



Goldene Ehrennadel für ZTM Volker Rosenberger



Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) hat die Goldene Ehrennadel an Zahntechnikermeister Volker Rosenberger verliehen. Mit seiner höchsten Auszeichnung ehrt der VDZI Persönlichkeiten, die sich in besonderer Weise um das Zahntechniker-Handwerk verdient gemacht haben.

In seiner Laudatio begründete VDZI-Präsident Dominik Kruchen die Entscheidung des VDZI-Vorstandes, die Ehrennadel an Volker Rosenberger zu verleihen: „Als Obermeister der Zahntechniker-In-

nung Ostwestfalen vertrat Volker Rosenberger seit 2000 bis Mitte dieses Jahres (Anm. der Redaktion: 2025) die Interessen der Dentallabore in Ostwestfalen-Lippe. Als Mitglied des Vorstandes im Landesinnungsverband setzte er sich ebenfalls für die zahntechnische Gemeinschaft in Nordrhein-Westfalen ein. Von 2010 bis 2012 engagierte sich Volker Rosenberger darüber hinaus als VDZI-Vorstandsmitglied auch auf Bundesebene. Der Kompromiss war Volker Rosenberger zu jeder Zeit seines Wirkens auf Landes- und auf Bundesebene wichtig, als Ausdruck des gemeinsamen Wegs. Als besonders bitter hat er daher stets das Austreten einzelner Innungen aus dem VDZI empfunden. Mit der Innung Ostwestfalen-Lippe war Obermeister Rosenberger in jeder Phase ein verlässlicher Partner, die demokratisch getroffenen Ergebnisse trug er solidarisch mit.“

Menschlicher Orientierungspunkt

Präsident Kruchen betonte weiterhin, dass Zahntechnikermeister Rosenberger sich als Kommunikator auszeichnete, der mit seinem feinen Humor und seinem Sinn für Gerechtigkeit überzeugte. „Diese besondere Kommunikation wird in unserer Mitte fehlen, denn Volker Rosenberger war immer ein menschlicher Orientierungspunkt, sowohl für den Bundesverband und die Gemeinschaft der Innungen sowie im nordrhein-westfälischen Landesinnungsverband“, so Kruchen.

Nach mehr als 30 Jahren im Vorstand und 25 Jahren an der Spitze der Innung wurde Volker Rosenberger 2025 einstimmig zum Ehrenobermeister seiner Innung ernannt – eine seltene Auszeichnung, die seine außerordentlichen Verdienste auf Innungs-, Landes- und Bundesebene würdigt. Als eine wichtige Bezugsperson der berufsständischen Selbstverwaltung im Zahntechniker-Handwerk erhielt Volker Rosenberger nun auch die höchste Auszeichnung des VDZI.

Kurz notiert

Inklusiv gewinnt!

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) prämiert mit dem Bundesteilhabepreis einmal im Jahr Projekte, die das Potenzial eines inklusiven, barrierefreien Sozialraums aufzeigen und bundesweit als Vorbild dienen können, mit insgesamt 17.500 Euro. Das Thema 2026 lautet „Berufseinstieg inklusiv – Übergang von der beruflichen Bildung in den Arbeitsmarkt für junge Menschen mit Behinderungen“. Bewerbungsschluss ist der 8. Februar 2026. Mehr Infos unter www.bundesfachstelle-barrierefreiheit.de.

Quelle: Bundesfachstelle Barrierefreiheit

Quelle: VDZI

Auflösung der AG Keramik+

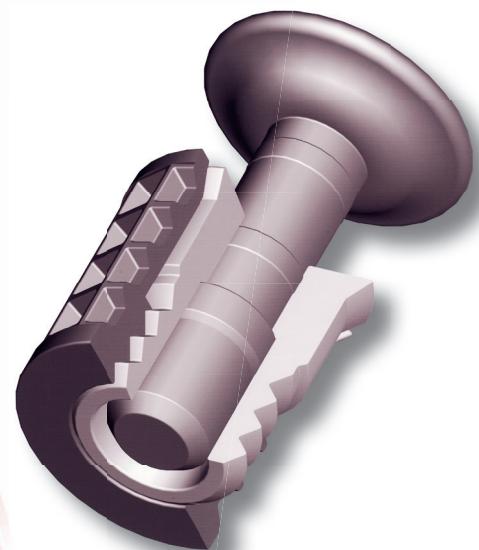

www.dentona.de

Nach über 25 Jahren erfolgreicher Arbeit im Bereich der Dentalkeramik hat die Mitgliederversammlung der Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. beschlossen, den Verein zum Jahresende 2025 aufzulösen. Die AG Keramik+ blickt auf ein Vierteljahrhundert engagierter und erfolgreicher Tätigkeit zurück. In dieser Zeit hat sie sich als hoch angesehene wissenschaftliche Arbeitsgemeinschaft in der Dentalwelt etabliert und wesentlich zur wissenschaftlichen Anerkennung sowie zum erfolgreichen Einsatz keramischer Werkstoffe in Praxis und Labor beigetragen – ganz so, wie es in der Gründungssitzung im Jahr 1999 vereinbart wurde. Entsprechend positiv fällt die Bilanz des Vorsitzenden Dr. Bernd Reiss aus: „Mit der Auflösung der AG Keramik geht eine erfolgreiche Ära zu Ende – verbunden mit Dankbarkeit, Stolz und dem Be-

Wusstsein, nachhaltig zur Weiterentwicklung eines wichtigen Bereichs der Zahnmedizin beigetragen zu haben. Unser Dank gilt den zahlreichen Wegbegleitern und Mitstreitern ebenso wie den Unterstützern aus dem Kuratorium sowie den vielen renommierten Persönlichkeiten, die die Arbeit der AG Keramik über Jahre hinweg begleitet haben.“

Quelle: AGK+

SAFE-TEC II SICHER GEHALTEN



Analoge und digitale Verarbeitung

Spannungsfreie Verbindung
durch eingeklebtes Sekundärteil

Sichere Verriegelung von uni-
und bilateralem Zahnersatz

Mehr erfahren: www.si-tec.de

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



Si-tec®

„Eine einmalige Erfahrung, die sich definitiv gelohnt hat“

Ein Beitrag von Sebastian Bauknecht und Gerald Temme

Am 4. November 2025 fand in Neumünster die Deutsche Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk statt. Cornelia Zanuttini überzeugte die Jury als Bundessiegerin, den 2. Platz belegte Lilli Hilpert. Im Anschluss an den Wettbewerb haben wir mit den beiden über ihre Motivation, ihre Erfahrungen und ihre Eindrücke gesprochen.

Was hat dich motiviert an der Deutschen Meisterschaft im Zahntechniker-Handwerk teilzunehmen?

Cornelia Zanuttini: Mein sehr guter Abschluss bei der Gesellenprüfung hat mich motiviert und dann natürlich der Sieg auf Landesebene, da konnte ich nicht einfach aufgeben, so kurz vor dem Ziel. Außerdem hat man nichts zu verlieren, eine Erfahrung ist es auf jeden Fall.

Lilli Hilpert: Ich habe mich sehr über die Einladung gefreut und für mich war sofort klar, dass ich teilnehmen möchte, um meine Fähigkeiten unter Beweis zu stellen und um zu sehen, wie andere Teilnehmer/-innen arbeiten.

Welche Herausforderungen gab es für dich im Wettbewerb?

Cornelia Zanuttini: Die größte Herausforderung war der Zeitdruck und die fremde Umgebung, in der man sich erst mal zurechtfinden musste.

Lilli Hilpert: Meine größte Herausforderung war es, alle Arbeiten in der vorgegebenen Zeit nicht nur fertigzustellen, sondern auch in einer Qualität abzuliefern, mit der ich wirklich zufrieden bin. Den eigenen Ansprüchen unter Zeitdruck gerecht zu werden, war für mich der anspruchsvollste Teil des Wettbewerbs.

Welche Unterstützung hast du in deinem Labor erfahren?

Cornelia Zanuttini: Von meiner Chefin habe ich alle meine Materialien und Werkzeuge, die ich benötigte,

gestellt bekommen. Ebenso durfte ich an einem Samstag ins Labor kommen, um einen ähnlichen Probefeldurchlauf durchzuführen. Außerdem haben mich meine Kollegen immer unterstützt und mir hilfreiche Tipps mit auf den Weg gegeben.

Lilli Hilpert: Ich hatte genug Zeit, mich auf den Wettbewerb vorzubereiten und konnte jederzeit nach Tipps fragen, die ich beim Wettbewerb auch angewendet habe.

Was ist für dich das Besondere an der Zahntechnik?

Cornelia Zanuttini: Jede Arbeit ist anders und es gibt immer wieder neue Herausforderungen. Man versucht immer, das Bestmögliche für den Patienten anzufertigen. Am Ende des Tages sieht man, was man geschaffen hat und das gibt einem ein gutes Gefühl.

Lilli Hilpert: Zahntechnik begeistert mich, weil kleine Details große Wirkung für das Wohlbefinden der Patienten haben. Zähne tragen zu einem großen Teil der Lebensqualität bei. Ich freue mich darüber, den Patienten ein Stück davon zurückzugeben und zu sehen, wie wichtig dieser Beruf ist.

Wie hast du den Wettbewerb rückblickend empfunden?

Cornelia Zanuttini: Es war eine tolle Erfahrung. Ich habe viele nette Leute kennengelernt und die Zeit ist so schnell vergangen. Auch der stressige Wettbewerbstag war eine einmalige Erfahrung, die sich definitiv gelohnt hat.

Lilli Hilpert: Mir haben die Tage in Neumünster sehr viel Freude bereitet. Es war toll, sich mit allen auszutauschen und gegeneinander anzutreten.



Was würdest du zukünftigen Teilnehmer/-innen mit auf den Weg geben?

Cornelia Zanuttini: Macht auf jeden Fall mit und genießt die Zeit. Das ist eine einmalige Chance. Dabei sein ist alles!

Lilli Hilpert: Dabei sein ist alles. Es geht nicht ums Gewinnen, sondern darum, wertvolle Erfahrungen zu sammeln, sein Bestes zu geben und mit Leidenschaft zu arbeiten.



Dieser Beitrag ist unter dem Titel „Cornelia Zanuttini und Lilli Hilpert sprechen über ihre Teilnahme am Bundeswettbewerb“ auf www.vdzi.de/InterviewDMH2025 erschienen. Die Verwendung in der ZT 1/26 wurde vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen freundlich genehmigt.

Abbildungen: © VDZ

Großspende für die Kölner Tafel

Seit 2008 sammelt das Dental-Labor Hans Fuhr im Rahmen der Aktion „Kölner gegen Hunger“ altes Zahngold zugunsten des Kölner Tafel e.V. Zum Jahresende 2025 wurde die mittlerweile neunte Auflage der Aktion erfolgreich abgeschlossen – mit einem erfreulichen Spendenerlös von 24.363 Euro.



© Dental-Labor Hans Fuhr GmbH & Co. KG

Am 28. November 2025 übergaben Karsten Fuhr (Dental-Labor Hans Fuhr) und Oliver Cuvelier (Dentsply Sirona Deutschland) den Spendenscheck im Warenlager der Kölner Tafel an Karin Fürhaupter (1. Vorsitzende des Kölner Tafel e.V.) sowie Patrick Beganer (Geschäftsführer des Kölner Tafel e.V.). Initiator Karsten Fuhr bedankte sich herzlich bei Dentsply Sirona Deutschland, die das Projekt seit Beginn durch den kostenlosen Scheidungsprozess der eingesendeten Zahnräder maßgeblich unterstützen.

Besonderer Dank gilt allen Zahnarztpraxen, die die Aktion unterstützen, und den vielen Patient/-innen, die ihr altes Zahngold für den guten Zweck zur Verfügung gestellt haben. Jede Zahnarztpraxis kann einen Beitrag leisten und mitmachen. Interessierte können sich jederzeit telefonisch unter Tel. +49 221 3108760 oder per E-Mail an info@dentallabor.de melden.

© SewcreamStudio – stock.adobe.com

Der Kölner Tafel e.V. holt mit rund 180 Ehrenamtlichen im Fahrdienst und einer Flotte von derzeit 17 Fahrzeugen inkl. eines LKW (7,5 t) überschüssige Lebensmittel im Groß- und Einzelhandel, bei Supermärkten, Bäckereien und Produzenten ab, verteilt diese an 48 Lebensmittelausgabestellen im gesamten Stadtgebiet und daneben auch an zahlreiche Kinder- und Jugendeinrichtungen in sozialen Brennpunkten, Drogenhilfvereinigungen, Obdachlosenhilfen sowie Einrichtungen für Frauen in Notlagen (109 soziale Einrichtungen). Weitere Informationen zur Tafel unter: tafel.koeln

Quelle: Dental-Labor Hans Fuhr GmbH & Co. KG





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

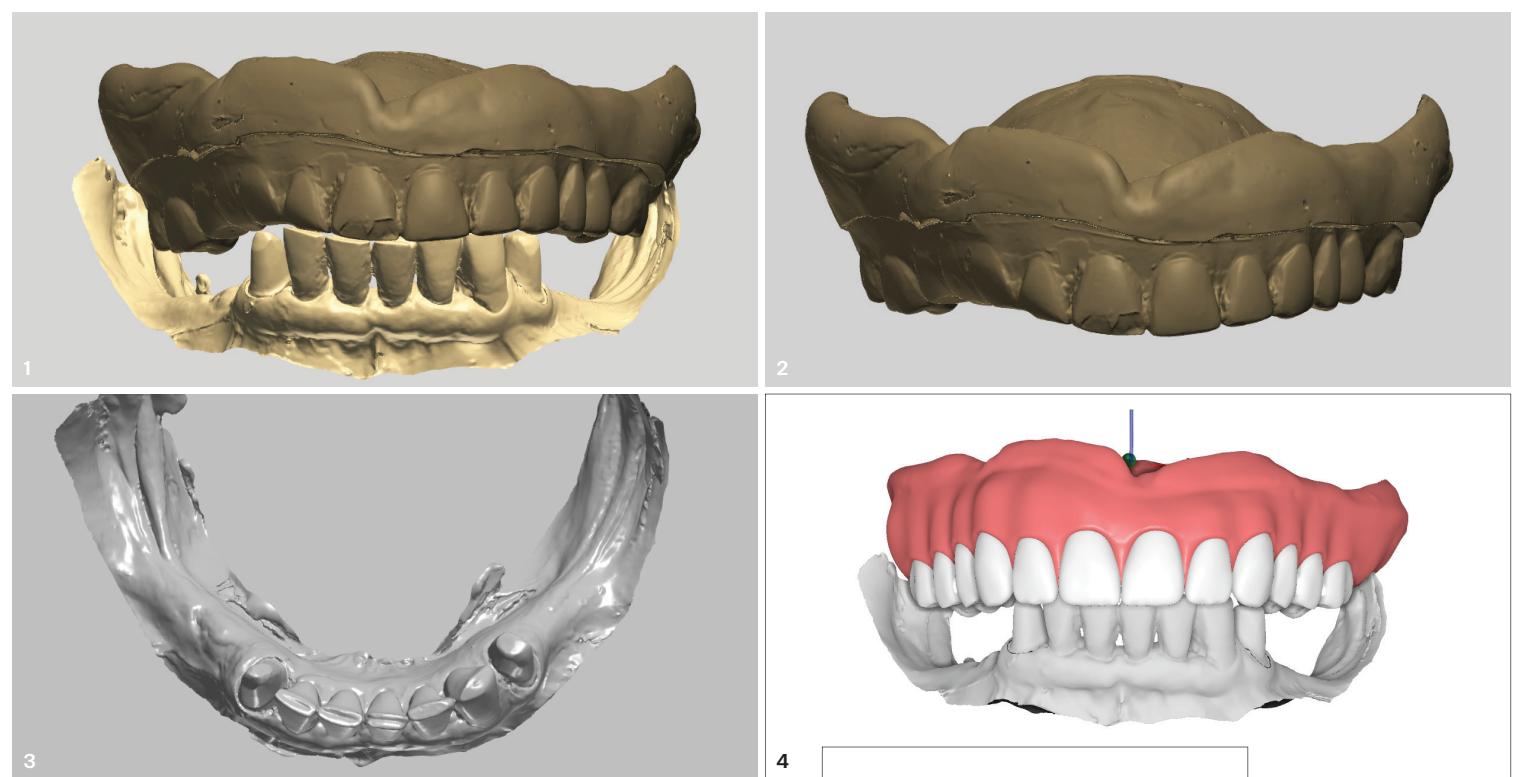
→ Zum Produkt

Kombiarbeit und digitale Totalprothetik – Effizienz durch CAD/CAM mit SLM-Verfahren

Ein Beitrag von ZTM Konstantinos Lagaris

Das Dentallabor Handrich+Ebert Auerbach aus dem Vogtland steht für feinste Handwerkskunst und ein Höchstmaß an individueller Ästhetik, gleichzeitig nutzt das Team alle Möglichkeiten, die die moderne CAD/CAM-Technologie bietet – von der digitalen Abdrucknahme und Datenverarbeitung zur Modellherstellung bis hin zur computergestützten Konstruktion und Fertigung. Der folgende Fachbeitrag zeigt detailliert das Vorgehen bei einer Kombiarbeit unter Nutzung digitaler Tools in der Totalprothetik.

Abb. 1-3: Ausgangssituation. Unterfütterte Oberkieferprothese und im Unterkiefer 34 und 43 präparierte Zähne mit Freiendsituation. – **Abb. 4+5:** Design der neuen Totalprothese im Oberkiefer.



Ausgangssituation

Im Unterkiefer sollte eine Teleskopprothese mit Primärteilen auf den Zähnen 34 und 43 aus CoCr gefertigt werden. Die Patientin war im Oberkiefer zahnlos und mit einer Totalprothese versorgt, die jedoch erneuert werden sollte. Als Ausgangsbasis lagen uns ein Intraoralscan des Unterkiefers sowie ein Scan der unterfütterten Oberkieferprothese vor.

Digitale Konstruktion der Oberkiefertotalprothese

Begonnen wurde mit dem Oberkiefer. Mit dem Programm Baltic Denture der Firma Merz Dental lässt sich eine Totalprothese auf einfache Weise digital konstruieren. Die Scandaten wurden als STL-Files in die Software importiert, anschließend zugeschnitten und einer Modellanalyse unterzogen.

Für die Zahnaufstellung wurde zunächst eine passende Zahngarnitur ausgewählt, die zu Beginn nur als Block positioniert werden konnte. In einem weiteren Schritt konnte die Aufstellung individuell angepasst werden. Danach erfolgte die Gestaltung der Gingivaanteile.

Sobald die Konstruktion des Oberkiefers abgeschlossen war, wurde die komplette Prothese als ein Datensatz exportiert, um eine Try-in-Prothese herzustellen. Diese wurde im 3D-Druckverfahren aus einem monochromen Material gefertigt.

Konstruktion und Fertigung der Unterkiefer-Innenteleskope

Parallel zur Oberkieferprothese wurden im Unterkiefer mit dem Dental Designer von 3Shape die Innenteleskope konstruiert. Die Fertigung erfolgte im hauseigenen Fertigungszentrum LAC Laser Add Center GmbH mittels 3D-Druck im SLM-Verfahren (Selektives Lasermelting bzw. Metall-3D-Druck).

Das LAC Laser Add Center wurde 2009 von den Dentallaboren der Handrich-Gruppe gegründet. Ziel war es, die digitale Fertigung von Zahnersatz systematisch voranzutreiben und zu etablieren. Aus dieser Initiative entstand schließlich das LAC, das heute ein breites Spektrum an zahntechnischen Dienstleistungen anbietet. Vom Metall-3D-gedruckten Modellguss bis hin zur gefrästen Zirkonkrone produziert LAC sowohl für die eigenen Labore als auch für den freien Markt.

Während die Primärteile und die Try-in-Prothese gefertigt wurden, wurden parallel auf Basis des Unterkiefer-Intraoralscans ein individueller Löffel sowie eine Bisssschablone konstruiert. Die Konstruktion erfolgte mit dem Programm BiteReg der Firma r2 dei ex-machina.

Anschließend wurden Löffel und Bisssschablone mittels 3D-Druck aus Kunststoff realisiert. Für die Fertigung kam das Material NYTE3D 3IN1 TRAY zum Einsatz.

SLM-Verfahren: Schichtweises 3D-Drucken von Metall

Beim SLM-Verfahren (Selektives Lasermelting) wird Metallpulver Schicht für Schicht auf eine Grundplatte

aufgetragen und jeweils durch einen Laser aufgeschmolzen, bis das gewünschte Bauteil entsteht.

Die Vorteile dieses Verfahrens liegen klar auf der Hand: Im Gegensatz zum Fräsen entsteht deutlich weniger Materialabfall, da überschüssiges Pulver wiederverwendet werden kann. Material wird nur dort verbraucht, wo es tatsächlich benötigt wird. Verschleißwerkzeuge entfallen, und auch komplexe Geometrien mit hohen Hinterschnitten oder Überhängen lassen sich problemlos fertigen – ideal für den Klammer-Modellguss. Zudem spart man sich im Vergleich zum herkömmlichen Verfahren Zeit, da Arbeitsschritte wie das Dublieren oder die Herstellung eines Einbettmassemodells usw. nicht mehr anfallen.

Überabformung und Einprobe der Try-in-Prothese

Als alle Komponenten fertiggestellt waren, ging die Arbeit in die Praxis. Im Unterkiefer wurden die Primärteleskope eingesetzt und die Überabformung durchgeführt. Im Oberkiefer wurde die Try-in-Prothese einprobiert und auf Funktion sowie Ästhetik überprüft.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

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

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

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

ESG

ALEGRA

multilayered • gradient • premium • zirconia

ALEGRA PRO

multilayered • gradient • premium • zirconia

Das vier Gradienten Multilayer Zirkon der Premiumklasse

ALLE INDIKATIONEN KEINE LIMITS



BESONDERS NATÜRLICHE ÄSTHETIK

- Multilayer Farbverlauf, alle Vita Farben plus Bleach 1 und 2
- Transluzenzanstieg auf 49% inzisal bei PREMIO Alegra **SMILE**
- Festigkeitsanstieg auf 1.300 MPa zervikal bei PREMIO Alegra **PRO**
- Eine Sinterkurve für beide Zirkone - keine Verwechslungen!
- "Absolute Farbsicherheit, jeder Vita Farbton stimmt zu 100%." (ZTM Jannick Bade / Bade Zahntechnik Schwerin)

Die harmonischste Verbindung von Ästhetik und Stabilität -
PREMIO Alegra - das Premium Zirkon für alle Fälle.



 **primotec**[®]
DIGITAL

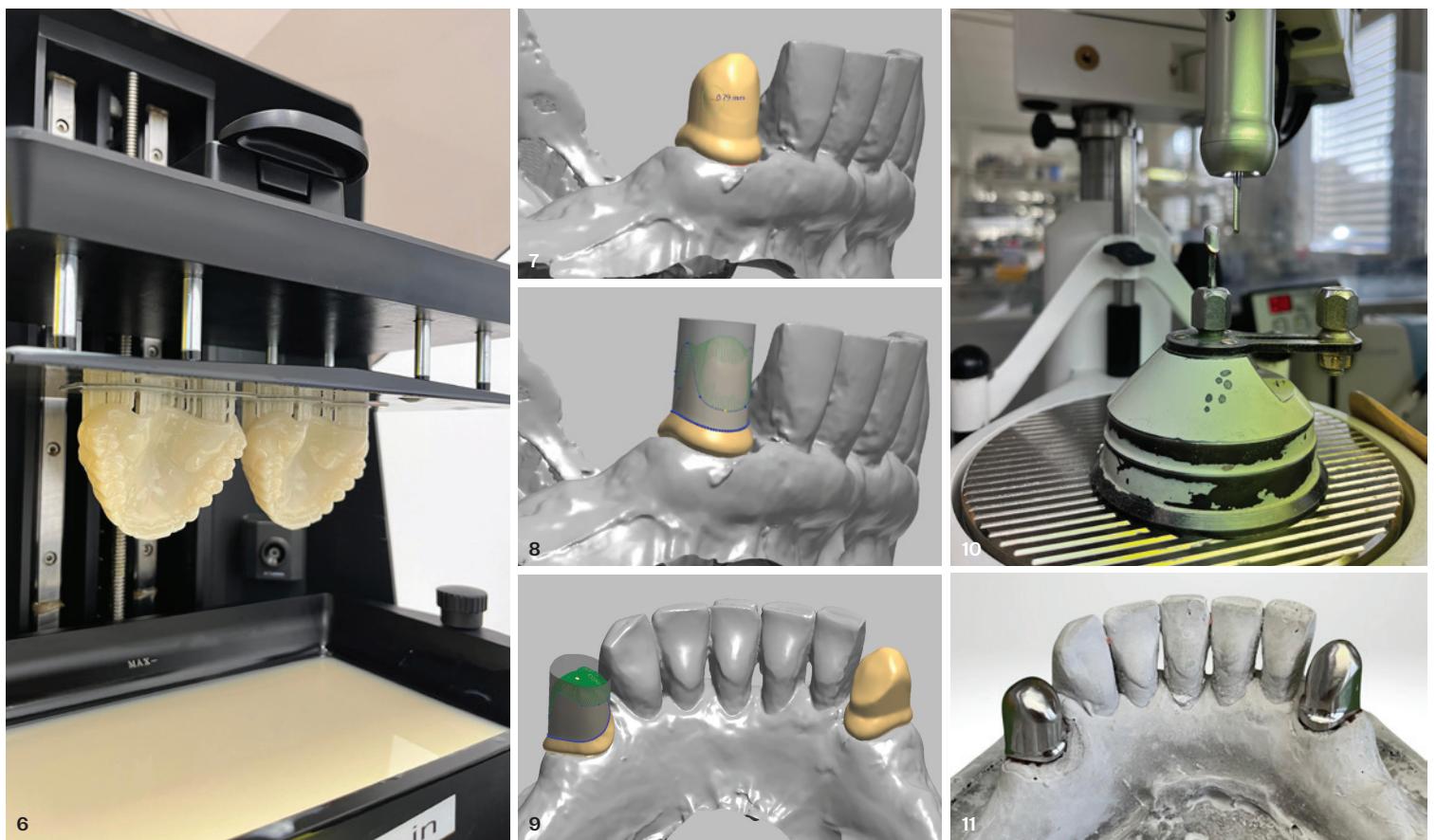
Klinische Bilder:



Tel. +49(0)6172-99 770-0

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

Abb. 6: Try-in-Prothesen im 3D-Drucker. – **Abb. 7–9:** Design der Primärteleskope im Unterkiefer mit dem Programm 3Shape. – **Abb. 10+11:** Nachfräsen der Primärteleskope am Fräsegerät. – **Abb. 12:** Konstruktion des Modellgusses. – **Abb. 13+14:** Konstruktion der Sekundärteleskope. – **Abb. 15+16:** Fertige Sekundärkrone mit verklebtem Modellguss.



Sollten Probleme oder Änderungswünsche auftreten, kann das Design im Labor noch einmal modifiziert werden, und bei Bedarf wird eine zweite Try-in-Prothese für eine weitere Einprobe gefertigt. Im vorliegenden Fall passte alles sofort, sodass die Behandlerin mithilfe der Bissplatte und der Try-in-Prothese den Biss festlegte und die Arbeit anschließend zurück ins Labor schickte.

modell aus Gips erstellt. Anschließend wurde die Try-in-Prothese mithilfe der Bissplatte einartikuliert. Parallel wurde der Datensatz der Oberkiefertotalprothese an das Fertigungszentrum LAC übermittelt, wo die Prothese mittels Frästechnik auf einer imes-icore Fräsmaschine gefertigt wurde. Die fertig gefräste Prothese wurde anschließend an das Labor zurückgesendet, nachbearbeitet, poliert und endgültig fertiggestellt.

Zeitgleich lief die Unterkieferarbeit weiter. Die Innenteleskope wurden nach der Überabformung auf ihre Parallelität überprüft und am Fräsegerät nachgefräst und fertig ausgearbeitet.

Konstruktion der Sekundärteleskope und des Modellgusses

Anschließend erfolgte die Konstruktion der Sekundärteleskope und des Modellgusses, erneut im Programm 3Shape. Die Primärteile sowie das Modell wurden zuvor mit einem optischen Laborscanner eingescannt. Im Kronen- und Brückenmodul wurden zunächst die vestibulär verbündeten Sekundärteleskope designt.

Um später die Außenteleskope und den Modellguss miteinander verbinden zu können, wurden kleine Schwänzchen konstruiert. Über diese Appendixe wurde der Modellguss später einfach überkonstruiert, sodass im Modellguss ein Kasten entstand, in dem beide Teile präzise ineinanderpassten und verklebt werden konnten.

Sobald die Sekundärkrone fertig konstruiert waren, ging es an den Modellguss. Es war ein einfacher Transversalbügel mit Lochretentionen an den Freiendsätteln geplant. In 3Shape besteht die Möglichkeit, das Modell mit der designten Konstruktion zu kombinieren und als einen Datensatz auszugeben. Auf diesem zusammengeführten Datensatz wurde nun direkt der Modellgussbügel designt. Auf diese Weise ließ sich Zeit sparen, da nicht gewartet werden musste, bis die Sekundärteleskope vollständig fertiggestellt waren.

Fertigung der Außenteleskope und des Modellgusses

Sowohl die Außenteleskope als auch der Modellguss wurden wieder in unserem Fertigungszentrum LAC gefertigt. Die Außenteleskope wurden präzise auf einer Fräsmaschine hergestellt, während der Modellguss mittels SLM-Verfahren produziert und fertig ausgearbeitet sowie poliert an das Labor zurückgeliefert wurde.

Im Labor überprüfte unser Zahntechniker alle Komponenten auf Passgenauigkeit und Funktion. Da alle Teile einwandfrei waren, wurden die Teleskope und der Modellguss mittels Klebe-technik final zusammengefügt.

Verblendung, Wachseinprobe und Fertigstellung

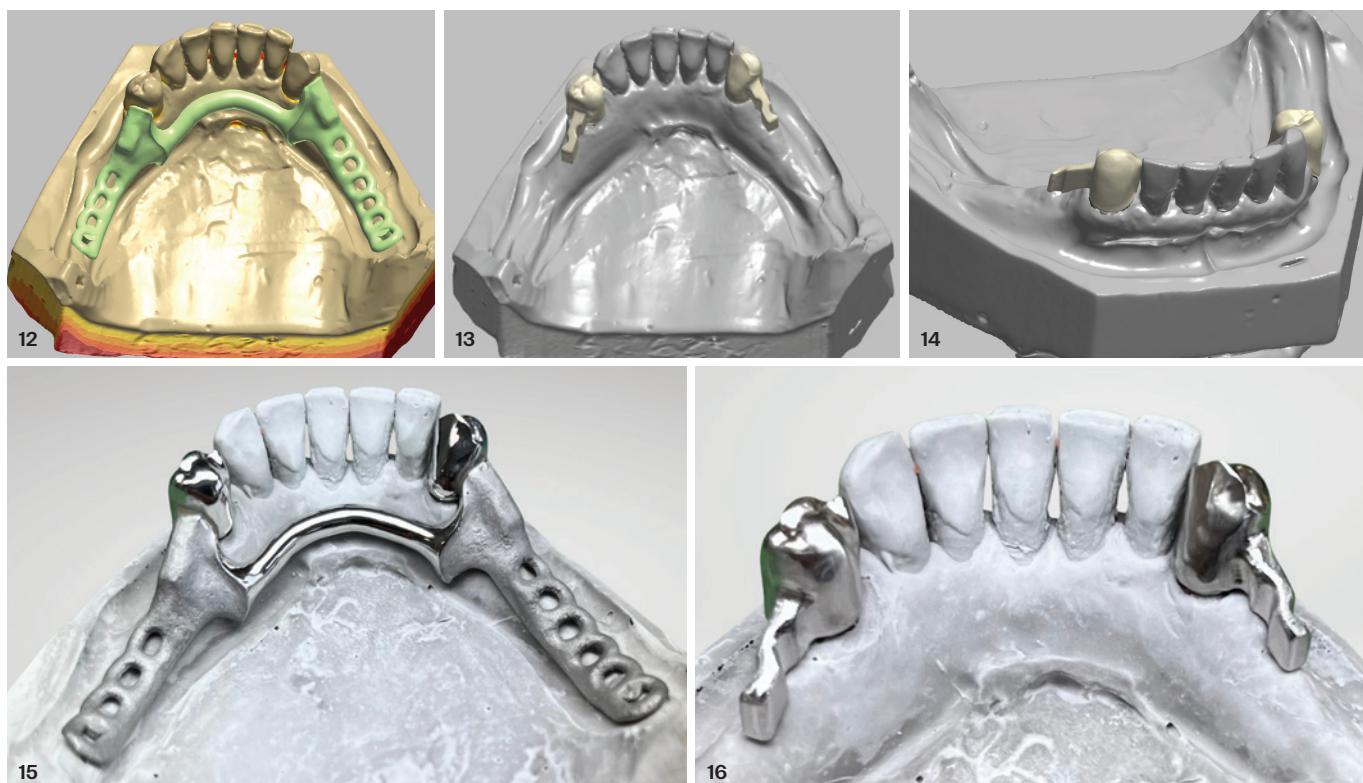
Die Sekundärteleskope im Unterkiefer wurden klassisch mit Komposit verbündet, wobei ein Komposit der Firma SHOFU verwendet wurde. Im Seitenzahnbereich wurden konventionelle Kunststoffzähne in Wachs aufgestellt.

Nach Fertigstellung ging der Unterkiefer als Wachseinprobe zusammen mit dem bereits fertigen Oberkiefer in die Praxis. Dort konnten sich die Behandlerin und die Patientin einen Überblick über die gesamte Arbeit verschaffen. Alles wurde nun zusammen auf Funktion und Ästhetik geprüft.

Digitale Verfahren wie der 3D-Druck erleichtern Kombiarbeiten erheblich.

Fertigstellen der Innenteleskope und der Oberkieferprothese

Zurück im Labor wurde die Überabformung ausgegossen und ein konventionelles Meister-





17



18

Da alles zufriedenstellend war, ging die Arbeit zurück in das Labor und wurde mittels Vorwalltechnik in Kunststoff umgesetzt und vollständig fertiggestellt. Abschließend wurden alle Metallanteile nochmal auf Hochglanz poliert, und die Arbeit wurde von unserer Meisterin einer abschließenden Endkontrolle unterzogen.

Fazit: Effizienz durch digitale Verfahren und enge Zusammenarbeit

Digitale Verfahren wie der 3D-Druck erleichtern Kombiarbeiten erheblich. Durch die digitalisierten Abläufe arbeiten wir deutlich effizienter und sparen

Arbeitsschritte ein, sodass unsere Zahntechniker ihre handwerklichen Fähigkeiten und ihr fachliches Wissen gezielt dort einsetzen können, wo sie wirklich gebraucht werden.

Neben der Technik ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Behandler sowie eine klare Kommunikation mit dem Patienten entscheidend für einen reibungslosen Ablauf und den erfolgreichen Abschluss solcher Arbeiten.

ZTM Konstantinos Lagaris
Dental-Labor Handrich+Ebert
Auerbach GmbH
www.handrich-ebert.com

Abb. 17+18: Gesamte Arbeit fertiggestellt mit Verblendungen und Kunststoffteilen.

Alle Abbildungen: © ZTM Konstantinos Lagaris

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

Im Gegensatz zum Fräsen entsteht beim SLM-Verfahren deutlich weniger Materialabfall, da überschüssiges Pulver wiederverwendet werden kann.

TK1 einstellbare Friction für Teleskopkronen

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



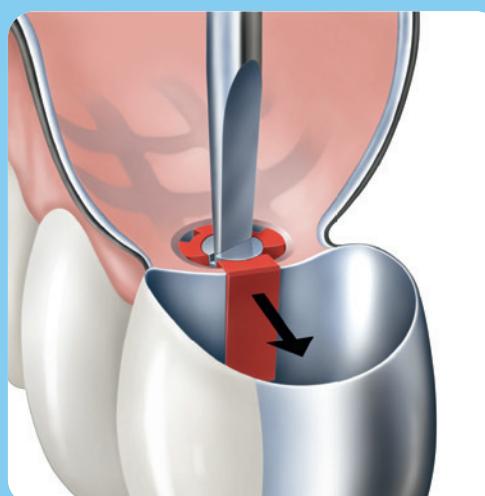
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM Anwendungsvideo ansehen:



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

- individuell ein- und nachstellbare Friction
 - einfache, minutenschnelle Einarbeitung
 - keine Reklamation aufgrund verlorengegangener Friction
 - auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar
- Weitere kostenlose Informationen: **Tel.: 0800 880 4 880**

- Bitte senden Sie mir ein **kostenloses** TK1 Funktionsmuster
- Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 201,25 €* bestehend aus: 12 kompletten Frictionselementen + Werkzeugen

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

Stempel

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

NETZWERKEN – WEIL NIEMAND ALLEINE GEWINNT!

Kürzlich haben wir im Zahnärztinnen-Netzwerk für eines unserer regional exklusiven Partnerlabore die Überschrift auf einer Info-karte geändert. Aus „Weil netzwerken Erfolg schafft!“ wurde „Weil niemand alleine gewinnt!“ Und obwohl mir bewusst ist, dass in Marketing und Vertrieb besser mit positiven, statt negativen Formulierungen gearbeitet wird, haben wir den Änderungswunsch übernommen, weil er mir – je länger ich darüber nachgedacht habe – immer sympathischer geworden ist. Beide Formulierungen drücken doch das Gleiche aus, nur eben von einem jeweils anderen Standpunkt. Gemeinsam ist fast immer einfacher als alleine und wer richtig netzwerken kann, erzielt damit Erfolg.

Was haben diese Formulierungen jetzt aber mit Vertrieb zu tun? Erfolgreicher, zielorientierter Vertrieb ist in der Regel eine sinnvolle Mischung unterschiedlicher Komponenten:



Starten Sie damit, selbst in Ihr Netzwerk zu investieren.

© Julien Eichinger – stock.adobe.com

- Persönliche Akquise
- Persönliche Betreuung/Bindung
- Onlinemarketing als Basis
- Klassisches Marketing (Flyer, Broschüren) ebenfalls als Basis

Hier kann Netzwerken ein wichtiger, weiterer Bestandteil sein, wenn nicht sogar der wichtigste, weil vielleicht der erfolgs-trächtigste Bestandteil überhaupt. Vertriebliches

Netzwerken ist ein Marathon, Erfolg kommt nicht über Nacht und nicht ohne persönliches Engagement. Das berufliche Netzwerk zur Generierung von Umsatz muss aufgebaut und gepflegt werden und es braucht ein paar strategische Gedanken bzw. Entscheidungen, bevor man blindlings damit startet.

Eine klassische Definition von Netzwerken lautet: Wir kennen und wir helfen uns. Netzwerken darf keine Einbahnstraße sein, typischerweise sind die Konten im Hinblick auf Geben und Nehmen zwischen zwei Personen aber auch nicht ausgeglichen. In einem ausgereiften Netzwerk gibt man an der einen Stelle und nimmt an einer anderen. Der Aufbau eines beruflichen Netzwerks beginnt damit, das eigene unternehmerische Umfeld und sich selbst zu analysieren:

1. Wer könnte ein sinnvoller Multiplikator sein?
2. Wer kennt diese Personen und könnte Sie mit diesen vernetzen?

3. Warum sollten andere Ihrem Netzwerk beitreten?
4. Warum sollten andere Sie in ihrem Netzwerk aufnehmen?

Wenn das Ziel des Netzwerkens und Ihr eigener Netzwerk-Wert klar sind, dann sprechen Sie strategisch sinnvoll Ihre Multiplikatoren und/oder die Personen an, die Ihnen dabei behilflich sein können, diese kennenzulernen. Starten Sie damit, selbst in Ihr Netzwerk zu investieren. Das Ernten kommt immer nach dem Säen. Unterscheiden Sie zwischen der Aufnahme bzw. dem Beitritt bereits bestehender Netzwerke und dem Aufbau neuer Netzwerke. Seien Sie großzügig mit dem Vernetzen von Menschen aus Ihrem Umfeld, das ist immer eine gute Investition. Wenn die Netze erst einmal eng geknüpft sind, weil ausreichend viele Verbindungen existieren, dann wird Ihr Netzwerk tragfähig und reif für die Ernte sein.

Hier schließt sich auch der Kreis zum Anfang des Artikels und damit zu unserem Regionalpartner, der mit seinem Engagement ein gutes Beispiel für erfolgreiches Netzwerken ist. Er ist als Dentallabor Teil des Zahnärztinnen-Netzwerks, weil er dadurch in seiner Region Zahnärztinnen einen Nutzen zur Verfügung stellen kann, also als Netzwerkpartner einen Wert anzubieten hat. Als Gastgeber stellt er mithilfe der Referentinnen unternehmerisches Wissen zur Verfügung. Im Gegenzug bekommt er Kontakt auf unternehmerischer Augenhöhe zu allen niedergelassenen Zahnärztinnen seiner Region.

Fazit

Netzwerke können ein hervorragender Vertriebskanal sein. Sie wollen gepflegt werden und jedes Netzwerkmitglied muss unbedingt einen Wert für das Netzwerk mitbringen. Netzwerke rechnen sich selten von Anfang an. Die Devise lautet: erst säen, dann pflegen und schließlich ernten. Starten Sie durch, in bestehenden Netzwerken oder bauen Sie Ihr eigenes. Viel Erfolg!



Infos zur Autorin
Claudia Huhn – Beratung Coaching Training
www.claudiahuhn.de



© privat

Rückenschmerzen 2024 Hauptgrund für Fehlzeiten im Job



Hintergrund-informationen

Analysiert wurde die Zahl der Kaledertage mit ärztlichem Attest von rund 672.600 ganzjährig versicherten Mitgliedern der KKH Kaufmännische Krankenkasse mit Krankengeldanspruch, neu für das Jahr 2024 – ohne Arbeitslose und Rentner.

© Prostock-studio – stock.adobe.com

Laut Daten der KKH Kaufmännische Krankenkasse verursachten Rückenschmerzen, Anpassungsstörungen und akute Belastungsreaktionen sowie depressive Episoden im Jahr 2024 die meisten krankheitsbedingten Fehltage bei Arbeitnehmer/-innen – abgesehen von saisonbedingten Erkältungen. Allein aufgrund der Diagnose Rückenschmerzen verzeichnetet die KKH 2024 rund 142 Krankheitstage pro 100 ganzjährig versicherter Mitglieder. Das sind knapp 20 Prozent mehr als noch 2019 (rund 118 Tage).

Auch die Fälle von Rückenschmerzen haben innerhalb dieser fünf Jahre deutlich zugenommen: 2019 erhielt noch jeder 13. eine entsprechende Diagnose, im vergangenen Jahr war es bereits jeder achte Berufstätige. Immer mehr Arbeitnehmer/-innen stehen zudem vermehrt unter Druck: Nicht ohne Grund waren Anpassungsstörungen und akute Belastungsreaktionen 2024 die zweithäufigste Einzeldiagnose überhaupt und mit einem Anteil von rund 42 Prozent die mit Abstand häufigste psychische Diagnose. So entfielen 2024 auf diese Erkrankung rund 112 Fehltage auf 100 Berufstätige. Das sind knapp 50 Prozent mehr als noch fünf Jahre zuvor (rund 75 Tage). Auf dem Vormarsch sind auch depressive Episoden – hinsichtlich der gut 104 Krankheitstage pro 100 Berufstätige die dritthäufigste Einzeldiagnose 2024. Hier stiegen die Fehltage im Fünfjahresvergleich um fast 17 Prozent an. Wegen Belastungsreaktionen war ein/-e Arbeitnehmer/-in im Schnitt fast 24 Tage krankgeschrieben, wegen Rückenschmerzen knapp zwölf Tage.

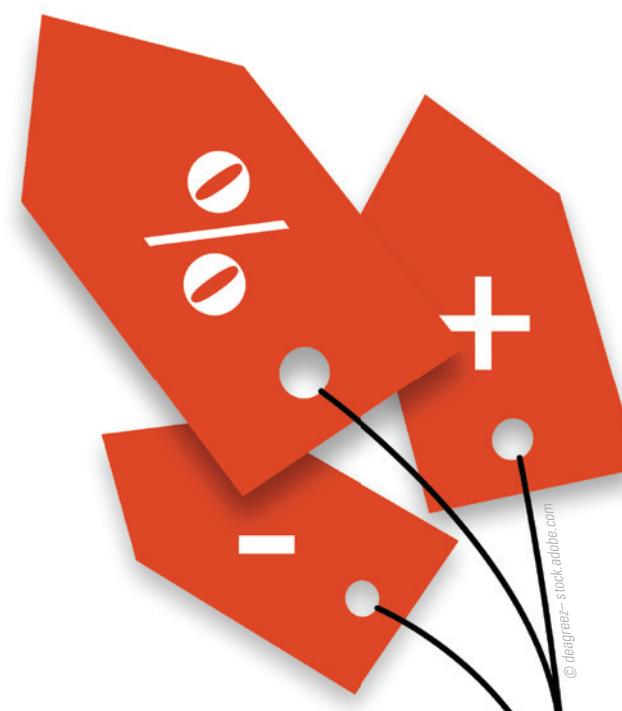
Quelle: KKH



Emotionales Kapital als Faktor für den Betriebswert

Ein Beitrag von John Cisnik

Wenn Handwerksbetriebe wie Dentallabore den Generationenwechsel vollziehen, ist die Preisfrage oft ein entscheidender Punkt. Ob sich Verkäufer und Nachfolger auf einen fairen Betrag einigen können, entscheidet maßgeblich über den Erfolg einer Übergabe. Eine aktuelle Studie¹ des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften (LFI) zeigt nun: Nicht nur Kennzahlen und Marktwert, sondern auch persönliche Beziehungen prägen die Preisbildung bei Betriebsnachfolgen – und das teilweise erheblich.



Emotionale Nähe verstärkt die Erwartung, ein preisliches Entgegenkommen zu erhalten.



Wer den Verkäufer persönlich kennt, bietet weniger.

Mehr zum Thema

Wirtschaft und Recht für den Mittelstand und das Handwerk finden Interessierte unter ifi-muenchen.de.

Nähe kann den Preis senken

Die Untersuchung basiert auf zwei Vignettenstudien mit insgesamt über 400 Meisterschüler/-innen. In realitätsnahen Szenarien sollten die Teilnehmenden angeben, wie viel sie für einen Handwerksbetrieb zahlen würden. Je nachdem, in welcher Beziehung sie zum Verkäufer standen, zeigte sich ein eindeutiges Muster: Wer den Verkäufer persönlich kennt, bietet weniger. Nachfolger, die den Betrieb der Eltern übernehmen, waren bereit, im Durchschnitt rund 22 Prozent weniger zu zahlen als Teilnehmende ohne familiären Bezug. Auch bei einem freundschaftlichen Verhältnis sank die Zahlungsbereitschaft um 19 Prozent.

Das Ergebnis widersprach zudem der Annahme, dass gemeinsame gesellschaftliche Werte wie Vertrauen oder Loyalität zu höheren Preisen führen könnten. Vielmehr scheint emotionale Nähe die Erwartung zu verstärken, ein Entgegenkommen zu erhalten.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
 - professionelle Edelmetall-Analyse
 - schnelle Vergütung
- **ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de
- **ESG Edelmetall-Service GmbH**
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

Betriebsbindung wirkt preissteigernd

Anders fällt der Effekt aus, wenn die Beziehung zum Betrieb im Mittelpunkt steht. In der zweiten Studie zeigte sich: Wer zuvor im Unternehmen tätig war oder sich stark damit identifiziert, ist bereit, einen Aufpreis zu zahlen.

Im Durchschnitt lag diese Prämie bei rund 9 Prozent. Besonders ausgeprägt war der Effekt bei Teilnehmenden, die eine hohe Identifikation

mit dem Betrieb empfanden. Vor allem dann, wenn sie das Gefühl hatten, Teil des Unternehmens zu sein und dessen Erfolg als persönlichen Erfolg zu sehen. Hier zeigte sich eine messbar höhere Zahlungsbereitschaft. Ausschließlich die Dauer der Betriebszugehörigkeit sowie der Beschäftigungsstatus haben keinen direkten Einfluss auf die Preiserhöhung genommen. Dies deutet darauf hin, dass emotionale Bindungen an den Betrieb als „emotionales Kapital“ wirken. Wer sich mit dem Unternehmen identifiziert, bewertet den Besitz daran nicht nur wirtschaftlich, sondern auch symbolisch.

Learnings für Dentallaborinhaber

Die Ergebnisse sind besonders relevant für Laborinhaber/-innen kleiner und mittlerer Handwerksbetriebe (KMU). Bei familieninternen oder freundschaftlichen Übergaben sollten Verkäufer realistisch einschätzen, dass emotionale Nähe häufig zu einer niedrigeren Preisbereitschaft führt. Frühzeitige Gespräche über Erwartungen und Wertvorstellungen können hier helfen, Missverständnisse zu vermeiden. Bei Übergaben an Mitarbeitende kann hingegen eine starke Identifikation mit dem Betrieb zu höheren Angeboten führen. Wer seine Beschäftigten langfristig einbindet und ihre Bindung stärkt, steigert indirekt auch den potenziellen Unternehmenswert im Nachfolgefallo.

Unternehmenskultur als Erfolgsfaktor

Viele Inhaber/-innen betrachten ihren Betrieb als Lebenswerk. Die Studie macht deutlich: Diese emotionale Dimension wirkt in beide Richtungen. Während Eltern oder befreundete Meister häufig bereit sind, ihr Lebenswerk in „gute Hände“ zu geben, sind langjährige Mitarbeitende bereit, emotional in das Werk zu investieren. Für die Nachfolgeplanung bedeutet das: Emotionale und wirtschaftliche Faktoren sollten zusammengedacht werden.

¹ Mike Degmair, Ludwig-Fröhler-Institut zur Förderung der Handwerkswissenschaften e.V. „Der Einfluss von Beziehungsdynamiken auf die Zahlungsbereitschaft in nachfolgebedingten Firmenverkäufen“, 2025.



„Organisation ist kein Selbstzweck, sondern Nährboden für Exzellenz“

1 Infos zum Autor



Ein Beitrag von Thorsten Huhn

Als Familienunternehmen „on fire“ für Zahntechnik, dazu ein engagiertes Team aus Dental-Nerds und Andersdenkern – das ist Leuchtner Zahntechnik. In Worms beweisen die Akteure täglich aufs Neue, was für sie „Dentalicious“ bedeutet – von der Präzisionsarbeit in ihrer Kompetenzschmiede für Zähne bis hin zum inspirierenden Podcast. Im Interview gewährt Geschäftsführer Alexander Leuchtner einen Blick hinter die Kulissen seiner Arbeitsorganisation und erläutert, warum er Prozesse nicht dem Zufall überlässt.

Abb. 1: Das Team von Leuchtner Zahntechnik teilt eine Leidenschaft: zahntechnische Lösungen, die begeistern. – **Abb. 2:** Coach Thorsten Huhn (links) liefert ZTM Alexander Leuchtner handlungsscharfe Tipps in puncto Vertrieb, Führung und Marketing im Laboralltag.

Alexander, wie würdest du den aktuellen Zustand deiner Arbeitsorganisation beschreiben?

Auf jeden Fall klar strukturiert und hochgradig arbeitsteilig – aber nicht starr. Wir haben unser Labor wie ein fein abgestimmtes Orchester aufgebaut: Verwaltung, Wareneingang, Disposition und Technik spielen jeweils ihre eigene Partitur – aber im gleichen Takt. Besonders wichtig ist uns dabei, dass jede Abteilung als interner Kunde der nächsten gesehen wird. So entsteht ein kontinuierlicher Fluss, in dem Fehlerquellen minimiert werden.

Was war der Auslöser, dich überhaupt intensiver mit deinen Arbeitsabläufen zu beschäftigen?

Wenn sich Dinge verlangsamen oder wenn Fehler zunehmen, schrillen bei mir die Alarmglocken. Ich glaube an saubere Abläufe statt an hektische Betriebsamkeit. Das Ziel ist nie Perfektion, sondern Fehlerfreiheit – das reicht meist völlig aus.

Welche drei Worte beschreiben deine ideale Laborstruktur?

Klar. Konsequent. Kundenorientiert. Und ich würde sagen: Wir sind verdammt nah dran! (lacht)

Lass uns aufs Tagesgeschäft schauen: Wie plant ihr eure tägliche Arbeit?

Jede Arbeit – ob digital oder analog – kommt zuerst durch den Wareneingang. Dort wird sie technisch und administrativ aufbereitet. Danach geht sie in die Dispo, wo letzte Rückfragen geklärt und die Aufgaben digital verteilt werden. Nur bei Expressaufträgen greifen wir mal zum Stift.

Und welche Tools nutzt ihr zur Aufgabenverfolgung?

Neben unserem Labormanagementsystem Stadermann nutzen wir ein eigens entwickeltes Finance-Tool für Controlling und Auslastung. Alles ist darauf ausgerichtet, Klarheit und Verbindlichkeit zu schaffen.

Das hört sich nach viel Prozessarbeit an. Welche Prozesse sind bei euch standardisiert – und warum?

Alles, was mehrfach passiert, wird bei uns hinterfragt und optimiert. Aber: Wir lieben keine Checklisten. Stattdessen setzen wir auf ergebnisorientierte

Aufgabenbeschreibungen. Das heißt: Es wird nicht dokumentiert, was gemacht wurde, sondern wie das Ergebnis auszusehen hat.

Ok. Und wie sorgt ihr dafür, dass diese Standards im Alltag eingehalten werden?

Nicht durch Kontrolle, sondern durch Haltung. Wer Verantwortung übernimmt und versteht, welchen Einfluss er oder sie hat, handelt automatisch sorgfältig. Das ist unser Anspruch.





Hier gibts mehr
Bilder.



3

4

5

Struktur und Prozesse sind kein Selbstzweck, sondern **das Fundament für Qualität, Effizienz und Kundenzufriedenheit.**

Was rätst du anderen Laborinhabern?

Traut euch, die Komfortzone zu verlassen. Ihr müsst nicht alles gleichzeitig machen, aber ihr müsst anfangen. Fangt mit zehn Prozent eurer Zeit an, euch am Unternehmen statt im Unternehmen zu betätigen. Und schaut ehrlich hin: Was ist euer Anteil an den Ergebnissen? Wer das begriffen hat, hat schon halb gewonnen.

Danke für das interessante Interview!

Leuchtner Zahntechnik GmbH • leuchtner-zahntechnik.de

ANZEIGE

m&m DENTAL FACTORING

Info's unter: 04454 - 97 888-0

MIT UNS HABEN SIE AUCH 2026 „RICHTIG SCHWEIN“,

m&m Dental-Factoring sorgt

für Ihre finanzielle FREIHEIT!

info@dentalfactoring.de

www.dentalfactoring.de

Du sprichst von Haltung und Verantwortung. Wie sind bei euch Aufgaben und Verantwortungen verteilt?

Klar abgegrenzt und dennoch dynamisch. Mein Vater übernimmt die Qualitätssicherung, mein Bruder die digitale Infrastruktur in der Produktion, ich selbst bin für Wachstum, HR und strategische Entwicklung zuständig. Unterstützt werden wir von einer starken Laborleitung und einem engagierten mittleren Management.

Wie förderst du Eigenverantwortung im Team?

Indem ich Raum gebe und Vertrauen schenke. Verantwortung ist kein Titel, sondern eine Haltung. Führung entsteht nicht durch Ansage, sondern durch Tun.

Lass uns mal das Themengebiet wechseln. Welche Rolle spielt Digitalisierung bei euch?

Eine entscheidende. Wir haben früh auf CAD/CAM, 3D-Druck und eigene Softwareentwicklung gesetzt. Unsere Kunden erhalten Unterstützung bei der Integration digitaler Prozesse, inklusive Scanner-Miete und Schulung. So konnten wir bundesweit digitale Kundenstrukturen aufbauen.

Gibt es auch digitale Fehlschläge?

Klar, nicht jede Idee war ein Treffer. Aber wir lernen schnell. Wichtig ist, dass wir flexibel bleiben, ohne jedem Hype hinterherzurennen.

Du rennst also nicht jedem Hype hinterher. Wie gehst du dann mit Veränderung um?

Mit einer lebensbejahenden Haltung. Wir jammern nicht, wir gestalten. Jeder Rückschlag ist eine Einladung, es besser zu machen. Fehler sind Lernmomente. Das leben wir vor.

Welche Rolle spielt dabei Reflexion?

Eine zentrale. In Teamrunden, Reviews oder im persönlichen Coaching reflektieren wir regelmäßig unser Tun. Nicht um Schuldige zu suchen, sondern um zu lernen.

Was ist dabei dein Credo als Führungskraft?

Raus aus der Opferrolle, rein in die Verantwortung. Ich glaube fest daran: Wer sein Unternehmen gestalten will, muss aufhören, sich zu beklagen. Stattdessen: Klarheit schaffen, Entscheidungen treffen, Raum für Entwicklung geben.

Grenzenloser Erfahrungsaustausch

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich



Knapp 580 Kilometer trennen die beiden Dentallabore Dyck Dentaltechnik aus dem baden-württembergischen Kirchheim unter Teck und Zahntechnik Fruhwirth mit Sitz im österreichischen Kapfenberg in der Steiermark. Dennoch rücken sie Mitte Februar deutlich näher zusammen, denn für zwei ihrer Azubis heißt es Koffer packen – für einen Lehrlingaustausch der besonderen Art.

Kennengelernt haben sich der Laborinhaber ZT Harry Dyck (Deutschland) und der Junior Chef der Zahntechnik Fruhwirth GmbH, ZTM Christian Fruhwirth (Österreich), beim berufsbegleitenden Masterlehrgang „Digitale Dentaltechnik“ an der University of Applied Sciences (FH Kärnten). Nach dessen erfolgreichem Abschluss und frei nach dem Motto „man lernt nie aus“, wollen die beiden nun zwei ihrer Lehrlinge einen Blick über den heimischen Tellerrand ermöglichen – mit einem temporären Austausch ihrer Zahntechnik-Azubis. Über die

Ländergrenzen hinweg soll dieser nicht nur spannend für die auserkorenen Azubis, sondern ebenso erfahrungsreich für die Laborinhaber und deren Teams werden. Im Vorfeld gab es deshalb zahlreiche Gespräche mit dem jeweiligen Gastbetrieb über die eigene Arbeitsweise – schließlich unterscheidet sich allein schon die Betriebsgröße: Während das deutsche Dentallabor Dyck Dentaltechnik überschaubar mit 5 Kollegen auf 110 Quadratmetern arbeitet, sind die österreichischen Kollegen mit 20 Kollegen auf über 210 Quadratmetern Laborfläche deutlich größer aufgestellt.

Durch das gemeinsame Erarbeiten eines konkreten Ablaufplans wird sichergestellt, dass die Austauscher alles Nötige aus dem Gastlabor mitnehmen können. Neben neuen Techniken und Aha-Erlebnissen in puncto effizienter Workflows erhoffen sich die beiden Labore vor allem eins: einen kollegialen Austausch und den Aufbau eines neuen Netzwerks.

Mit welchen Zielsetzungen und Erwartungen sie dem 14-tägigen Azubiaustausch im Februar 2026 entgegensehen, erzählen die Lehrlinge im kurzen Doppel-Interview.



© ZT Harry Dyck

ZTM Christian Fruhwirth, M.Sc. DDT
Zahntechnik Fruhwirth GesmbH
www.fruhwirth.com

ZT Harry Dyck, M.Sc. DDT
Dyck Dentaltechnik
www.dyck-dentaltechnik.de



Ester Schmidt
Lehrling

Ester Schmidt

Lehrling →

Eine Mischung aus Freude und Aufregung, den Beruf aus einer neuen Sicht zu sehen.

Ich bereite mich überhaupt nicht drauf vor.

Mein Chef hatte mich bereits darüber informiert, dass es in dem anderen Labor wahrscheinlich digitaler zugeht als bei uns. Also habe ich mich auch darauf eingestellt.

Da ich noch nicht genau weiß, was für Techniken oder Geräte benutzt werden, habe ich noch keinen konkreten Wunsch.

Ich habe keine Bedenken, sondern bin eher gespannt auf die Methoden und Materialien. Vielleicht kann man sich ja etwas anschauen. (lacht)

Diese Angst habe ich tatsächlich auch. (lacht)

Interview

Wie war eure erste Reaktion, als ihr vom Azubiaustausch erfahren habt? Euphorie, Panik oder beides?

Bereitet ihr euch irgendwie darauf vor?

Rechnet ihr mit Unterschieden in der Zahntechnik?

Gibt es eine besondere Technik oder ein Gerät, das ihr unbedingt kennenlernen wollt?

Habt ihr Bedenken, dass ihr im Gastbetrieb eventuell mit anderen Materialien oder Methoden arbeiten müsst?

Zu guter Letzt: Habt ihr Angst, dass ihr den Dialekt nicht versteht und am ersten Tag direkt verloren geht?

Im August 2024 wurde ich darüber informiert und war sofort sehr neugierig.

Ich habe mich eigentlich nur ein wenig im Internet dazu belesen, den Rest lasse ich einfach auf mich zukommen.

Ich denke schon, dass es Unterschiede geben wird, aber ich lasse mich einfach überraschen.

Kein bestimmtes Gerät, jedoch auf jeden Fall neue Techniken und Workflows.

Ja, schon etwas, da ich bislang nur die Methoden auf unserem Betrieb kenne.

Nein. (lacht)



Katharina Schablas
Lehrling

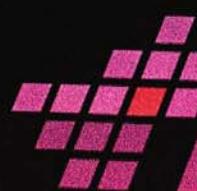
→

Wir bleiben dran

Was die Azubis während ihrer Zeit im Gastlabor erleben, berichten sie ausführlich in einer der kommenden Ausgaben der ZT Zahntechnik Zeitung.

SAY HELLO TO Y

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«

 **Dental
Direkt**

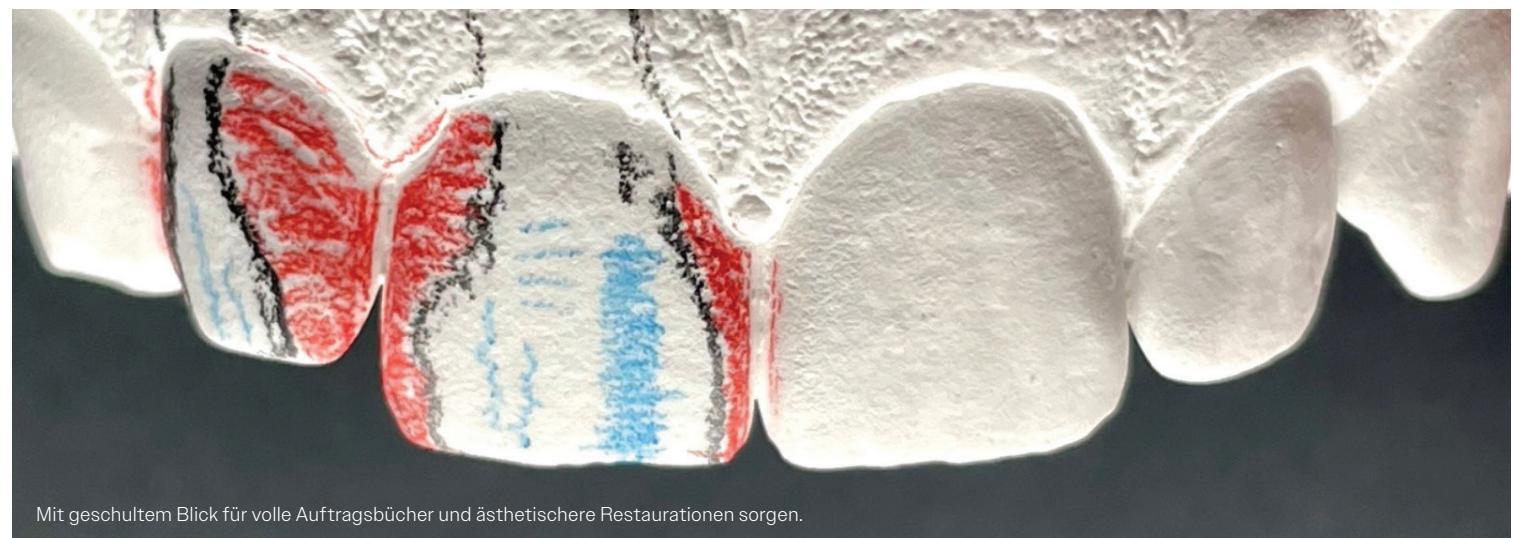
André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt



Gezielte Bickschulung: Morphologie der Approximalflächen

Ein Beitrag von Kerstin Jung

Die Morphologie der approximalen Flächen – insbesondere der Frontzähne – ist entscheidend für die Natürlichkeit und somit für die Qualität moderner Zahnrestaurationen. Diese Bereiche werden oft unterschätzt, sind beim Lächeln jedoch deutlich sichtbar und beeinflussen maßgeblich die Ästhetik und Funktion der Restaurationen.



© Assmann Dental Service

TEILNEHMER-STIMMEN

Petra Busch, Leverkusen

„Wissen ist der Anfang zum Umsetzen. Die Online-Variante spart Zeit und bietet Flexibilität. Der Kurs hilft, Altes und Neues zu vereinen und Herausforderungen gezielt anzugehen – das macht sicherer in der Umsetzung.“

Lukas Brörmann, Osnabrück

„Ich wollte meine Frontzahnrestaurationen natürlicher gestalten und mehr Gefühl für die Natur gewinnen. Mein Ziel ist es, schnellere und schönere Arbeiten zu schaffen, die sich harmonisch in die Zahnröre integrieren und die Patienten glücklich machen. Nach dem Kurs bei Heike sehe ich mich endlich für alle Anforderungen besser gewappnet.“

Viele Zahntechniker/-innen fokussieren sich bei der Gestaltung rein auf die Labialfläche, dabei ist der größte Teil der approximalen Fläche für das menschliche Auge ebenfalls sichtbar. Nur der Bereich der Kontaktfläche und der Raum für die Papille sind verdeckt, der Rest muss individuell und naturgetreu gestaltet werden. Die genaue Kenntnis der Morphologie ist dabei unerlässlich: Sie entscheidet darüber, ob eine Restauration als Zahnersatz erkennbar ist oder sich harmonisch und unsichtbar in das natürliche Umfeld einfügt. Die Gestaltung der approximalen Flächen verlangt Wissen, Präzision und ein geschultes Auge. Die häufigsten Fehler liegen darin, die Übergangsbereiche von approximal zu jeweils vestibulär/oral und die Lichtführung dieser lichtstreuenden Flächen zu unterschätzen, die individuellen Wölbungsform- und Konturmerkmale nicht zu erkennen und die Textur zu vernachlässigen. Moderne Zahntechnik setzt daher auf gezieltes Training der Sehkraft und Analyse für die präzise Umsetzung von Form und Oberflächenstruktur – leicht anwendbar in der CAD/CAM-Abteilung genauso wie bei der Kompositverblendung und in der Keramikabteilung.

Intensivtraining, das begeistert

Investitionen in die eigene Weiterbildung und das Training der Wahrnehmung sind der Schlüssel, um sich im Markt zu behaupten und Patienten ein strahlendes, natürliches Lächeln zu schenken. ZTM

Heike Assmann ist spezialisiert auf hochwertige zahntechnische Fortbildungen und bietet individuelle Trainingsprogramme für Zahntechniker/-innen an. Ihr Fokus liegt auf der natürlichen Ästhetik und Funktion von dentalen Restaurationen sowie der Förderung von Fachwissen und handwerklicher Präzision. Mit ihrem MorphKurs online bietet sie ein intensives Training, das sowohl die morphologische Analyse als auch die praktische Umsetzung vermittelt. Dank des mehrgliedrigen Kurskonzepts können Teilnehmende mit kurzen Videosequenzen,

Live-Terminen mit direktem Feedback und echten analogen Materialien/Patientensituationen arbeiten, sodass das Lernen genauso praktisch ist wie im Präsenzkurs – nur ohne zeit- und kostenaufwendige Fahrerei. Online-Lernen heißt im MorphKurs-online gemeinsames umsetzen der Übungen, direkt am Werkstück, am Arbeitsplatz. Die Live-Meetings per Zoom und das WhatsApp-Klassenzimmer sorgen dafür, dass jede/-r einzelne Kollege/-in individuell gefördert wird. Teilnehmer/-innen berichten von spürbaren Verbesserungen in der Qualität ihrer Arbeiten, höherer Kundenzufriedenheit und einer gesteigerten Motivation im Berufsalltag.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de

Ankauf von Dentalscheidgut

- stets aktuelle Ankaufskurse
 - professionelle Edelmetall-Analyse
 - schnelle Vergütung
- ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG
+49 7242 95351-58
www.Scheideanstalt.de
- ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch

ZTM Heike Assmann
Assmann Dental Service
www.assmann-dentalservice.de



Ich erzielle bei einem Minimum an Aufwand natürlich aussehende Restaurationen! Dieses Wissen gebe ich seit mehr als zehn Jahren, zu 100 Prozent und mit Herzblut weiter. Inspiriert von Kolleg/-innen habe ich über einige Jahre ein eigenes Kurssystem für natürlich aussehenden Zahnersatz entwickelt, das auch weniger Geübten hilft, richtig guten Zahnersatz herzustellen.

Mein Credo: Zahntechnik beginnt bei Neugier, wächst mit Motivation, lebt von Begeisterungsfähigkeit und wird einzigartig durch Kreativität.

ZTM Heike Assmann

Perspektiven entdecken: Azubi-Programm auf der Zahntechnik plus 2026



Alle Abbildungen: © Leipziger Messe/Tom Schulze

Schon gewusst?
Die OEMUS MEDIA AG ist offizieller Medienpartner der Zahntechnik plus 2026! Programm und weitere Infos unter www.zahntechnik-plus.de.

Tickets



Die Zahntechnik plus bietet mit dem „Bildungstag für Azubis“ erneut ein eigenes Veranstaltungsformat für den zahntechnischen Nachwuchs. Am Freitag, dem 6. März, kommen Auszubildende aus ganz Deutschland in Leipzig zusammen. Dort erwartet sie ein abwechslungsreiches Programm, das ihre Fragen aufgreift, ihre Herausforderungen ernst nimmt und konkrete Einblicke in die Vielfalt der zahntechnischen Welt bietet. Der Tag beginnt um 9.45 Uhr mit einer persönlichen Begrüßung durch ZTM Achim Schubert. Anschließend setzt ZTM Jan Hertz-Kleptow mit einem Impulsvortrag den thematischen Rahmen.

Was Azubis wirklich bewegt

Welche Themen, Sorgen und Erwartungen junge Menschen in der Ausbildung zum/r Zahntechniker/-in heute beschäftigen, hat der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen im Juli 2025 mit einer Online-Umfrage ermittelt. Der Großteil der Teilnehmenden befand sich zum Zeitpunkt der Befragung im zweiten und dritten Lehrjahr. Als größte Herausforderungen nannten sie neben finanziellen Aspekten wie der Ausbildungsvergütung auch das Zeitmanagement, die Arbeitsbelastung, die Wertschätzung sowie das Teamklima im Ausbildungsbetrieb. Besonders gewünscht wurden regelmäßiges Feedback zu den eigenen Fortschritten, externe Fortbildungsangebote und mehr Zeit für die Bearbeitung komplexer Aufgaben. Die Ergebnisse dieser Umfrage bilden die Grundlage für den Vortrag „Was euch bewegt“, den Steffen M. Schumacher von 10.15 bis 10.45 Uhr hält.

Lernen in der Praxis: Vier Workshops zur Auswahl

Ab 11 Uhr geht es für die Teilnehmenden in die Praxis. In vier parallel laufenden Workshops stehen folgende Themen zur Auswahl:

- Der Intraoralscanner in Praxis und Labor (ic med EDV-Systemlösungen für die Medizin GmbH)
- Einstieg in die Implantologie mit Camlog (CAMLOG Vertriebs GmbH)
- Faszination Epithetik: Magnete live erleben (steco-system-technik GmbH & Co. KG)
- Vollkeramik – Bemalen: Innovativ, einfach und effektiv (ivoclar Vivadent GmbH)

Austausch und Ausblick

Nach dem gemeinsamen Mittagsimbiss, der auch Gelegenheit zum Austausch bietet, starten um 13.30 Uhr geführte Messerundgänge durch die Fachausstellung mit rund



Veranstaltungsort
Congress Center Leipzig (CCL)

Öffnungszeiten

Freitag, 06. März 2026: 09.30-18 Uhr
Samstag, 07. März 2026: 09.30-16 Uhr

100 Ausstellern. Hier entdecken die Auszubildenden neue Produkte, Technologien und Unternehmen, die die Branche prägen. Den Abschluss des Tages bildet ab 15 Uhr eine von ZTM Maxi Grüttnar moderierte Diskussionsrunde unter dem Titel „Was die Zukunft bringt“. Dabei sprechen Auszubildende und ausgewählte Expert/-innen über Perspektiven und Karrierewege in der Zahntechnik.

Teilnahme und Tickets

Der Bildungstag findet am 6. März 2026 von 9.45 bis 16 Uhr im Congress Center Leipzig (Saal 2, Ebene +1) statt.

Tickets sind über den Ticketshop der Zahntechnik plus erhältlich. Die Eintrittskarte berechtigt am Besuchstag zur kostenfreien Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel des Mitteldeutschen Verkehrsverbundes in der Tarifzone 110 (Stadtgebiet Leipzig).

! Die Tickets für den „Bildungstag für Azubis“ sind begrenzt.

Quellen: Leipziger Messe/VDZI

Mehr Veranstaltungen unter:
event.oemus.com

KURSTERMINE

Das ultimative Handbuch für Dentalfotografie

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

IPS e.max – Natürliche Ästhetik

Referent: ZTM Jan-Holger Bellmann
Ivoclar Vivadent, www.ivoclar.com
→ **20./21.2.2026 • Ottensoos**

Individuelle Frontzahnschichtung auf Zirkonoxid und Lithiumdisilikat

Referent: ZTM Moritz Pohlig
Dental Balance, www.dental-balance.eu
→ **27./28.2.2026 • Halle (Saale)**

Herstellung einer Teleskopkrone

Referent: ZT Hector Alvarez Lorenzo
DENTAURUM, www.dentaurum.de
→ **6.3.2026 • Ispringen**

Airsilent FLEX Luftpistole **neu**

Fandüsentechnik · geräuscharm · dynamisch regulierbar · Knickventil

jetzt shoppen auf www.rieth.dental

RIETH.

Rieth Dentalprodukte · Fon 07181-257600 · info@rieth.dental

Zahntechnik Zeitung 1/2026 | www.zt-zeitung.de **ZT**

Wege für die hybride Erarbeitung von Zahnersatz

© CANDULOR AG



Candulor präsentiert ab Januar 2026 eine neue Webinar-Reihe mit dem Titel „Selbstbewusst im Flow“, in der veranschaulicht wird, wie Zahnersatz am Beispiel der Totalprothetik praxisnah, effizient und kreativ gestaltet, verklebt und fertiggestellt werden kann. Im Mittelpunkt steht die Kombination klassischer Verfahren mit modernen digitalen Technologien.

Ein besonderer Fokus liegt auf den vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten des CANDULOR Sortiments. Teilnehmende erfahren, wie gedruckte und gefräste Basen clever mit konfektionierten oder gefrästen Zähnen verbunden werden können. Das Webinar bietet so einen kompakten Überblick darüber, wie mithilfe des neuen UCAN-Produktsortiments analoge Workflows mit digitalen Komponenten verbunden werden können.

Ergänzend zum Webinar haben Webinar-Teilnehmende die Möglichkeit, exklusive Live-Workshops unter dem Motto „Wirksamkeit im Flow“ zu buchen. Nach dem Online-Seminar kann ein individueller Termin für das eigene Labor vereinbart werden, bei dem ein Anwendungsspezialist von CANDULOR vor Ort demonstriert, wie die UCAN-Produkte optimal mit den bewährten analogen Prothetikmaterialien kombiniert werden. Mit dieser Initiative möchte CANDULOR Anregungen für einen optimierten Workflow und die Integration digitaler Technologien in der Prothetik vermitteln.

Quelle: CANDULOR AG

Die Anmeldung ist online über candulor.com/de/webinar möglich, dort finden sich auch weitere Termine auf Englisch.

Webinar-Termine im Überblick

- 21.1.2026 17:00 Uhr
- 17.3.2026 14:00 Uhr
- 18.3.2026 17:00 Uhr
- 2.4.2026 14:00 Uhr
- 19.5.2026 14:00 Uhr
- 20.5.2026 17:00 Uhr
- 17.6.2026 17:00 Uhr



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 in diesem 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, Medizinproduktrecht 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 Fortbildungskompendium *Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '26/ '27*.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

SAVE THE DATE
www.ddt-info.de



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

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 Forderungsfinanzierung durch einen „starken Dritten“. Ein solch starker Finanzpartner ist die Labor-Verrechnungs-Gesellschaft LVG in Stuttgart, die vor über vierzig 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 Factoring-Vertrags 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



© L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH

CAD/CAM-Disc: Feintuning der CoCr-Legierung



dentona legt den CoCr-Fräsröhrling optimill acero neu auf: optimill acero nf übernimmt die CoCr-Basis des Vorgängers und wurde bei Reinheit, Homogenität und Gefügestruktur nachjustiert. Im Fokus steht die Prozesssicherheit im Laboralltag: effiziente Zerspanung, reduzierter Werkzeugverschleiß und hohe Kantenstabilität. Interessant ist dieses Feintuning vor allem für Dentallabore, die hohe Wirtschaftlichkeit mit reproduzierbaren Ergebnissen im Fräsalldag verbinden möchten.

Die CAD/CAM-Disc optimill acero nf ist wolfram-, nickel- und berylliumfrei.

Die optimierte Gefügestruktur und der homogene Aufbau unterstützen eine komfortable Bearbeitung und sorgen für definierte mechanische Kennwerte. Gleichzeitig verbindet das Material sehr gute Biokompatibilität mit hoher Korrosionsbeständigkeit. Für einen sicheren Metall-Keramik-Verbund ist die Legierung so abgestimmt, dass der WAK mit gängigen Verbundkeramiken kompatibel ist. Zudem lässt sich optimill acero nf gut und schnell polieren. Dank reproduzierbarer, normierter Prozessketten ist der Blank systemübergreifend kompatibel mit dafür ausgelegten CAD/CAM-Fräsmaschinen. Damit steht optimill acero nf für eine neue CoCr-Disc, die Prozesssicherheit, Bearbeitungskomfort und Wirtschaftlichkeit zusammenführt. Mit diesem Feintuning unterstreicht dentona einmal mehr den Anspruch, CAD/CAM-Materialien nicht nur werkstoffseitig, sondern entlang der gesamten Prozesskette zu optimieren.

dentona AG
www.dentona.de

50 Jahre SAM – und doch kein Grund zum Feiern

Mit großer Trauer verabschiedet sich das Unternehmen SAM Präzisionstechnik von seinem Gründer Heinz Mack, der am 1. Dezember 2025 im Alter von 91 Jahren verstarb.

Zahnarzt Heinz Mack erkannte bereits nach seiner Studienzeit die Limitationen der verwendeten Instrumente rund um Okklusion, Funktion und Kiefergelenk. Zuerst nur für den Eigengebrauch und um sein Wissen zu vertiefen, entstanden bereits schon vor 1971 erste Prototypen. Was als kleines Projekt neben seiner Praxistätigkeit begann, begeisterte schnell weltweit und wurde zur Benchmark. Der didaktisch klare Aufbau, das hilfreiche Zubehör und die hohe Präzision des von ihm entwickelten Artikulatoren-System erfreuten sich steigender Beliebtheit in Praxis, Labor und unter Studenten. So gründete er im Dezember 1975 das Unternehmen SAM Präzisionstechnik GmbH, das aktuell eigentlich sein 50-jähriges Bestehen

feiern sollte, doch nun den Verlust des Firmengründers bekanntgeben muss. Heinz Mack genoss höchstes Ansehen, wurde mit der Oskar-Bock-Medaille ausgezeichnet, war Ehrenmitglied in vielen Fachgesellschaften, ein national und international gefragter und regelmäßig auftretender Referent sowie verantwortlich für viele Erfindungen (z. B. AXIOGRAPH®), perfektionierte Arbeitsabläufe und Patente. Seine Leidenschaft für Innovation, sein unermüdlicher Einsatz und seine Werte bleiben für immer in Erinnerung. Heinz Mack hinterlässt nicht nur ein Unternehmen, sondern ein Lebenswerk, dessen Präzision, Innovationskraft und Werte weit über seinen Tod hinaus Bestand haben werden.

Quelle: SAM Präzisionstechnik GmbH



© New Africa/stock-adobe.com



1

Abb. 1: primopattern – das lichthärtende, gebrauchsfertige Einkomponentenmaterial, verfügbar als Modelliergegel in der Spritze oder Modellierpaste. – **Abb. 2:** Wird die Spritze mit einer leicht vibrierenden Bewegung geführt, ist das Material leichter fließend; hört man auf zu vibrieren, bleibt das Gel „stehen“ (thixotropes Verhalten). – **Abb. 3:** Gerade bei Sekundärteilen ist eine einfache Kontrolle der aufgetragenen Schichtstärke sehr hilfreich. – **Abb. 4:** Fixierschlüssel für individuelle Zirkon-Implantat-Abutments. Gerade bei komplexen Arbeiten sollten Fixierungs- und Kontrollschlüssel, die effizient herzustellen sind, Standard sein.



2

keit im unpolymersierten Zustand, d. h. es „läuft nicht weg“, was es wiederum sehr sparsam im Verbrauch macht. Die definierte Transluzenz dieses lichthärtenden Kunststoffs erlaubt eine einfache Kontrolle der aufgetragenen Schichtstärke während der Modellationsphase. Durch die lange Verarbeitungszeit (über 20 Minuten) kann sehr definiert und stressfrei modelliert werden.



3

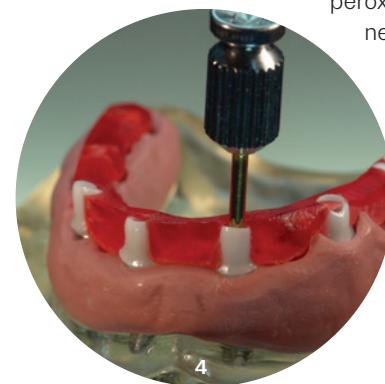
Wie das originale Kaltgetränk Coca-Cola bei Softdrinks definiert primopattern seit seiner Markteinführung den „Goldstandard“ in der Kategorie der „lichthärtenden Modellierkunststoffe“. Und das nicht ohne Grund, denn primopattern Gel und Paste, als gebrauchsfertige Einkomponentenmaterialien, lichthärtend und thixotrop, zeichnen sich durch optimale Produkteigenschaften aus. So wurde die Viskosität von primopattern Gel und Paste perfekt für schnelles und präzises Auftragen abgestimmt. Dadurch erreicht das Material eine hohe Standfestigkeit

Durch diese Materialeigenschaften eignet sich primopattern, als universelles Kompositmaterial für eine Vielzahl von zahntechnischen Anwendungen entwickelt, hervorragend für die Bereiche Implantologie, Vollkeramik (Kopierfräsen und CAD/CAM), Kombioprothetik, festsitzender Zahnersatz sowie jegliche Art von Fixierungen oder Verblockungen.

Als Modelliergegel wird das Material direkt aus der Dosierspritze appliziert, als Paste hat primopattern eine knetähnliche Konsistenz und lässt sich so leicht plastisch in Form bringen und anpassen. Ist die Modellation abgeschlossen, kann in allen gängigen Lichthärtegeräten (320 nm–500 nm) polymerisiert werden. Dabei ist primopattern nach weniger als fünf Minuten ausgehärtet. Die Lichthärtung hat keinen Einfluss auf die modellierte Form, denn primopattern ist polymerisationsneutral, d. h. absolut dimensionsstabil mit hervorragender Passgenauigkeit und ohne jeglichen Verzug. Die hohe Endhärte und Stabilität erlauben ein einfaches und spannungsfreies Abheben der lichtgehärteten Modellationen, die im Nachgang sehr gut mit Fräsern und Gummipolierern ausgearbeitet werden können. Natürlich verbrennt primopattern rückstands frei, auch bei großen Schichtstärken. Weiterhin kommt dem Anwender zugute, dass das Material MMA- und peroxidfrei, sowie geruchs- und geschmacksneutral ist.

Mit seinem universellen Einsatzbereich und den ausgezeichneten Materialeigenschaften bietet primopattern Zahntechnikern die leistungsstarke Lösung, um Arbeitsabläufe zu optimieren und konstant hochwertige Ergebnisse zu erzielen.

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



4

Lärmreduzierte Luftpistole mit Knickventil



Zu den größten Umweltproblemen, mit denen Zahntechniker in ihrem Arbeitsalltag konfrontiert werden, gehören Druckluftlärme sowie Staub. Speziell für diese Probleme wurde die Blaspistole Airsilent FLEX entwickelt. Mithilfe der Industrie-Fandüsen-Technik wird die Luftströmung leise und stark gebündelt, um Objekte gezielt abzublasen und keinen unnötigen Staub aufzuwirbeln. Das präzisiert den Einsatz der Luftmenge und reduziert damit auch die Gefahr einer Streuung. Zudem reduzieren sich der Lärmpegel sowie der Luftverbrauch um bis zu 50 Prozent, womit die Blaspistole sehr sparsam ist. Die Luftpistole kann durch das Knicken der Spitze einfach und sicher bedient werden, sodass die Luftmenge je nach Bedarf auch dynamisch reguliert werden kann. Die Airsilent FLEX ist aufgrund der maschinell bearbeiteten Konstruktion sehr robust sowie spritzwasserresistent und stoßfest. Die Luftpistole verfügt über die Anschlussmöglichkeit von 4 mm- sowie 6 mm- Schläuchen und ist damit nahezu in jedem Labor einsetzbar.

Technische Daten: L = 110 mm / Ø = 25 mm
Gewicht: 66 g, Material: Aluminium
Luftanschluss: max. 4,5 bar
Schlauch: Ø = 4 oder 6 mm

RIETH. Dentalprodukte
www.rieth.dental

Riegelprothetik im digitalen Workflow

Über viele Jahrzehnte galt die Riegeltechnik als Königsdisziplin der Kombinationsprothetik. Sie verlangte vom Zahntechniker nicht nur handwerkliche Präzision, sondern auch ein tiefes Verständnis für Konstruktion, Statik und Ästhetik. Ihr besonderer Reiz liegt bis heute in der Vielseitigkeit: Riegel lassen sich mit Teleskopkronen, RS-Fräslungen oder Stegkonstruktionen kombinieren und ermöglichen Lösungen, die exakt auf den individuellen Zahnstatus abgestimmt sind, funktionell wie optisch. Mit dem Safe-tec II Riegel von Si-tec lässt sich diese anspruchsvolle Technik nun auch vollständig digital realisieren – präzise, reproduzierbar und zeitsparend. Gerade für weniger erfahrene Techniker eröffnet der digitale Workflow neue Möglichkeiten. Die Kombination aus vorgefertigten Riegellementen und bereitgestellten STL-Daten bietet einen sicheren Weg zu einer optimal funktionierenden Riegelprothese. Si-tec stellt hierfür die passenden Bibliotheken zur Verfügung. Die STL-Dateien können als: Additive Komponente (z. B. für den 3D-Druck der Primärteils), oder Subtraktive Komponente (als Platzhalter für die CAD-Konstruktion des Sekundärteils) in die Software integriert werden. Die digitale Planung ermöglicht es, die Riegelposition exakt zu definieren, Kollisionen

frühzeitig zu vermeiden und den Kanal für das Funktionselement mit höchster Präzision zu gestalten.

Nach der CAM-Fertigung wird das vorgefertigte Safe-tec II Element in den vorbereiteten Aufnahmekanal des Sekundärteils eingeklebt. Das Funktionselement, Achse und Hülse, bleibt jederzeit zugänglich und kann bei Bedarf herausgenommen, ersetzt oder neu eingeschraubt werden. Über die dosierte Einschraubkraft lässt sich zudem die Friktion der Riegelachse fein einstellen, ein entscheidender Vorteil für die individuelle Anpassung am Patienten.



Si-tec GmbH
www.si-tec.de

Präzision trifft Leidenschaft



wählt, um die hohen Ansprüche zahntechnischer Labore zu erfüllen – und gleichzeitig Freude am Handwerk zu vermitteln. Vom ersten Pinselstrich bis zum finalen Hochglanzfinish: Dieses Set ist auf den gesamten Arbeitsprozess abgestimmt und bietet eine durchdachte Kombination aus Funktionalität, Ergonomie und Design.

Das neue Spezial-Kit im Überblick:

- Keramikanmischplatte
- Malfarbenplatte
- Anmischspatel
- Keramiksichtpinsel „RSpt“ von Smile Line (Stärke 6)
- Malfarbenpinsel
- Keramikanmischflüssigkeiten
- Gummipolierer „Sigi“ (grob) & „Schigi“ (fein)
- Diamant-Set „Tokyo“ (3 Stück)
- Poliersystem „Balu & Rosalie“
- Zirkonsteine „Thor“ (grob) & „Loki“ (fein)
- Premium-Diamantpolierpaste

Jubiläumsaktion

Zum einjährigen Bestehen laden BRIEGELDENTAL und Smile Line die Zahntechnik-Community ein, mitzufeiern: Das Spezial-Kit ist in limitierter Auflage erhältlich – exklusiv bei BRIEGELDENTAL und nur solange der Vorrat reicht.

© Fiedels – stock.adobe.com

BRIEGELDENTAL • www.briegeldental.de



Augen auf beim Goldkauf

Immer wieder sehen interessierte Käufer Gold zum Schnäppchenpreis, doch statt Edelmetall verkaufen Schwindler ahnungslosen Kunden vergoldetes Messing, Kupfer oder Wolfram. Vermintlich preiswerte Anlageprodukte sollten Abnehmer grundsätzlich skeptisch stimmen: „Übersichtslisten von Banken und Edelmetallhändlern zeigen taggenau die Rückkaupreise von Edelmetallen. Warum sollte also jemand im Internet einen Goldbarren für weniger Geld verkaufen?“, betont Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Unseriöse Angebote lassen sich in manchen Fällen optisch identifizieren. Liegen zum Beispiel mehrere Goldbarren mit identischer Seriennummer vor, so handelt es sich definitiv um Fälschungen. Mittlerweile existieren auf dem Markt allerdings auch einige sehr gute Kopien. Eine Ermittlung der Maße hilft in diesen Fällen zunächst weiter. Stimmen Gewicht und Größe des Barrens mit den Standards überein, kann der Abnehmer in der Regel davon ausgehen, dass es sich um echtes Gold handelt. Doch auch wenn das spezifische Gewicht stimmt, kann es sich um ein Plagiat

handeln. Wolfram hat beispielsweise fast dieselbe Dichte wie Gold und wird deshalb gerne für Fälschungen verwendet. „Gewissheit über die Echtheit seines Goldes erlangt, wer sich an den Edelmetallhändler seines Vertrauens wendet. Diesem stehen alle technischen Möglichkeiten zur Verfügung, um das Material der Barren zweifelsfrei zu ermitteln“, betont der Experte.



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

© Nice Seven – stock.adobe.com

Neues Jahr – neue Chancen

Das Team der dematec medical technology GmbH in Berlin wünscht allen Freunden, Geschäftspartnern und Kunden ein gesundes und erfolgreiches 2026! Lassen Sie uns die Herausforderungen des neuen Jahres gemeinsam angehen und zu unserer aller Zufriedenheit meistern.

Bei der Serienproduktion von Implantataufbauteilen und Zubehör wurde von dematec die SIMP®-Serie, die kompatibel zu Schütz Dental IMPLA®, SIC® Invent, SICace® und SICmax® ist, durch neuartige Titanbasen (Abutments) erweitert, die über einen abgewinkelten Schraubenkanal (AS) verfügen. Die CmL-Serie, die kompatibel zu ALTATEO® CAMLOG SCREW-LINE/ROOT-LINE 2® ist, wurde von dematec durch neuartige Titanbasen (Abutments) erweitert, die sich durch das sogenannte Platform-Switching (PS) auszeichnen. Als komplett neue Serie wurde von dematec die NGM-Serie entwickelt und produziert, welche kompatibel zu NEODENT® GM EXACT ist. Auch diese Serie beinhaltet wie gewohnt Titanbasen, Abutmentschrauben, Laboranaloge, Scanbodys, Laborschrauben

und PreMills. Alle Artikel der beiden erweiterten Serien und der neuen Serie sind ab sofort im Verkauf. Ebenfalls in 2026 ist vom Unternehmen der lang ersehnte Komplettumzug in einen neuen, bedeutend größeren Unternehmensstandort innerhalb Berlins geplant. Man befindet sich derzeit noch in der intensiven Sondierungsphase, die dann voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte erfolgreich abschlossen werden wird. Here we go!

dematec medical technology GmbH • www.dematec.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-Zernachel (Layout, Satz)
Tel.: +49 341 48474-117
n.sommer@oemus-media.de

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

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

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

www.zt-zeitung.de

ZT als E-Paper



0277113



IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT



Ruhiges Fahrwasser für Ihre Liquidität.

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

Wann holen Sie uns ins Boot?

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

www.lvg.de

