteinander, neuen Verbindungen und dem gemeinsamen Ziel, Dentaltechnik nicht nur technisch, sondern auch menschlich weiterzudenken.

Neben den Diskussionspanels bot ein Rundgang durch die „gläserne“ Produktion von Zirkonoxid, Kunststoffen, Implantatkomponenten-Fertigung und 3D-Druck Einblicke in die Entwicklungsarbeit von Dental Direkt. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch inspirierende Impulsvorträge, offene Gesprächsrunden und eine Abendveranstaltung, die den Netzwerkgedanken lebendig machte. „Gemeinschaft ist unser Werkstoff – weil Fortschritt nur entsteht, wenn Menschen ihr Wissen teilen und voneinander lernen.“

Quelle: Dental Direkt GmbH



Infos zum Unternehmen



© inspretta – stock.adobe.com



Von links: Lisa Freiberg (Produktmanagerin Zirkonoxid), André Münnich (Vertriebsleitung national), Priv.-Doz. Dr. Andreas Keßler, M.Sc. (OA Uniklinikum Freiburg), Tanja Schiffmann (Produktmanagerin Kunststoffe), Prof. Dr. Martin Rosentritt (Leiter Forschung Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik, Uniklinikum Regensburg), Jan Isenberg (Produktmanager Zahnmedizin Komet Dental), ZTM Roman Wolf (Wolfs Art Dentalstudio), Annett Kieschnick (freie Fachjournalistin), Univ.-Prof. Dr. Dipl.-Ing. (FH) Bogna Stawarczyk, M.Sc. (Wissenschaftliche Leiterin der Werkstoffkundeforschung, LMU Klinikum München), Gerrit Scholz (Direktor für Technologie und Innovation), Kniend: ZA Georgios Pouias-Stahmer (Zahnzentrum Pelikanplatz), Frank Niedertubbesing (Marketingleitung).



Digitale Prothetik in genussvoller Atmosphäre



Optimales Zusammenspiel von Facts und feinen Genüssen.

Mit der Facts & Food Reihe 2025 hat die SSOP (Swiss School of Prosthetics by CANDULOR) im Herbst vier erfolgreiche Events im deutschsprachigen Raum realisiert, bei denen Kulinarik und Prothetik-Wissen auf besondere Weise zusammenkamen. Zahlreiche Zahntechniker/-innen folgten der Einladung, um einen Abend voller praxisnaher Impulse für den Laboralltag zu erleben, sich kollegial auszutauschen und kulinarische Highlights zu genießen. Im Fokus des Vortrags stand dieses Mal das Thema Digitalisierung im Labor: „Perfect im Flow“ – Wie man mit der neuen UCAN-Produktpalette abnehmbare Prothetik prozesssicher und passgenau digital oder hybrid gestalten kann.

Für die Veranstaltungen wurden wieder besondere Locations ausgewählt: In Deutschland war Facts & Food zu Gast in Henssler's Küche, wo die Teilnehmenden in die besondere Kunst edler Sushizubereitung eingeführt wurden. Aber auch andere kulinarische Genüsse wurden geboten, mit leckeren Spezialitäten in der Stadtkäserei Zürich, kreativer regionaler Fusionküche in Bern bei roh & nobel sowie Premium Barbecue im Weber Grillcenter Graz.

Wiedersehen in 2026

Ein herzliches Dankeschön geht an alle Teilnehmenden, die Facts & Food 2025 zu einem besonderen Erlebnis gemacht haben. Für alle, die dieses Jahr nicht dabei sein konnten, gibt es gute Nachrichten: Auch im Jahr 2026 hat CANDULOR wieder spannende Veranstaltungen zu bieten. Ab Januar geht es weiter mit der Webinar-Reihe „Selbstbewusst im Flow“.

Mehr dazu unter www.candulor.com.



Facts & Food zu Gast in Henssler's Küche.

Quelle: Swiss School of Prosthetics by CANDULOR/CANDULOR AG

Gehört in jeden Eventkalender: DDT 2026

„Digitale Realität – Chancen nutzen, Grenzen erkennen“ heißt es am 8. und 9. Mai 2026, wenn der 18. Innovationskongress „Digitale Dentale Technologien“ (DDT) ins Kongresszentrum Dortmund lädt. Das Netzwerk-Event im Ruhrgebiet gehört im kommenden Jahr zu den Pflichtterminen für Zahntechniker, Zahnärzte, ihre Teams und natürlich Azubis, um up to date in puncto neuer Technologien und digitaler Workflows zu bleiben.

Gemeinsam veranstaltet von der Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg, dem Dentalen Fortbildungszentrum Hagen sowie der OEMUS MEDIA AG, dürfen sich die Teilnehmenden erneut auf interessante Workshops, hochkarätige Vorträge und jede Menge Möglichkeiten zum Netzwerken mit den Besten der Branche freuen. Das vollständige Programm befindet sich aktuell noch in Arbeit, doch einige Highlights seien bereits verraten: Mit dem Thema „Gesund gestorben ist trotzdem tot“ hält Dr.

Heinz-Wilhelm Esser – besser bekannt als Doc Esser – einen spannenden Eröffnungsvortrag. Die Dortmunder Rechtsanwältin Heike Mareck klärt in ihrem Vortrag über Chancen, Pflichten und die rechtssichere Arbeit mit künstlicher Intelligenz in zahntechnischen Laboren auf und erläutert die wichtigsten Anforderungen aus Datenschutz, Medizinprodukterecht und dem neuen EU AI Act. Außerdem beleuchtet Dipl.-Kff. Claudia Huhn, wie zwischen Handwerk und Digitalisierung die Kundenbindung als Team „neu“ gedacht werden sollte. Mit diesen und weiteren Highlights bieten die 18. Digitalen Dentalen Technologien eine ideale Plattform für das breite Spektrum und die Vielseitigkeit, die die Digitalisierung für die Zahnmedizin und Zahntechnik bereithält. Der Kongress wird an beiden Tagen von einer umfangreichen Industrieausstellung begleitet, zudem erhalten alle Teilnehmer das anlässlich der Veranstaltung erscheinende Fortbildungskompodium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien* '26/'27.

Quelle: OEMUS MEDIA AG



Wer jetzt schon keine News zum Pflichttermin im Mai 2026 verpassen möchte, kann sich per E-Mail an event@oemus-media.de bereits vormerken lassen und erhält das Programmheft direkt nach Fertigstellung.



Abschied in den Ruhestand

Nach über 40 Jahren bei der Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG und davon mehr als 20 Jahre in der Geschäftsführung wurde Klaus Rübesamen in den Ruhestand verabschiedet. Mit ihm geht eine Persönlichkeit, die den internationalen Vertrieb des Unternehmens über Jahrzehnte geprägt hat und die für viele Partner im In- und Ausland das Gesicht der Marke Komet Dental war. Sein beruflicher Weg begann 1981 mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann bei Brasseler. Schon früh zeichnete sich seine Leidenschaft für den Vertrieb ab. Über verschiedene Stationen entwickelte er sich bis in die Geschäftsführung, wo er 2005 die Nachfolge von Siegfried Haverkamp antrat. Der Bereich Komet Dental wird von Stephan Köhler, Sprecher der Geschäftsführung, und Carsten Cieslik, Director Komet Dental, weitergeführt. Die Entwicklung führt weg vom einzelnen Produkt, hin zu intelligenten Lösungen, die Prozesse im Praxisalltag spürbar erleichtern. Damit bleibt Komet Dental seiner Linie treu: innovativ zu denken, verlässlich zu handeln und die Zukunft der Zahnmedizin aktiv mitzugestalten.

Infos zum Unternehmen



Komet Dental • Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
www.kometdental.de



© Komet Dental

Zukunftsfähige Zahntechnik



Infos zum Unternehmen



ModularDenture by CADdent® ist ein patentiertes, modulares Stecksystem zur modellfreien Herstellung partieller Prothesen – vollständig digital und ohne manuelle Modellierung. Das intelligente Baukastenprinzip ermöglicht eine effiziente und reproduzierbare Fertigung: Die Komponenten lassen sich ausschließlich in der funktional korrekten Position zusammenfügen, was maximale Präzision und Stabilität garantiert. Ein besonderes Merkmal ist die basale Auflage, die verhindert, dass Metall auf der natürlichen Gingiva aufliegt. Das sorgt nicht nur für eine angenehmere Passung und bessere Unterfütterbarkeit, sondern auch für eine ästhetisch ansprechende Optik.

Dank des vollständig digitalen Workflows dauert die Herstellung der ModularDenture kaum länger als 20 Minuten. Sie kann inklusive Konstruktion zu einem Fixpreis von 309 Euro (Kobalt-Chrom) bzw. 409 Euro (Titan) bestellt werden – unabhängig von der Zahnanzahl. Hierfür wird von CADdent® lediglich ein Scan benötigt, welcher einfach und digital über die eigene Bestellseite eingereicht werden kann. Kunden profitieren zudem von telefonischem Support sowie individuellen Schulungsangeboten, um die Konstruktion selbst zu erlernen. Auf Wunsch übernimmt das hauseigene CADdent®-Labor die Fertigstellung inklusive des Zusammenbaus und der Verklebung. Gefertigt aus hochwertigen Materialien – 100 Prozent made in Germany – steht ModularDenture by CADdent® für Effizienz und Zukunftsfähigkeit in der digitalen Zahntechnik.

CADdent GmbH • www.caddent.eu

Digitaler Start, analoges Finish

Mit den Multifire Keramikbrennöfen bietet ID Gerätebau im analogen und digitalen Workflow den idealen Abschluss im Arbeitsprozess mit IO-Scannern und Fräsmaschinen. Nicht zuletzt hat das Feedback auf der IDS 2025 gezeigt, dass das Unternehmen mit dem dort neu vorgestellten Multifire Easy die richtige Erweiterung der Keramikbrennofen-Produktfamilie gefunden hat. Als Stand-alone oder als Ergänzung der CAD/CAM-Linie besticht der Multifire Easy durch seine exzellenten und reproduzierbaren Brenn- und Kristallisierungsergebnisse sowie durch die einfache, moderne und intuitive Bedienung auf dem 7" großen Glas-Touchdisplay. Auf Wunsch können Brennprogramme aller Keramikhersteller vor Auslieferung vorinstalliert werden. Nachhaltigkeit, individueller Kundenservice und Support werden bei ID Gerätebau zwölf Monate im Jahr großgeschrieben und gelebt: in Form von direkter Erreichbarkeit ohne Hotlines und mit Konzepten, die wirklich weiterhelfen. Kundenanliegen stehen im Mittelpunkt des Handelns – sowohl im Notfall, um den Arbeitsausfall zu minimieren, aber auch, um im Vorfeld das Laborequipment von DeguDent und Dentsply Sirona vor Ausfällen zu schützen. Der aktuelle Wintercheck für alle Multimat- und ProFire-Keramikbrennöfen beinhaltet beispielsweise eine Geräteüberprüfung, ein Leihgerät sowie den Versand.



IDG: Wir brennen für Sie – weil Sie uns als Kunde wichtig sind und unsere Multifire Keramikbrennöfen unsere Leidenschaft in Technik umsetzen.

ID Gerätebau GmbH
www.id-geraetebau.de

Dynamikchair

Die neue Dimension des Sitzens

Dynamischer, ergonomischer Design-Laborstuhl.
Bequemes Sitzen durch pflegeleichtes PUR-Soft.

gleich im Shop bestellen!

**RIETH.**

Dentalprodukte Fon 07181-257600 info@a-rieth.dental www.rieth.dental

Dynamisches Sitzen

ANZEIGE

Info zum Unternehmen



Die perfekte Verbindung von Funktionalität und Kreativität

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Die Anwendung dentaler Produkte zu vereinfachen und gleichzeitig zahntechnischen Laboren intuitive, kostengünstige Materialoptionen anzubieten – dafür steht Sagemax. Im Interview erläutern Marian Schmitz, Geschäftsführer & Global Head of Operations, sowie Michael Müller, Head of Product Marketing, die Unternehmensvision sowie die neueste Produktinnovation: das Malfarbensystem Paint 3D.



Sagemax-Dreamteam: Marian Schmitz, Geschäftsführer & Global Head of Operations, und Michael Müller, Head of Product Marketing.

Was macht Sagemax aus?
Marian Schmitz: Der Leitsatz für unser tägliches Handeln lautet „Easy“ – denn Zahnersatz und Zahntechnik müssen einfach sein, um möglichst intuitive und effiziente Abläufe im Labor sicherzustellen. Damit wollen wir Zahntechniker/-innen in ihrer komplexen täglichen Tätigkeit unterstützen – denn sie sind die Smile-Creators, die für das Lächeln der Patienten verantwortlich sind.

Wie erfüllt das Unternehmen deren Bedürfnisse und Wünsche?

Marian Schmitz: Das Kernteam von Sagemax besteht selbst aus Zahntechnikern und Kundenbetreuern mit langjähriger Erfahrung im Dentalbereich. Wir pflegen den engen Austausch mit zahlreichen zahntechnischen Laboren und Handelspartnern, denen wir aufmerksam zuhören, um ihre Bedürfnisse besser zu verstehen. Darauf basierend entwickeln wir Ideen und Konzepte, die Zahntechniker/-innen Zugang zu Produkten und Produktinformationen mit echtem Mehrwert ermöglichen.

Seit 2019 legen wir einen besonderen Fokus auf Social-Media-Kanäle mit relevanten zahntechnischen Inhalten. Besonders die Sagemax-Website, Instagram und YouTube liefern eine Vielzahl an interessanten Videos und Inspirationen für die täglichen Herausforderungen im Labor. Zudem setzen wir auf einen starken Community-Gedanken, der die Anwender unserer Produkte miteinander verbindet und einen wertvollen fachlichen Austausch ermöglicht. Wir freuen uns sehr, dass zahlreiche Zahnärzte und Zahntechniker besonders interessante Fälle sowie die von ihnen entwickelten Lösungen vorstellen und wir diese Inhalte in ansprechenden Flyern, Videos oder Social-Media-Posts aufarbeiten.

Was gab den Ausschlag zur Entwicklung von Paint 3D?

Michael Müller: Der Wunsch, unseren Kunden neben unseren hochwertigen Gerüstmaterialien wie Zirkoniumoxid und Lithiumdisilikat auch ein innovatives Malfarbensystem anbieten zu können, bestand schon seit Langem. Insbesondere mit dem Trend hin zu monolithischen Restaurationen war die Entwicklung eines solchen Systems der nächste logische Schritt.

Was viele jedoch unterschätzen: Die Umsetzung einer Produktidee bis hin zu einem marktreifen Medizinprodukt ist ein aufwendiger und langwieriger Prozess – zu Recht, denn Medizinprodukte unterliegen strengen regulatorischen Anforderungen. Die Entwicklung von Paint 3D erstreckte sich daher über mehrere Jahre, bis alle technischen, ästhetischen und regulatorischen Anforderungen vollständig erfüllt waren. Doch der Aufwand hat sich gelohnt – das Ergebnis spricht für sich. Die Begeisterung und das positive Feedback unserer Kunden bestätigen, dass sich die investierte Zeit und Arbeit mehr als ausgezahlt haben.

Was ist das Besondere am Malfarbensystem Paint 3D?

Michael Müller: Unser Fokus lag von Beginn an darauf, den Wünschen unserer Kunden gerecht zu werden und ein System zu entwickeln, das den Arbeitsalltag vereinfacht und gleichzeitig alle ästhetischen Möglichkeiten bietet. Paint 3D vereint zahlreiche Eigenschaften, die es zu einem außergewöhnlich vielseitigen und anwenderfreundlichen System machen. Einige der wichtigsten Highlights sind:

- **Universelles Malfarbensystem:** Paint 3D ist universell einsetzbar und lässt sich auf allen dentalen Keramiken verwenden – darunter Zirkonoxid, Fräskeramiken, Presskeramiken (z. B. Lithiumdisilikat) sowie Schichtkeramiken (z. B. Vollkeramik und Metallkeramik). Auch die interne Bemalung bei Cut-backs ist problemlos möglich.
- **3D-Effektpasten:** erzeugen dreidimensionale Effekte und Texturen für eine lebendige, natürliche Ästhetik.
- **Einfache Handhabung:** intuitive und mühelose Anwendung für zeitsparende und gleichbleibende Ergebnisse

Paint 3D ist kompakt, übersichtlich und bietet dennoch alles, was Zahntechniker für die ästhetische Individualisierung benötigen.

Wie wirkt sich die Anwendung auf bestehende Arbeitsprozesse aus?

Michael Müller: Paint 3D bietet Zahntechnikern zahlreiche Vorteile im täglichen Arbeiten. Es handelt sich um ein perfekt aufeinander abgestimmtes System zur Finalisierung sämtlicher Keramiken im Labor. Wer einmal mit Paint 3D gearbeitet hat, merkt sehr schnell, wie effizient und angenehm sich das System verarbeiten lässt. Besonders die speziell entwickelte Konsistenz der Glasur spielt dabei eine entscheidende Rolle. Sie lässt sich außergewöhnlich schnell, gleichmäßig und kontrolliert auftragen. Ein weiterer großer Vorteil ist die Möglichkeit, direkt in die noch feuchte Glasur zu malen – die sogenannte Wet-in-Wet-Technik. Dadurch können kleinere Restaurationen oft bereits in einem einzigen Brand fertiggestellt werden, was den gesamten Prozess erheblich beschleunigt und die Effizienz im Labor deutlich steigert.

Gleichzeitig bietet Paint 3D aber auch maximale gestalterische Freiheit. Wer mehr Zeit in die ästhetische Ausarbeitung investieren möchte, kann über mehrere Malfarben-, Glasur- und Texturbrände feinste Details und komplexe Strukturen realisieren. So lässt sich der Arbeitsprozess individuell an den gewünschten Aufwand und das jeweilige Ergebnis anpassen.

Kurz gesagt: Paint 3D vereinfacht die täglichen Abläufe, spart Zeit und eröffnet zugleich neue ästhetische Möglichkeiten – ein System, das Funktionalität und Kreativität perfekt miteinander verbindet.

Mehr unter www.sagemax.com.

Sagemax Linktree



Alle Abbildungen: © Sagemax

SprintRay University startet in Hamburg



© SprintRay Europe

Infos zum Unternehmen



SprintRay baut sein europäisches Schulungsnetzwerk weiter aus: Mit dem neuen Standort der SprintRay University (SRU) EMEA im Labor Cuspidus Zahntechnik GmbH in Hamburg schafft das Unternehmen eine weitere Möglichkeit für praxisnahe Weiterbildung im Bereich digitaler Zahnmedizin und 3D-Druck. Das Labor Cuspidus, zentral gelegen an den Landungsbrücken, zählt zu den führenden Dentallaboren Norddeutschlands. In enger Zusammenarbeit mit SprintRay wird es künftig als offizieller Schulungsstandort für Hands-on-Trainings, Produktdemonstrationen und Workflow-Schulungen im Rahmen der SprintRay University fungieren.

„Mit dem neuen Standort in Hamburg bringen wir die Technologie und das Wissen rund um die Materialien und Workflows noch näher an unsere Kund/-innen“, erklärt Aldo Hedemann (Foto), Education & Training Manager EMEA bei SprintRay. Die SprintRay University mit Hauptsitz in Weiterstadt, Hessen, bietet ein umfassendes Schulungsprogramm – von der digitalen Planung über das Design bis hin zur Nachbearbeitung und Materialkunde. Die Trainings sind speziell auf die Bedürfnisse moderner Zahnarztpraxen und Dentallabore zugeschnitten und vermitteln praxisnahe Kenntnisse rund um SprintRay-Systeme, Software und Workflow-Integration.

Interessierte Praxen und Labore können ab sofort persönliche Beratungstermine oder Schulungen vereinbaren: sprintray.com/de-de/sprintray-university-emea/.

SprintRay Europe GmbH • www.sprintray.com

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


Erweiterte Kooperation

Die Ivoclar Gruppe, eine der weltweit führenden Anbieterinnen integrierter Lösungen für hochwertige dentale Anwendungen, und die vhf cam-facture AG, ein international führender Hersteller von CNC-Fräsmaschinen, Fräswerkzeugen und CAM-Software, bauen ihre Partnerschaft weiter aus: Neben der bereits autorisierten Fräsmaschine vhf N4+ werden nun auch die Modelle Z4 und E4 für die Bearbeitung von IPS e.max® CAD mit dem PrograMill-Halter validiert. Zahnarztpraxen profitieren damit von zusätzlichen, optimal aufeinander abgestimmten Lösungen für einen effizienten digitalen Workflow. Das Softwareupdate ist seit November 2025 verfügbar.

IPS e.max CAD ist die originale Lithiumdisilikat-Glaskeramik für die effiziente CAD/CAM-Herstellung vollanatomischer Restaurationen. Das Material überzeugt durch hohe Biegefestigkeit, Bruchzähigkeit und ein breites Anwendungsspektrum. Für die Verarbeitung von IPS e.max CAD empfiehlt Ivoclar die Nutzung autorisierter CAD/CAM-Systeme. Diese wurden in enger Abstimmung mit dem Werkstoff geprüft und eingestellt, um konstante, reproduzierbare Ergebnisse und eine prozesstechnisch sichere Verarbeitung zu gewährleisten. Abgestimmte Schleifstrategien sorgen für präzise Passungen, hohe Kantenstabilität und eine effiziente Bearbeitung – unabhängig von der jeweiligen Restaurationsart.



© Ivoclar Vivadent AG und vhf cam-facture AG

Ivoclar Vivadent AG • www.ivoclar.com
vhf cam-facture AG • www.vhf.com

Präzision, Erfahrung und Innovation seit 1990

Ende der 1980er-Jahre – zu einer Zeit, in der Teleskopkronen überwiegend aus Edelmetall gefertigt wurden – entstand in einem kleinen Kreis engagierter Zahntechniker und Zahnärzte eine Idee, die den Laboralltag nachhaltig prägen sollte: Ein kleines Retentionselement sollte die Arbeit vereinfachen und die immer wieder herausfordernde Einstellung der idealen Friktion standardisieren. Aus dieser Vision entwickelte sich der TK-Snap – ein technisches Detail mit großer Wirkung. Seine Serienreife führte 1990 schließlich zur Gründung der Si-tec GmbH, deren Name seither für präzise, praxisorientierte Verbindungselemente steht.

Zwei Ideen, eine Richtung

Zur selben Zeit arbeitete Prof. Lehmann an der Universität Marburg an einem neuen Konzept: der Marburger Doppelkrone. Seine Idee: Doppelkronen sollten in Einstückgusstechnik gefertigt werden – komplett

aus einer Legierung, ohne Bügel oder andere Verbinder. Eine definierte Spielpassung sollte Verkanten vermeiden und die Belastung der Pfeilerzähne reduzieren. Für die notwendige Friktion suchte Lehmann ein Halteelement, das exakt auf dieses Konzept abgestimmt war – und stieß auf den damals gerade neu erschienenen TK-Snap. Mit seinem Aufnahmekasten aus CoCrMo fügte er sich perfekt in das Marburger Konzept ein. Die Kombination aus Spielpassung und definierten Abzugskräften wurde zum Erfolgsrezept – und zur Basis vieler moderner Doppelkronen-Systeme.

Bereit für die digitale Zukunft

Auch im digitalen Zeitalter bleibt der TK-Snap ein zuverlässiges System zur Friktionseinstellung. Mit dem TK-Snap digital lassen sich heute problemlos CAD/CAM-gefertigte Doppelkronen ausstatten – präzise, reproduzierbar und kompatibel mit modernen Fertigungsprozessen.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de


© Si-tec GmbH

Das dematec-Jahr im Rückblick

2025 war bei dematec medical technology geprägt von Herausforderungen bei den Zertifizierungen des Qualitätsmanagementsystems, einigen Neuerungen im Personalbestand und diversen Weiterentwicklungen im technischen Bereich.

Im Rahmen eines 2,5-tägigen Überwachungsaudits durch die Benannte Stelle Mitte März konnte dematec die für das Qualitätsmanagementsystem ausgestellten Zertifikate zur Norm DIN EN ISO 13485 und zur Verordnung (EU) 2017/745 über Medizinprodukte (MDR), Anhang IX, Kapitel I erfolgreich verteidigen.

Die Geschäfts- und Dienstleistungssparten als Serienproduzent von Implantataufbauteilen und Zubehör (mit derzeit 19 zugelassenen Serien, kompatibel zu über 30 Implantatsystemen), dentales Fräszentrum, Zentrum für dentalen 3D-Druck, Zentrum für Laser Melting (SLM) und Produzent von Alignern (Zahnkorrekturschienen) wurden von dematec weiter ausgebaut und am Markt etabliert.



Ebenfalls in diesem Jahr war dematec erneut als Aussteller auf der IDS in Köln vertreten – diesmal vom 25. bis 29. März 2025 mit einem komplett neu gestalteten Messestand am Standort H030/J031 in Halle 5.1. Für den interessanten Gedankenaustausch mit den zahlreichen Besucher/-innen, insbesondere mit den dentalen Fachbesuchern aus dem benachbarten europäischen Ausland, bedankt sich dematec an dieser Stelle noch einmal recht herzlich.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

Das Team von dematec wünscht allen Freunden, Geschäftspartnern und Kunden einen besinnlichen Jahresausklang sowie ein gesundes und erfolgreiches neues Jahr.



© laroslav - stock.adobe.com

Flüssige Keramik neu gedacht



Sagemax bringt mit Paint 3D ein innovatives Farb- und Gläsursystem auf den Markt, das neue Maßstäbe in der dentalen Oberflächengestaltung setzt. Entwickelt für eine Vielzahl keramischer Materialien, darunter Zirkonoxid, Lithiumdisilikat und andere Glaskeramiken, überzeugt Paint 3D durch außergewöhnliche Vielseitigkeit und beeindruckende ästhetische Ergebnisse. Das System eignet sich ideal für Fräs-, Press- und Verblendkeramiken im WAK-Bereich von 9,4 bis 17,5 x 10⁻⁶/K und bietet Zahntechnikern maximale gestalterische Freiheit bei gleichzeitig effizientem Arbeiten im Laboralltag. Herzstück von Paint 3D sind die neu entwickelten



Infos zum Unternehmen

3D-Effektpasten, die farbliche Tiefe, Textur und Lebendigkeit auf ein neues Niveau heben. Selbst feinste Details lassen sich präzise modellieren und realistisch hervorheben. Dank ihrer besonderen Konsistenz lassen sich die Pasten mühelos auftragen und modellieren. So ermöglicht das System nicht nur kreative Freiheit, sondern auch eine erhebliche Zeitersparnis. Ob dezente Akzente oder markante Highlights: Paint 3D vereint Effizienz mit höchstem ästhetischen Anspruch für professionelle Ergebnisse auf Top-niveau.

Sagemax • www.sagemax.com

PREMIO ist Premium

Die Bad Homburger Ideenschmiede primotec Joachim Mosch e.K. hat neben vielen weiteren innovativen Materialien und Geräten für die moderne digitale Zahntechnik auch High-End-Fräswerkzeuge für die präzise und effiziente CAD/CAM-Bearbeitung aller gängigen dentalen Werkstoffe im Angebot. Diese primotec PREMIO-Fräswerkzeuge bieten zahlreiche Vorteile, die Qualität und Produktivität von CAD/CAM-Fräsarbeiten wird erheblich gesteigert und der Einsatz ist in allen gängigen CAD/CAM-Dentalfräsmaschinen möglich.

Dabei sorgen unterschiedliche Spezialbeschichtungen für beste Fräsergebnisse, selbst bei schwer zu fräsenden Materialien, dünnsten Schichtstärken und komplizierten Fräsgometrien.

Weitere Vorteile der PREMIO-Fräser:

- Die innovativen MASTER-Beschichtungen sorgen für eine bis zu zehnmal höhere Standzeit im Vergleich zu unbeschichteten Standardfräsern.
- Durch das Drei-Schneiden-Konzept entstehen extrem glatte Oberflächen beim Fräsen aller Zirkonoxide.
- Dieses Konzept sorgt für 50 Prozent mehr Schnitteffizienz im Vergleich zu herkömmlichen Fräsern mit nur zwei Schneiden.
- Dadurch kommt es zu einer kürzeren Fräszeit pro Arbeit und einem schnelleren, effizienteren und kostengünstigeren Durchsatz.
- Die spezielle Diamantkörnung und der kegelförmige Übergang vom Schaft zum Fräser sorgen für eine extrem niedrige Bruchrate.

Diese Vorteile machen die primotec PREMIO-Fräswerkzeuge zu einer ausgezeichneten Wahl für die präzise und effiziente Bearbeitung dentaler Werkstoffe.

primotec Joachim Mosch e.K. • www.primogroup.de

Immer im Fokus:
die MASTER-Beschichtung.



ANBIETERINFORMATION*

© Zaleman – stock.adobe.com

© LVG

Mit Dentallabor-Factoring auf der sicheren Seite

Für Dentallabore ist es wichtiger denn je, flexibel auf neue Herausforderungen und die Bedürfnisse von Geschäftspartnern und Kunden zu reagieren. Gut, wenn man dafür einen verlässlichen Factoring-Partner wie die LVG aus Stuttgart an der Seite hat. Als erfahrener und auf die Forderungsfinanzierung von Dentallaboren spezialisierter Partner bietet das inhabergeführte Unternehmen zuverlässig Schutz vor finanziellen Engpässen und Forderungsausfällen, hält die Liquidität des Labors im Fluss und schafft eine solide finanzielle Basis, um Um-

satzeinbußen zu überbrücken und Finanzierungslücken zu schließen.

Dentallabor-Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die Laboren entscheidende Vorteile verschafft. Doch wie funktioniert Factoring? Die LVG übernimmt die Forderungen des Labors im Rahmen eines Factoring-Vertrages. Unabhängig vom tatsächlichen Zahlungseingang, erhält das Labor den Ausgleich seiner Außenstände innerhalb weniger Tage. Damit verfügt das Labor über sofortige Liquidität und erhält sich einen flexiblen Finanzierungsspielraum.

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

Generative KI trifft Dentaltechnik



SILADENT erweitert sein digitales Portfolio und wird Vertriebspartner von DentalTwin. Das Unternehmen nutzt generative künstliche Intelligenz, um komplette Zahnrekonstruktionen automatisch zu erstellen – von einem einfachen Intraoralscan bis zum präzisen, fräs- oder druckfertigen Zahnersatz. Dabei entfällt die manuelle Konstruktion ebenso wie die Verwendung standardisierter Zahnformen. DentalTwin erzeugt echte, individuelle Anatomie – konstruiert mit künstlicher Intelligenz.

Als neuer Vertriebspartner bringt SILADENT diese Technologie jetzt flächendeckend in Labore und Praxen. Das gemeinsame Ziel: den digitalen Workflow der Zahntechnik neu denken – schneller, präziser und intelligenter als je zuvor. In Kürze will SILADENT weitere Details zum genauen Funktionsumfang und zu den Möglichkeiten der generativen KI vorstellen. Weitere Informationen unter www.siladent.de.

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

Bestes Sitzenerlebnis bei optimalen Hygienebedingungen

Der neue Dynamikchair Arbeitsstuhl von RIETH verbindet Dynamik und Komfort in einer ganz neuen Form. Der Einsatz von Hightech PUR-SOFT und großzügigen sowie ergonomischen Sitz- und Rückenpolstern mit Klimakanälen ermöglicht bestes Sitzen. Dies verbunden mit der modernsten Stuhlmechanik für Sitz-, Neigungs-, Höhen- sowie Rückenverstellung ergibt ein einmaliges Sitzenerlebnis für den Zahntechniker – bei optimalen hygienischen Bedingungen. Die Oberflächen sind leicht abwaschbar und so ausgelegt, dass sich kein Staub oder Schmutz darin sammeln kann. Farbe: modernes Hellgrau. Der Dynamikchair ist selbstverständlich mit einem hochwertigen Aludrehkreuz und Inlinerollen sowie einer gefederten Gasdrucksäule ausgestattet.

RIETH. Dentalprodukte
www.rieth.dental



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 Autorennichtlinien. 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

ZT als E-Paper





IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

Wildwasser im Zahlungsverkehr?

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

Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de

