ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

www.zt-zeitung.de Nr. 2 | Februar 2026 | 25. Jahrgang | ISSN: 1610–482X | PVSt: F 59301 | Einzelpreis 3,50 Euro

ANZEIGE

CADdent®
3D-gedruckte Schienen
so zuverlässig wie gefräst!
WWW.CADDENT.EU

ANZEIGE



„Zahnbehandlungen und Zahnersatz sind keine Luxusgüter"

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) weist die Anfang Februar öffentlich gewordenen Vorschläge des CDU-Wirtschaftsrates zur Einschränkung gesetzlicher Leistungen bei zahnärztlichen Behandlungen und Zahnersatz entschieden zurück. Einschnitte in diesem sensiblen Versorgungsbereich würden nicht nur Patient/-innen massiv belasten, sondern auch die flächendeckende, qualitativ hochwertige dentalmedizinische Versorgung in Deutschland gefährden.



Widerspruch seitens des VDZI

„Zahnbehandlungen und Zahnersatz sind keine Luxusgüter, sondern elementarer Bestandteil der medizinischen Grundversorgung", betont VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Wer diese Leistungen aus der solidarischen Finanzierung herauslöse oder weiter beschneide, nehme bewusst in Kauf, dass sich soziale Ungleichheiten im Gesundheitswesen weiter verschärfen.

Haltung zeigen

Vor diesem Hintergrund begrüßt der VDZI ausdrücklich die zeitnahe Positionierung von Bundesgesundheitsministerin Nina Warken, die sich in der laufenden Diskussion deutlich gegen Leistungskürzungen im Bereich Zahnbehandlung und Zahnersatz ausgesprochen hat, sowie die deutliche innerparteiliche Kritik am Vorstoß des CDU-Wirtschaftsrates. Ebenso hat sich die deutsche Zahnärzteschaft klar dazu bekannt, dass Mund- und Allgemeingesundheit unzertrennlich sind.

Klare Bekenntnisse

Die Bekenntnisse zur solidarischen Absicherung der zahnmedizinischen Versorgung sind ein wichtiges und richtiges Signal, sowohl für die Patient/-innen als auch für die im System tätigen Gesundheitsberufe. Besonders kritisch sieht der VDZI die möglichen Auswirkungen von Leistungskürzungen auf vulnerable Bevölkerungsgruppen. Schon heute verzichten viele Menschen aus Kostengründen auf notwendigen Zahnersatz oder zögern dringend erforderliche Behandlungen hinaus, mit teils gravierenden gesundheitlichen Folgen. Weitere Einschnitte würden diese Entwicklung verschärfen und langfristig sogar höhere Folgekosten im Gesundheitssystem verursachen.

Forderung nach mehr Sachlichkeit

Der VDZI fordert eine sachliche und verantwortungsvolle Diskussion über die nachhaltige Finanzierung des Gesundheitssystems. Notwendig sind Lösungen, die Versorgungssicherheit, Qualität und soziale Gerechtigkeit miteinander verbinden, nicht pauschale Kürzungsvorschläge auf dem Rücken von Patient/-innen sowie der Gesundheitsberufe. „Eine gute Mundgesundheit ist Voraussetzung für Lebensqualität, Teilhabe und allgemeine Gesundheit", so Kruchen. „Wer hier spart, spart an der falschen Stelle."

Quelle: VDZI

Kurz notiert

Punktwerterhöhung für Zahnersatz

Zum 1. Januar 2026 ist der ZE-Punktwert gemäß der Vereinbarung nach § 57 Abs. 1 SGB V im fünften Jahr in Folge gestiegen. Die KZBV und der GKV-Spitzenverband haben eine Erhöhung des Punktwertes auf 1,1844 Euro beschlossen. Einhergehend mit der Punktwerterhöhung ist auch die Höhe des Festzuschusses seitens der Krankenkassen bei Zahnersatz angepasst worden. Die aktualisierte Tabelle steht unter ***www.kzbv.de/zahnaerzte/rechtsgrundlagen/festzuschuesse/festzuschussbetraege*** *zur Verfügung.*

Quelle: ZWP online

Moderater Anstieg bei Zahnersatz-Gutachten

Das vertragszahnärztliche Gutachterwesen unterscheidet Gutachten vor einer Behandlung (Planungsgutachten) und Gutachten darüber, ob eine prothetische Versorgung u. U. Mängel aufweist. Der Geschäftsbericht 2024/2025 der KZBV weist aus, dass 2024 insgesamt 170.543 Gutachten im Bereich Zahnersatz erstellt wurden. Das entspricht einer Zunahme um 5,9 % im Vergleich zum Vorjahr. In 158.732 Planungsgutachten wurden – wie annähernd im Vorjahr – 52,7 % der Planungen befürwortet, während 24,3 % nicht befürwortet und 23 % der Planungen teilweise befürwortet wurden. Bei immer noch knapp 8 Millionen (7.670.944 = –0,9 %) prothetischen Behandlungsfällen wurden lediglich 11.811 Mängelgutachten angefordert. Dabei wurden in 69,5 % der Fälle auch tatsächlich Mängel festgestellt. Der Anteil gutachterlich beanstandeter Therapien an der Gesamtzahl der Zahnersatzbehandlungen lag damit im Promillebereich und ist ein Indikator für eine insgesamt qualitativ gute Versorgung mit Zahnersatz.

Quelle: Geschäftsbericht 2024/2025 der KZBV

ANZEIGE



ANZEIGE



Motor für Qualität, Innovation und Zukunftskompetenz in der Zahntechnik

Ein Beitrag von Sebastian Spintzyk

Mit dem Abschluss des Studienjahres 2025 erreichte der Hochschullehrgang „Digitale Dentaltechnik (Master of Science)“ an der Fachhochschule Kärnten einen wichtigen Meilenstein: 13 Absolvent/-innen haben das anspruchsvolle Programm erfolgreich beendet und dürfen nun den akademischen Grad Master of Science (M.Sc.) führen.



„Unsere Absolvent/-innen stehen beispielhaft für **eine neue Generation dentaltechnischer Fachkräfte, die Wissenschaft, Handwerk und Digitalisierung in Einklang bringen**. Sie gestalten die Zukunft der Zahntechnik aktiv mit – verantwortungsvoll, innovativ und qualitätsbewusst.“

Sebastian Spintzyk

Der im Februar 2023 gestartete Hochschullehrgang wurde in enger Kooperation mit der Bundesinnung der Zahntechniker Österreichs entwickelt und durch die Firma Zirkonzahn GmbH sowohl finanziell als auch inhaltlich entscheidend unterstützt. Unter der wissenschaftlichen Leitung von Sebastian Spintzyk, der ebenso die Stiftungsprofessur „Digitale Fertigung für medizintechnische Anwendungen“ an der Fachhochschule Kärnten innehat, entstand ein Curriculum, das die Brücke zwischen klassischer Zahntechnik und digitaler Transformation schlägt.

Das Programm richtete sich an Zahntechnikermeister/-innen, approbierte Zahnärzt/-innen sowie Hochschulabsolvent/-innen technischer oder wirtschaftlicher Fachrichtungen mit dentalem Bezug. Im Mittelpunkt standen digitale Fertigungstechnologien von CAD/CAM über additive und subtraktive Verfahren bis hin zu modernen Material- und Prozesskonzepten. Ergänzt wurde das Curriculum durch wissenschaftliches Arbeiten, Qualitätssicherung, digitale Kommunikation, Präsentationstechniken und zahnmedizinische Grundlagen.

Die Masterarbeiten des aktuellen Jahrgangs deckten ein breites Spektrum ab, wie z. B. von der additiven Fertigung in der Totalprothetik und herausnehmbarem implantatgetragenem Zahnersatz über Ausbildungskonzepte in der Zahntechnik bis zu praxisrelevanten Themen wie der Unterfütterbarkeit additiv gefertigter Prothesen oder den Farbwirkungen neuester Materialien.

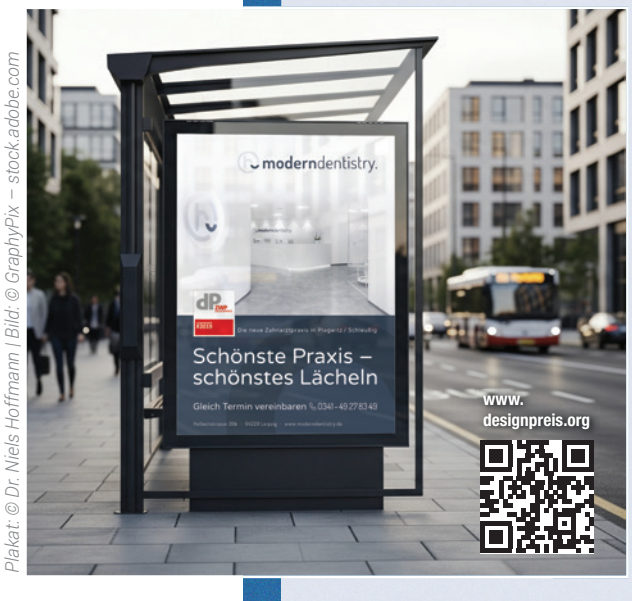
Der Hochschullehrgang versteht sich als Brücke zwischen Labor, Praxis, Forschung und Industrie. Die Kooperation mit der Bundesinnung der Zahntechniker Österreichs und der Firma Zirkonzahn ermöglichte eine enge Verzahnung von akademischer Weiterbildung, beruflicher Praxis und technologischer Innovation – ein Modell, das die Zukunft der zahntechnischen Qualifizierung nachhaltig prägt.

Quelle: FH Kärnten



Abb. 1: FH-Prof.in Angelika Mitterbacher, M.Sc. M.Ed., (Vizerektorin), ZTM Heimo Brückler M.Sc. und FH-Prof. Mag. Dr. Klaus Wettl. – **Abb. 2:** Die Absolventen während der Sponsionsfeier am 7. November 2025. (Abbildungen: *© FH Kärnten)*

Her mit Ihrer Empfehlung für den *ZWP Designpreis* 2026



Plakat: © Dr. Niels Hoffmann | Bild: © GraphyPix – stock.adobe.com

Was haben Dentallabore mit dem *ZWP Designpreis* zu tun? Schließlich richtet sich der Wettbewerb an Praxisinhaber/-innen und die besondere Ausgestaltung ihrer Räumlichkeiten. Labore aber kommen genau dann ins Spiel, wenn sie smart designte Praxen kennen, diese zur Teilnahme am *ZWP Designpreis* motivieren und so, ganz nebenbei, die gemeinsame Zusammenarbeit intensivieren. Denn mit der Empfehlung, am Wettbewerb teilzunehmen, können Dentallabore ihre Wertschätzung gegenüber einer Praxis ausdrücken und so in die professionelle Verbindung „einzahlen“. Dabei ist es egal, ob die Praxis ein exklusiver Neubau oder kreativ transformierter Bestand ist, größere oder kleinere Räumlichkeiten umfasst und sich der Standort fernab einer Metropole befindet. Was zählt ist das gewisse Design-Extra. Am Wettbewerb teilnehmende Praxen wiederum gehen nicht nur ins Rennen um den beliebten Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis 2026“, sondern können ein Mitwirken auch gezielt für ihr Praxismarketing verwenden, als Vitamin-C-Spritze – wie die Gewinnerpraxis 2019 in Form einer Posterwerbung (Foto links).

Der Einsendeschluss ist der 1. Juli 2026. Alle Infos und das Bewerbungsformular stehen auf www.designpreis.org bereit. Weitere Fragen können auch an die *ZWP*-Redaktion unter Tel. +49 341 48474-133 gerichtet werden. Wir freuen uns auf Ihre Empfehlung!

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Praxisvideo der Gewinnerpraxis des ZWP Designpreis 2025



© Getty Images – unsplash.com



dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

optimill®
new way milling technology

acero nf



AKTIONSPREIS*
ab 115,00 €

*Aktionspreis gültig für den gesamten Februar 2026.

Die besondere Gefügestruktur der **optimill acero nf** disc bietet optimale mechanische Eigenschaften und reduziert den Fräsaufwand durch hohe Zerspanbarkeit.

- » Verlängerte Werkzeugstandzeiten
- » Reduzierte Fräszeiten
- » Verblendbar mit allen handelsüblichen Keramikmassen
- » In vielen Stärken mit Stufe verfügbar
- » Verarbeitung in dafür vorgesehenen CAD/CAM Fräsmaschinen möglich

→ Jetzt mehr erfahren:

dentona® | Feldbachacker 16 | 44149 Dortmund | Telefon: +49 (0)231 5556-0 | mailbox@dentona.de | www.dentona.de

Ästhetische und funktionelle Rehabilitation mit Multilayer-Zirkonkronen

Ein Beitrag von ZTM Jan-Dominic Viergutz

Der folgende Fallbericht beschreibt die funktionelle und ästhetische Rehabilitation eines 58-jährigen Patienten mit ausgeprägter Zahnarztangst, Kiefergelenkschmerzen und stark abrasivem Gebiss. Durch ein interdisziplinäres Behandlungskonzept mit 28 Multilayer-Zirkonkronen und implantatgestützter Versorgung konnte eine nachhaltige Verbesserung erzielt werden.





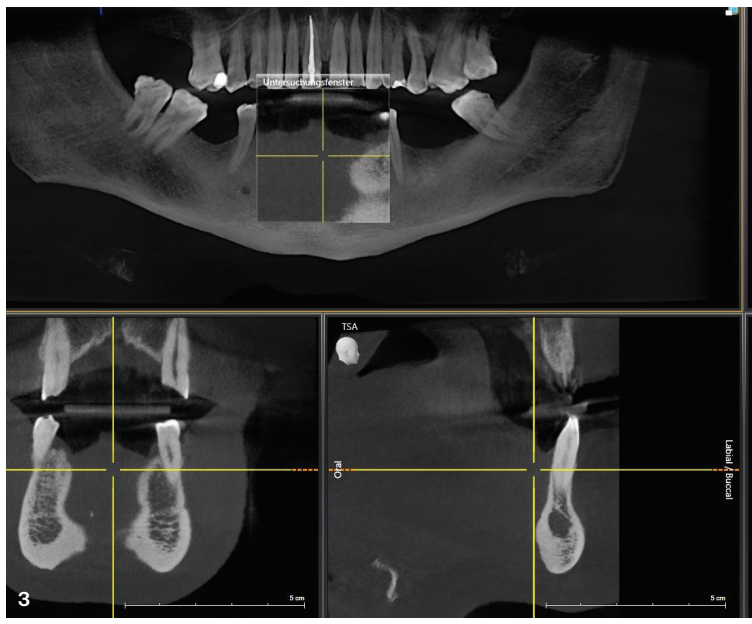
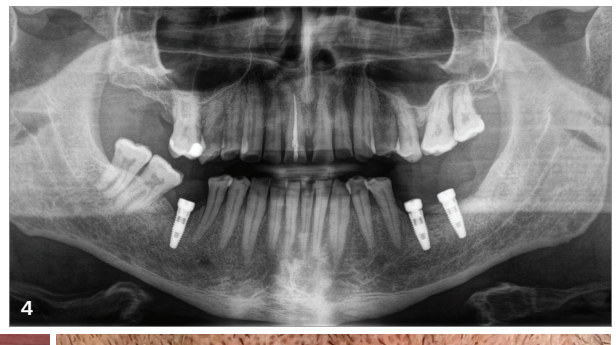


Abb. 1: Ausgangssituation. – **Abb. 2:** Michigan-Schiene. – **Abb. 3:** DVT. – **Abb. 4:** OPG. – **Abb. 5:** Präparation. – **Abb. 6:** Provisorium. – **Abb. 7:** CAD okklusal Oberkiefer. – **Abb. 8:** CAD okklusal Unterkiefer.

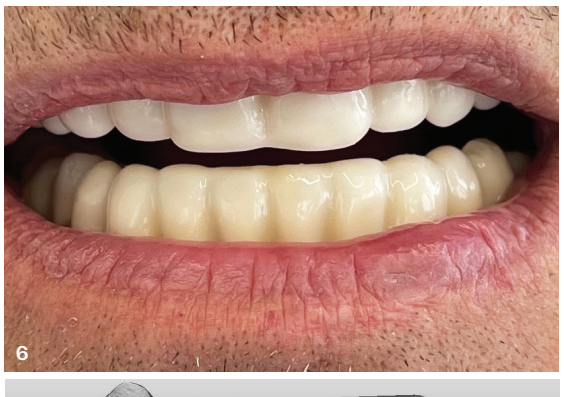
Ausgangsbefund

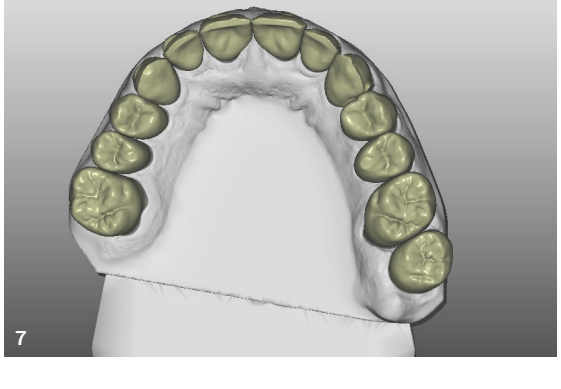
Der 58-jährige Patient stellte sich mit ausgeprägter Zahnarztangst und einem stark abrasiven Gebiss im Klinik am Schloss MVZ vor. Im Unterkiefer fehlten die Zähne 36, 37 und 46, was zu einer deutlichen Einschränkung der Kaufunktion führte. Klinisch zeigten sich starke Abrasionen an den vorhandenen Zähnen sowie Schmerzen im Bereich des Kiefergelenks. Zudem bestand ein wurzelbehandelter Zahn 11, der weiterhin Beschwerden verursachte. Im Bereich der fehlenden Zähne wurde ein Knochenrückgang diagnostiziert.

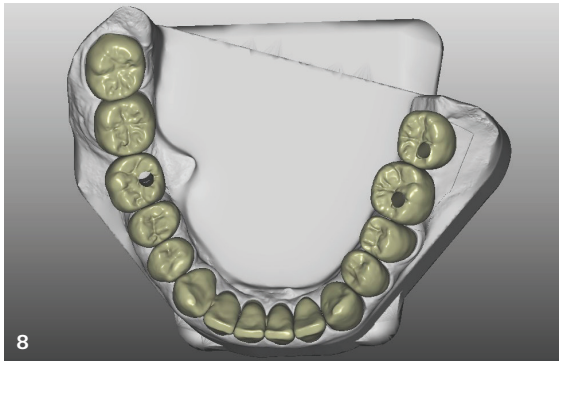
> Die konsequente Anwendung der Michigan-Schiene führte zu einer **vollständigen Beseitigung der Kiefergelenkschmerzen** und ermöglichte eine nachhaltige Entlastung der Kiefergelenke.











Therapieplanung

Um die Funktion und Ästhetik wiederherzustellen, wurde eine komplette Sanierung empfohlen, da die klinische Kronenlänge deutlich verkürzt und die Ästhetik eingeschränkt war. Eine Bisshebung war notwendig, um die ursprüngliche Vertikaldimension wiederherzustellen. Im Unterkiefer sollten drei Implantate im Seitenzahnbereich (36, 37, 46) mithilfe einer geführten Implantation gesetzt werden. Sämtliche Eingriffe wurden unter Narkose und in Anwesenheit eines Anästhesisten durchgeführt, um dem hohen Angstlevel des Patienten gerecht zu werden.

Realisierung

Nach der erfolgreichen Eingliederung der Michigan-Schiene (Erkodur, Erkodent) und dem deutlichen Rückgang der Kiefergelenkschmerzen wurde die Behandlung gemäß dem Therapieplan fortgesetzt. Zunächst erfolgte die erneute Wurzelbehandlung am Zahn 11, gefolgt von der schablonengeführten Implantation (DTX Studio Clinic, Nobel Biocare) von drei Implantaten (NobelReplace, Nobel Biocare) im Unterkiefer (36, 37 und 46). Alle chirurgischen Maßnahmen wurden in Dämmerschlaf-Narkose unter Begleitung eines Anästhesisten durchgeführt.

Nach einer Einheilzeit von fünf Monaten zeigten sich stabile Verhältnisse: Die Kiefergelenkschmerzen waren weiterhin nicht vorhanden, die Implantate wiesen eine sichere Osseointegration auf und Zahn 11 blieb beschwerdefrei. Daraufhin konnte die Präparation der Zähne unter erneuter Narkose erfolgen. Die digitale Abformung wurde mit dem iTero-Intraoralscanner (Align Technology) vorgenommen und ermöglichte eine präzise Erfassung der klinischen Situation. Direkt im Anschluss wurde das Provisorium mittels tiefgezogenen Formteils (Erkodur, Erkodent) erstellt und eingesetzt.

Am folgenden Tag erfolgte eine erneute Konsultation, bei der gemeinsam mit dem Patienten Form und Farbe des Provisoriums evaluiert wurden. Die Zahnfarbe wurde auf VITA A2 angepasst, mit den übrigen Parametern zeigte sich der Patient zufrieden. Diese individuelle Abstimmung garantierte, dass alle relevanten Informationen für die definitive Versorgung vorlagen.

Im nächsten Schritt wurden sämtliche digitalen Scans miteinander gematcht (Modellier, Zirkonzahn) und die Modelle via 3D-Druck (CADSPEED) erstellt. Die CAD-Konstruktion der insgesamt 28 Kronen erfolgte mit Prettau 3 Dispersive Multilayer-Zirkon (Zirkonzahn). Für die Frontzähne wurde eine keramische Verblendung (Initial Zr-FS, GC) gewählt, während die Seitenzähne monolithisch mit Prettau 3 Dispersive (Zirkonzahn) gestaltet wurden. Die Bisslage der definitiven Versorgung wurde statisch an die mit der Michigan-Schiene ermittelte Position angepasst. Für die funktionelle Gestaltung der Restauration wurden Gruppenführung und „freedom in centric" gewählt, um eine physiologische Belastung der Kiefergelenke sicherzustellen.

Der Einsetzprozess der Kronen wurde erneut unter Narkose durchgeführt, um dem Patienten maximalen Komfort und Sicherheit zu bieten. Zunächst erfolgte die adhäsive Befestigung (Multilink Automix, Ivoclar) der Kronen auf den natürlichen Zähnen, wodurch eine stabile und dauerhafte Verbindung geschaffen wurde. Anschließend wurden die Implantatkronen (Prettau 3 Dispersive, Zirkonzahn) mit dem empfohlenen Drehmoment verschraubt.


9


10


11

Abb. 9: Oberkieferansicht von okklusal. – **Abb. 10:** Unterkieferansicht von okklusal. – **Abb. 11:** Finale Versorgung.

Alle Abbildungen: © ZTM Jan-Dominic Viergutz

Fazit

Die konsequente Anwendung der Michigan-Schiene führte zu einer vollständigen Beseitigung der Kiefergelenkschmerzen und ermöglichte eine nachhaltige Entlastung der Kiefergelenke. Die monolithische Gestaltung der Seitenzahnkronen erwies sich als besonders effizient, da sie eine präzise, zeitsparende und stabile Versorgung erlaubte. Auch in der Nachsorge zeigte sich der Patient dauerhaft beschwerdefrei und äußerte sich durchweg zufrieden mit dem funktionellen und ästhetischen Ergebnis der Behandlung.

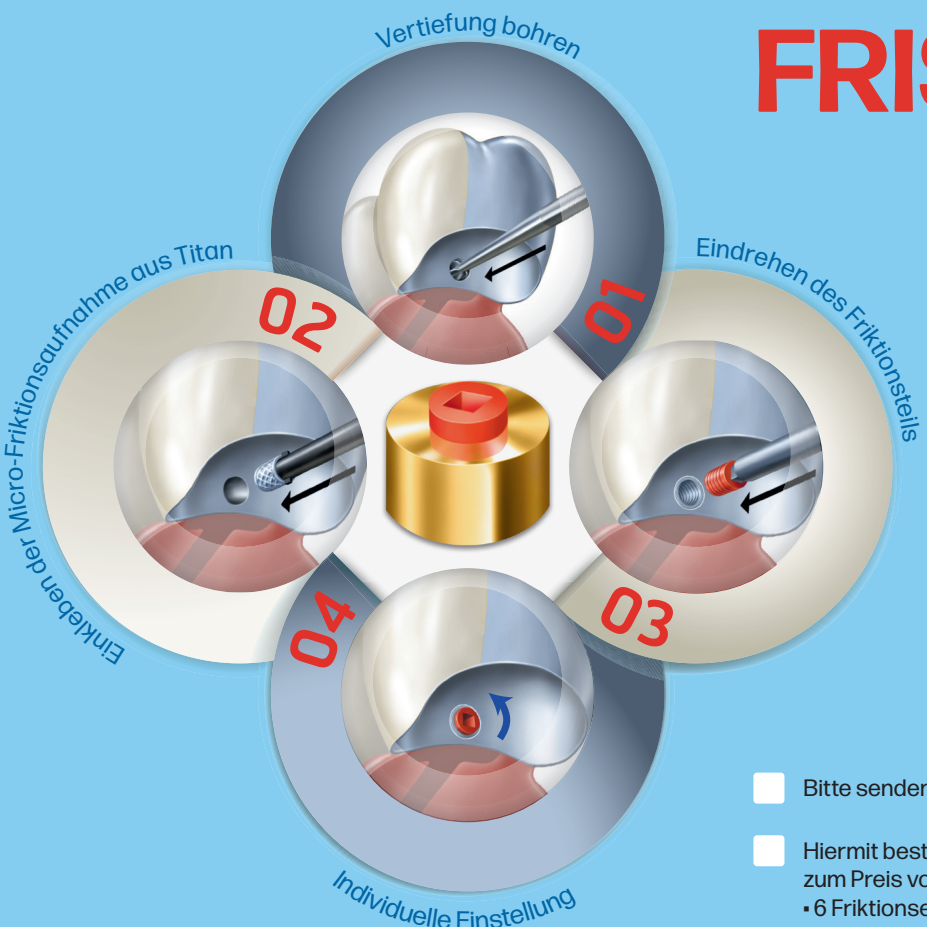
ZTM Jan-Dominic Viergutz
Dr. med. dent. Christian Toth, M.Sc.
Klinik am Schloss MVZ GmbH
viergutz.jan@icloud.com
www.instagram.com/ztm_viergutzjan

> Die monolithische Gestaltung der Seitenzahnkronen erwies sich als besonders effizient, da sie **eine präzise, zeitsparende und stabile Versorgung** erlaubte.

ANZEIGE

microtec

... **mehr** Ideen - **weniger** Aufwand



FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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

☐ Bitte senden Sie mir **kostenloses** Frisoft Infomaterial

☐ Hiermit bestelle ich das Frisoft Starter-Set zum Preis von 225,40 € * bestehend aus:
- 6 Friktionselemente (Kunststoff)
- 6 Micro-Friktionsaufnahmekappen (Titan) + Werkzeug (ohne Attachmentkleber)

* 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**

microtec ▪ Inh. M. Nolte ▪ Rohrstr. 14 ▪ 58093 Hagen ▪ Tel.: +49 (0)2331 8081-0 ▪ Fax: +49 (0)2331 8081-18 ▪ info@microtec-dental.de ▪ www.microtec-dental.de

Infos zur Autorin

CAD/CAM-gestützte Herstellungsverfahren einer Teleskopversorgung

Ein Beitrag von ZT Ann Sophie Benecke und ZTM Rayk Seemann

Die Digitalisierung ist aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken, ob im Haushalt, der Schule, im Büro oder auch bei uns im zahntechnischen Arbeitsalltag. Ob Digitalisierung von Modellen, KI-gestützte Designideen bei Kronen und Brücken oder die hochwertige Erstellung von bedingt herausnehmbarem/festsitzendem Zahnersatz: alles ist möglich, wenn man die Software hat und sich gut mit deren Möglichkeiten auskennt. Im Folgenden erläutert das Team vom Labor Seemann Zahntechnik im sachsen-anhaltischen Salzwedel seinen individuellen digitalen Workflow.

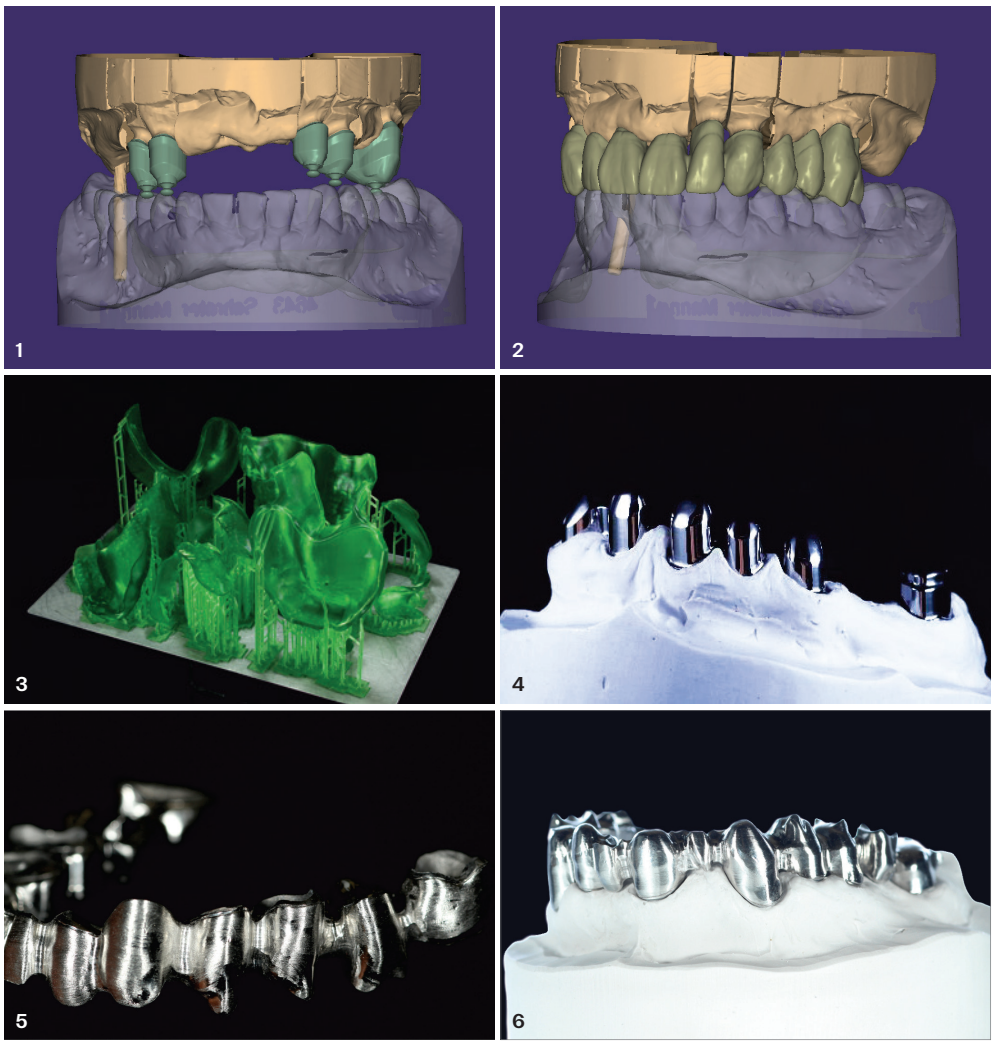


Abb. 1: Screenshot der Teleskope in exocad. – **Abb. 2:** Digital erstelle Ästhetik-Anprobe. – **Abb. 3:** 3D-gedruckte Funktionslöffel und Bissnahmen. – **Abb. 4:** Gefräste Teleskope auf Meistermodell. – **Abb. 5:** Optimales Passungsverhältnis von Teleskopen und Sekundärstruktur. – **Abb. 6:** Gefräste Sekundärstruktur auf Meistermodell.

Telekopierende Versorgungen nehmen bei uns im Labor einen immer höheren Stellenwert ein – von Standardversorgungen einer Coverdenture mit 1–3 Teleskopen bis hin zu Vollrestaurationen beider Kiefer mit 15 Teleskopen. Die „German Crowns“ werden durch die Digitalisierung zusehends beliebter.

Bei dem Herstellungsprozess ergeben sich Fragen wie:

- Fließen meine Primärteleskope alle aus?
- Ist meine EBM-Konzentration richtig eingestellt? Sind die Ränder auch da?
- Waren bei der Sammelabformung alle Primärteleskope richtig auf den Stümpfen und wurden sie evtl. wieder richtig im Abdruck repositioniert?
- Wie fehlerfrei ist der Guss?
- Wie lange brauche ich zum Fräsen meiner Primärteleskope?
- Wie präzise war die Modellation meiner Sekundärstruktur?
- Wie lange dauert das Aufpassen und Ausarbeiten der Sekundärstruktur?
- Kommt es nach dem Eingliedern zu Spannungen oder Friktionsverlusten?

Das Zusammenspiel von analogen und digitalen Fertigungsprozessen ist in der heutigen Zeit unabdingbar. Ein reproduzierbarer, zeitsparender Fertigungsablauf mit hochästhetischem Endergebnis ist so ein täglicher Standard und kein Zufall mehr.

Noch viele weitere Fehlerquellen begleiteten uns auf dem Weg zum Ziel. Am Ende kam immer noch die Ungewissheit „Patient“ hinzu. Der hatte seine Arbeit höchstens für ein paar Minuten zur Einprobe gesehen. Da strömen viele Eindrücke auf ihn ein. Eventuelle Schmerzen beim Entfernen der Provisorien, viele neue Strukturen im Mund, die durch die Zunge erkundet werden müssen … Unterschiedliche Materialien, Höhen oder die neue Zahnstellung sind für diese kurze Zeit meist zu viel für den Patienten, um bei der Einprobe eine aussagekräftige Information zu geben.
All dies sind ungewisse, nicht planbare Herausforderungen, die den reibungslosen Arbeitsablauf gefährden. Hierfür gibt uns die Digitalisierung von vielen Arbeitsschritten ein enorm großes Upgrade.

Schritt 1

Sicherzustellen gilt, dass die digitale und auch die analoge Abformung zu verwerten ist. Primärteleskope werden mithilfe einer CAD/CAM-Software durch uns erstellt. Wir arbeiten bei uns mit exocad DentalCAD 3.3 „Chemnitz“. Der gewünschte Einschub, die Ausdehnung der Parallelflächen und die Optik der Teleskope wird fertig designt. Der erstellte SDL-File kann je nach Wunsch gedruckt und dann gegossen, über das SLM-Verfahren gefertigt oder auch gefräst werden. Hierbei sind zeitsparende, reproduzierbare Ergebnisse zu erlangen.
Parallel zum Fertigungsprozess der Teleskope wird bei uns ein erstes Mock-up für den jeweiligen Patienten erstellt. Dies wird im 3D-Drucker ASIGA MAX 2 (ASIGA) erstellt oder bei großspannigen Arbeiten zahnfarben gefräst. So kann der Patient schon zum frühestmöglichen Zeitpunkt einen ersten Eindruck von seinem zukünftigen Zahnersatz bekommen.

Tipp: Das Fräsen von Teleskopen aus Stangenmaterial hat den Vorteil, dass durch das computergestützte Herstellungsverfahren ein verloren gegangenes Teleskop unproblematisch nachgefertigt werden kann.

Schritt 2

Nach der individuellen (analogen) Bearbeitung der Primärteleskope geht es im CAD/CAM-gestützten Bereich weiter. Hierfür wird das Modell mit gefrästen Primärteleskopen digitalisiert, um die Sekundärstruktur zu designen. Die vorherige Ästhetik-Anprobe mit TRAY 3IN1 Medical cream (NYTE3D) gibt Hilfestellung für die Gerüstherstellung. Durch das Matchen von verschiedenen Scans im Programm ist eine reproduzierbare Ästhetik gegeben und kann nach Wunsch zielgenau angepasst werden. Nach dem Erstellen des gewünschten Designs gehen die Daten zu unserem individuellen Dienstleister CNC Dental in Kirchlengern. Diese produzieren nach eigenem Fertigungs-





Abb. 7: Gedruckte Ästhetik-Anprobe auf Sekundärstruktur. – **Abb. 8+9:** Fertige Teleskopversorgung.

Alle Abbildungen: © ZTM Rayk Seemann

verfahren das Sekundärgerüst. Hierbei wird gezielt auf gleichbleibende Adhäsionskräfte gesetzt. Auch nach zig Arbeiten, die bei uns im Labor hergestellt wurden, freuen wir uns jedes Mal, wenn der Postbote die Pakete mit der gefrästen Struktur vorbeibringt. Die Passgenauigkeit, das problemlose Eingliedern sowie der smoothe Lauf der Teleskope ist und bleibt herausragend.

Schritt 3

Bei der ersten Bisslagen-Ästhetik-Anprobe konnten Wünsche vom Patienten bereits berücksichtigt werden. Dem Patienten ist seit dem ersten Termin klar, in welche Richtung sein späterer Zahnersatz geht. Er kann sich mit seiner optischen Veränderung über Tage hinweg anfreunden und uns eventuelle Änderungswünsche mitteilen, die wir frühzeitig berücksichtigen können. Dadurch stellen wir sicher, dass aus einer fertigen Arbeit keine Reparatur wird. Durch die Ästhetik-Anprobe erzielen wir eine schnellere und einfachere Akzeptanz des Patienten beim Einsetztermin. Das Lächeln kommt sofort zurück.

Schritt 4

Durch das vorhandene Ästhetik-Gerüst auf der Sekundärstruktur ist es ein Leichtes, die Form im Verblendkunststoff CERAMAGE UP (SHOFU Dental) umzusetzen. Hier obliegt die Herangehensweise jedem selbst. Ob Cut-back-System durch Pressen oder Spritzen bzw. per Hand verblenden – die Entscheidung liegt allein an den Vorlieben des einzelnen Technikers. Auch die Finalisierung ist jedem selbst überlassen. Durch die Vorabplanung und das passgenau reduzierte Gerüst sind die optimalen Platzverhältnisse ausgelotet worden. Bei Gerüststärken im Primär- und Sekundärbereich von 0,6 bis 0,8 mm kommen wir an die Gerüststärken von festsitzendem Zahnersatz heran und können auch bei den teleskopierenden Arbeiten super Ergebnisse erzielen.

Fazit

Das Zusammenspiel von analogen und digitalen Fertigungsprozessen ist in der heutigen Zeit unabdingbar. Ein reproduzierbarer, zeitsparender Fertigungsablauf mit hochästhetischem Endergebnis ist so ein täglicher Standard und kein Zufall mehr. Der Techniker kann ganz gezielt an den wichtigen Schritten „Hand anlegen“ und sich ansonsten auf einen reibungslosen Fertigungsprozess freuen.

ZT Ann Sophie Benecke
Seemann Zahntechnik GmbH
seemann-zahntechnik.de

ANZEIGE



Prothesen sind kein neutrales Terrain:
Wenn die Dritten das orale Mikrobiom verändern

Ein Beitrag von Katja Kupfer


© Johannes – stock.adobe.com, trailak – stock.adobe.com

Die Schleimhaut ist intakt, die Prothese sitzt, alles scheint in Ordnung. Doch auf mikrobieller Ebene läuft längst etwas aus dem Ruder. Eine neue systematische Übersichtsarbeit, veröffentlicht in *Evidence-Based Dentistry*[1], hat untersucht, wie sich das orale Mikrobiom bei zahnlosen und teilbezahnten Menschen unter dem Einfluss von Prothesen verändert. Die Auswertung von 32 Studien zeigte, dass Prothesenträger eine andere mikrobiologische Mundflora als Menschen mit natürlicher Bezahnung entwickeln.

Die Zusammensetzung der Mikroorganismen verändert sich nicht nur durch den Verlust der Zähne, sondern vor allem durch das Material und Design der Prothesen sowie durch deren tägliche Pflege oder den Mangel daran. Ein Beispiel ist *Candida albicans*. Der Hefepilz wird kurz nach dem Einsetzen einer Acrylprothese bei knapp zwei Dritteln der Patienten nachgewiesen. Neun Monate später liegt die mittlere Belastung um ein Vielfaches höher. Auch *Streptococcus mutans* vermehrt sich munter mit der Zeit, besonders auf digital gefertigten Prothesen. Die Studienlage deutet laut den Autoren darauf hin, dass diese Keime nicht nur parallel zunehmen, sondern sich auch gegenseitig stabilisieren. Im Biofilm verhalten sie sich wie ein eingespieltes Team. Anders reagiert *Fusobacterium nucleatum*. Dieser Bakterienstamm zeigt eine antagonistische Beziehung zu den dominierenden Arten. Das kann auf eine Verschiebung des mikrobiellen Gleichgewichts hinweisen. In Fällen von Prothesenstomatitis lässt sich das besonders deutlich ablesen. Dort dominieren pathogene Arten, während schützende Bakterien seltener werden.

Auch wenn sich aus der Analyse keine direkten Ursache-Wirkung-Beziehungen ableiten lassen, ist die Richtung klar. Hygiene, Materialien und Nutzungsdauer stehen in engem Zusammenhang mit der bakteriellen Besiedlung. Die Autoren raten zu individualisierten Reinigungsprotokollen und Prothesenmaterialien mit antimikrobiellen Eigenschaften. Derzeit sind die Studiendesigns allerdings sehr uneinheitlich. Für vergleichbare Aussagen brauche es mehr Standardisierung. Die Daten stammen aus einer sorgfältig durchgeführten Metaanalyse mit hohem Detailgrad. Gleichzeitig zeigt sie, wie komplex das Zusammenspiel von Mundflora, Tragegewohnheiten und Materialeigenschaften ist. Prothesen sind nicht neutral. Sie verändern das Milieu, das sich auf ihnen bildet. Wer sich darauf verlässt, dass tägliches Ausspülen genügt, unterschätzt das Potenzial dieser mikrobiellen Veränderungen.

Quelle: ZWP online

1 *Madhan Kumar, S., Natarajan, S., KS, S. et al. Dentures and the oral microbiome: Unraveling the hidden impact on edentulous and partially edentulous patients – a systematic review and meta-analysis. Evid Based Dent 26, 150 (2025). https://doi.org/10.1038/s41432-025-01149-0*

Wurzelanaloges Zahnimplantat:
Innovative Prozesskette für patientenspezifischen Zahnersatz

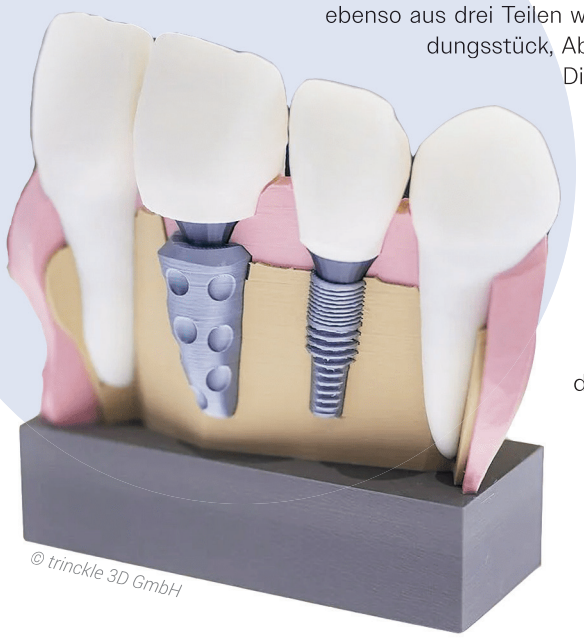
Ein Beitrag von Sybille Nitsche

Malek Abu-Gharbieh hält zwischen Zeigefinger und Daumen einen etwa einen Zentimeter kleinen anthrazitfarbenen konischen Stift und sagt: „Das ist ein neuartiges wurzelanaloges Zahnimplantat." Der Betrachter stutzt, denn es fehlt das äußere Gewinde. Wie soll das Implantat da im Kieferknochen halten? „Es braucht kein Gewinde mehr", antwortet Malek Abu-Gharbieh. „Unser Zahnimplantat wird nicht in das Zahnfach geschraubt, sondern gesteckt. Das ist minimalinvasiv und damit für den Patienten weniger belastend."

Das Zahnimplantat aus einer Titanlegierung entstand in engem Austausch zwischen dem TU-Fachgebiet Werkzeugmaschinen und Fertigungstechnik, der Abteilung für Zahnärztliche Prothetik, Alterszahnmedizin und Funktionslehre der Charité – Universitätsmedizin Berlin sowie der Berliner Firma trinckle 3D GmbH und ist in vielerlei Hinsicht neuartig: Es ist eine im additiven Verfahren des 3D-Drucks gefertigte präzise Nachbildung der Zahnwurzel eines realen Patienten, weshalb die Forschenden von einem „wurzelanalogen" Implantat sprechen. Dieses Implantat ist so konzipiert, dass es nach der Zahnentfernung sofort eingesetzt wird.

Innovative Prozesskette

Entwickelt wurde das Verfahren zur Fertigung des patientenspezifischen Zahnimplantats von einem TU-Forschungsteam, dem Malek Abu-Gharbieh angehört und das von Eckart Uhlmann geleitet wird. „Wir haben eine Prozesskette entworfen, bei der es gelungen ist, das additive Verfahren des pulverbettbasierten Laserstrahlschmelzens mit nachbearbeitenden, also subtraktiven Verfahren zu verknüpfen", sagt Malek Abu-Gharbieh.


© trinckle 3D GmbH

Um die Zahnwurzel einer Patientin oder eines Patienten additiv fertigen zu können, wird die Zahnwurzel zuerst aus einem 3D-Röntgenbild herausgelesen und aus den dabei gewonnenen Daten in 3D gedruckt. Dabei schmelzt ein Laserstrahl Titanpulver Schicht für Schicht auf. Es schließt sich eine Nachbearbeitung an, deren Ziel es unter anderem ist, die Verbindungsstruktur zwischen Implantat und Zahnersatz zu fertigen. Das bedeutet, dass in die gedruckte Zahnwurzel ein Innengewinde für jenes Teil geschnitten werden muss, welches das Implantat mit der Zahnkrone verbindet. „Denn unser neuartiger Zahnersatz besteht ebenso aus drei Teilen wie der konventionelle – aus dem Implantat, dem Verbindungsstück, Abutment genannt, und der Zahnkrone", so Abu-Gharbieh. Die Zahnkrone wird nach der Einheilung des Implantats aufgesetzt und schließt die Zahnlücke. Methoden, den ganzen Zahn als ein einziges Teil zu fertigen, gehen mit dem erhöhten Risiko einher, den Zahnersatz zu verlieren: Denn das Implantat würde durch das Kauen sofort belastet werden und hätte keine Zeit zum Einheilen.

Eine Lösung zu finden, das Implantat in einem durchgängigen Fertigungsprozess zu drucken und das innere Gewinde für das Verbindungsstück in das Implantat zu schneiden, war eine echte Herausforderung. „Dass wir das geschafft haben, ist ein großer Erfolg", so Malek Abu-Gharbieh.

Quelle: TU Berlin

SAY HELLO TO Y

Zirkonoxide von Dental Direkt –
»Made in Germany«

André Münnich,
Vertriebsleiter
National,
Dental Direkt

cube *Zahn der Zukunft®*

Dental Direkt GmbH | Tel: +49 5225 86319-0
E-Mail: info@dentaldirekt.de | www.dentaldirekt.de

Kolumne Digitaler Vertrieb für Dentallabore

VOM DIGITALEN WORKFLOW ZUM VERTRIEBSARGUMENT

Wie Dentallabore ihre Kompetenzen besser „verkaufen“



Im Jahr 2026 entscheidet nicht, ob ein Labor digital arbeitet, sondern wie konsequent es diese Digitalisierung auch vertrieblich nutzt.



© iurimatov – stock.adobe.com

Digitale Workflows sind in vielen Dentallaboren längst Standard. Trotzdem verschenken viele Labore genau hier ihren größten Vertriebsvorteil. Intraoralscanner und CAD/CAM gehören zum Alltag. Im Jahr 2026 entscheidet nicht, ob ein Labor digital arbeitet, sondern wie konsequent es diese Digitalisierung auch vertrieblich nutzt. Denn Zahnärzte kaufen keine Technik. Sie kaufen Sicherheit, Effizienz und Verlässlichkeit.

Digitalisierung: Kein Technikthema, sondern ein Nutzenversprechen

Digitalisierung wird häufig zu technisch kommuniziert. Aussagen wie „Wir arbeiten digital“ oder „Wir nutzen CAD/CAM“ sind austauschbar und erzeugen kaum Differenzierung. Entscheidend ist die Übersetzung in praxisrelevanten Nutzen, z. B. weniger Rückfragen, planbare Termine, reproduzierbare Qualität, schnellere und weniger fehleranfällige Kommunikation oder geringerer organisatorischer Aufwand im Praxisteam. Wer Digitalisierung als Lösung für konkrete Praxisprobleme formuliert, hebt sich automatisch vom Wettbewerb ab.

Digitaler Workflow als Teil des Leistungsversprechens

Ein digitaler Workflow sollte kein internes Produktionsmerkmal sein, sondern ein fester Bestandteil des Leistungsversprechens gegenüber der Praxis, z. B. „Unsere digitale Fallabwicklung reduziert Fehlerquellen, spart Zeit im Praxisalltag und sorgt für planbare Ergebnisse – von der Datenerfassung bis zur finalen Versorgung.“ So wird Technik zu einem klaren Verkaufsargument. Im Kundengespräch oder auf der laboreigenen Website zählen verständliche Aussagen: statt „Intraoralscan“ → weniger Abformfehler, statt „digitaler Datenaustausch“ → fehlerfreie Kommunikation ohne Medienbrüche, statt „CAD/CAM-Fertigung“ → konstante Qualität und Terminsicherheit. Je näher das Argument am Praxisalltag ist, desto höher die Wirkung.

<u>Tipp:</u> Digitalisierung sicht- und erlebbar machen

Digitale Prozesse lassen sich hervorragend veranschaulichen, und genau das stärkt Vertrauen. Drehen Sie Workflow-Clips: Kurze, verständliche Videos zeigen den Prozess vom Scan bis zur Fertigung. Zeigen Sie Beispielfälle: Vorher-Nachher-Darstellungen von digital begleiteten Fällen. Oder erstellen Sie interaktive Präsentationen: digitaler Rundgang durch die Fallkette im Kundentermin. So wird aus abstrakter Digitalisierung ein greifbarer Mehrwert. Je mehr „Story“ Sie sichtbar machen, desto erlebbarer wird Ihre Digitalisierung. Vertrieb lebt von Geschichten – und nichts überzeugt stärker als ein konkreter, nachvollziehbarer Erfolg.

Digitalisierung ist 2026 kein Alleinstellungsmerkmal mehr, die vertriebliche Nutzung jedoch schon. Dentallabore, die ihren digitalen Workflow verständlich, nutzenorientiert, erlebbar und konsequent kommunizieren, gewinnen nicht nur Aufträge, sondern langfristige Praxispartner. Aus Technik wird dann kein Kostenfaktor, sondern ein echter Vertriebsvorteil. Entscheidend ist also nicht die Investition in Technik, sondern die Fähigkeit, ihren Nutzen konsequent zu kommunizieren.

Infos zum Autor

Thorsten Huhn
handlungsschärfer
www.thorstenhuhn.de



© privat

Über die Hälfte des deutschen Handwerks nutzt Social Media

Ein Blick hinter die Kulissen auf der Baustelle, in der Bäckerei oder im Friseursalon, Erfahrungsberichte von Azubis oder 360-Grad-Aufnahmen des fertigen Produkts: Solche Beiträge finden sich typischerweise auf den Social-Media-Profilen deutscher Handwerksunternehmen. Und das auch immer häufiger, denn inzwischen nutzt bereits mehr als die Hälfte der Unternehmen eine eigene Präsenz oder Werbung in sozialen Medien, um auf sich aufmerksam zu machen (56 Prozent). Vor drei Jahren waren es erst 40 Prozent (2022). Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom, für die 504 Handwerksunternehmen in Deutschland befragt wurden.

Die Plattformen der Wahl bei den Unternehmen, die in den sozialen Medien vertreten sind, sind dabei vor allem lokale Communities wie nebenan.de oder nachbarschaft.net (65 Prozent) sowie Facebook (57 Prozent). Mit etwas Abstand folgen dann Instagram (38 Prozent), LinkedIn (35 Prozent) und XING (33 Prozent). Plattformen wie X bzw. Twitter (12 Prozent), TikTok (7 Prozent) und YouTube (6 Prozent) sind bei den Handwerksunternehmen derzeit eher weniger verbreitet. „Social-Media-Plattformen bieten für das Handwerk große Chancen – nicht nur, um neue Kund/-innen zu gewinnen, sondern auch, um gezielt Nachwuchs- und Fachkräfte anzusprechen“, sagt Nastassja Hofmann, Handwerksexpertin beim Bitkom.



© tiena – stock.adobe.com

Neben den sozialen Medien kommen aber auch noch andere Möglichkeiten des Onlineauftritts im Handwerk zum Einsatz: Fast jedes Unternehmen besitzt eine eigene Website (94 Prozent), viele haben sich außerdem in Verzeichnisse wie gelbeseiten.de oder dasoertliche.de eintragen lassen (88 Prozent). Und auch auf Bewertungsplattformen wie Yelp oder Trustpilot sind Eintragungen von Handwerksunternehmen keine Seltenheit – vier von zehn deutschen Handwerksunternehmen sind dort zu finden (40 Prozent). Um die eigenen Leistungen zu bewerben, schaltet zudem über ein Drittel Werbeanzeigen im Netz (37 Prozent), jeweils etwa drei von zehn Unternehmen bedienen sich der Möglichkeit des E-Mail- bzw. Newsletter-Marketings (32 Prozent) oder sind auf Online-Plattformen wie MyHammer, Treatwell oder Kleinanzeigen vertreten (31 Prozent).

Quelle: Bitkom e.V.

Jeder zweite Erwerbstätige will im Ruhestand weiterarbeiten



Die Bereitschaft, über das gesetzliche Rentenalter hinaus weiterzuarbeiten, ist hoch: Laut einer YouGov-Umfrage[1] im Auftrag der Postbank ist mehr als jeder zweite Erwerbstätige (54 Prozent) grundsätzlich bereit, im Rentenalter beruflich aktiv zu bleiben. Dennoch hat die Bereitschaft klare Grenzen: Rund jeder Zweite (55 Prozent), der eine Weiterarbeit erwägt, würde höchstens bis zum Alter von 70 Jahren arbeiten wollen, ein Viertel (25 Prozent) bis 75. Lediglich sechs Prozent können sich vorstellen, auch jenseits des 75. Lebensjahres beruflich tätig zu sein. Und während eine Mehrheit (55 Prozent) ausschließlich in Teilzeit arbeiten würde, kommt nur für 24 Prozent eine Vollzeitbeschäftigung infrage.

Chancen und Hemmnisse

Dr. Ulrich Stephan, Chefanlagestratege der Postbank, wertet die Weiterarbeit im Alter als einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung des Rentensystems – vor allem angesichts der demografischen Entwicklung: „Für unser Rentensystem im Umlageverfahren ist eine möglichst hohe Beschäftigungsquote zentral“, erläutert der Experte. „Und nicht nur das: Gut ausgebildete Arbeitskräfte sind auch ein Standortfaktor für die Wirtschaft. Es lohnt sich also mehrfach, älteren Menschen das Weiterarbeiten zu erleichtern.“ Aktuell fehle es hierzulande aber an attraktiven Rahmenbedingungen: „Wer nach Erreichen des Rentenalters weiterarbeitet, muss nicht nur weiterhin Sozialabgaben zahlen, sondern wird häufig auch steuerlich stärker belastet“, erklärt Dr. Ulrich Stephan. „Zudem enden mit dem Renteneintritt meist die bestehenden Arbeitsverträge. Wer weiterarbeiten möchte, braucht oft einen komplett neuen Vertrag. Das schreckt viele ab.“

Nur ein Anfang

Die Bundesregierung hat 2025 die sogenannte Aktivrente beschlossen: Wer im Ruhestand weiterarbeitet, soll künftig bis zu 2.000 Euro im Monat bzw. 24.000 Euro im Jahr steuerfrei hinzuverdienen können. Doch laut Dr. Ulrich Stephan ist das nur ein erster Schritt: „Die Aktivrente geht in die richtige Richtung, wird aber nicht reichen, um genügend Menschen aus der Babyboomer-Generation für eine Weiterbeschäftigung zu gewinnen.“

Quelle: Postbank Mediendienst 3/25

1 In einer bevölkerungsrepräsentativen Onlinebefragung interviewte YouGov im Auftrag der Postbank zwischen dem 28. und 30. Mai 2025 insgesamt 2.069 Personen ab 18 Jahren.

Zukunftspanel Mittelstand 2025 veröffentlicht

Das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) hat die Ergebnisse des Zukunftspanels Mittelstand 2025 veröffentlicht, die die betriebliche Realität vieler Inhaber kleiner und mittelständischer Unternehmen offenbaren: Personal zu finden und zu halten, wird zunehmend schwieriger, während die Kosten für Beschäftigung weiter steigen.

Digitalisierung bleibt Schlüsselthema für wirtschaftliche Erholung

Das Thema „Fachkräfte/demografische Entwicklung“ stellte in 2025 wie in den vergangenen vier Jahren für die Unternehmer/-innen die größte Herausforderung dar: Demnach fällt es vier von zehn Unternehmen schwer, trotz konjunktureller Schwäche qualifiziertes Personal zu finden. Zugleich gehen die Verantwortlichen in den Unternehmen davon aus, dass die steigenden Personalkosten künftig ein Thema sein werden, das sie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zusätzlich belastet.
Neben den Themen „Fachkräfte/demografische Entwicklung“, „Erhöhter Wettbewerbsdruck“, „Digitalisierung/KI“ und „Bürokratie“, die seit drei Jahren an der Spitze der Herausforderungen stehen, sorgen sich die Unternehmer/-innen insbesondere im produzierenden Gewerbe um die Standortbedingungen in Deutschland.

Verbesserung der Standortbedingungen entscheidend

Grundlegend für die Einschätzung, welche Themen in den kommenden zwei Jahren zur Herausforderung werden, ist nach Ansicht der Unternehmer/-innen, wie sich die Standortbedingungen in Deutschland entwickeln: Diejenigen, die von einer weiteren Verschlechterung ausgehen, sehen die Herausforderungen „Fachkräfte/demografische Entwicklung“ und „Steigenden Wettbewerbsdruck“ als besonders relevant an. Diejenigen, die eine Verbesserung erwarten, sehen in der digitalen Transformation die größte Herausforderung.
„Alle Herausforderungen, die von den befragten Unternehmer/-innen genannt wurden, stehen in enger Verbindung zueinander. Wir haben daher erstmals in Ergänzung zur Befragung Nachrichtendaten zu den am häufigsten genannten Handlungsfeldern mithilfe von künstlicher Intelligenz ausgewertet“, berichtet IfM-Wissenschaftlerin Dr. Siegrun Brink. Dabei zeigte sich, dass die digitale Transformation und der Einsatz digitaler Technologien inklusive künstlicher Intelligenz hilfreich sein können, um den Bürokratierückbau voranzutreiben und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu stärken. Im Hinblick auf den Fachkräftemangel spielt zwar auch der Einsatz von digitalen Technologien eine wichtige Rolle – zugleich bremst aber auch der Mangel an entsprechend ausgebildeten Fachkräften die digitale Transformation. Insgesamt zeigt die Analyse, dass die Politik durch die Verbesserung der Standortbedingungen, zu denen nicht nur eine stabile und leistungsstarke digitale Infrastruktur, sondern auch eine leistungsfähige Verkehrs-, Energie- und Bildungsinfrastruktur gehören, maßgeblich die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen vorantreiben kann.

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn

ANZEIGE



Wie kultivierte Angst die Zuversicht und den Erfolg im Labor verhindert



Ein Beitrag von Oliver Schumacher

Hintergrund

Infos zum Autor

Vergangene und aktuelle Krisen machen uns zu schaffen, nicht nur wirtschaftlich betrachtet, sondern auch emotional. Wir leben in einer Angstkultur, die uns hemmt, die uns (zu) wenig zuversichtlich in die Zukunft blicken lässt, die unser Denken und Handeln in jedem Moment einschränkt. Als die Uni Kiel im Jahr 2015 anfing, die sogenannte kultivierte Angst (Anxiety Culture) zu erforschen,[1] ahnten die Wissenschaftler sicher nicht, wie konkret sich die Ergebnisse eines Tages in unserem Alltag widerspiegeln. Was können Laborinhaber also konkret unternehmen, damit Mitarbeiter sich trauen, belastende Dinge rechtzeitig und von sich aus zu thematisieren, um frühzeitig einzugreifen?

Manche Führungskräfte schlagen die Hände über dem Kopf zusammen, wenn sie plötzlich mit vollendeten Tatsachen konfrontiert werden: Der Mitarbeiter kündigt anscheinend aus heiterem Himmel. Ein Vertriebsmitarbeiter hat monatelang Schwierigkeiten mit einem wichtigen Kunden vertuscht. Ein Kollege sollte etwas zu einem Stichtag abliefern, hat aber noch nicht einmal angefangen, weil er nicht wusste, wie er die Aufgabe erledigen sollte. Schnell wird gefragt: „Warum hast du denn nichts/nicht eher etwas gesagt?“ Die kleinlaute Antwort lautet häufig: „Ich wusste nicht, wie!“

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

Tabuthema Angst

„Was sollen meine Kollegen von mir denken, wenn ich sage, dass ich ein Problem habe?“ Ein Gedanke, der so manchem Mitarbeiter schlaflose Nächte bereitet. Wer sich vor einer Aufgabe ängstigt, verliert seine Souveränität. Das Selbstvertrauen schwindet. Ein Gefühl von Hilflosigkeit tritt ein. Viele versuchen dennoch zu agieren bzw. zu reagieren, oft fehlt aber die Ausdauer. Manche sind nahezu starr vor Angst, wenn sie beispielsweise potenzielle Kunden per Telefon akquirieren sollen. Und so manch ein Vertriebler findet dann gut klingende Gründe, warum gerade jetzt kein guter Zeitpunkt für die Akquise ist: Argumente wie „Ich habe keine Zeit für Akquise, ich muss mich um meine Stammkunden kümmern“ oder „Akquise ist nicht mehr zeitgemäß. Wir sollten uns auf Social Media präsentieren oder wenigstens Anzeigen schalten!“ haben schon viele Vertriebsleitende gehört.
Was den einen stresst und „fertigmacht“, lässt manch andere relativ kalt. Und umgekehrt. Es gibt eine Vielzahl von Ängsten und Stressoren, zum Beispiel:

- Öffentlich vor einer Gruppe reden müssen. Beispielsweise, um sich als neues Teammitglied vorzustellen oder vor einer Kundengruppe einen Vortrag zu halten.
- Keine Reaktionen auf eine Handlung oder Äußerung, weil man dann nicht weiß, woran man ist.
- Angst vor Vorgesetzten bzw. Ranghöheren, weil diese, selbst wenn man per Du ist, stets die hierarchische Macht haben.
- Leistungsangst im Sinne von: „Wenn ich das und das nicht erreiche, habe ich ein Problem.“ Kontakt- und Austauschsituationen, beispielsweise auf privaten oder auch geschäftlichen Veranstaltungen: Was soll man nach der Begrüßung sagen? Was macht man, wenn man nichts mehr zu sagen hat?
- Angst, sich behaupten zu müssen: eigene Rechte verteidigen, eigene Wünsche, Bedürfnisse, Meinungen formulieren. Dazu gehört sowohl, Nein zu sagen, als auch, Wünsche anderer abzuschlagen.

Es gibt einige Erkennungsmerkmale für Außenstehende, dass jemand Angst hat: Manche Menschen werden in Gegenwart von anderen Personen besonders aktiv, was sich durch schnelles Sprechen oder hektische Bewegungen zeigt. Andere sind eher passiv, um ihre Ängste oder vielmehr ihre eigenen „komischen“ Gefühle zu überspielen. Viele wollen sich in „schwierigen“ Lagen einfach auflösen bzw. unsichtbar machen und verschieben dann notwendige, vermeintlich unangenehme Aufgaben – oder sagen auch zugesagte Termine kurzfristig ab.

Der innere Dialog

Kernproblem ist, dass viele sich selbst bzw. ihre eigene Leistung nicht anerkennen, ja sogar negativ sehen, selbst dann, wenn andere sagen, dass das anders sei. Darauf folgen eine systematische Selbstabwertung und Verallgemeinerung. Auch ein Schweigen ist beispielsweise für viele sehr schwer auszuhalten. Denn das Schweigen des Gesprächspartners wird oft als Rückzug oder Zeichen geringer Wertschätzung interpretiert. Hat das Gefühl erst einmal Raum gewonnen, breitet sich die Angst in alle Richtungen aus:

» Man hat vorher Angst, weil es schiefgehen könnte.
» Währenddessen hat man Angst, weil der andere ja die Angst merken könnte.
» Danach fürchtet man die Konsequenzen aus seiner schlechten Leistung.

Solange der Angst nichts entgegengesetzt werden kann, werden Angstgefühle umso intensiver. Angst entsteht auch aus Überforderung: Schaffe ich das wirklich? Häufig wird das eigene Scheitern erwartet, was zu einem Vermeidungsverhalten führt. Wer also keine Selbstwirksamkeitserwartung an sich hat – damit ist die Fähigkeit gemeint, aus eigener Kraft gewisse Handlungen herbeizuführen, um bestimmte Ziele zu erreichen –, wird schnell Angst bekommen.
Problematisch ist, dass Außenstehende die Angst ihres Gegenübers nicht immer und gleich sehen können. Ein Rollstuhlfahrer bekommt eventuell die Unterstützung, die er braucht – weil sein Handicap offensichtlich ist. Die Angstgefühle hingegen sind für Außenstehende meist nicht offensichtlich. Der oft über Jahre kultivierte sorgenvolle Gedanke, „Was denken die anderen?“, hat viele dazu gebracht, ihre Gefühle nach außen im Sinne eines Schutzpanzers im Griff zu haben.

Tipp: Häufig fallen uns Situationen leichter, wenn man sich die Angst eingesteht. Wenn niemand einem die Gefühle ansieht, kann auch niemand Rücksicht auf sie nehmen. Darum sollten Betroffene zuallererst Rücksicht auf sich selbst nehmen.

Ängste aus Verkäufersicht

Menschen, die schon länger im Vertrieb sind, haben aufgrund ihrer Erfahrung weniger Ängste als Neulinge. Letztendlich haben Ängste aber immer auch etwas mit der eigenen Persönlichkeitsstruktur zu tun. Im Business geht es aber vorrangig um Umsatz – zum persönlichen Vorteil des Verkäufers oder des von ihm vertretenen Unternehmens, dem Dentallabor. Denn schlussendlich zahlen die Kunden das Gehalt aller Mitarbeitenden eines Anbieters – nicht



bild: © fran_kie – stock.adobe.com, Schlüssel: © Cahya – stock.adobe.com

nur das der Verkäufer. Deren mögliche Ängste sind ebenso vielfältig wie die täglichen Herausforderungen im Vertrieb:

- Statt aktiv zu verkaufen, zieht man es vor, lediglich zu beraten. Man will ja nicht aufdringlich sein. So fehlt dann der Mut, aktiv nach dem Auftrag oder dem Abschluss zu fragen.
- Die Angst vor Ablehnung hält viele von der Kundenakquise, oder davon, endlich einmal ehemalige Kunden zu reaktivieren, ab. Was sollen die denn auch denken, wenn man sich da plötzlich (wieder) meldet?
- Man scheut sich davor, sichtbar zu werden und sich sowie das eigene Angebot nach außen zu präsentieren. Schließlich könnte die Konkurrenz ja Gegenmaßnahmen ergreifen.

Die Angst vor dem Scheitern wächst – insbesondere, wenn baldige Verkaufserfolge ausbleiben und die Existenz auf dem Spiel steht. Kleine Misserfolge steigern häufig die Versagensangst. Je größer der Erfolgsdruck, desto stärker steigt die Nervosität und mit ihr die Angst vorm Scheitern. Je größer sie ist, desto wahrscheinlicher ist der Misserfolg. Mit zunehmendem Fortschreiten des Negativkreislaufs steigt die Wahrscheinlichkeit, dass der Verkäufer als Bittsteller auftritt, zu schnell Rabatte gibt und sein Selbstbewusstsein sinkt.

Wie Mitarbeiter mutiger werden: 8 Hacks

Folgende Maßnahmen helfen, die Kommunikation innerhalb des Unternehmens zu erleichtern und Mitarbeiter mutiger zu machen:

#1 Keine „Schönwettermeetings“
In zahlreichen Meetings wird häufig nur das „Was“ besprochen, eher selten das „Wie“. Der Fokus sollte also nicht auf die Informationsvermittlung gelegt werden, sondern auf die Umsetzung. Wichtig ist, dass gemeinsam besprochen wird, was Negatives bei der Umsetzung passieren könnte – und wie diese Situationen dann bewältigt werden können.

#2 Regelmäßige „Wasserstandsmeldungen“
Getreu dem Motto „Angriff ist die beste Verteidigung“ sollte beispielsweise wöchentlich geprüft werden, ob alles im Plan ist oder es Umsetzungsprobleme gibt, um rechtzeitig einzugreifen.

#3 Lieber „unter vier Augen“
Führungskräfte sollten Gespräche öfter unter vier Augen halten. Denn wenn es mal Probleme gibt, dann fällt es Mitarbeitern meist leichter, diese nicht vor ihren Kollegen zu thematisieren, sondern persönlich und damit vertraulich.

#4 Motto „scheiter heiter“
Ein Leben ohne Fehler ist eine Illusion. Darum sollte vielmehr darauf geachtet werden, dass aus möglichen Verhaltensweisen, die nicht zu Erfolg geführt haben, alle etwas lernen können. Wenn diese aber vertuscht werden, dann werden Fehler und der offene Umgang damit noch mehr tabuisiert und zwingen so manche unbeabsichtigt, solche Fehler selbst auch noch einmal zu machen. Beim Ansprechen entsteht hingegen das Gefühl bzw. die Erkenntnis, dass man nicht der einzige Mensch mit Ängsten ist, sondern dass es andere gibt, die diese auch erlebt und vielleicht sogar überwunden haben.

#5 Training und fachlicher Austausch
Wer regelmäßig Ideen bekommt, wie er seine Aufgaben noch besser bewältigen kann, wird zwangsläufig mutiger und zuversichtlicher.

#6 Erwartungsmanagement
In vielen Unternehmen stimmt das Selbst- mit dem Fremdbild der einzelnen Mitarbeiter nicht überein. Es ist nicht selten, dass gerade „schwache“ Mitarbeiter sich für ganz toll und unersetzlich halten, wohingegen „gute“ Mitarbeiter sehr selbstkritisch sind und oft zweifeln. Mit der richtigen Balance zwischen Fordern und Fördern sollten diese Lücken zunehmend geschlossen werden.

#7 Vorbereitung ist alles
Wer sich vorbereitet und gewisse mögliche Situationen geistig vorwegnimmt, hat gute Chancen, besser zu performen als andere.

#8 Positiver innerer Dialog
Es ist entscheidend, wie man zu sich selbst spricht. Hilfreiche Gedanken, um mit aufkeimenden Ängsten bei der Akquise umzugehen, sind: „Jetzt bin ich neugierig, was ich gleich für einen Menschen kennenlerne!“, „Keinen Auftrag habe ich schon – ich kann mich also nicht verschlechtern!“ oder „Ich freue mich darauf, etwas Neues auszuprobieren – mal sehen, wie diese Formulierung ankommt!“

Fazit

Jeder Mensch hat Jahre dazu gebraucht, um so zu werden, wie er jetzt ist. Wer sich allerdings zu hohe Ziele setzt und von jetzt auf gleich deutlich mutiger werden will, überfordert sich meist. Besser ist es, gewisse Aufgaben anzugehen, um diese dann zunehmend vom Schwierigkeitsgrad her zu steigern. Auch eine kindliche Neugier im Sinne von „mal gucken, was passiert. Entweder lerne ich, oder ich komme meinen Zielen näher“ hat schon bei einigen einen gewissen Druck rausgenommen. Aber das Allerwichtigste ist: Am Ball bleiben, beispielsweise mit Gleichgesinnten. Denn wer weiß, dass er/sie mit seinen/ihren Problemen nicht allein ist, bekommt ein ganz wichtiges Feedback – nämlich das, normal zu sein.

1 https://www.uni-kiel.de/de/universitaet/detailansicht/news/202-angstkultur/

Oliver Schumacher
Verkaufstrainer
oliver-schumacher.de

ANZEIGE



Generationswechsel mit Weitsicht

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Stuckenholz Zahntechnik steht seit jeher für Passion und Präzision im Herzen von Iserlohn. Das engagierte Team um ZTM Georg-Alexander Stuckenholz und seinen Sohn ZTM Philip Alexander Stuckenholz verbindet tagtäglich traditionelles Handwerk mit modernster Technik. Wie das Vater-Sohn-Duo aktuell den Generationswechsel im Dentallabor vollzieht, erläutern die beiden Geschäftsführer im Doppelinterview.



Abb. 1: Das Team der Stuckenholz Zahntechnik GmbH. – **Abb. 2:** Blick in die CAD-Abteilung. – **Abb. 3:** ZTM Philip Alexander Stuckenholz und ZTM Georg-Alexander Stuckenholz.

© Stuckenholz Zahntechnik

Wir verstehen den (Generations-) Wechsel als fließenden Prozess: Kein harter Cut, sondern eine langgezogene Übergangsphase.
(Philip Alexander Stuckenholz)

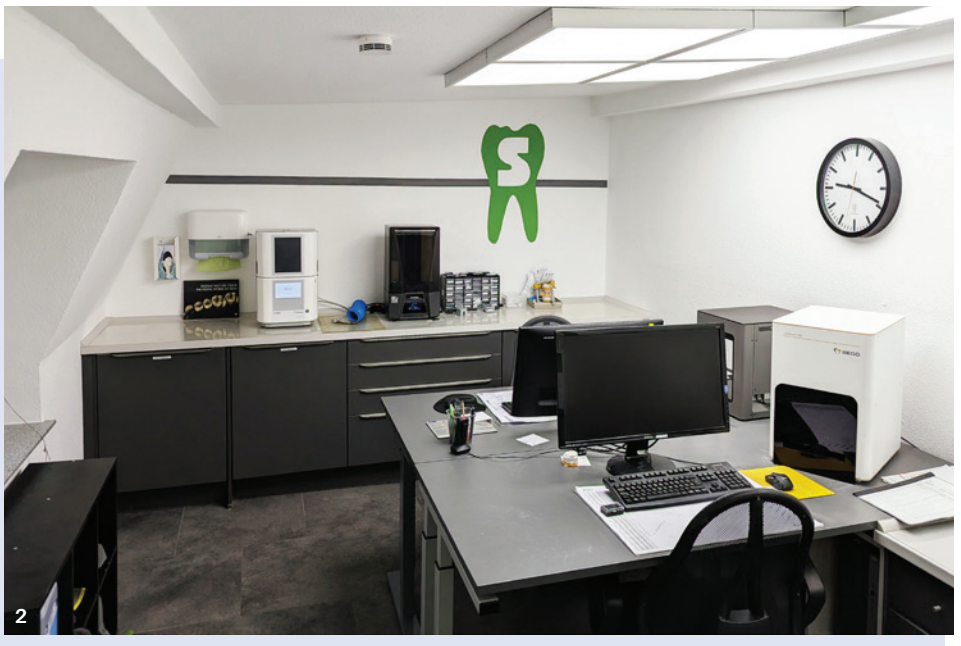
Herr Stuckenholz senior, Sie haben das Labor aufgebaut und über lange Jahre geführt. Was macht Sie besonders stolz, wenn Sie auf die Entwicklung des Labors zurückblicken?
Georg-Alexander Stuckenholz: Zum einen bin ich dankbar für die gute Zusammenarbeit mit unseren Kund/-innen. Tagtäglich begegnet man sich auf Augenhöhe und mit einer gegenseitigen Wertschätzung; das finde ich sehr besonders. Zum anderen habe ich immer versucht, ein bestmögliches Betriebsklima innerhalb des Labors zu schaffen. Denn mit einem guten Team in einem guten Betriebsklima, ist es einfacher den Anforderungen der Kund/-innen gerecht zu werden und sie würden es auch merken, wenn es intern nicht rund läuft. Deshalb erfüllt es mich auch mit Stolz, dass unsere Mitarbeiter/-innen schon sehr lange bei uns im Betrieb sind. Die meisten haben bei uns ihre Ausbildung absolviert und sind danach geblieben. Das ist schon eine schöne Bestätigung, über die ich mich sehr freue.

Herr Stuckenholz junior, was bedeutet es für Sie, in die Fußstapfen Ihres Vaters zu treten und die Verantwortung zu übernehmen?
Philip Alexander Stuckenholz: Es erfüllt mich mit Stolz, wenn ich auf die Firmengeschichte zurückblicke. Mein Vater hat das Labor selbst in schwierigen Zeiten sicher und mit Weitsicht geführt, deshalb freue ich mich, in seine Fußstapfen treten zu dürfen. Wobei ich sehr großen Respekt vor dieser Aufgabe habe. Zu erwähnen ist, dass mein Vater neben der Geschäftsführung des Labors noch als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Zahntechniker-Handwerk der Handwerkskammer Südwestfalen tätig ist und sich in unserer Innung engagiert, sei es im Prüfungsausschuss oder auch im Vorstand. Er hat mir gezeigt, wie wichtig unsere Innungen für uns Labore sind, weshalb ich seit meiner Gesellenprüfung unsere Innung unterstütze. Die angesprochenen Fußstapfen sind also noch größer.

Welche gemeinsamen Werte verbinden Sie beide im Hinblick auf die Arbeit im Labor, und wo unterscheiden sich Ihre Ansätze vielleicht?
Georg-Alexander Stuckenholz: Die vertrauensvolle Arbeit zwischen unserem Team und unseren Kund/-innen ist für uns der Schlüssel zum Erfolg und der Grundstein für die bestmögliche Versorgung unserer Patient/-innen. Auch wenn ich noch der Analoge bin und mein Sohn die CAD/CAM-Technologie im Labor vorantreibt, ändern sich unsere Ziele und unsere Werte nicht.

Ein Generationswechsel ist ein großer Schritt für jedes Unternehmen. Wie bereiten Sie sich beide auf diesen Übergang vor bzw. wie gestalten Sie diesen bereits aktiv?
Philip Alexander Stuckenholz: Wir verstehen den (Generations-)Wechsel als fließenden Prozess: Kein harter Cut, sondern eine langgezogene Übergangsphase. Es ist schon lange geplant gewesen, dass ich irgendwann das Labor weiterführen möchte und deshalb gebe ich meine Aufgaben aus den produzierenden Bereichen Stück für Stück ab, um wiederum die Aufgaben meines Vaters zu übernehmen. Dieser Prozess läuft schon lange und ist auch noch nicht abgeschlossen.

Herr Stuckenholz senior, wie schwer fällt es Ihnen, das Lebenswerk in andere Hände zu übergeben? Und Herr Stuckenholz junior, wie gehen Sie mit der Herausforderung um, die Erwartungen zu erfüllen?
Georg-Alexander Stuckenholz: In der heutigen Zeit kann man froh sein einen Nachfolger zu haben. Viele Laborinhaber/-innen in meinem Alter haben das Glück nicht und müssen ihre Betriebe schließen, wenn sie in Rente gehen. Schwerer würde mir es vielleicht fallen, wenn ich den Betrieb an jemand Externen übergeben müsste und ich von jetzt auf gleich raus wäre aus dem Betrieb. Da mein Sohn den Betrieb übernehmen wird, werde ich ihm natürlich weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen.
Philip Alexander Stuckenholz: Natürlich ist die Übernahme eines Familienunternehmens eine große Herausforderung, die auch einen gewissen Druck mit sich bringt. Ich möchte das Unternehmen so gut wie mein Vater führen, um den Kund/-innen und Patient/-innen bestmögliche prothetische Versorgungen zu liefern und natürlich unserem Team einen sicheren Arbeitsplatz mit Perspektive zu geben, sodass sie gerne zur Arbeit kommen und Spaß an dem haben, was sie tun. All das funktioniert nur mit einer starken Familie zu Hause, die mir den Rücken freihält und Verständnis für das hat, was ich tue.





3

gute und enge Zusammenarbeit mit unseren Kund/-innen sehr wichtig, um das bestmögliche Ergebnis für unsere Patient/-innen zu erreichen. Mein Vater sagt immer: „Digital, schön und gut, aber der Patient ist und bleibt analog."

Wo sehen Sie Stuckenholz Zahntechnik in fünf bis zehn Jahren?
Philip Alexander Stuckenholz: Bei uns im Hause wird bald 80 Jahre lang das Zahntechniker-Handwerk ausgeübt und seit fast 40 Jahren unter dem Namen Stuckenholz Zahntechnik. Ich wünsche mir, dass diese Tradition fortgeführt und auch in zehn Jahren Zahnersatz nach neustem Stand der Technik bei uns hergestellt wird.

Abschließend: Was haben Sie, Herr Stuckenholz junior, von Ihrem Vater gelernt, das Sie besonders schätzen? Und Herr Stuckenholz senior, was bewundern Sie an der Herangehensweise Ihres Sohnes?
Philip Alexander Stuckenholz: Von der Zahntechnik mal abgesehen, schätze ich sehr den Umgang mit unserem Team; nie von oben herab, sondern fair und auf Augenhöhe. Das versuche ich so gut es geht auch in meinen Führungsstil zu übernehmen. Außerdem schätze ich sehr seine Gelassenheit im Hinblick auf den ständig wechselnden Tagesablauf und die alltäglichen Probleme. Daran arbeite ich noch.
Georg-Alexander Stuckenholz: Ich bewundere, dass mein Sohn als junger Familienvater nicht nur die Verantwortung für den Betrieb, sondern auch die soziale Verantwortung für die Mitarbeiter übernimmt und nebenbei auch noch Zeit für das Ehrenamt in unserer Innung findet. Außerdem freut es mich sehr, dass wir uns im Privaten und Geschäftlichen so gut verstehen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

Auch wenn ich noch der Analoge bin und mein Sohn die CAD/CAM-Technologie im Labor vorantreibt, ändern sich unsere Ziele und unsere Werte nicht.

(Georg-Alexander Stuckenholz)

Übrigens …

ZTM Philip Alexander Stuckenholz moderiert den Zahntechnik-Kongress Digitale Dentale Technologien (DDT) am 8. und 9. Mai 2026 in Dortmund! Alle Infos zum Programm auf der nächsten Doppelseite sowie unter **www.ddt-info.de**.

Stuckenholz Zahntechnik GmbH
www.stuckenholz-zahntechnik.de

Wie nehmen Sie Ihre Mitarbeiter/-innen auf diesem gemeinsamen Weg mit, damit der Übergang auch intern reibungslos verläuft?
Philip Alexander Stuckenholz: Meine Kolleg/-innen sind ein wichtiger Schlüssel in diesem Prozess. Viele waren maßgeblich an meiner Ausbildung beteiligt, bei den anderen war es genau andersherum. Wir sind zusammengewachsen und nur zusammen sind wir dahin gekommen, wo wir jetzt stehen. Auch sie halten mir den Rücken frei und müssen meine Aufgaben Stück für Stück übernehmen, damit ich mich auf die Geschäftsführung konzentrieren kann.
Georg-Alexander Stuckenholz: Meine Mitarbeiter/-innen sind natürlich beruhigt, dass das Unternehmen weitergeführt wird und ich bin sehr froh, dass das Verhältnis so kollegial ist und Philip geschätzt und respektiert wird – früher als Auszubildender, dann als Kollege und nun als Vorgesetzter.

Wie reagieren Ihre Kund/-innen, die Zahnärzt/-innen, auf den Generationswechsel und wie haben Sie diesen kommuniziert?
Georg-Alexander Stuckenholz: Die Rückmeldungen sind durchweg positiv. Wir arbeiten mit einigen Praxen über Jahrzehnte hinweg gut zusammen. Auch dort hat oft schon ein Generationswechsel stattgefunden, der reibungslos verlaufen ist.
Philip Alexander Stuckenholz: Zu vielen unserer langjährigen Kund/-innen habe ich ein freundschaftliches Verhältnis. Auch sie haben mich schon in der Ausbildung unterstützt und dafür bin ich ihnen allen sehr dankbar, da dies nicht selbstverständlich ist. Auch die gute Zusammenarbeit mit der jungen Generation unserer Kund/-innen gibt mir ein sicheres Gefühl für die gemeinsame Zukunft.

Herr Stuckenholz junior, welche Ideen und Neuerungen möchten Sie nach der finalen Übernahme konkret umsetzen – etwa in den Bereichen Technologie, Digitalisierung oder Service?
Philip Alexander Stuckenholz: Mein Vater hat mir im digitalen Bereich schon immer weitestgehend freie Hand gelassen, sodass ich keine konkreten Änderungen in dem Bereich für den Zeitraum nach der finalen Übernahme geplant habe. Wir sind auf einem guten Stand, was Technologien angeht; ohne diese wäre unser Arbeitsvolumen in dieser Qualität schon gar nicht mehr möglich. Aber natürlich müssen wir stets nach vorne schauen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Der Service und unsere nahe persönliche Kundenbetreuung sind und sollen auch weiterhin unsere große Stärke sein. Durch die Digitalisierung kann man heute von überall Datensätze versenden und Halbfertigteile in gleichbleibend guter Qualität bekommen. Da sind wir alle gleich. Deshalb ist uns die

ANZEIGE





DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

DIGITALE REALITÄT – CHANCEN NUTZEN, GRENZEN ERKENNEN

© Elzerl – stock.adobe.com



© Manfred Jasmund

Jetzt anmelden zum digitalen Know-how-Update

„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 zu den Pflichtterminen für Zahntechniker, Zahnärzte, ihre Teams und natürlich Azubis, um up to date in puncto neuer Technologien und digitaler Workflows zu bleiben.

Live auf der Podiumsbühne
Der als „Doc Esser – der Gesundheitsdoc“ bekannte Mediziner Dr. Heinz-Wilhelm Esser eröffnet den Kongresssamstag mit seinem spannenden Vortrag „Gesund gestorben ist trotzdem tot“.





Fotos, sofern nicht anders angegeben: © OEMUS MEDIA AG

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 am Freitag, hochkarätige Vorträge am Samstag und jederzeit auf jede Menge Möglichkeiten zum Netzwerken mit den Besten der Branche freuen.

Überraschende Programmhighlights

Nach dem großen Erfolg der letzten Jahre haben die Organisatoren für 2026 viele neue und auch überraschende Highlights für das Programm vorbereitet: Die Themen reichen dabei von Synergien zwischen Zahntechnik und Industrie für das innovative und serviceorientierte Dentallabor bis hin zur Implantatprothetik als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen Zahnmediziner und Zahntechniker. Zu den Referenten gehören u. a. ZTM José den San José González, ZTM Martin Liebel sowie ZTM Christian von Bukowski.
Neben der fachlichen Fortbildung werden in Dortmund auch die Themen Digitalisierung im Handwerk, der Umgang mit Social Media und KI eine große Rolle spielen. So klärt die Dortmunder Rechtsanwältin Heike Mareck 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.

Vielfalt erleben

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

Wie immer gilt: rechtzeitig anmelden!

Sichern Sie sich die Teilnahme zum attraktiven Teampreis – ideal für alle Dentallabore, bei denen das gesamte Laborteam den Kongress gemeinsam besuchen kann: Nur zwei Teilnehmende zahlen, jedes weitere Teammitglied erhält 50 Prozent Rabatt! **www.ddt-info.de**

Impressionen 2025



FREITAG, 8. MAI 2026
WORKSHOPS

13.00 – 13.30 Uhr **Begrüßungskaffee in der Industrieausstellung**

13.30 – 15.30 Uhr **1. Staffel** (Workshops 1–4)

WS ❶

ZTM Martin Liebel/Pforzheim
Digitales Okklusionsmanagement – der Wettbewerbsvorteil im Zeitalter von Intraoralscannern

WS ❷

Georgios Pouias-Stahmer/Hannover
Benjamin Mumos/Spenge
Von der digitalen Erfassung bis zur Fertigung – integrierte Workflows in der modernen Zahnheilkunde

WS ❸

ZTM Maximilian Hierling/Gauting
Der digitale Gesichtsbogen und die digitale Modellmontage

WS ❹

Silvio Dornieden/Rosbach
Neue digitale Wege – zwischen Klick und Keramik

15.30 – 16.15 Uhr **Pause/Besuch der Industrieausstellung**

16.15 – 18.15 Uhr **2. Staffel** (Workshops 5–8)

WS ❺

ZT Thomas Reiter/Pforzheim
Digitales Okklusionsmanagement – der Wettbewerbsvorteil im Zeitalter von Intraoralscannern

WS ❻

ZTM Sebastian Schmitt/Mainz
ZT Steffen Blömacher/Bensheim
Patientenindividuelle Implantatversorgungen – das Streben nach Exzellenz

WS ❼

ZT Christoph Strauch/Duisburg
Lasermelting trifft Fräsen – hybride Fertigung in der Zahntechnik

WS ❽

Frank Schüren/Hanau
Erster! Mit Leichtigkeit in keramische Ästhetik
Effizienz in Micro Layering, Zirkon und Frästechnologie

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass Sie in jeder Staffel nur an einem Workshop teilnehmen können (also an insgesamt zwei), und notieren Sie die Nummer des von Ihnen gewählten Workshops auf dem Anmeldeformular.

SAMSTAG, 9. MAI 2026
HAUPTVORTRÄGE

Moderation
ZTM Philip Stuckenholz/Iserlohn

08.30 – 09.00 Uhr Begrüßungskaffee in der Industrieausstellung

09.00 – 09.15 Uhr Kongresseröffnung
Obermeister Norbert Neuhaus



09.15 – 10.15 Uhr
Eröffnungsvortrag
inkl. Referententalk/Podiumsdiskussion
Gesund gestorben ist trotzdem tot
Dr. Heinz-Wilhelm Esser – Doc Esser

10.15 – 10.30 Uhr **Ehrung der prüfungsbesten Gesellen**

10.30 – 11.15 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

11.15 – 11.45 Uhr Künstliche Intelligenz im Zahntechniklabor: Chancen, Pflichten und die rechtssichere Reise in die digitale Zukunft
Heike Mareck/Dortmund

11.45 – 12.15 Uhr Zwischen Handwerk und Digitalisierung – Kundenbindung als Team „neu" gedacht
Dipl.-Kff. Claudia Huhn/Wilnsdorf

12.15 – 12.45 Uhr Im Team klappts: Abutments individuell gestalten
ZTM José de San José González/Weinheim

12.45 – 13.00 Uhr Diskussion

13.00 – 14.00 Uhr Pause/Besuch der Industrieausstellung

14.00 – 14.45 Uhr Zukunft Zahntechnik: Chancen und Möglichkeiten für Dentallabore auf Social Media
Dein Social Media GmbH/Dortmund

14.45 – 15.15 Uhr Funktionell und schnell – individuelle Artikulation gedruckter Modelle
ZTM Martin Liebel/Pforzheim

15.15 – 15.45 Uhr CAM-ready mit exocad
ZTM Christian von Bukowski/Unterschleißheim

15.45 – 16.00 Uhr Resümee/Abschlussdiskussion



Jahrbuch
Digitale Dentale Technologien

Jeder Teilnehmer an den Hauptvorträgen (Samstag) erhält das Jahrbuch Digitale Dentale Technologien '26/'27 kostenfrei.

ORGANISATORISCHES

Veranstaltungsort

Kongresszentrum Dortmund
Rheinlanddamm 200
44139 Dortmund
www.kongresszentrum-dortmund.de
Nutzen Sie bitte den Parkplatz A5

Zimmerbuchungen

PRIMECON

Tel.: +49 211 49767-20 | Fax: +49 211 49767-29
reservierung@primecon.eu | www.primecon.eu

Veranstalter/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308
Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.ddt-info.de

Wissenschaftliche Leitung

Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
www.dentalefortbildung-hagen.de

Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg
www.zahntechniker-innung.de
Lange Reihe 62 | 44143 Dortmund

Kongressgebühren

FREITAG, 8. UND SAMSTAG, 9. MAI 2026

Kongressgebühr	205,– €
Meisterschüler	75,– €

ALS TEAM SPAREN:
2 Teilnehmer zahlen.
Jeder weitere Teilnehmer erhält 50 % Rabatt.

Mitglieder der ZTI Arnsberg erhalten 20 % Rabatt auf die Kongressgebühr.

TAGESKARTEN

Freitag, 8. Mai 2026

Workshops	49,– €

Samstag, 9. Mai 2026

Kongressgebühr	195,– €
Meisterschüler	75,– €

Die Workshop-/Kongressgebühr beinhaltet unter anderem Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Alle Preise zzgl. Mehrwertsteuer.

Fortbildungspunkte

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen zur zahnärztlichen Fortbildung der DGZMK, BZÄK und KZBV aus dem Jahre 2005 in der aktualisierten Fassung von 2019. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

© Paulrommer – stock.adobe.com

Mit Neugier, Leidenschaft und auf Augenhöhe

Vom 9. bis 11. Januar 2026 lud das Familienunternehmen Dental Balance zum mittlerweile 14. Dental-Gipfel in die Yachthafenresidenz HOHE DÜNE in Warnemünde. Das Fortbildungswochenende zum dentalen Jahresauftakt bewies sich erneut als Schnittstellen-Kongress zwischen Medizin und Technik und lud Junge wie Erfahrene gleichermaßen zum offenen und interdisziplinären Austausch ein.

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich



Über 400 Teilnehmende meisterten trotz Sturmtief „Elli“ den Weg an die winterliche Ostseeküste und wurden mit einem hochkarätig besetzten, durchdachten Programm sowie der gewohnt herzlichen Dental-Gipfel-Atmosphäre belohnt. Schon vor dem offiziellen Auftakt lockte am Donnerstag kein geringerer als Nondas Vlachopoulos zum Einstimmungs-Workshop „Next Generation Vollkeramik“ und nahm die Teilnehmenden anhand diverser Fallpräsentationen mit auf eine Patientenreise – von der Planung bis zur Eingliederung. In gemütlicher und kollegialer Atmosphäre erläuterte er clevere Erfolgsstrategien für Praxis und Labor.



Martin und Helge Vollbrecht, die beiden Geschäftsführer von Dental Balance.


Fotos: © OEMUS MEDIA AG

Mit der Unterteilung der beiden folgenden Kongresstage in kompakte Theorie am Morgen und vertiefende Workshops am Nachmittag schaffte das Orga-Team von Dental Balance eine ausgewogene Mischung aus prägnanter Inspiration und intensiven Learnings. Die Tradition der Verleihung des „Dental-Gipfel-Pünktlichkeitspreises“ sorgte wie erhofft für jeweils volle Reihen im morgendlichen Kongresszentrum. Dort begrüßten die Teilnehmenden nicht nur die Dental Balance Geschäftsführer Helge und Martin Vollbrecht, sondern auch das neue Moderationsduo: ZTM Friederike Klar und Dr. Konrad Weßlau.

Der Freitagvormittag war gespickt mit einer reichhaltigen Themenpalette – von forensischen Aspekten rund um das Thema Funktion (Prof. Dr. Ingrid Peroz), dem neu gedachten Okklusionskonzept von ZTM Jochen Peters sowie funktionellen Wegen in der Vollkeramik (ZTM Maxi Grüttner) im ersten Plenum, gefolgt von einem werkstoffkundlichen Blick auf die adhäsive Befestigung von Vollkeramik durch Prof. Dr. Dipl.-Ing. (FH) Bogna Stawarczyk und ZT John Meinen, einem Einblick in den Natural-Code rund um Transluzenz und Micro-Layering (ZTM Philipp Pusch) bis hin zu ZTM Hans-Joachim Lotz und seinem Vortrag zum perfekten Führungstango zwischen Praxis und Labor. Im Anschluss an die Intensiv-Workshops am Nachmittag öffneten Impulsvorträge rund um die Themen zahnärztliche Hypnose und die Zusammenhänge zwischen Zahn- und Allgemeingesundheit das Plenum auch für Begleitpersonen.

Am Samstag folgten hochkarätige Vorträge rund um die Themen dentale Funktion im interdisziplinären Netzwerk (Dr. Luisa Daniel-Nunez, Dr. Stephan Gutschow, ZTM Holger Nickel), dem materialoptimierten Workflow für glückliche Patienten und Behandler (ZÄ Claudia Scholz, Dr. Andrea Schädler) sowie rund um die Workflow-Optimierung bei Implantationen durch den 3D-Druck von Bohrschablonen (Dr. Benjamin Bahlmann). Für den leider erkrankten ZTM Moritz Pohlig sprang kurzerhand ZTM Andreas Kunz ein und hielt dessen Vortrag „Zirkonoxid oder Lithiumdisilikat? Fallbezogene Gerüstmaterialwahl für höchste Ästhetik“. Der zweite Vortragsblock überzeugte mit fachlichem Input von ZA Ulf Krueger-Janson („Komposit@its best“), nahm die Alltagstauglichkeit der konischen Implantat-Abutment-Verbindung von Keramikimplantaten in den Fokus (Prof. Dr. Dr. Michael Stiller), warf einen Blick in das zukünftige Management von Praxen und Dentallaboren (Uwe Schäfer) und widmete sich mit den Referenten Dipl.-Ing. Richard Weik sowie Dr. Gerald Schillig sowohl der Sofortimplantation mit stackable guides als auch der Versorgung mit Zygoma-Implantaten.

Jeweils nach den Vorträgen und in den Pausen informierten die Aussteller in der ersten Etage ausgiebig über dentale Materialien, Techniken und neueste Trends. Hier kamen die Teilnehmenden, Referierenden und Industriepartner nicht nur fachlich auf ihre Kosten, sondern auch kulinarisch. Während am Freitagabend ein großes Catering zum Get-together in die Ausstellungsetage des Kongresszentrums zum entspannten Netzwerken lockte, lud Dental Balance am Samstagabend zur familiären Abendveranstaltung mit Livemusik von der Partyband Inter Jam. Eingerahmt von der schneebedeckten Ostseekulisse klang die 14. Ausgabe des Dental-Gipfel bei anregenden Gesprächen und fachlichem Austausch aus und machte das Fortbildungswochenende zu einem echten Erlebnis für alle Beteiligten. Die Fortsetzung ist bereits in Planung, denn nach dem Gipfel ist vor dem Gipfel: der 15. Dental-Gipfel findet vom 8. bis 10. Januar 2027 in Warnemünde statt.

KURSTERMINE

The Natural-Code: Transluzenz steuern, Micro-Layering perfektionieren
Referent: ZTM Philipp Pusch
Dental Balance
www.dental-balance.eu
→ **13./14.3.2026 • Bönningstedt**

Smile Craft – Ihr Weg zur individuellen Frontzahnästhetik
Referentin: ZTM Yekaterina Nazarenus
SHOFU DENTAL
www.shofu.de/akademie/kurse
→ **13./14.3.2026 • Ratingen**

Moderne Verblendkomposite – Press- & Injektionstechnik mit Creation VC
Referentin: ZTM Nena von Hajmasy
Creation Willi Geller
creation-willigeller-kurse.de
→ **20./21.3.2026 • Dresden**

Die totale Prothese APF
Referent: ZTM Hans-Gerd Berendes
FUNDAMENTAL
www.fundamental.de
→ **6.5.2026 • Remscheid**

Mehr Veranstaltungen unter:
event.oemus.com

IM DIALOG ZWISCHEN TRADITION UND INNOVATION



© FZT e.V.

„expertise“ ist der Jahreskongress der Fachgesellschaft für Zahntechnik und soll dem Berufsstand gemeinsames Wissen sowie Sinn und Ziele vermitteln. Dazu wurde ein komplett neues und zeitgemäßes Konzept erarbeitet. So findet der Kongress 2026 nicht mehr in einem Kongress- oder Messezentrum statt, sondern die Teilnehmer dürfen es sich am 25. September in 500 Kinosesseln bequem machen. Tagungsort ist das Cinecittà Kino in Nürnberg – eines der größten Multiplex-Kinos Europas mit einer imposanten Leinwand und erstklassiger Präsentationstechnik. Für die wissenschaftliche Leitung des expertise-Zahntechnik-Kongresses zeichnen einmal mehr Prof. Dr. Florian Beuer (Charité – Berlin) und Ralf Suckert (Ehrenpräsident FZT) verantwortlich.

Der eintägige Kongress ist in drei Themenblöcke gegliedert, die sich dem Dialog zwischen Tradition und Innovation widmen:

- **Session 1:** Dominiert künstliche Intelligenz menschliche Unvollkommenheit?
- **Session 2:** Analog und digital – wo stehen wir?
- **Session 3:** Festsitzend oder herausnehmbar – wirklich nur eine Frage der Teampräferenz?

Die Themenblöcke, die jeweils mit zwei hochkarätigen, vielfach kontrovers argumentierenden Referenten besetzt werden, bieten nicht nur viel Know-how, sondern auch die Antwort auf besonders aktuelle Fragen. Teilnehmende dürfen sich schon jetzt auf ein spektakuläres, gemeinsames Kongresserlebnis mit einer klaren Take-Home-Message für den zahntechnischen Prothetikexperten freuen.

Quelle: FZT e.V.

Fachkongress mit Simultanübersetzung für hörgeschädigte Zahntechniker



© Prazis Images – stock.adobe.com

Erstmals wird der Fachkongress Zahntechnik plus am Samstag, dem 7. März 2026, in Deutsche Gebärdensprache (DGS) simultan übersetzt. Damit erhalten gehörlose Zahntechniker/-innen einen barrierefreien Zugang zu allen Vorträgen. Professionelle DGS-Dolmetschende begleiten das gesamte Programm des Fachkongresses an diesem Tag live vor Ort und machen den Wissenstransfer barrierefrei erlebbar. Ergänzend finden am Samstag zwei exklusive Messerundgänge für gehörlose Teilnehmende statt.

Deaf Dental ist ein auf die Zahntechnik spezialisiertes Fortbildungsinstitut für hörgeschädigte Fachkräfte mit Sitz in Cuxhaven. Seit 25 Jahren organisiert Deaf Dental gebärdensprachlich unterstützte Gruppenkurse in allen Bereichen der Zahntechnik, bietet individuelle Intensivkurse im Eins-zu-eins-Format sowie Dentalkongresse unter dem Namen Deaf Dental Forum an. Hinter dem Angebot steht ZTM André Thorwarth, Gründer von Deaf Dental.

Ziel der Zusammenarbeit ist es, eine Veranstaltung zu schaffen, an der alle Fachkräfte, unabhängig vom Hörvermögen, ihr Wissen erweitern, sich vernetzen und Teil der lebendigen Zahntechnik-Community sein können. Die Simultanübersetzung ist im Rahmen des Kongresstickets inbegriffen.

Quelle: VDZI

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

Treffpunkt für Innovationen

Die infotage FACHDENTAL Leipzig und München zählen zu den wichtigsten Fachmessen für Zahnmedizin und Zahntechnik in den Regionen und bieten 2026 erneut eine zentrale Plattform für Innovation, Austausch und Weiterbildung. Ausgewiesene Schwerpunkte, auch im Bereich der Prothetik, stehen im Fokus: Zahlreiche Aussteller präsentieren ihre neuesten Produkte, Technologien und Lösungen rund um Zahnersatz und moderne Laborprozesse.

Erleben Sie die Dentalbranche kompakt und praxisnah: Die infotage FACHDENTAL finden am 27. und 28. Februar im GLOBANA Leipzig sowie am 13. und 14. März im MOC – Event Center Messe München statt. Ein vielfältiges Programm mit Fachvorträgen, Live-Demonstrationen und Networking-Gelegenheiten erwartet das Fachpublikum. Nutzen Sie das Event, um sich mit Branchenexpert/-innen auszutauschen und wertvolle Impulse für Ihr Labor oder Ihre Praxis zu gewinnen.

Quelle: Landesmesse Stuttgart GmbH & Co. KG



© www.miketraffic.com

Weitere Informationen unter: www.infotage-fachdental.de

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

Gold als Altersvorsorge: Papiergold oder Goldbarren?



Viele Menschen setzen bei ihrer Altersvorsorge zunehmend auf Gold. Anleger können bei ihrem Goldinvestment zwischen Papiergold und physischem Gold wählen. Papiergold hat sich insbesondere für kurzfristige Investitionen bewährt, z.B. in Form von Aktien, Fonds und Zertifikaten. „Bei dieser Art des Investments erhalten Anleger von ihrer Bank lediglich eine Bescheinigung darüber, Gold zu besitzen, und nicht das tatsächliche Edelmetall. Langfristig stellt Papiergold zur Altersvorsorge eine unsicherere Wertanlage dar als physisches Gold, da die Wertentwicklung immer auch von der Liquidität des Emittenten abhängt“, erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Wer sein Geld für einen längeren Zeitraum in Edelmetallen anlegen möchte, entscheidet sich besser für physisches Gold wie Goldbarren oder Münzen. „Die Investition lohnt sich vorrangig ab einer Haltedauer von zwölf Monaten, denn danach ist die weitere Veräußerung des Edelmetalls steuerfrei. Auch lässt sich Anlagegold im Gegensatz zu anderen Edelmetallen ohne Mehrwertsteuer erwerben“, so Lochmann. Damit Barren jedoch als Anlagegold gelten, ist ein Reinheitsgrad von mindestens 995 erforderlich. Anlagemünzen müssen nach dem Jahr 1800 geprägt worden sein und in ihrem Ursprungsland als gesetzliches Zahlungsmittel gelten oder gegolten haben. Der Verkaufspreis darf überdies den Offenmarktwert ihres Goldgehalts nicht mehr als 80 Prozent übersteigen.

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

Zügige Bearbeitung von Polymerisat und Gips

Die Bearbeitung von Polymerisaten wie KFO- und Prothesenkunststoffen oder individuellen Abdrucklöffeln und Gipsen im Dentallabor kann mit dafür ungeeigneten Instrumenten zeit- und kraftraubend sein. Zusätzlich kann es zu Qualitätsverlust der Werkstoffe, z. B. durch Überhitzen der Kunststoffe, kommen. Die BUSCH Diamantschleifer der DiaTWISTER-Serie wirken dem entgegen.
Das Besondere der DiaTWISTER-Arbeitsteile sind deren speziell angeordnete Öffnungsschlitze, die während des Schleifvorgangs für eine exzellente Luftzirkulation sorgen und somit das eventuelle Überhitzen des Werkstoffs vermeiden. Die verminderte Wärmeentwicklung wirkt gleichzeitig einem Zuschmieren des Instruments entgegen. Weiterhin von Vorteil ist die einteilige Konstruktion der Instrumente, welche für eine exakte Rundlaufgenauigkeit und eine lange Lebensdauer sorgt.

Weitere Informationen unter
www.busch-dentalshop.de



Die DiaTWISTER sind in zylindrisch-abgerundeter und konisch-abgerundeter Form, jeweils in megagrober und supergrober Diamantkörnung verfügbar.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG • www.busch.eu

Neue Corporate Identity



MB Maschinen präsentiert sich mit frischem Erscheinungsbild und geschärfter strategischer Ausrichtung. Mit neuer Website, dem neuen Firmenslogan „Precision is our passion“ und starkem Team setzt MB Maschinen ein Zeichen: für Fortschritt, Präzision und digitale Dentaltechnik auf höchstem Niveau – aus Biebergemünd im Spessart.
Die neue Corporate Identity unterstreicht, wofür das Unternehmen seit jeher steht: Dental-Schleif- und -Fräsmaschinen in höchster Qualität, mit extremer Standfestigkeit und einem kompromisslosen Fokus auf Präzision, Effizienz und Digitalisierung. „Mit unserer neuen CI zeigen wir klar, wo wir hinwollen: näher zum Kunden, stärker im Markt, digital und zukunftsgerichtet“, so Hans-Joachim Hoof, verantwortlich für Vertrieb und Marketing sowie für den Raum Nord- und Mitteldeutschland. „Wir begleiten Labore auf ihrem Weg in der digitalen Dentalwelt – mit Maschinen, Know-how und echter Partnerschaft.“ Den Vertriebsbereich Süddeutschland, Österreich und die Schweiz übernimmt Andreas Staisch.
MB Maschinen bietet lückenlose, vollintegrierte Lösungen für anspruchsvolle Dentallabore – vom ersten Datensatz bis zum perfekten Endprodukt.

MB Maschinen GmbH • www.mbmaschinen.de

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

Präzision und Verlässlichkeit für digitale Workflows

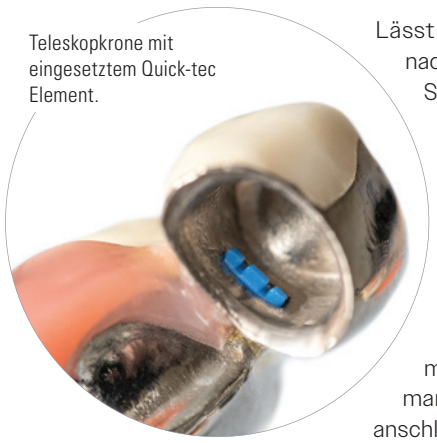
Präzise, zuverlässige Materialien, die den digitalen Workflow im Labor effizient und planbar unterstützen, sind in der modernen Zahntechnik unerlässlich. Mit den 3Delta Model Resins bietet die DeltaMed GmbH eine Lösung, die diese Anforderungen erfüllt. Zum neuen Jahr hat das Friedberger Unternehmen die Materialien rund um die Modellfertigung in die drei Linien „Classic“, „Aesthetic“ und „Stone“ neu gegliedert. Diese bestehen sowohl aus langjährig bewährten Resins als auch Neuentwicklungen mit einzigartigen Eigenschaften. Zuverlässigkeit, Robustheit und eine einfache Handhabung zeichnen die Materialien der „Classic Line“ aus. Die Produkte der „Aesthetic Line“ bestechen durch die dezente Farbgebung „Silver Grey“ und „Off White“ und unterstützen Labore, ihre Arbeiten auf dem Modell optisch ansprechend und detailreich in Szene zu setzen. Mit einer matten, gipsartigen Oberfläche in Grau oder Beige sorgen die neuen Resins der „Stone Line“ für optimale Kontraste und reproduzieren die natürliche Optik von Dentalgipsen.

DeltaMed GmbH
www.deltamed-3d-resins.com

Mehr unter:
www.deltamed-3d-resins.com



Wenn das Teleskop nicht mehr hält …


Teleskopkrone mit eingesetztem Quick-tec Element.

Lässt die Friktion von Teleskopkronen nach, bietet das Quick-tec System von Si-tec seit über 30 Jahren eine präzise und bewährte Lösung. Die beiden Friktionselemente, blau für Standardfriktion und grün für erhöhte Friktion, ermöglichen eine gezielte Anpassung an die klinische Situation und stellen die Funktionssicherheit zuverlässig wieder her.
Die Vorbereitung der Aufnahmemulde erfolgt zunächst mit dem Diamantschleifkörper, der bis zum Schaftanschlag geführt wird. Bei NEM-Legierungen ist dabei eine hohe Drehzahl bei minimalem Anpressdruck zwingend erforderlich: Zu hoher Druck führt zu Kornbruch und Überhitzung und damit zum frühzeitigen Versagen des Schleifkörpers. Anschließend wird die Mulde mit dem Hartmetallfräser exakt kantig ausgearbeitet, um eine spannungsfreie Passung des Elements zu gewährleisten.
Das Quick-tec Element wird mit dem Adaptierer gegriffen und in der zuvor mit Si-tec Kleber benetzten Mulde fixiert. Kleberreste können im weichen Zustand entfernt werden. Ist die Friktion beim Einsetzen zu hoch, lässt sich das Element mit einem Gummipolierer kontrolliert reduzieren, bis die gewünschte Haltekraft erreicht ist.
Quick-tec ermöglicht eine schnelle, wirtschaftliche und langlebige Reparatur, ohne die gesamte Versorgung neu anfertigen zu müssen. Ein System, das Laboren wie Patienten wieder sicheren Halt gibt.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

3D-gedruckte Schienen: Gleichwertig zur gefrästen Lösung

Gedruckte Schienen standen lange in der Kritik: zu weich, spröde oder problematisch für Allergiker. Mit neuen Materialgenerationen hat sich das geändert. CADdent bietet nun 3D-gedruckte Schienen an, die in vielen Fällen eine echte Alternative zu gefrästen PMMA-Schienen darstellen. Zum Einsatz kommt das Material splintmaster taff von detax. Es erreicht eine extrem niedrige Löslichkeit von 1,1 µg/mm³ und ist damit geruchs- und geschmacksneutral. Die Schiene ist flexibel, zäh und formstabil – für einen angenehmen Sitz und ein minimales Bruchrisiko. Die Oberfläche lässt sich gut polieren, Verfärbungen treten selten auf, und Erweiterungen mit Kaltpolymerisaten oder lichthärtenden Kunststoffen sind möglich.
Für CADdent gilt: Gedruckte Schienen kommen nur ins Portfolio, wenn sie den eigenen Qualitätsstandards entsprechen. Mit splintmaster taff ist dies erreicht. In vielen Fällen sind sie gleichwertig zu gefrästen PMMA-Schienen – bei gleichzeitig kürzerer Produktionszeit. Bei Dateneingang bis 14 Uhr erfolgt der Versand am nächsten Werktag, auf Wunsch auch am selben Tag. Erhältlich bei CADdent – im Standby-Tarif ab 29,99 Euro, regulär 44,99 Euro. Optional sind Express- oder Overnight-Services buchbar. Das Aktionsangebot gilt nur noch kurze Zeit.**

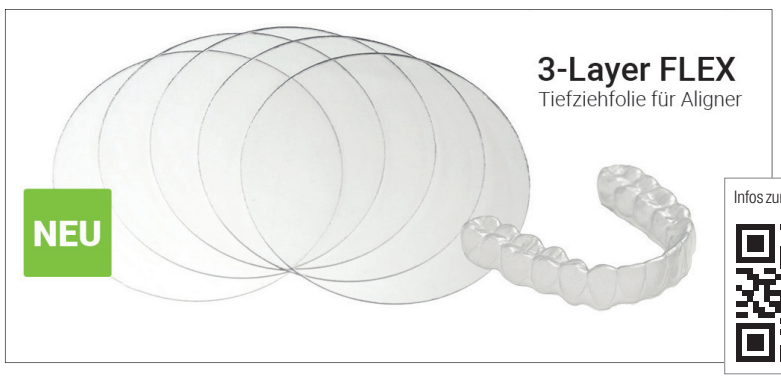
CADdent GmbH • www.caddent.eu

Infos zum Unternehmen

** **Aktion gültig bis zum 28.2.2026.**



Neue biokompatible Tiefziehfolie



Infos zum Unternehmen

Für klinisch effektivste Aligner-Behandlungen bei hoher Ästhetik und bestem Tragekomfort bietet dentalline eine neue dreischichtige Tiefziehfolie aus dem Hause Leone an: Die 3-Layer FLEX kombiniert zwei Materialien in einer Folie und überzeugt durch herausragende mechanische wie optische Eigenschaften. Im Vergleich zu Einzelschichtmaterialien können so nicht nur sanftere, gleichmäßigere Kräfte für insgesamt schnellere, präzisere Zahnbewegungen erreicht werden. Eine höhere Flexibilität sorgt zudem für ein angenehmeres Tragegefühl, was insbesondere von Vorteil ist, wenn Attachments zur Anwendung kommen. Die neue biokompatible Tiefziehfolie punktet des Weiteren durch ihre hohe Materialbelastbarkeit mit überlegener elastischer Rückstellkraft sowie durch eine hohe Transparenz und Vergilbungsresistenz.
Die neue 3-Layer FLEX Tiefziehfolie weist einen Durchmesser von 125 mm und eine Stärke von 0,76 mm auf und ist ab sofort bei dentalline bestellbar.

dentalline GmbH & Co. KG • dentalline.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 40 Jahren als erstes Unternehmen am Markt das Factoring speziell für Dentallabore eingeführt hat.

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

Sprühbare Modellisolierung für gedruckte Modelle

Mit optiprint iso 3D erweitert dentona (Dortmund) die optiprint-Familie um eine pragmatische Lösung für den Laboralltag: die Isolierung gedruckter Modelle für die Verarbeitung von Dentalkunststoffen. Die gebrauchsfertige Modellisolierung wurde speziell für 3D-gedruckte Modelle entwickelt und bildet eine hauchfeine, gleichmäßige Trennschicht zu Auto- und Kaltpolymerisaten wie PMMA. optiprint iso 3D trägt nicht auf, erhält die Detailgenauigkeit des Modells und ermöglicht nach der Polymerisation eine saubere, rückstandsfreie Trennung von Modell und Kunststoff. Der Auftrag erfolgt durch sparsames, gleichmäßiges Aufsprühen aus der Sprühflasche. Dabei wird das Modell im Sprühnebel gedreht, um eine homogene Benetzung zu erzielen. Bei Pfützenbildung kann überschüssiges Material behutsam mit Druckluft entfernt werden. Nach kurzer Trocknungszeit von etwa ein bis zwei Minuten kann der Dentalkunststoff verarbeitet werden. Die ausgehärteten Kunststoffobjekte lassen sich leicht und rückstandsfrei ablösen; die Reinigung erfolgt mit üblichen Laborverfahren wie Dampfstrahler oder Ultraschallgerät.



Vorteile auf einen Blick:
- Isoliert 3D-gedruckte Modelle gegen Prothesen- und KFO-Kunststoffe (PMMA)
- Hauchfeiner Film mit kurzer Trockenzeit
- Gesundheitlich unbedenklich und rückstandslos entfernbar

optiprint iso 3D ist Teil der optiprint-Familie – dentonas Systemlösung für den dentalen 3D-Druck.

dentona AG • www.dentona.de

Erfolgsgeheimnis gutes Licht



Die neue, vielseitige LED-Arbeitsplatzleuchte Lablight Flex II von RIETH. verspricht dem Zahntechniker eine Vielzahl von Vorteilen für effektives Arbeiten: Das 5.500 K Tageslicht hat einen hohen Farbwiedergabeindex (CRI > 90) für bestes Farbsehen. Die hochwertigen LEDs erzeugen ein homogenes, flimmerfreies Licht, das ein kontrastreiches und ermüdungsfreies Sehen und Arbeiten ermöglicht. 2.000 bis 10.000 Lux stehen dabei für genügend Ausleuchtungskraft auf der Arbeitsfläche zur Verfügung – selbstverständlich hocheffizient, energiesparend und mit geringer Wärmeentwicklung. Ein optionaler, abnehmbarer Diffusor-Aufsatz sorgt für weiches, homogenes Licht bei Keramik- oder Metallarbeiten. Die elegant leichte Flex-Serie, ausgestattet mit einem hochwertigen Metall-Flex-Arm, ist immer optimal über der Arbeitsfläche positionierbar. Basismaterial ist ein äußerst robuster Aluminiumverbundwerkstoff, der filigrane Formen erlaubt, ohne dabei instabil zu werden. Gleichzeitig spielt er eine wichtige Rolle für das Temperaturmanagement der Leuchte und führt entstehende Wärme optimal an die Umgebung ab. Dadurch wird eine Lebensdauer von > 50.000 Stunden erreicht. Die integrierte Technologie macht Lablight Flex II hochgradig effizient, denn eine vergleichbare Halogenleuchte würde bei gleicher Lichtausbeute etwa das Fünffache an Energie verbrauchen. Dies bedeutet bis zu 80 Prozent weniger Energiekosten.

RIETH. Dentalprodukte • www.rieth.dental

© fromage – stock.adobe.com

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

Maximale Präzision und Effizienz in kompaktem Design

Amann Girrbach, Pionier und einer der führenden Innovatoren im Bereich der dentalen CAD/CAM-Technologie, gibt die Markteinführung seiner neuesten Fräsmaschine in der Kompaktklasse bekannt: Die Ceramill Motion Air ist kompakt in der Größe, mit beeindruckender Leistung und bewährten AG-Standards für die Trockenbearbeitung.

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

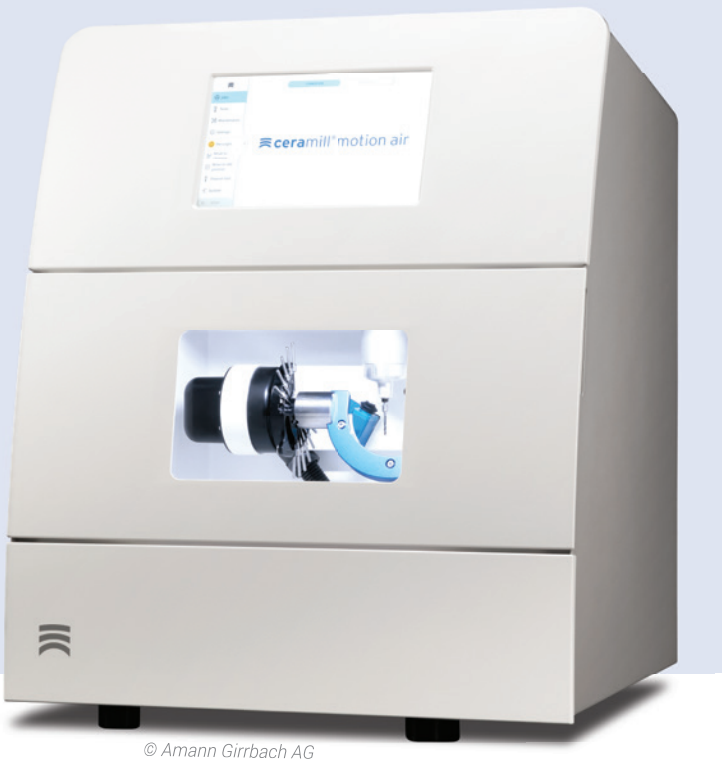
ESG Edelmetall-Service GmbH
+41 55 615 42 36
www.Goldankauf.ch
ESG

Auf einen Blick bietet die neue Fräsmaschine:

- Plug & Mill – Dank integriertem Kompressor benötigen Sie lediglich eine Standard-Steckdose
- Ein kompaktes und modernes Design, das sich mühelos in jede Umgebung einfügt
- Bewährte Amann Girrbach-Fräsqualität und -Präzision
- Offenheit – freie Wahl von Werkzeugen und Materialien

Die integrierte AeroClean-Spindel, eine Weltneuheit, sorgt für einen dauerhaft staubfreien Arbeitsbereich während des Fräsvorgangs und unterstützt ein offenes Werkzeugkonzept. Mit ihrer innovativen 5-Achs-Technologie liefert die Ceramill Motion Air selbst bei komplexen Fällen zuverlässige und präzise Ergebnisse – egal, ob beim Fräsen von Zirkon, PMMA, Komposit, Wachs, PEEK oder Sintermetall. Dies wird durch den standardmäßig integrierten C-Clamp-Halter für Standard- Rohlinge mit 98 mm Durchmesser ermöglicht. Der optionale Blockhalter ermöglicht auch das Verarbeiten von bis zu 3 Blöcken. Entwickelt für eine vollständig digitale, intuitive Benutzererfahrung, hebt sie die Konnektivität dank integrierter WLAN-Antenne sowie Kamera auf ein neues Niveau. Von der automatischen Kalibrierung bis hin zu geführten und offenen Arbeitsabläufen passt sich die Ceramill Motion Air mühelos an jede Anforderung in Praxis und Labor an.

Ceramill Motion Air



© Amann Girrbach AG

Amann Girrbach AG • wwww.amanngirrbach.com

Führungswechsel bei CANDULOR



© CANDULOR

Mit Wirkung zum 1. Januar 2026 hat Alexander Ewert die Geschäftsführung der CANDULOR AG in der Schweiz sowie der CANDULOR Dental GmbH in Deutschland übernommen. Er folgt auf Claudia Schenkel-Thiel, die nach 16 Jahren im Unternehmen – davon acht Jahre in leitender Funktion – in den wohlverdienten Ruhestand tritt.

Alexander Ewert bringt umfassende fachliche Expertise und langjährige Führungserfahrung in der Dentalbranche mit. Der gelernte Zahntechniker ist seit 2013 Teil der CANDULOR und war bereits viele Jahre in leitenden Managementpositionen tätig. Aus eigener Berufserfahrung weiß er, wie wichtig Präzision und Beständigkeit im Arbeitsalltag der Labore sind. Entsprechend setzt er auf die konsequente Weiterentwicklung von CANDULOR als verlässlichen Partner – insbesondere mit Blick auf hohe Produktqualität, erstklassigen Service und zuverlässige Lieferfähigkeit. Seit vielen Jahren in der dentalen Welt zu Hause, sind ihm zudem der offene Austausch sowie partnerschaftliche Beziehungen zu Kunden und Handelspartnern ein zentrales Anliegen, um gemeinsam nachhaltig erfolgreich zu sein.

„CANDULOR ist für mich wie eine zweite Familie – geprägt von Zusammenhalt und dem gemeinsamen Anspruch, immer das Beste zu erreichen. Claudia hat das Fundament gelegt, auf dem wir heute stehen. Es liegt mir am Herzen, dass CANDULOR auch in Zukunft ein verlässlicher Partner für unsere Kunden bleib“, so Alexander Ewert.

CANDULOR AG • wwww.candulor.com

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 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.

Hinweis zum Einsatz von KI
Unsere Redaktion schreibt für Menschen, von Menschen. Wir nutzen künstliche Intelligenz unterstützend, zum Beispiel für Recherche, Transkriptionen oder Entwürfe. Alle veröffentlichten Inhalte werden jedoch von qualifizierten Redakteuren erstellt, überprüft und auf Fakten kontrolliert. Fachjournalistische Verantwortung und Qualität stehen für uns an erster Stelle.

www.zt-zeitung.de

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

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

LIQUIDITÄT OHNE BOXENSTOPP.

Mit LVG erhalten Sie Ihr Geld unabhängig davon,
wann Ihre Kunden zahlen. Das schafft Spielraum,
um Chancen zu nutzen und wirtschaftlich flexibel zu handeln.
Über 40 Jahre Finanzkompetenz machen
uns zu einem verlässlichen Partner für Dentallabore.

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