ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

www.zt-zeitung.de Nr. 6 | Juni 2026 | 25. Jahrgang | ISSN: 1610–482X | PVSt: F 59301 | Einzelpreis 3,50 Euro

ANZEIGE

CADdent®
Zirkon gefräst
ab 19,99 €
Made in Germany.
4 Varianten. Für alle Indikationen.
WWW.CADDENT.EU

ANZEIGE



Neues Messekonzept zur Azubi-Gewinnung

Seit Anfang 2026 bringt die Zahntechniker-Innung Baden mit VR-Brillen das virtuelle Dentallabor auf Ausbildungsmessen: In insgesamt drei virtuellen Räumen werden Interessierten digitale Prozesse, handwerkliche Arbeiten und kreative Tätigkeiten als Aufgaben gestellt – vom Scan eines Zahnmodells über das Fräsen einer Krone bis hin zum individualisierten Finishing. Auf virtualisiert dargestellten Bildschirmen können die Teilnehmenden zudem Filme abspielen, die ihnen Abläufe im Laboralltag und interessante Inhalte aus der zahntechnischen Tätigkeit zeigen. Neben dem Messepersonal der Innung begleitet eine virtuelle „Zahnfee“ jeden einzelnen Schritt mit Tipps.
Zurück in der realen Welt ermöglichen Biegeübungen und andere kleine Geschicklichkeitstätigkeiten sowie Originalkronen, Brücken und Prothesen ein umfassendes zahntechnisches Erlebnis.
Übrigens: Die Innung Baden gibt die Anwendung gern weiter. Wer daran Interesse hat, kann sich direkt an die Geschäftsstelle wenden.

Quelle: Zahntechniker-Handwerk Baden – Die Innung

ANZEIGE



Rote Karte für Leistungskürzungen beim Zahnersatz

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) warnt vor einer dreifachen Belastung des Zahntechniker-Handwerks durch das geplante GKV-Beitragsstabilisierungsgesetz (GKV-BStabG). In seiner Stellungnahme zum Gesetzentwurf warnt der VDZI vor erheblichen Folgen für die zahntechnische Versorgung, die wirtschaftliche Stabilität zahntechnischer Betriebe und die Versorgungssicherheit der Patienten.
Der VDZI erkennt die Notwendigkeit an, die finanzielle Stabilität der gesetzlichen Krankenversicherung nachhaltig zu sichern. Gleichzeitig mahnt der Verband an, dass die vorgesehenen Maßnahmen die Zahnersatzversorgung in dramatischer Weise belasten würden, obwohl dieser Versorgungsbereich seit Jahren unterdurchschnittlich zur Ausgabenentwicklung der gesetzlichen Krankenversicherung beiträgt. Dies bewertet der VDZI als unverhältnismäßig.
„Die geplanten Regelungen treffen einen Versorgungsbereich, der durch Prävention, Qualität und Wirtschaftlichkeit seit Jahren einen wichtigen Beitrag zur Stabilität des Gesundheitssystems leistet. Die vorgesehenen Eingriffe gefährden jedoch bewährte Strukturen und setzen das Zahntechniker-Handwerk gleich mehrfach unter Druck. Das droht ein Flächenbrand zu werden“, erklärt VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Daher hat der VDZI zentrale Forderungen formuliert:



1. Stopp des „Zwangsrabatts“ bei der Vergütung
Der Gesetzentwurf sieht vor, die jährliche Steigerungsrate der Vergütung (Grundlohnsumme) in den Jahren 2027 bis 2029 um jeweils einen Prozentpunkt zu mindern.
Kritik: Dieser Eingriff wirkt willkürlich und verschärft die ohnehin „auseinanderklaffende Schere“ zwischen realen Kostensteigerungen und gedeckelten Vergütungen. Dies gefährdet Investitionen und das Lohnniveau der Fachkräfte.
Forderung: Der VDZI fordert stattdessen eine Flexibilisierung des Verhandlungskorridors auf Landesebene von derzeit fünf Prozent auf bis zu zehn Prozent. Dies würde den Betrieben ermöglichen, nachweisliche Kostensteigerungen ohne zusätzliche Belastung der Krankenkassen auszugleichen.

Seite 2

Kurz notiert

Vorsicht bei kostenloser Materialweitergabe

Vor dem Hintergrund aktuell bekannt gewordener Fälle von entgeltlosen Bereitstellungen von Scannern durch Dentallabore an Zahnärzte weist der VDZI erneut darauf hin, dass der Gesetzgeber gerade für die Gesundheitsversorgung besondere Verhaltensvorschriften für die Leistungsanbieter verlangt. Konkrete Fälle von Vorteilsnahmen und Vorteilsgewährung hat der VDZI in seiner Broschüre „Qualitätsorientierter Wettbewerb und regelkonforme Zusammenarbeit des gewerblichen Labors mit dem Zahnarzt“ für Innungslabore einer VDZI-Mitgliedsinnung zusammengefasst.

Quelle: VDZI

ANZEIGE





© kajpity – stock.adobe.com

← Seite 1

2. Ablehnung des Fachzahnarztvorbehalts in der Kieferorthopädie

Die Beschränkung kieferorthopädischer Behandlungen auf Fachzahnärzte sowie die Altersgrenze von 18 Jahren wird scharf abgelehnt.

Kritik: Für gewerbliche KFO-Labore wäre dieser Wegfall wichtiger Kunden existenzbedrohend. Es drohen irreversible Qualitätsverluste, die Schwächung des Wettbewerbs und Versorgungslücken, insbesondere in ländlichen Regionen.

Forderung: Der VDZI fordert die ersatzlose Streichung des Fachzahnarztvorbehalts.

3. Erhalt der Festzuschüsse für Patienten

Die geplante Absenkung der befundbezogenen Festzuschüsse wird abgelehnt.

Kritik: Höhere Eigenanteile könnten Patienten von notwendigen Behandlungen abhalten oder dazu führen, dass sie auf qualitativ hochwertige Versorgungslösungen verzichten.

Forderung: Die Festzuschüsse müssen auf dem bestehenden Niveau belassen werden, um den Zugang zu qualitativ hochwertigem Zahnersatz zu sichern.

4. Faire Einbindung und Kontrolle von MVZ-Strukturen

Zusätzlich zu den Korrekturen am BStabG erhebt der VDZI weitere strukturelle Forderungen:

- Beteiligung an KFO-Verhandlungen: Bei der Neugestaltung von Leistungskomplexen in der KFO muss die Expertise der Zahntechniker zwingend einbezogen werden. Es muss sichergestellt sein, dass real erbrachte Laborleistungen abrechenbar bleiben.
- Prüfung von investorengetragenen MVZ: Der Rechtsrahmen für Praxislabore in investorengetragenen Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) muss kritisch geprüft werden. Der VDZI sieht hier die Gefahr, dass berufsrechtliche Anforderungen an die engmaschige Anleitung unterlaufen werden und Wertschöpfungsketten zum Nachteil des Handwerks internalisiert werden.

ANZEIGE



Fazit

Der VDZI appelliert an die Mitglieder des Deutschen Bundestages, diese Korrekturen am Gesetzentwurf im weiteren parlamentarischen Verfahren vorzunehmen. Ziel müsse es sein, die Finanzierungsprobleme der gesetzlichen Krankenversicherung zu adressieren, ohne dabei bewährte Versorgungsstrukturen und die Leistungsfähigkeit des mittelständisch geprägten Zahntechniker-Handwerks zu gefährden.

Die gesamte Stellungnahme finden Interessierte unter: www.vdzi.de/BStabG.

Protestaktion: Labore sind zudem aufgerufen, sich an einer VDZI-Protestaktion zu beteiligen. Vorlagen für die eigene Website sowie Social-Media-Kanäle finden Interessierte unter: www.vdzi.de/Rote-Karte-BStabG.

Quelle: VDZI

Danke, lieber Uwe

Mit großer Bestürzung und tiefer Trauer nehmen wir Abschied von unserem Freund, Weggefährten und Vorsitzenden Uwe Kanzler. Mit seinem Tod verliert die ProLab-Familie nicht nur ihren langjährigen Vorsitzenden des ProLab e.V. und Aufsichtsratsvorsitzenden der ProLab e.G., sondern vor allem einen außergewöhnlichen Menschen, der die Gemeinschaft über 20 Jahre lang mit Weitblick, Leidenschaft und unermüdlichem Engagement geprägt, gestaltet und inspiriert hat. Seine Ideen, seine Überzeugungen und sein unerschütterlicher Glaube an die Kraft einer starken Gemeinschaft haben die ProLab zu dem gemacht, was sie heute ist. Mit seiner fachlichen Kompetenz, seinem Unternehmergeist und seiner Begeisterung für die Zahntechnik hat er Generationen von Kolleg/-innen geprägt. Seine Leidenschaft galt nicht nur seinem eigenen Dentallabor Kanzler & Trompeter, sondern der gesamten Branche. Er dachte stets weiter, suchte Lösungen, entwickelte Ideen und setzte sich mit ganzer Kraft für die Zukunft der Zahntechnik, insbesondere der Implantatprothetik, ein.



© privat

Am 24. Mai 2026 ist Uwe Kanzler im Alter von 70 Jahren nach langer, schwerer Krankheit verstorben. Sein Tod hinterlässt eine schmerzliche Lücke – in der ProLab, in der Zahntechnik und vor allem in den Herzen der Menschen, die ihn kannten und schätzten.

Was bleibt, ist tiefe Dankbarkeit an gemeinsame Jahre voller Gespräche, Ideen, Projekte und Begegnungen. Unsere Gedanken sind bei seiner Familie und allen Angehörigen. Ihnen gilt unser tief empfundenes Mitgefühl.

Im Namen des Vorstandes, des Aufsichtsrates und aller Mitglieder der ProLab.

Quelle: ProLab ZT Vereinigung für Implantatplanung u. Prothetik e.V.

Innovationspreis Zahntechnik 2026 verliehen



© privat

Den wissenschaftlichen Fortschritt im Fokus – unter diesem Leitsatz engagiert sich die Deutsche Gesellschaft für Ästhetische Zahnmedizin (DGÄZ) seit vielen Jahren für die kontinuierliche Weiterentwicklung aller Disziplinen der ästhetischen Zahnheilkunde. Ein zentraler Bestandteil ist dabei die gezielte Förderung zahntechnischer Innovationen – durch Forschungsprojekte, Ausschreibungen und hochkarätige Auszeichnungen.

Seit 2018 vergibt die DGÄZ jährlich den Innovationspreis Zahntechnik, um Persönlichkeiten zu ehren, die sich in besonderer Weise – fachlich, berufspolitisch oder in beiden Bereichen – um die deutsche Zahntechnik verdient gemacht haben. Die Auswahl trifft eine unabhängige Jury; die feierliche Preisverleihung erfolgt traditionell im Rahmen des Sylter Symposiums für Ästhetische Zahnmedizin am Christi-Himmelfahrt-Wochenende.

In diesem Jahr wurde ZTM Otto Prandtner (Foto mitte) ausgezeichnet. Er stand vor Ort zudem mit seinem Vortrag „Von Funktion zu Ausdruck – Die Entfaltung der Dentalen Persönlichkeit©“ auf dem Podium. „Diese Auszeichnung bedeutet mir sehr viel – und sie wäre in dieser Form nicht möglich gewesen ohne die exzellente, inspirierende Zusammenarbeit mit Patienten und Zahnärzten. Mein besonderer Dank gilt Prof. Dr. Daniel Edelhoff für das gemeinsame Denken, Gestalten und Forschen an der Schnittstelle zwischen Zahntechnik und Wissenschaft“, so Otto Prandtner.

Quellen: DGÄZ, www.dentale-persoenlichkeit.de



dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

Flexibel. Stabil. Komfortabel.



PATENTED

Patent No.
10 2021 124 147

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

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

→ Jetzt mehr erfahren:

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

SOCIAL MEDIA

#DENTAL VIRAL!

Von smarten Reels bis zu aufmerksamkeitsstarken Vorher-Nachher-Storys: Ein neues Format der *ZT Zahntechnik Zeitung* zeigt regelmäßig kreative, überraschende und authentische Social-Media-Beiträge aus Deutschlands Dentallaboren, die echte Reichweite erzielen – inklusive frischen Ideen und jeder Menge Inspiration für die eigene zahntechnische Onlinepräsenz.





Hundezähne, die Reichweite schaffen

Das Marburger Labor Heidlindemann Dental mit den beiden Geschäftsführern ZTM Stephen Bernert und ZT Fabian Völker – auf Insta als #die_laechelmacher unterwegs – steht für Zahntechnik „out of the box" mit Herz.

Mit der prothetischen Versorgung von Hundezähnen begeisterte das Labor via Facebook sowie Instagram viele Follower. Entstanden sind die Beiträge im Rahmen einer gezielten Social Media Contentplanung durch die Agentur Nordquadrat PR + Marketing, und als Teil des ganzheitlichen Marketingkonzepts der #Lächelmacher wurde sie erfolgreich sowohl online als auch im Print eingesetzt.

#1 Glückliche Snute mit NEM-Krone

„Bei diesem einzigartigen Fall hat unsere vierbeinige Freundin Snute eine maßgefertigte Krone erhalten – und das dank modernster Technologie und enger Zusammenarbeit mit dem Veterinärmediziner Kai Kneißl, Zahnarzt Frank Tussing und unseren Zahntechnikern. Unter Narkose wurde der Zahnstumpf des Hundes mit einem Intraoralscanner gescannt, die Wurzel sorgfältig behandelt, und anschließend fertigten wir speziell für sie eine NEM-Krone an. Das Ergebnis? Eine glückliche Hündin, die wieder kräftig zubeißen kann!

Ein großes Dankeschön an das ganze Team für die Zusammenarbeit und Präzision – auch tierische Patienten verdienen nur das Beste!"

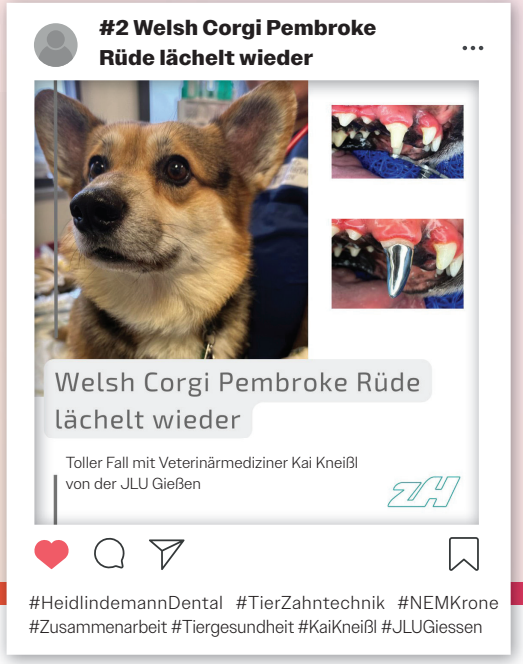
#2 Welsh Corgi Pembroke Rüde lächelt wieder

„Seht Ihr das Lächeln des fünf Jahre alten Welsh Corgi Pembroke Rüden? Gemeinsam mit Kai Kneißl haben wir eine NEM-Krone gefertigt – oben seht Ihr den beschliffenen Eckzahn und das Ergebnis mit der passgenauen Krone. Die Besitzer sind sehr dankbar und glücklich über die schöne Krone. Und wir freuen uns, dass wir helfen konnten. Ein großes Dankeschön an Kai Kneißl von der JLU Gießen für die großartige Zusammenarbeit!"

Außergewöhnliche Fälle, emotionale Geschichten und warum genau das online funktioniert

Erfolgreicher Content entsteht nicht zufällig. Damit Social Media wirken kann, setzt eine strategische Contentplanung bei der Frage an: Welche Inhalte stärken die eigene Labormarke und die Sichtbarkeit?

Im Fall von den Lächelmachern zielte die tierische Kampagne auf besondere, emotionale „Out of the Box"-Fälle, die Menschen berühren, Reichweite schaffen und echte Sichtbarkeit erzeugen. Denn Zahntechnik ist viel mehr als Kronen, Brücken und Prothetik – sie erzählt Geschichten, schafft Lebensqualität – und manchmal sogar glückliche Hundelächeln. Die Social-Media-Beiträge inkl. Reels zur Herstellung der Hundezähne erzielten eine hohe Insights-Rate und wurden zusätzlich im zweimal jährlich erscheinenden, laboreigenen Magazin veröffentlicht. Fazit: Die professionelle prothetische Versorgung der Hundezähne brachte Heidlindemann Dental nicht nur einen hohen Sympathiewert, sondern auch einen zusätzlichen Kundenstamm: Tierärzte und Hundebesitzer.



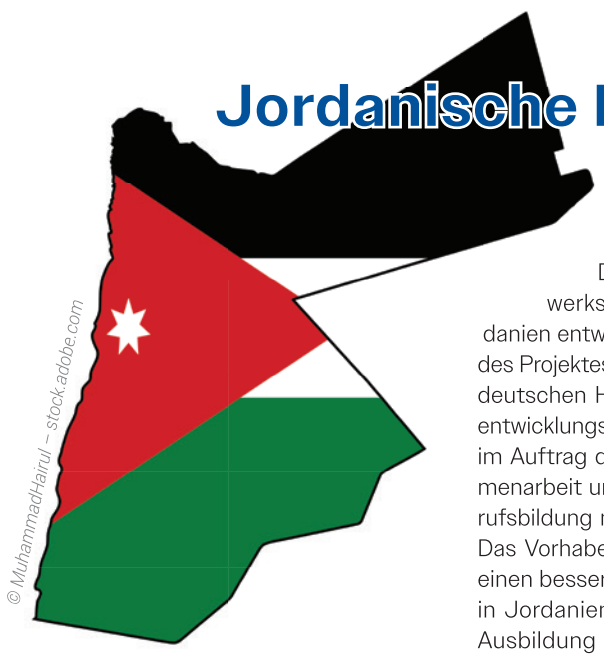
Fotorahmen: © Halyna – stock.adobe.com

Heidlindemann Dental GmbH
www.zahntechnikheidlindemann.de
www.instagram.com/die_laechelmacher

Infos zur Autorin

Autorin: Claudia Gabbert

Alle Abbildungen: © Heidlindemann Dental



Jordanische Berufstalente gegen den Fachkräftemangel

Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und ausgewählte Handwerksorganisationen sind seit 2023 gemeinsam in Jordanien entwicklungspolitisch tätig und bereiten dort im Rahmen des Projektes PAM junge Jordanier/-innen auf eine Ausbildung im deutschen Handwerk vor. „PAM" steht für „Partnerschaften für entwicklungsorientierte Ausbildungs- und Arbeitsmigration", wird im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) umgesetzt und verbindet Berufsbildung mit einer sicheren und fairen Migrationsperspektive. Das Vorhaben führt fachliche Qualifizierungen durch, die zum einen bessere Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten in Jordanien eröffnen und zum anderen Grundlagen für eine Ausbildung in Deutschland bilden. Die jungen Menschen werden dabei sowohl sprachlich und kulturell als auch technisch für Ausbildungen in Deutschland vorbereitet und in Betriebe vermittelt. Sie bewerben sich um Ausbildungsplätze in diversen Bereichen, u. a. in der Zahntechnik.

Für das im Sommer 2026 beginnende Ausbildungsjahr wurden über 40 jordanische Bewerber/-innen vorqualifiziert. Sie möchten zum Ausbildungsstart nach Deutschland kommen und stehen in Jordanien für Bewerbungsgespräche, die online geführt werden, zur Verfügung.

Weitere Auskünfte, insbesondere zu den Profilen und Vorkenntnissen der einzelnen Teilnehmer/-innen, erteilt die Projektverantwortliche bei der GIZ, Chiara Schwippert (chiara.schwippert@giz.de).

Quellen: ZDH, GIZ

ONE MEIN WM MOMENT







Weltmeisterliche Angebote

vom 11.06. bis 19.07.

cube Zahn der Zukunft®

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

Dental Direkt

Infos zum Autor

Präzision, Stabilität und ein fester Biss:
All-on-6 in sieben Tagen

Ein Beitrag von ZTM Jan-Dominic Viergutz

Wenn chirurgische Planung, digitale Zahntechnik und ein klar strukturierter Laborprozess perfekt ineinandergreifen, entsteht eine Versorgung, die nicht nur schnell, sondern auch dauerhaft überzeugt. Dieser Fall zeigt, wie eine 74-jährige Patientin innerhalb von nur sieben Tagen von einer wackelnden Totalprothese zu einer definitiven, stegunterstützten Zirkonbrücke gelangt und warum moderne Zahntechnik dabei der Schlüssel zum Erfolg ist.

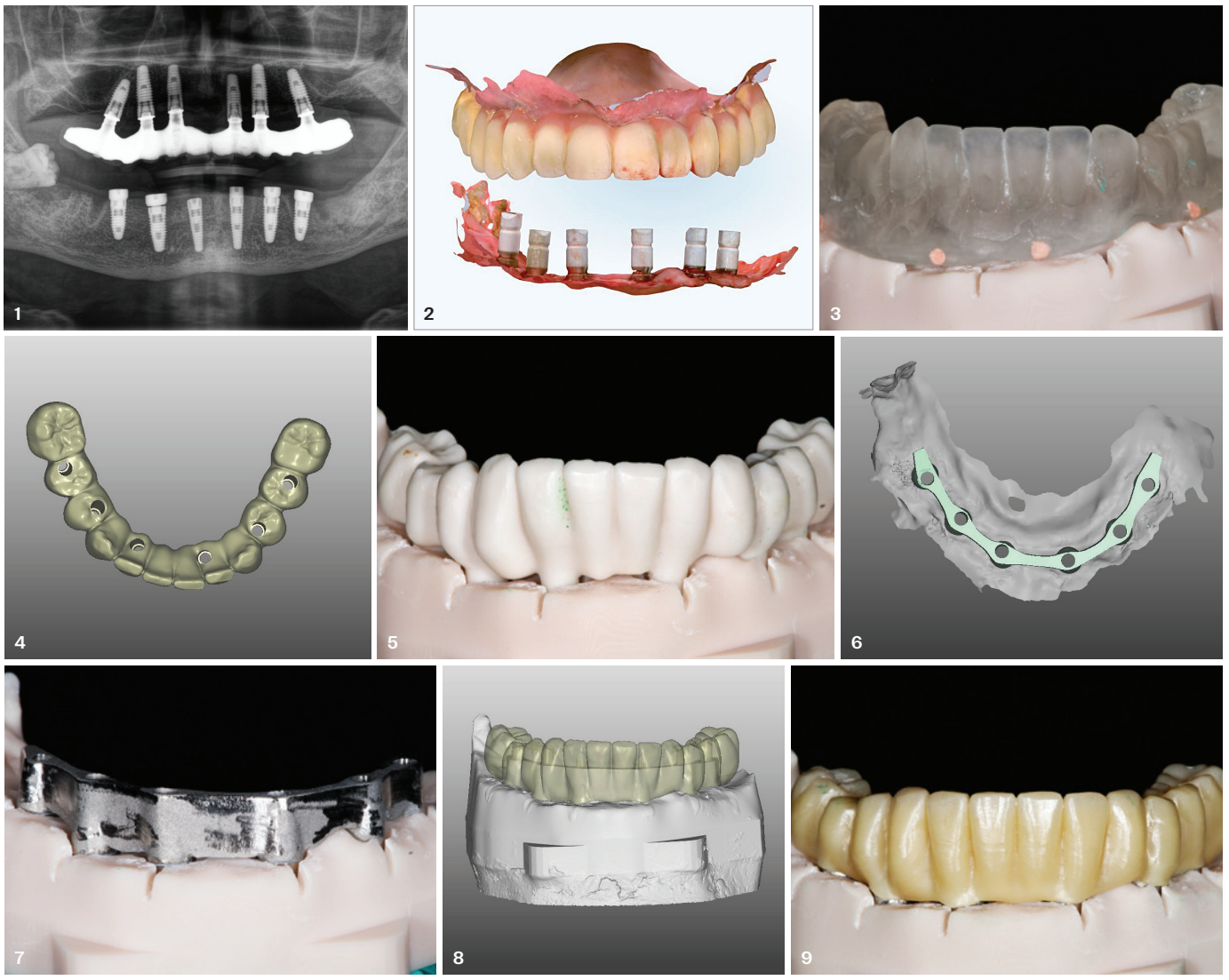


Abb. 1: Röntgenbild postchirurgisch. – **Abb. 2:** Intraoralscan. – **Abb. 3:** DVT-Schablone. – **Abb. 4:** CAD-Try-In. – **Abb. 5:** Try-In. – **Abb. 6:** CAD-Steg. – **Abb. 7:** Kobalt-Chrom-Steg auf Modell. – **Abb. 8:** CAD-Zirkonbrücke. – **Abb. 9:** Zirkonbrücke auf Modell. – **Abb. 10:** Zirkonbrücke mit Framebrand.

> **Die Kombination** aus primärstabilen Implantaten, digitalem Workflow, stegunterstützter Konstruktion und monolithischem Zirkon **ermöglichte eine präzise, langlebige und schnelle Versorgung** innerhalb von sieben Tagen.



Aufnahmebefund

Die 74-jährige Patientin stellte sich in der Klinik am Schloss MVZ GmbH in Sigmaringen vor. Ihre seit Jahren getragene Totalprothese im Unterkiefer war instabil, führte zu Unsicherheiten beim Essen und Sprechen und wurde als ästhetisch unbefriedigend empfunden. Der Wunsch nach einer festen, sofort belastbaren Versorgung war deutlich formuliert. Zusätzlich äußerte die Patientin den Wunsch, den chirurgischen Eingriff nicht bewusst mitzuerleben, weshalb eine Implantation in Analgosedierung geplant wurde. Ein Anästhesist war während des gesamten Eingriffs anwesend.

Für die präzise Planung wurde die vorhandene Totalprothese dupliziert. Dieses Duplikat diente als Grundlage für die Herstellung einer DVT-Schablone, die später für die navigierte Implantatplanung essenziell war. Im nächsten Termin wurde ein DVT mit eingesetzter Schablone erstellt. Die Implantatplanung erfolgte mit Nobel Biocare Replace Implantaten: Regio 46 und 36 (Durchmesser 5,0 mm, Länge 10 mm), Regio 44 und 34 (Durchmesser 5,0 mm, Länge 11,5 mm) sowie Regio 42 und 32 (Durchmesser 4,3 mm, Länge 13 mm). Die Bohrschablone wurde in DTX Studio konstruiert und von Nobel Biocare gefertigt.

Therapieplanung

Ziel war eine definitive Versorgung innerhalb von sieben Tagen. Voraussetzung dafür waren primärstabile Implantate, ein digitaler Workflow ohne Zeitverlust und eine Konstruktion, die durch Verblockung sofortige Stabilität gewährleistet. Die Entscheidung fiel auf eine stegunterstützte, monolithische Zirkonbrücke. Monolithisches Zirkon verhindert Chipping, ermöglicht eine schnelle Fertigung und reduziert die Verblendung auf den Gingivabereich. Der Steg aus einer Kobalt-Chrom-Legierung sorgt für zusätzliche Stabilität. Die duplizierte Prothese spielte eine zentrale Rolle in der Bissbestimmung, da unter Analgosedierung eine zuverlässige Bissregistrierung intraoral nur eingeschränkt möglich ist. Durch das Matching der DVT-Schablone mit den digitalen Modellen konnte die Bisslage sicher reproduziert werden.

Realisierung

Am Operationstag erfolgte die Analgosedierung, anschließend wurde das Bohrprotokoll gemäß Planung umgesetzt. Alle sechs Implantate konnten primärstabil inseriert werden. Direkt danach wurden Scanbodys aufgeschraubt und deren Sitz mittels kleiner Röntgenaufnahme kontrolliert. Die Abformung erfolgte digital mit dem iTero Scanner. Die Bissregistrierung wurde später mithilfe der duplizierten Prothese und der DVT-Schablone präzisiert.
Im Labor wurden die Scandaten optimiert und in Zirkonzahn Modifier digitale Modelle erstellt. Diese wurden zum 3D-Druck an das Fräszentrum übermittelt. Parallel wurde die DVT-Schablone eingescannt und mit den Modellen gematcht, um die Bisslage exakt zu bestimmen.
Bereits drei Tage nach der Implantation konnte die erste Einprobe stattfinden. Hierfür wurde eine röntgenopake EXMON Kunststoffrestauration (Zirkonzahn) in der 5-Achs-Fräsmaschine M5 (Zirkonzahn) gefertigt. Diese Einprobe diente der Überprüfung von Implantatpassung, Bisslage, Zahnform und Ausdehnung der geplanten definitiven Versorgung. Nach dem Entfernen der Gingivaformer wurde die Einprobe aufgeschraubt, okklusal kontrolliert und ein Zentrikregistrat erstellt. Eine Röntgenaufnahme bestätigte die korrekte Passung.







Abb. 11: Zweiter Dentinbrand. – **Abb. 12:** Glanzbrand. – **Abb. 13**: All-on-6 in situ. *Alle Abbildungen: © ZTM Jan-Dominic Viergutz*

Nach erfolgreicher Einprobe wurden die Modelle neu einartikuliert. Anschließend begann die Herstellung des definitiven Zahnersatzes. Zunächst wurde ein Kobalt-Chrom-Steg konstruiert und gefräst. Die Verbinder wurden verschliffen und der Steg erneut digitalisiert. Darauf basierend wurde die monolithische Zirkonbrücke gestaltet, gefräst, aufbereitet und gesintert. Es folgten Okklusionskorrekturen, Oberflächenbearbeitung und das Strahlen zur Vorbereitung der Gingivaverblendung.

Die Gingivaanteile wurden mit Initial Zr (GC Europe) aufgebaut. Der Brandablauf erfolgte in mehreren Schritten: Framebrand, zwei Dentinbrände und ein Glanzbrand. Abschließend wurden die Zähne mit Zirkonzahn Glaze Base glasiert und final gebrannt. Steg und Zirkonbrücke wurden abgestrahlt und für die Verklebung vorbereitet. Die definitive Verbindung erfolgte mit Multilink Abutment (Ivoclar).

Nach der Endreinigung und Kontrolle konnte die Patientin zur Eingliederung kommen. Die stegunterstützte, monolithische Zirkonbrücke zeigte eine hervorragende Passung und wurde spannungsfrei eingesetzt.

Fazit

Die Patientin verließ die Praxis mit festen Zähnen, sicherem Biss und deutlich gesteigertem Komfort. Die Kombination aus primärstabilen Implantaten, digitalem Workflow, stegunterstützter Konstruktion und monolithischem Zirkon ermöglichte eine präzise, langlebige und schnelle Versorgung innerhalb von sieben Tagen. Die Verblockung über den Steg sorgt für zusätzliche Stabilität. Durch die CAD/CAM-Fertigung und die mehrfachen Kontrollschritte konnten Passungenauigkeiten nahezu ausgeschlossen werden. Die monolithische Ausführung verhindert Chipping, während die reduzierte Verblendung eine zügige Fertigstellung ermöglicht. Das Ergebnis ist eine hochwertige, sichere und ästhetische Versorgung, die zeigt, wie moderne Zahntechnik Geschwindigkeit und Präzision vereint.

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

ANZEIGE

microtec

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

TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

kein Bohren, **kein** Kleben, **einfach** nur schrauben

100.000 fach verarbeitet



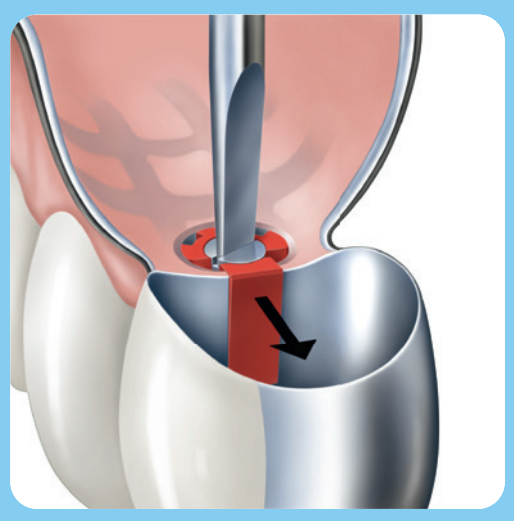
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM Anwendungsvideo ansehen:

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

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

☐ Bitte senden Sie mir ein **kostenloses** TK1 Funktionsmuster

☐ Hiermit bestelle ich das TK1 Starter-Set zum Sonderpreis von 201,25 €* bestehend aus: 12 kompletten Friktionselementen + Werkzeugen

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

Stempel

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

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

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


© mojolo – Stock.adobe.com

Beitrag aus *ZT 1/26*

Praxisnah, digital und persönlich: **Länderübergreifender Lehrlingsaustausch mit echtem Mehrwert**

Ein Beitrag von ZT Harry Dyck, M.Sc. DDT, ZTM Christian Fruhwirth, M.Sc. DDT und Kerstin Oesterreich

In der *ZT 1/26* berichteten wir über den geplanten Azubi-Austausch zwischen den Dentallaboren Dyck Dentaltechnik im baden-württembergischen Kirchheim unter Teck und Zahntechnik Fruhwirth mit Sitz im österreichischen Kapfenberg. Im Februar 2026 war es schließlich so weit: Über einen Zeitraum von insgesamt vier Wochen – aufgeteilt in jeweils zwei Wochen an beiden Standorten – konnten zwei Auszubildende tief in den Arbeitsalltag des jeweils anderen Labors eintauchen.

Wie viel Potenzial in solchen Initiativen steckt, wurde allen Beteiligten während des Austauschs auf verschiedene Art und Weise immer wieder bewusst. Im Fokus stand nicht nur das klassische zahntechnische Handwerk, sondern vor allem auch der Einblick in unterschiedliche digitale Workflows. Die Lehrlinge arbeiteten aktiv in den Betrieben mit, lernten neue Prozesse kennen und konnten bestehende Abläufe aus einer völlig neuen Perspektive betrachten.

Ein besonderes Highlight war für die Auszubildenden die Möglichkeit, zusätzlich Einblicke in eine Zahnarztpraxis zu erhalten. Dort konnten sie unter realen Bedingungen einen Intraoralscanner kennenlernen und selbst ausprobieren. Diese Erfahrung hat beiden den direkten Zusammenhang zwischen Praxis und Labor im digitalen Workflow erstmals greifbar gemacht – vom Scan bis zur fertigen Versorgung.

ZTM Christian Fruhwirth, M.Sc. DDT (links) und ZT Harry Dyck, M.Sc. DDT.


© ZT Harry Dyck

„Solche Programme zeigen klar: **Wer früh über den Tellerrand schaut, entwickelt sich schneller weiter.** Der Austausch war nicht nur eine Erfahrung, sondern ein echter Entwicklungsschub – fachlich wie persönlich."

Die Rückmeldungen der Teilnehmerinnen waren eindeutig: Neben fachlichen Fortschritten wurde vor allem die persönliche Entwicklung betont. Neue Umgebungen, andere Teamstrukturen und ungewohnte Anforderungen haben dazu beigetragen, Selbstständigkeit und Anpassungsfähigkeit deutlich zu stärken. Besonders geschätzt wurde der direkte Vergleich zwischen den Betrieben. Unterschiede in Organisation, Kommunikation und Arbeitsweise wurden bewusst wahrgenommen und als wertvolle Erfahrung beschrieben.

Auch aus Sicht der Ausbilder war der Austausch ein voller Erfolg, denn die Lehrlinge kehrten mit einem erweiterten Blickwinkel in ihre Stammbetriebe, einem Mehr an Selbstvertrauen und Eigenverantwortung sowie einem deutlich gestiegenen Verständnis für moderne zahntechnische Prozesse zurück.

Fazit

„Solche Programme zeigen klar: Wer früh über den Tellerrand schaut, entwickelt sich schneller weiter. Der Austausch war nicht nur eine Erfahrung, sondern ein echter Entwicklungsschub – fachlich wie persönlich", so ZT Harry Dyck vom deutschen Dentallabor Dyck Dentaltechnik. Künftig soll weiteren Auszubildenden die Möglichkeit zum Austausch eröffnet werden und so den Wissenstransfer zwischen den befreundeten Betrieben aktiv fördern. „Meiner Meinung nach sind es unbezahlbare Momente, die die beiden erfahren konnten und somit ist der Startschuss gefallen, um weiteren Lehrlingen die Möglichkeit zu geben sich neue Arbeitsabläufe und Techniken anzueignen", so ZTM Christian Fruhwirth vom österreichischen Labor Zahntechnik Fruhwirth.

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

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









„Einige Materialien und Instrumente habe ich neu kennengelernt und direkt ausprobiert. **Ich durfte in alle Abteilungen reinschauen und selbst mitarbeiten.** Die Mitarbeiter haben mir die Abläufe gut erklärt und so konnte ich mein Wissen deutlich erweitern.“

Ester Schmidt über ihre Zeit bei Zahntechnik Fruhwirth

Erfahrungsbericht von Ester Schmidt

„Als Erstes ist mir aufgefallen, dass in diesem Labor viel mehr Akkordarbeit abläuft. Jeder hat seinen Bereich, für den er zuständig ist, und macht dann auch nur diese Arbeit. So macht zum Beispiel die Modellgussabteilung den Modellguss und die Prothetik stellt die Zähne auf und stellt sie fertig. Bei uns im Labor ist der Workflow ein anderer: Hier bekommt man die Arbeit und stellt sie von Anfang bis Ende fertig. Natürlich hängt das mit der Mitarbeiteranzahl zusammen: in Deutschland sind wir fünf Kollegen, in Österreich immerhin 20.
Die Sprache war doch etwas schwieriger zu verstehen, als ich am Anfang gedacht hatte. Ich musste mich ziemlich konzentrieren, um alles zu verstehen. Doch die Mitarbeiter haben sich bemüht, so gut es geht Hochdeutsch mit mir zu reden (lacht). Und mit jedem Tag klappte es besser!
Interessant war es, die verschiedenen Techniken und Abläufe zu beobachten – etwa beim Stopfen von Totalprothesen, dem Modellieren von Stiftaufbauten oder dem Benutzen von knetbarem Kunststoff. Einige Materialien und Instrumente, die ich auch für unseren Laboralltag nützlich finde, habe ich neu kennengelernt und direkt ausprobiert. Ich durfte in alle Bereiche und Abteilungen reinschauen und selbst mitarbeiten. Die Mitarbeiter haben mir die Abläufe gut erklärt und so konnte ich mein Wissen deutlich erweitern.
In der Freizeit haben wir uns gemeinsam die Städte Graz und Wien angeschaut, wo es viele schöne Ecken zu sehen und zu entdecken gab. Abschließend kann ich sagen, dass es eine großartige Erfahrung war, ich würde es weiterempfehlen!“



„Gleich in den ersten Tagen ist mir aufgefallen, wie unterschiedlich unsere Labore sind. Insbesondere die Arbeitsmethoden sind anders – egal, ob es das Ausgießen von Modellen betrifft, die Keramik-Abteilung und natürlich vieles mehr.“

Katharina Schablas über ihre Zeit bei Dyck Dentaltechnik



Erfahrungsbericht von Katharina Schablas

„Gleich in den ersten Tagen ist mir aufgefallen, wie unterschiedlich unsere Labore sind. Insbesondere die Arbeitsmethoden sind anders – egal, ob es das Ausgießen von Modellen betrifft, die Keramik-Abteilung und natürlich vieles mehr. Daher hier die für mich persönlich prägendsten Unterschiede in den einzelnen Workflows kurz zusammengefasst.
Ein Beispiel aus dem Modellguss: Dyck Dentaltechnik bekommt diese geliefert, die Retentionen und die Sättel sind nicht poliert. Poliert werden nur die Bügel. Auch das Trimmen unterscheidet sich: Im Gegensatz zum deutschen Labor nehmen wir bei Zahntechnik Fruhwirth immer dieselbe Trimmhöhe. Beim Ausgießen wird bei Dyck Dentaltechnik alles genau abgemessen und abgewogen, wohingegen wir als einzigen unseren Stumpfgips abwiegen. Das Tiefzieh-Schienengerät ist auch komplett anders, einfach kleiner und ohne Gabel. Hier haben sie ein Magnettool, das später beim Bearbeiten der Schiene die kleinen Kugeln einfängt.
Bei Prothesen modelliert das deutsche Labor alles aus (auch den Gaumen), bei uns in Österreich hingegen wird nur das Nötigste ausmodelliert und der Rest dann verschliffen.
Für den sicheren Verbund von spannungsanfälligen Primär- und Sekundärkonstruktionen (z. B. Modellguss und Galvanokappen) wird hier geklebt und nicht gelasert, aber das Endergebnis gefällt mir persönlich beim Löten besser – es verschmilzt dann viel schöner. Zu guter Letzt fand ich die kleinen Bürsten (Minihandfeger) praktisch, die genutzt werden, z. B. um den Arbeitsplatz sauber zu halten.“



Kolumne Digitaler Vertrieb für Dentallabore

WUNSCHKUNDENPROFIL ALS VERTRIEBSFILTER

Mehr Adressen von Zahnarztpraxen bedeuten nicht automatisch mehr Neukunden. Diese Erfahrung machen viele Dentallabore spätestens dann, wenn Mailings kaum Reaktion erzeugen, Außendienstbesuche ohne Ergebnis bleiben oder Telefonaktionen ins Leere laufen. Das eigentliche Problem liegt dabei nicht zwingend in der Ansprache, sondern bei der Auswahl der Praxen. Eine Praxis kann geografisch nah liegen und trotzdem nicht zum Labor passen. Eine andere ist vielleicht weiter entfernt, bietet aber genau das Potenzial, das für eine langfristige Zusammenarbeit interessant ist. Moderne Ansprache beginnt deshalb nicht mit der Frage: „Welche Praxen gibt es in meiner Region?“, sondern mit der Frage: „Welche Praxen passen wirklich zu meinem Labor?“

> Erfolgreiche Akquise bedeutet nicht, möglichst viele Praxen anzusprechen, sondern die richtigen Praxen mit der passenden Botschaft zu erreichen.

Genau hier kommt das Wunschkundenprofil ins Spiel. Es beschreibt, welche Praxistypen für ein Labor besonders attraktiv sind – fachlich, wirtschaftlich und organisatorisch. Geht es um implantatprothetisch orientierte Praxen, um digital aufgeschlossene Zahnärzte, MVZ-Strukturen oder Praxen mit erkennbarem Entlastungsbedarf? Oder um Behandler mit ästhetischem Schwerpunkt und hohem Anspruch an Kommunikation, Qualität und Service? Ein gutes Wunschkundenprofil übersetzt die Stärken des Labors in konkrete Auswahlkriterien. Es macht sichtbar, welche Praxen aktiv bearbeitet werden sollten – und welche besser nicht. Erfolgreiche Akquise bedeutet nicht, möglichst viele Praxen anzusprechen, sondern die richtigen Praxen mit der passenden Botschaft zu erreichen.

Digitale Marktanalyse und Adressqualifizierung

Öffentlich sichtbare Signale – etwa Praxiswebsite, Leistungsdarstellung, Google-Unternehmensprofil, Stellenanzeigen, Bewertungen oder Technologiesignale – geben Hinweise darauf, wie eine Praxis aufgestellt ist. Daraus lassen sich Segmente ableiten, die für den Laborvertrieb relevant sind. Der Nutzen für Dentallabore liegt auf der Hand: Mailings werden relevanter, Telefonate besser vorbereitet, Außendiensttouren wirtschaftlicher. Vor allem aber wird Vertriebszeit nicht mehr nach dem Zufallsprinzip eingesetzt. Statt jede Adresse gleich zu behandeln, werden Praxen nach Passung, Potenzial und Priorität bewertet.

Erst Klarheit, dann Ansprache

Neukundenansprache beginnt nicht mit einer Adressliste, sondern mit Klarheit. Wer nicht weiß, welche Praxis er sucht, kann auch mit vielen Adressen nur wenig gewinnen. Wer sein Wunschkundenprofil kennt, kann gezielter auswählen, besser ansprechen und seine Vertriebsressourcen wirksamer einsetzen. Denn nicht jede Zahnarztpraxis ist ein guter Neukunde. Aber die richtigen Praxen sind es wert, systematisch gesucht und gefunden zu werden.

Infos zum Autor

Thorsten Huhn
handlungsschärfer
www.thorstenhuhn.de



© privat

E-Rechnung – mehr Aufwand statt Entlastung



© nazarkru – stock.adobe.com

Die Einführung der E-Rechnung im B2B-Bereich stellt viele Handwerksbetriebe weiter vor erhebliche Herausforderungen, wie eine aktuelle bundesweite Umfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) unter knapp 2.000 Handwerksbetrieben ergeben hat. Obwohl der Empfang seit Anfang 2025 verpflichtend ist, bleibt die Umsetzung in der Praxis deutlich hinter den Erwartungen zurück. Schnelle Nachbesserungen sind jetzt erforderlich, damit der Nutzen dieser Digitalisierungsoffensive in der Breite des Handwerks erkennbar wird.

Im Jahr 2025 erhielten die Befragten durchschnittlich rund 1.200 Eingangsrechnungen, von denen jedoch nur etwa die Hälfte als E-Rechnungen vorlagen. Gleichzeitig stellt bislang lediglich gut ein Drittel der Betriebe selbst E-Rechnungen aus. Viele Betriebe arbeiten somit weiterhin parallel mit digitalen und klassischen Formaten und folglich mit entsprechend doppelten Prozessen. Diese Doppelstrukturen verstärken den wahrgenommenen Mehraufwand erheblich. Rund die Hälfte der Betriebe empfindet sowohl den Empfang als auch die Weiterverarbeitung von E-Rechnungen als aufwendiger als bei herkömmlichen PDF-Rechnungen. Entsprechend fällt der wahrgenommene Nutzen aktuell gering aus.

Die Ursachen für die erheblichen Startschwierigkeiten liegen vor allem in nicht validierbaren Eingangsrechnungen, Problemen beim Auslesen der Rechnungsangaben sowie Abweichungen zwischen Rechnungsdatensatz und lesbarer PDF-Datei bei hybriden Rechnungen. Hinzu kommen finanzielle Belastungen: Die einmaligen Einführungskosten liegen im Durchschnitt bei knapp 3.000 Euro, ergänzt durch laufende jährliche Kosten für Software, Systemanpassungen und externe IT-Unterstützung. Auch die Prozesse selbst sind bislang wenig effizient. Die Verarbeitung erfolgt überwiegend manuell, während durchgängig automatisierte Abläufe die Ausnahme bleiben.

Die Umfrageergebnisse verdeutlichen, dass die E-Rechnung zwar als wichtiger Schritt in Richtung Digitalisierung bewertet, aktuell jedoch noch vielfach als zusätzliche Belastung wahrgenommen wird. Für den weiteren Erfolg werden daher praxistaugliche und rechtssichere Lösungen, einheitliche Vorgaben für E-Rechnungssoftware und gezielte Unterstützungsangebote insbesondere für kleine und mittlere Betriebe entscheidend sein.

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

Quelle: Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)



Du bist GC.

GC Europe Campus: Wo Innovation auf Hands-on-Erfahrung trifft

Als einer der weltweit führenden Anbieter dentaler Produktlösungen setzt **GC Europe** auch im Jahr 2026 ein klares Zeichen für Präsenzfortbildung. Allein am Hauptstandort in Belgien finden jährlich bis zu **260 Trainingseinheiten** statt. Der **1.600 m² große Campus** dient als internationaler Treffpunkt für Zahnärzte, Zahntechniker und Studierende. Zwei spezialisierte Labore, ein klinischer Behandlungsraum mit digitalem Röntgen und modernste Multimedia-Ausstattung garantieren optimalen Lernerfolg. Europaweit stehen über **3.000 Fortbildungen** zur Auswahl.

Live-Education & Spitzen-Infrastruktur

In diesem Jahr liegen die Schwerpunkte in den Bereichen:

- Restorative Masterclasses: Perfektion in Ästhetik und Funktion.
- Digital Lab Workflows: Effizienz durch nahtlose CAD/CAM-Integration.
- Minimal Intervention Dentistry: Nachhaltige und präventive Konzepte.
- Initial Ceramic-Philosophie: Systematische Ansätze für die Zahntechnik.

Präsenz-Kurse & Termine

online GC Dental Campus

Digitale Ergänzung: Der online GC Dental Campus

Die digitale Plattform bildet die Brücke zum Live-Training. Mit fast **20.000 Nutzern** bietet sie Webinare live und on-demand in fünf Sprachen. Alle Kurse lassen sich in Echtzeit filtern und direkt buchen. **Jetzt Fortbildungsprogramm 2026 entdecken und passende Lösungen für alle klinischen Herausforderungen finden! Du bist GC.**

Zur Kampagne:
„Das ist GC – Wir sind GC“

Smile for the World
Since 1921
100 years of Quality in Dental

GC Europe N.V.
www.gc.dental/europe/

In vier Schritten zu Wachstum und Zukunftsfähigkeit im Labor

Teil 3: Culture – die unsichtbaren Regeln der Zusammenarbeit

Ein Beitrag von Steffen M. Schumacher

In einer neuen *ZT*-Artikelreihe stellt Coach Steffen M. Schumacher sein ID4C-Konzept vor: Inner Development for Communication, Creation, Culture & Change – ein Vier-Schritte-Rahmen, der innere Entwicklung mit der wirtschaftlichen Realität von Betrieben verbindet. Mit Beispielen aus dem Labor- und Unternehmensalltag und mit Fragen aus systemischem Coaching und Psychologie, die Laborinhaber direkt auf eigene Abläufe anwenden können. Teil 3 widmet sich dem Thema Culture.

Bisher erschiene Beiträge der Artikelreihe



© master1305 – stock.adobe.com

Stell dir zwei Labore vor, die auf dem Papier gleich gut sind. Gleiche Technik, ähnliche Fallzahlen, ähnliche Qualifikation. Und trotzdem fühlt sich das eine an wie ein Ort, an dem Menschen wachsen – das andere wie ein Ort, an dem man „funktioniert". Woran liegt das? Meist nicht an der Ausstattung oder Mitarbeiterzahl. Es liegt an Kultur – an den Regeln, die keiner aufgeschrieben hat, die aber jeden Tag entscheiden, wie wir miteinander arbeiten.

Culture ist in ID4C die Dimension, in der sichtbar wird, was im Hintergrund längst wirkt: Werte, Muster, Rollenbilder, Anerkennung, Rituale, Routinen und der Umgang mit Fehlern. Kultur ist meist etwas anderes als das, was wir uns vornehmen. Kultur ist das, was unter Druck automatisch passiert.

Fehlerkultur ist kein Wohlfühlprogramm

Genau hier wird es spannend: Viele Betriebe glauben, sie hätten „eine gute Fehlerkultur", weil wenig Fehler passieren. Die Forschungsarbeit von Amy Edmondson (Psychological Safety and Learning Behavior in Work Teams, 1996) zeigt, wie trügerisch das sein kann: In ihren Studien zu Teams im Gesundheitsbereich berichteten manche Teams mehr Fehler. Nicht, weil sie schlechter waren, sondern weil sie offener darüber sprechen konnten und Fehler dadurch sichtbar wurden. Entscheidend ist dabei „psychologische Sicherheit", also die gemeinsame Überzeugung im Team, dass man für Fragen, Bedenken oder Fehler eben nicht beschämt oder bestraft wird.

Was heißt das für unseren Laboralltag konkret? Fehler vermeiden gelingt langfristig nicht durch „bloß keine Fehler machen". Es gelingt durch Lernen. Und Lernen braucht Reibung, Erfahrung, Korrektur. Also braucht es auch den Moment, in dem etwas nicht perfekt war und wir daraus besser werden. Eine Kultur, die Fehler wegdrückt, wirkt nach außen vielleicht „sauber". Innen brennt sie aber oft: Menschen schlucken, kaschieren, arbeiten drüber, retten Situationen allein. Das hält eine Zeit. Und dann brennt es aus.

Eine tragfähige Kultur dreht das Verständnis um: Nicht „Fehler sind okay", sondern „Fehler dürfen sichtbar werden, damit wir sie lösen". Der Chef, der auf Fehler reagiert wie auf Schuld, bekommt weniger Wahrheit. Der Chef, der das Ansprechen von Fehlern wertschätzt, bekommt früher Realität – und kann steuern.

Und jetzt wird es praktisch: Psychologische Sicherheit entsteht nicht durch einen Vortrag, sondern durch wiederholbares Verhalten. Drei kleine Signale machen im Alltag den Unterschied:

1. Fragen werden belohnt („Gut, dass du nachhakst"), nicht abgewürgt („Das weiß man doch").
2. Bei Problemen wird zuerst geklärt, bevor bewertet wird („Was ist passiert?" vor „Wer war es?").
3. Lernen bekommt einen festen Platz: Kurze Rückblicke nach kritischen Fällen, ein gemeinsamer Standard für Übergaben, ein Satz wie „Stopp, lass uns das einmal sauber sortieren", ohne dass jemand dabei sein Gesicht verliert. So wird aus „Fehler" ein Datensatz. Und aus Datensätzen wird Qualität.

Angst oder Wachstum: Der kulturelle Reflex

Damit sind wir bei einem zweiten, stillen Motor von Kultur: Angst oder Wachstum. Manche nennen es drastisch „Angst oder Liebe". Uns reicht das etwas nüchterner: Handeln wir aus Verlustvermeidung („bloß nicht auffallen", „bloß keinen Ärger", „bloß keine Kontrolle verlieren")? Oder handeln wir aus Entwicklung („wir lernen", „wir verbessern", „wir trauen uns, Dinge auszuprobieren")? Beides sieht man im Alltag sofort. Der Satz „Wir kommen hier nicht mehr weiter" erzeugt Enge. Der Satz „Vielleicht müssen wir heute anders arbeiten als gestern" öffnet Raum. Gleiche Lage, anderer kultureller Reflex.

Kulturarbeit schafft Verantwortung

Und dann gibt es noch einen Punkt, der in vielen Betrieben unterschätzt wird, weil er so schlicht klingt: Zeit. Wir reden von Arbeitszeit und Freizeit, als wären das zwei getrennte Welten. In Wahrheit ist es Lebenszeit. Menschen geben dem Betrieb Stunden, Energie, Aufmerksamkeit und erwarten dafür nicht nur Geld, sondern Sinn, Zugehörigkeit, Entwicklung, Respekt. Wenn im Team das Gefühl entsteht „Ich bin hier austauschbar", dann wird man innerlich unsichtbar. Und wer sich unsichtbar fühlt, übernimmt keine Verantwortung für Qualität, für Nachwuchs, für Verbesserung. Warum auch?

Kulturarbeit heißt deshalb nicht, mehr Benefits aufzuhängen. Kulturarbeit heißt: Räume schaffen, in denen Menschen sichtbar werden dürfen. Anerkennung, die Ergebnisse würdigt und Haltung mitdenkt. Autonomie mit klaren Spielräumen und verlässlichem Rückhalt. Rituale, die Orientierung geben und den Alltag entlasten. Und Fehlergespräche, die Dinge klären und daraus zu Lernprozessen führen.

Wenn Culture gelingt, passiert etwas, das man nicht verordnen kann: Menschen bleiben nicht, weil sie müssen. Sie bleiben, weil sie wollen. Und dann wird aus Veränderung die nächste Stufe gemeinsamer Entwicklung.

Im vierten und letzten Teil dieser Artikelserie (*ZT 7+8/26* erscheint am 14. August) schauen wir auf das, was viele sich wünschen und wenige wirklich verankern: Wandel, der im Alltag Bestand hat. In der Dimension Change geht es darum, wie Veränderung so aufgebaut wird, dass sie auch dann trägt, wenn Tempo und Anforderungen wieder anziehen.

Infos zum Autor

Steffen M. Schumacher
Systemischer Business Coach & Personal Coach
www.steffen-schumacher.de

Zeig uns *deinen* Workflow.



© ikonoklast – stock.adobe.com

Vom Scan bis zur fertigen Versorgung. Wir machen deine Arbeit sichtbar.

Auch Einsteiger sind ausdrücklich willkommen.

Deine Benefits unter www.dentalautoren.de



Nimm Kontakt mit unserer Redaktions-leitung auf.

Kerstin Oesterreich
Fachredaktion
Zahntechnik/Klinik/Labor
k.oesterreich@oemus-media.de



Fachlich, familiär, inspirierend: Die Dentalwelt zu Gast in Nürtingen

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

Vom 4. bis 6. Juni 2026 lieferten sich im Rahmen der 54. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) mehr als 1.000 Zahntechniker, Azubis, Meisterschüler, Zahnärzte und Studierende, Wissenschaftler sowie Vertreter der Dentalbranche ein Stelldichein in der K3N-Stadthalle bzw. online via Livestream, um zwischen Fachvorträgen, Workshops und Pausen in der Industrieausstellung ausgiebig zu netzwerken. Kein Wunder, schließlich stand beim diesjährigen Tagungsmotto „Wandel meistern. Schulter an Schulter.“ der Teamgedanke und das gegenseitige Nutzen von Synergien im Mittelpunkt.



Abb. 1: ZTM Ramona Hench zeigte sich in ihrem Vortrag zum Thema digitales Smiledesign Schulter an Schulter mit AI.

Drei Tage mit wertvollen Insights, Updates, Aussichten und Praxistipps zu verschiedenen Facetten im komplexen Zusammenspiel von Zahnmedizin und Zahntechnik boten den Teilnehmenden jede Menge Inspiration, interessante Denkanstöße und familiären Fachaustausch unter Gleichgesinnten. Insgesamt 57 Referenten garantierten dabei eine ausgewogene Themenvielfalt – von automatisierten und KI-gestützten Fertigungsverfahren über digitale Workflows im Design dentaler Prothetik bis hin zu Fragestellungen rund um Teamwork und die Schnittstellen im Praxis- und Laboralltag.

Drei Tage Power-Vorträge – eine Auswahl

Passend zum Tagungsmotto zeigte sich ZTM Ramona Hench in ihrem Vortrag zum Thema digitales Smiledesign Schulter an Schulter mit AI und beleuchtete anhand eines Patientenfalls sowohl die Benefits als auch aktuelle Limitierungen des ästhetischen Tools. Über die einfache Farbnahme mit Optishade und Matisse referierte ZTM Alexander Conzmann, während ZTM Björn Pfeiffer und ZT Sven Bolscho spannende Teleskop-Insights mit der Digital Smart Injection Technologie (DSI) gewährten. Arbnor Saraci und Norbert Wichnalek betraten nicht nur im Doppelpack, sondern auch gleich zweimal die Bühne des Panoramasaals und widmeten sich der Mensch-Maschine-Interaktion in der Zahntechnik als auch dem Thema Liquid-Keramik als Gamechanger. Ihr Resümee: „Die Digitalisierung ersetzt den Menschen nicht, sondern erweitert seine Fähigkeiten.“ Dr. Dr. Stephan Weihe setzte den Fokus auf die digitale Effizienz an der Schnittstelle zwischen Zahnarztpraxis sowie Dentallabor und plädierte für ein Neudenken digitaler Prozesse unter dem Stichwort Digitalität, die nur im Team möglich ist. Dank standardisierter und festgelegter Workflows sowie einem durchdachten Datenmanagement sieht er den größten Mehrwert in der Diagnostik und der Kommunikation. Die Materialauswahl als Schlüssel zur Effizienz erläuterte ZTM Oliver Mohrhofer und sprach über die entscheidende Rolle von Keramik für die Kostenstruktur und Rentabilität des Labors. Priv.-Doz. Dr. Dr. Oliver Schubert beleuchtete den demografischen Wandel und dessen Auswirkungen auf die Prothetik: Für die Zukunft prophezeite er weniger Totalprothesen, dafür mehr zahngetragene, implantatgestützte und digitale Versorgungen und stellte im Rahmen dessen 4-Achs-Schleifstrategien für vollständig durchgesinterte Zirkonoxidblöcke in Praxis und Labor vor.

Im Anschluss an die jeweiligen Vortragsblöcke stellten sich die Referierenden den Fragen der Moderatoren sowie des Auditoriums. Etwas losgelöst vom fachlichen Austausch zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik verknüpfte





2



3

4

Abb. 2: Voll besetztes Auditorium zur 54. Jahrestagung der ADT. – **Abb. 3:** Über die einfache Farbnahme mit Optishade und Matisse referierte ZTM Alexander Conzmann. – **Abb. 4:** ZT Carsten Fischer am Stand der Firma GC.



5



6

Abb. 5: Frauenpower (v. l.): ZTM Julia Schlee, ZTM Ramona Hench und ZTM Annette von Hajmasy. – **Abb. 6:** Im Anschluss an die Vortragsblöcke stellten sich die Referierenden den Fragen der Moderatoren sowie des Auditoriums.

Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © OEMUS MEDIA AG

Bestsellerautor Thorsten Havener in seinem Festvortrag die Geheimnisse der Körpersprache, Verhaltenspsychologie, Illusion und Intuition zu einem unterhaltsamen wie lehrreichen Mix aus Show und Unterhaltung, während ZT und Coach Steffen M. Schumacher erläuterte, wie innere Entwicklung die Teamkultur verändern kann.

Aktivförderung und Prämierung von Talenten

Parallel zum Vortragsprogramm am Freitag zeichnete die Klaus Kanter Stiftung die Sieger ihres angesehenen Leistungswettbewerbes zur Stärkung des Zahntechnikermeisters im deutschen Handwerk aus. Geehrt wurden die nationalen Spitzenleistungen in den praktischen Prüfungsarbeiten 2025: Den 1. Platz sicherte sich ZTM Stefanie Birnstein, die gleichzeitig den BEGO Implantatpreis gewann. Mit ihr freuten sich ZTM Moritz Zeller (2. Platz) sowie ZTM Andreas Johannes Ebner (3. Platz).
Zur 10. Ausgabe des Nachwuchsformats ADT young talents (bis 2024 unter dem Titel „Forum 25“) zur Förderung der next generation of speakers traten sieben junge Talente aus Zahnmedizin und Zahntechnik an, um ihre Leidenschaft für den Beruf zum Ausdruck zu bringen. Zuvor hatte die Jury, bestehend aus Dr. Tobias Graf, ZTM Pia Gaugler, ZTM Annette von Hajmasy und Dr. Andreas Prutscher, bereits die schwierige Aufgabe, unter den zahlreichen Einsendungen eine Vorauswahl zu treffen. Am Freitagnachmittag hieß es schließlich Bühne frei und erste Erfahrungen als Referent/-innen zu sammeln, wobei die thematische Bandbreite von der eigenen Zukunftsperspektive über Erfahrungen bei der Anwendung digitaler Technologien bis hin zur Präsentation eines besonderen Patientenfalls reichte. Neben den Podestplätzen für ZT Georgios Ravanis (1. Platz), ZT Ruei-Ci He (2. Platz) und ZA Moritz Molz (3. Platz) durften sich alle Teilnehmenden dank Fortbildungsgutscheinen (u. a. von der OEMUS MEDIA AG) und Sachpreisen als Sieger fühlen.
Ebenfalls am Freitag wurde der Publikumspreis für den besten Vortrag der ADT-Tagung 2025 an ZTM Otto Prandtner verliehen – die Online-Abstimmung zum diesjährigen Auditorium-Favoriten läuft noch bis Samstag, dem 11. Juli 2026, parallel zum On-Demand-Zugriff auf die aufgezeichneten Vorträge.

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

Networking mit Party-Vibes

Während am Donnerstagabend wie gewohnt die Get-together-Party zu leckerem Fingerfood und anregendem Austausch in die Industrieausstellung lud, fand am Freitag im Anschluss an einen kompakten Kongresstag die beliebte ADT-Party statt. In der lockeren Atmosphäre des Schlachthof Bräu Nürtingen wurden beim Dental-Familienfest aus Kollegen Freunde und aus Fachgesprächen echte Deep Talks. Einmal mehr zeigte sich: Der Austausch der Dentalbranche ist unersetzbar und birgt neben herzlichen Gesprächen gleichzeitig neue Einblicke in die Herausforderungen in Teams, Labore und Unternehmen der Dentalbranche.

Ausblick

Die 55. ADT-Jahrestagung findet vom 27. bis 29. Mai 2027 in Nürtingen statt und ist erneut im Hybridformat (Präsenz + Livestream inkl. On-Demand-Zugriff) geplant. Das Schwerpunktthema dann: „Patient im Fokus. Vertrauen durch Wissen, Können und Technik.“ Bewerbungen für die ADT young talents können bis zum 15. März 2027 eingereicht werden. Alle Informationen unter **www.ag-dentale-technologie.de**.

© Sina Ettmer – stock.adobe.com

„Ich will jeden Tag die Natur noch besser kopieren“

Ein Interview von Kerstin Oesterreich

Die Leidenschaft für Zahntechnik auf der Bühne sichtbar machen – das ist das Anliegen des Nachwuchswettbewerbs der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V., den ADT young talents. Im Rahmen der 54. Jahrestagung nutzten insgesamt sieben Youngsters ihre Chance, den 1. Platz konnte ZT Georgios Ravanis mit seinem emotionalen Vortrag für sich entscheiden. Im Interview berichtet er von seinem Weg raus aus der Komfortzone, seiner Faszination für Morphologie und hat Tipps für Gleichgesinnte.



Viele junge Zahntechniker/-innen träumen davon, sich fachlich einen Namen zu machen. Mit Ihrem Sieg bei den ADT young talents 2026 haben Sie ein klares Zeichen gesetzt. Was waren die wichtigsten Schritte und Erfahrungen auf Ihrem Weg dorthin?

Die Wahrheit ist, dass wir in diesem Beruf mit unseren eigenen Händen Werte schaffen und der natürliche Wunsch dahintersteht, dass unsere Arbeiten herausstechen. Auf dem Weg eines jeden von uns gibt es Momente, die die Richtung ändern und zu Meilensteinen in der Entwicklung als Zahntechniker, als Fachmann und als Mensch werden.

Auf meinem persönlichen Weg waren die entscheidendsten Schritte diejenigen außerhalb meiner Komfortzone: Mein Praktikum in Deutschland direkt nach dem Studium sowie meine anschließende Weiterbildung am Osaka Ceramic Training Center in Japan. All diese Schritte wurden jedoch erst dadurch möglich, weil ich Menschen an meiner Seite hatte, die mir vorgelebt haben, dass man Ziele, die man sich fest vornimmt, durch Hingabe und Ehrgeiz auch tatsächlich erreichen kann.



7

Abb. 7: Nachwuchsförderung at its best: Siegerehrung der ADT young talents 2026 auf der großen Bühne.

Was hat Sie ursprünglich dazu bewogen, Zahntechniker zu werden?

Um ehrlich zu sein, war mir während meines Studiums der Zahntechnik noch gar nicht bewusst, dass dies mein Lebensweg werden würde. Ich dachte eher darüber nach, nach dem Abschluss eine andere Richtung einzuschlagen oder ein alternatives Programm zu absolvieren.

Das änderte sich schlagartig, als ich einen Vortrag von August Bruguera in Athen besuchte. An diesem Tag wurde ich mit einer Welt der Zahntechnik konfrontiert, von deren Existenz ich bis dahin nichts geahnt hatte. Es war ein absolutes Schlüsselerlebnis: In diesem Moment verstand ich, was dieser Beruf wirklich bedeutet, und spürte den tiefen Wunsch, Zahntechniker zu werden und die dentale Morphologie so tiefgehend wie nur möglich zu verstehen und zu beherrschen.

Ihr mitreißender Vortrag „WaxUp: Analog 14/Digital 38“ über das Zusammenspiel aus traditionellem Handwerk und digitalem Workflow hat die Jury der ADT überzeugt. Wie gelingt es Ihnen persönlich, beide Welten sinnvoll miteinander zu verbinden und welche zentrale Botschaft wollten Sie Kolleg/-innen mitgeben?

Wir leben in einer Zeit, in der uns der technologische Fortschritt durch neue Softwarelösungen und innovative Materialien ständig neue Möglichkeiten bietet. Ich verfolge diese Entwicklungen mit großer Begeisterung und nutze jede digitale Option, die meinen Workflow präziser und effizienter machen kann. Für mich persönlich liegt das Geheimnis einer sinnvollen Verbindung darin, die Technologie als Werkzeug zu nutzen, während die eigentliche Essenz – die Ästhetik und die „Seele“ der Restauration – nach wie vor durch meine Hände und das analoge Verständnis geprägt werden.

Was meine Botschaft an die Kollegen betrifft: Ich stehe selbst noch am Anfang meiner beruflichen Reise. Aber eine fundamentale Erkenntnis habe ich bereits gewonnen: Kreativität, Formgefühl und das tiefere Fachwissen entstehen nicht am Bildschirm oder durch das Drücken einer Tastatur. Sie liegen in unseren Händen, unseren analogen Werkzeugen und vor allem in unseren Augen.

Der Schritt zur Wettbewerbsteilnahme und schließlich auf die Nachwuchs-Bühne der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. erfordert Mut. Was hat Sie letztlich motiviert, sich der Herausforderung zu stellen, und welche Erfahrungen nehmen Sie aus dieser Teilnahme mit?

Es stimmt absolut: Auf einer großen Bühne vor einem Fachpublikum zu sprechen, erfordert Mut. Aber für mich stand fest: Es ergibt keinen Sinn, ein Ziel zu haben, wenn man nicht bereit ist, die Extrameile zu gehen, um es auch zu erreichen. Um meinen eigenen Zweifeln und der Angst vor der Bühne keine Chance zu geben, habe ich mich ganz bewusst sehr früh angemeldet. Ab diesem Moment gab es kein Zurück mehr und ich habe mich voll und ganz auf die Ausarbeitung meines Vortrags fokussiert.

Die Erfahrung, die ich dort machen durfte, war überwältigend. Die ADT young talents sind eine fantastische Initiative. Sie öffnet jungen Zahntechnikern eine Tür, die ihnen sonst oft verschlossen bleibt. Es ist die perfekte Plattform, um sich selbst herauszufordern, wertvolle Erfahrungen zu sammeln, die man sein ganzes Leben nicht vergisst, und aktiv die eigenen beruflichen Träume zu verfolgen. Ich nehme aus dieser Teilnahme nicht nur den Award mit, sondern vor allem ein riesiges Plus an Selbstvertrauen und unbezahlbare Kontakte.

> **Kreativität, Formgefühl und das tiefere Fachwissen** entstehen nicht am Bildschirm oder durch das Drücken einer Tastatur. Sie **liegen in unseren Händen**, unseren analogen Werkzeugen und vor allem in unseren Augen.



© Peter Hoth

> Für mich persönlich liegt das Geheimnis einer sinnvollen Verbindung darin, die Technologie als Werkzeug zu nutzen, während die eigentliche Essenz – **die Ästhetik und die „Seele" der Restauration** – nach wie vor durch meine Hände und das analoge Verständnis geprägt werden.
>
> ZT Georgios Ravanis

Welche fachlichen Fähigkeiten sowie persönlichen Einstellungen halten Sie heutzutage für entscheidend, um sich in der Zahntechnik erfolgreich weiterzuentwickeln?
Was die fachlichen Fähigkeiten angeht, egal ob als Allrounder oder als Spezialist: Niemand bringt diese von Anfang an perfekt mit. Es sind Kompetenzen, die sich erst durch jahrelange Praxis, kontinuierliche Weiterbildung und Erfahrung entwickeln. Fachliche Exzellenz ist ein Prozess, der mit jedem Schritt und jedem gelösten Fall wächst.
Betrachtet man die persönliche Einstellung und beobachtet die international erfolgreichen und bekannten Meister unseres Fachs, wird man feststellen, dass es kein universelles Muster oder den „einen" Persönlichkeitstyp für Erfolg gibt. Sie sind charakterlich oft völlig verschieden. Doch sie alle teilen eine gemeinsame Kerneigenschaft: eine tiefe, innere Flamme und echte Leidenschaft für diesen Beruf. Es ist die Faszination für die Kreation, der Ehrgeiz, die Natur perfekt zu kopieren, und das Bewusstsein, dass diese Arbeit am Ende die Lebensqualität und Psychologie eines Patienten positiv verändert. Ohne dieses innere Feuer wird man in unserem Beruf nicht langfristig erfolgreich sein.

Viele Labore suchen händeringend nach qualifiziertem Nachwuchs. Was müsste sich aus Ihrer Sicht in Ausbildung, Laboralltag oder Außendarstellung des Berufs ändern, damit sich mehr junge Menschen für die Zahntechnik begeistern?
Wie wir auf dem ADT-Kongress gehört haben, verlassen rund 24 Prozent der jungen Zahntechniker den Beruf direkt nach ihrer Ausbildung. Das ist eine alarmierende Zahl. Es ist unbestreitbar, dass die Zahntechnik ein anspruchsvoller und harter Beruf ist, in dem die finanzielle Vergütung zu Beginn oft nicht im Verhältnis zu dem enormen Aufwand steht, den ein junger Techniker erbringen muss.
Meiner Meinung nach liegt die Lösung jedoch nicht primär in einer strukturellen Veränderung der Ausbildung oder im Laboralltag an sich, sondern in einem Umdenken der älteren Generation. Die erfahrenen Laborinhaber und Meister müssen zu echten Mentoren und Lehrern werden.

Sie müssen der Jugend eine Perspektive und eine Vision bieten. Es geht darum, jungen Menschen einen klaren Weg aufzuzeigen, der sie inspiriert und eine anfängliche Motivation entfacht, die sich mit der Zeit zu einer echten, gesunden Leidenschaft für das Handwerk entwickeln kann.

Mit dem Gewinn des ADT young talent award eröffnen sich für Sie neue Möglichkeiten – woran möchten Sie persönlich in den kommenden Jahren arbeiten, und wie sehen Sie die Zukunft der Zahntechnik aus Sicht Ihrer Generation?
Man weiß nie, was die Zukunft bringt. Aber mein Ziel ist klar: Ich will einfach jeden Tag versuchen, die Natur noch besser zu kopieren und mich fachlich weiterzuentwickeln. Ein großer Wunsch von mir ist es, später genau so ein Mentor zu sein, wie ich sie selbst auf meinem Weg hatte – um anderen zu helfen, ihren Weg zu gehen.
Für meine Generation sehe ich ein Zukunftsbild, in dem uns die digitale Technik die tägliche Arbeit im Labor viel leichter und bequemer macht. Aber gerade deshalb werden die echten, handwerklichen Fähigkeiten mit der Zeit immer seltener. Und genau das wird sie am Ende noch wertvoller machen.

Vielen Dank für das interessante Interview!

ZT Georgios Ravanis
Dentallabor Peter Hoth /
Plattform für feinste Dentaltechnologie
ravanis.1996@gmail.com
www.instagram.com/george_ravanis_cdt



8



9

Abb. 8: Die ADT young talents 2026 (v. l.): ZA Moritz Molz (3. Platz), ZT Ruei-Ci He (2. Platz) und ZT Georgios Ravanis (1. Platz). – **Abb. 9:** Geschafft! ZT Georgios Ravanis freut sich sichtlich über seinen Sieg bei den ADT young talents.

Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © OEMUS MEDIA AG



© OEMUS MEDIA AG

Prothetik-Know-how meets American Way of Life



Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

„Perfekt im Flow“ hieß es am 19. Mai 2026 in der Harley-Davidson Filiale Leipzig, wo die SSOP (Swiss School of Prosthetics by Candulor) zu einem zahntechnischen Fortbildungsformat der besonderen Art geladen hatte: Im Rahmen ihrer Veranstaltungsreihe Facts & Food – einem gelungenen Mix aus wertvollen Erkenntnissen fürs eigene Labor und besonderen Genüssen – ging es für die Teilnehmenden nicht nur um raffinierte Zahntechnik, sondern auch um PS auf zwei Rädern und feines BBQ.

Im fachlichen Teil des Nachmittags gab der erfahrene SSOP Teacher Robert Arvai praxisnahe Einblicke in die Welt der abnehmbaren Prothetik. Im Fokus stand die Frage: Wie lassen sich analoge Umsetzungsexpertise und digitale Technologien so kombinieren, dass ein effizienter, moderner Workflow entsteht? Die Teilnehmer/-innen erhielten hierzu wertvolle Impulse und konkrete Tipps – direkt aus der Praxis für die Praxis und sofort im eigenen Labor umsetzbar.

Im Anschluss ging es in der sächsischen Metropole für Interessierte auf einen Test-Ride mit dem Harley-Traumbike, bevor der Tag bei einem American Barbecue kulinarisch ausklang.

Das nächste Event der Reihe findet am 14. Juli 2026 in Stuttgart statt. Alle Infos und Anmeldung unter: **ssop.swiss**.

KURSTERMINE

Komposit 2.0: Maximale Ästhetik trifft smarte Workflows
Referent: ZT Florian Roth
SHOFU DENTAL
www.shofu.de/akademie/kurse
→ **10./11.7.2026 • Ratingen**

Safe the Function – Funktionelle Aufwachstechnik 4.0
Referent: ZTM Jochen Peters
Dentale Schulungen Peters
ds-peters.de
→ **31.7./1.8.2026 • Kleinmeinsdorf**

Frontzahnästhetik auf Zirkon – Patienten-Livekurs
Referent: ZTM Hubert Schenk
Creation Willi Geller
creation-willigeller-kurse.de
→ **4./5.9.2026 • Hamburg**

The Natural-Code: Transluzenz steuern, Micro-Layering perfektionieren
Referent: ZTM Philipp Pusch
Dental Balance
www.dental-balance.eu/veranstaltungen
→ **18./19.9.2026 • Ulm**

Build up Nature für Einsteiger
Referentin: ZTM Julia Krebs
Kulzer
www.kulzer.de
→ **26.9.2026 • Landau in der Pfalz**

Mehr Veranstaltungen unter:
oemus.com/events

Zwei Tage. Die Farbe Gelb. Ein Ziel: Erfolg.



Michael Stock und André Wiersig. Nach seiner fulminanten Keynote 2025 ist André Wiersig diesmal mit einer Table Clinic dabei.

© Nordquadrat PR + Marketing

Gelb steht für Energie, Optimismus und Innovationen – und genau diese Stimmung prägt das 11. CAD/CAM-Event von Schütz Dental, das am 18. und 19. September 2026 im CAMPUS Kronberg stattfindet. Unter dem Motto „Erfolg ist eine Frage des Gelbes“ empfängt Michael Stock (Vertriebsleiter Schütz Dental) die Teilnehmer mit einem Event voller Inspiration, Wissen und sonniger Perspektiven für die digitale Zahnmedizin und Zahntechnik. Das Programm wird hochkarätig besetzt und abwechslungsreich gestaltet: Vier Keynotes am Freitag liefern starke Impulse. Am Samstag stehen fünf praxisnahe Table Clinics zur Auswahl und liefern direkten Input für die Praxis. Ein besonderes Highlight ist der Auftritt von Glücks- und Gehirnforscher Prof. Dr. med. Volker Busch, einem der derzeit renommiertesten Referenten in diesem Fachgebiet. Ebenso außergewöhnlich: André Wiersig, Extremschwimmer und Motivationsexperte, der die Teilnehmer in einer Table Clinic mitnimmt auf eine Reise zu mentalen Grenzen – und darüber hinaus. Einen fundierten Blick in die digitale Zukunft der Zahntechnik bietet Prof. Dr. Dr. med. dent. Walter Lückerath von der Universität Bonn – wissenschaftlich fundiert und praxisrelevant zugleich.

Infos zum Unternehmen

Weitere Informationen und Anmeldung unter **www.cadcam-event.de**.

Quelle: Schütz Dental GmbH

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

Digitale Zahntechnik zum Anfassen

Wie praxistauglich digitale Workflows heute bereits sind und welchen Einfluss künstliche Intelligenz auf moderne Fertigungsprozesse hat, zeigte eindrucksvoll die 5. Digitale Zahntechnik-Roadshow 2026 von CADSPEED: live, transparent und ohne leere Versprechen.

CADSPEED macht es dabei bewusst anders. Das begann bereits beim Rednerpult: Kein klassisches Standard-Set-up, sondern ein Sirona CEREC-1 Intraoralscanner aus dem Jahr 1987 bildete den Mittelpunkt der Bühne und schlug symbolisch die Brücke zwischen den Anfängen der digitalen Zahnmedizin und den heutigen Möglichkeiten moderner Workflows. Passend zum Veranstaltungstitel sorgte Zauberkünstler Jan mit humorvoller Comedy-Zauberei für einen lockeren Einstieg und brach bereits zu Beginn das Eis zwischen den Teilnehmern. Abgerundet wurden die sechs Vorträge durch Livemusik, die den fachlichen Austausch in eine entspannte und persönliche Atmosphäre überführten.

Insgesamt besuchten über 400 Teilnehmer die Roadshow an fünf Standorten in ganz Deutschland. Im Mittelpunkt der Veranstaltungsreihe standen moderne digitale Workflows – vom Intraoralscan bis hin zum vollständig digital gefertigten herausnehmbaren Zahnersatz. Ob Totalprothesen, Modellguss-, Interims- oder Teleskoparbeiten: CADSPEED demonstrierte, wie sich komplexe Versorgungen heute vollständig digital und mit lediglich zwei Patiententerminen realisieren lassen.

Ein besonderer Fokus lag auf der Frage, wie Digitalisierung den Praxisalltag konkret verändert – und welchen echten Mehrwert moderne Technologien heute bereits bieten. Vor allem das Thema künstliche Intelligenz sorgte für intensive Diskussionen unter den Teilnehmern. Von kritischen Nachfragen bis hin zum Wunsch nach Unterstützung bei der Implementierung neuer Technologien war alles vertreten.

Neben den Fachvorträgen bot die Roadshow vor allem eines: Austausch auf Augenhöhe. Teilnehmer konnten direkt mit Anwendern, Experten und dem CADSPEED-Team über Scanner, Softwarelösungen und Produktionsprozesse sprechen. Begleitet wurde die Veranstaltungsreihe von den Unternehmen Dexis und DGShape, die ihre Technologien in einer begleitenden Industrieausstellung präsentierten.

Nach dem erfolgreichen Finale in München plant CADSPEED bereits die Fortsetzung der Veranstaltungsreihe im zweiten Halbjahr 2026.

Quelle: CADSPEED GmbH



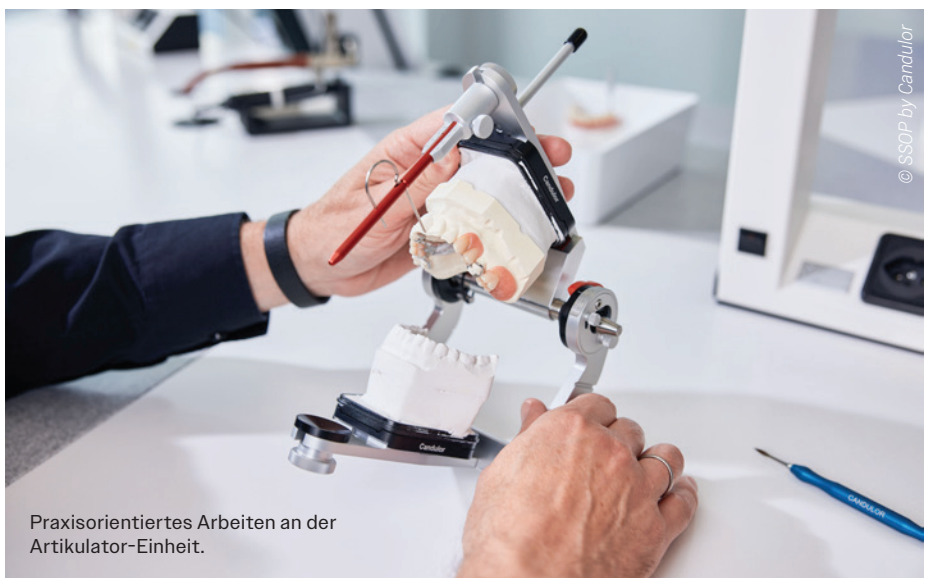




© CADSPEED GmbH

Geballte Expertise in der Totelprothetik

Mit der Power Week 4 in 1 – Dental Expert Training bietet die Swiss School of Prosthetics (SSOP) auch 2026 ein intensives Weiterbildungsformat für Zahntechniker, Prothetiker und Zahnärzte an. Vom 21. bis 25. September 2026 wird in der fünftägigen Fortbildung in Zürich praxisrelevantes Fachwissen rund um die moderne Totalprothetik vermittelt.



© SSOP by Candulor

Praxisorientiertes Arbeiten an der Artikulator-Einheit.

Die Power Week bündelt die Inhalte mehrerer aufeinander abgestimmter Kurse in einem ganzheitlichen Lernkonzept. Dabei wird der analoge Workflow zur Erstellung einer Totalprothese beleuchtet und umgesetzt, von der Modellanalyse mit der funktionellen und ästhetischen Aufstellung bis zur Fertigstellung der Prothese. Mit den erworbenen Grundlagen können analoge und digitale Prozesse umgesetzt und beurteilt werden.

Inhalte und Lernziele der Power Week 2026

Die Teilnehmenden erlangen während der Power Week unter anderem folgende Kompetenzen:

- eigenständige Modellanalyse, Planung und Umsetzung einer Totalprothese
- Anwendung der lingualisierten Okklusion nach dem GERBER Konzept
- funktionelle und ästhetische Gestaltung von Prothesen
- individuelle und naturanaloge Gingiva-Charakterisierung

Der praxisbezogene Ansatz ermöglicht es, das Gelernte direkt im Labor umzusetzen und nachhaltig im beruflichen Alltag zu verankern, für eine sichere Abbildung des analogen Vorgehens von der Analyse bis zur fertigen Prothese.

Zusätzlich zu dem intensiven Trainingsprogramm bietet die Power Week den Teilnehmer/-innen die Gelegenheit, Eindrücke von der Schweiz zu gewinnen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.ssop.swiss/kurse/power-week20260921

Quelle: Swiss School of Prosthetics by Candulor

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



Einen kühlen Kopf bewahren:
Warum der Sommer der richtige Moment ist, die Liquidität zu sichern

Sommerzeit ist Urlaubszeit – und für viele Dentallabore gleichzeitig eine Zeit, in der die finanzielle Belastung besonders spürbar wird. Zahnärzte sind in der Ferienzeit häufig reduziert erreichbar, Zahlungseingänge verzögern sich, und trotzdem fallen laufende Kosten ungebremst weiter an. Die L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH aus Stuttgart macht auf genau dieses Thema aufmerksam – und zeigt, wie Dentallabore auch in heißen Zeiten einen kühlen Kopf bewahren.

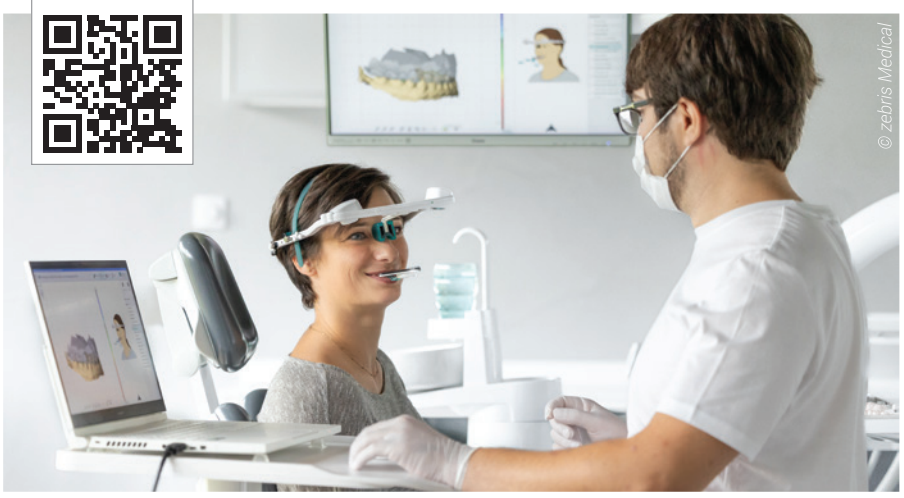
Mit der LVG an der Seite wird es für Dentallabore ein ganzes Stück realistischer. Denn finanzielle Flexibilität ist kein Luxus, sondern die Voraussetzung dafür, dass unabhängige Labore im Wettbewerb mit Großstrukturen langfristig bestehen können.

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

Weitere Informationen unter: www.lvg.de

Neue Funktionen beim digitalen Gesichtsbogen

Infos zum Unternehmen



Mit der neuen Software-Version 5.0 erweitert zebris Medical die Möglichkeiten der digitalen Funktionsdiagnostik und Okklusionsanalyse. Zahnärzte profitieren von einer optimierten 3D-Ansicht, neuen Section-Cut-Funktionen sowie erweiterten Möglichkeiten zur Darstellung funktioneller Bewegungsabläufe. Besonders praxisrelevant: Mehrere manuelle therapeutische Positionen können nun gespeichert werden. Zusätzlich lassen sich der gotische Bogen sowie die Posselt-Sagittalbewegung direkt im „Single Calibration Mode" integrieren und weiterverarbeiten. Auch die Exportoptionen und der Attachment Designer wurden erweitert. Stege können jetzt als Supportstruktur genutzt werden, wodurch sich die Flexibilität innerhalb digitaler Workflows deutlich erhöht.
Ein weiterer Fokus liegt auf dem CEREC-Modul. Individuelle Attachments können ab sofort als Matching-Methode eingesetzt werden. Darüber hinaus wird der Inzisalpunkt zur Bestimmung der Referenzebene von Ausrichtlöffel, Bissgabel oder individuellem Attachment verwendet. Dies ermöglicht eine noch präzisere Zuordnung der Datensätze und optimiert digitale Prozesse zwischen Zahnarztpraxis und Labor.
Neue Ansichtsmodi, individuell ein- und ausblendbare Elemente sowie ein integriertes Notification Center sorgen für mehr Übersichtlichkeit und Anwenderkomfort. Auch das Matching von Scandaten mittels Bissgabel oder zusätzlicher Scans wurde grundlegend überarbeitet. Erstmals ist nun auch ein Matching mit den Impressionen auf der Bissgabel möglich.

zebris Medical GmbH • www.zebris.de

Neue Gingiva- und Zahnfarben für individuelle Prothesen

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

Ivoclar, eines der weltweit führenden Dentalunternehmen, erweitert seine Farbauswahl für Prothesenbasen sowie für die Ivotion® Dent Multi und eröffnet damit zusätzliche Möglichkeiten für die Herstellung ästhetisch überzeugender, individuell gestalteter Prothesenversorgungen.
Mit der neuen Gingivafarbe D erweitert Ivoclar das Farbspektrum im Premiumsegment der Prothesenbasismaterialien – Ivotion, Ivotion Base, IvoBase Hybrid, IvoBase High Impact und ProBase Cold. Damit wächst der gestalterische Spielraum in Labor und Praxis. Unterschiedliche Gingivanuancen lassen sich differenzierter abbilden und gezielt auf verschiedene Weichgewebetöne abstimmen – für ästhetisch stimmige Ergebnisse in der Total- wie auch in der Teilprothetik.
Auch die Farbauswahl von Ivotion Dent Multi wächst um fünf zusätzliche Zahnfarben: A4, B2, C3, C4 und D3. Die neuen Farbtöne bauen auf dem bestehenden Angebot – BL3, A1, A2, A3, A3.5, B1, B3, C2 und D2 – auf und schaffen weitere fein abgestufte Nuancen im Zahnfarbspektrum. Damit bietet Ivotion Dent Multi eines der umfassendsten Zahnfarbangebote am Markt.
Dank des harmonischen, natürlichen Farbverlaufs des DCL-Materials lassen sich ästhetisch überzeugende Ergebnisse erzielen, ohne dass eine zeitintensive Nachcharakterisierung nötig ist. Mit einer Dicke von 20 mm unterstützen die Scheiben zudem zuverlässige, effiziente digitale Workflows.

Ivoclar Vivadent GmbH • ivoclar.com



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

Meisterliche Zahntechnik, Friktion gezielt einsetzen



© Si-tec GmbH

Am Meistercampus Köln wurde im Rahmen des Tageskurses Zahntechnik in Kooperation mit Si-tec ein zentrales Thema der Kombinationsprothetik praxisnah vertieft: die kontrollierte Einstellung der Friktion. Auf Wunsch der Meisterschüler kommt dabei das TK-Soft Friktionselement als ergänzendes Halteelement in der Meisterprüfung zum Einsatz.
Nach einer fundierten Produktschulung im direkten Austausch erhielten die Teilnehmer jeweils ein Set aus Friktionselementen und den passenden Instrumenten, um die Anwendung unmittelbar praktisch umzusetzen. Der Kurs war bewusst so strukturiert, dass die Primärteleskopkronen bereits vorlagen und direkt mit der Fertigung der Sekundärteleskope unter Einbindung der TK-Soft Elemente begonnen werden konnte.
Teilnehmer mit Vorerfahrung brachten ihr Wissen aktiv ein, wodurch ein intensiver fachlicher Austausch entstand, der den Lernerfolg innerhalb der Gruppe zusätzlich förderte. Die praktische Umsetzung stand dabei klar im Vordergrund.
Aktuell erfolgt die Fertigung im Rahmen der Meisterprüfung noch überwiegend in Gusstechnik. Gleichzeitig wird der Meistercampus Köln modernisiert, um den Anforderungen der neuen Meisterprüfungsverordnung gerecht zu werden und künftig auch digitale Konstruktions- und Fertigungsprozesse vollständig integrieren zu können.
Der Einsatz von TK-Soft verdeutlicht, wie sich bewährte Friktionssysteme sowohl in klassische als auch in digitale Arbeitsabläufe sicher und effizient einbinden lassen.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

3D-Druck trifft Poliersystem



© Renfert GmbH

Mit „Renfert Polish – 3D-printed materials“ bringt Renfert eine spezielle Diamantpolierpaste für gedruckte Restaurationen auf den Markt – ergänzt durch ein Polierkit für einen strukturierten Workflow. Die Polierpaste „Renfert Polish – 3D-printed materials“ wurde für 3D-gedruckte Kunststoffe entwickelt und ist technologieübergreifend einsetzbar – für filamentgedruckte Restaurationen aus PMMA und PETG sowie für Kronen- und Brückenrestaurationen aus Resin-Material. Die Formulierung ist auf die Bearbeitung thermisch sensibler Polymere abgestimmt und unterstützt eine gleichmäßige Verteilung auf der Oberfläche. Ziel ist die kontrollierte Glättung drucktypischer Strukturen wie Layerlinien, Übergänge und Supportspuren ohne Verschmieren. Typische Anwendungen sind temporäre und definitive Kronen und Brücken, Inlays und Onlays.
Das optional erhältliche Starterkit umfasst abgestimmte Polierwerkzeuge. Dazu gehören formstabile Vorpolierer, flexible Lamellenpolierer sowie spezielle Natur- und Spezialschwabbel für Glanz- und Hochglanzpolitur. Charakteristisch ist die Kombination unterschiedlicher Materialtypen: von strukturierten Vorpolierern über natürliche Fasermedien bis hin zu hochwertigen Leder- und Baumwollschwabbeln. Zusammen mit der Diamantpolierpaste entsteht ein standardisierter Ablauf für die effiziente Politur und reproduzierbare Oberflächenqualität. Renfert überträgt damit sein pragmatisches Konzept materialspezifischer Polierpasten auf die additive Fertigung: für jeden Werkstoff eine abgestimmte Lösung statt universeller Kompromisse.

Renfert GmbH • www.renfert.de

Neuer autorisierter Servicepartner für Labore

Wer in moderne Frästechnologie investiert, erwartet nicht nur höchste Präzision, sondern auch einen Service, der diesem Anspruch gerecht wird. Mit einem klaren Qualitätsbekenntnis gehen Franken Dental und CIMT Precision jetzt einen entscheidenden Schritt: Mit der Detes GmbH, unter der Leitung von Geschäftsführer Patrick Schulz, wurde der erste vom Hersteller autorisierte und zertifizierte Servicepartner für Dentallabore etabliert. Detes ist direkt vom Hersteller geschult, technisch hoch qualifiziert und berechtigt, Originalservice auf höchstem Niveau durchzuführen. Für Dentallabore bedeutet das: verlässliche, schnelle und kompetente Unterstützung genau dann, wenn sie gebraucht wird.
Besonders im Fokus steht dabei der Service für Hochleistungs-Fräsmaschinen wie die CIMT Pi5 sowie die Tizian 6.0, 6.5 und 6.6 von Schütz Dental. Auch hier übernimmt künftig der autorisierte Partner Detes die Wartung. Mit Patrick Schulz kommt ein Spezialist in die Dentallabore, der seit vielen Jahren mit den 5- und 6-Achs-Frässystemen von CIMT und Schütz Dental arbeitet und die Anforderungen genau kennt.
Ein zusätzlicher Mehrwert für Labore: Beim Kauf einer Originalmaschine wird im ersten Jahr in Kombination mit der Wartung eine Maschinenbruchversicherung abgeschlossen – aktuell kostenfrei im Rahmen einer Aktion.
Mit diesem Schritt setzen Franken Dental, CIMT Precision und Schütz Dental ein deutliches Zeichen: Industriequalität endet nicht bei der Maschine – sie geht beim Service weiter.



Neue Service-Partnerschaft: Andreas Kirsch (Geschäftsführer CIMT Precision), Patrick Schulz (Geschäftsführer Detes) und Dieter Ahrens (Geschäftsbereichsleiter FRANKEN & EF-Dentaltechnik EMUGE-FRANKEN). © *Franken Dental*

CIMT Precision GmbH
www.cimt-precision.de

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

Emotionale Sommeraktion zur WM

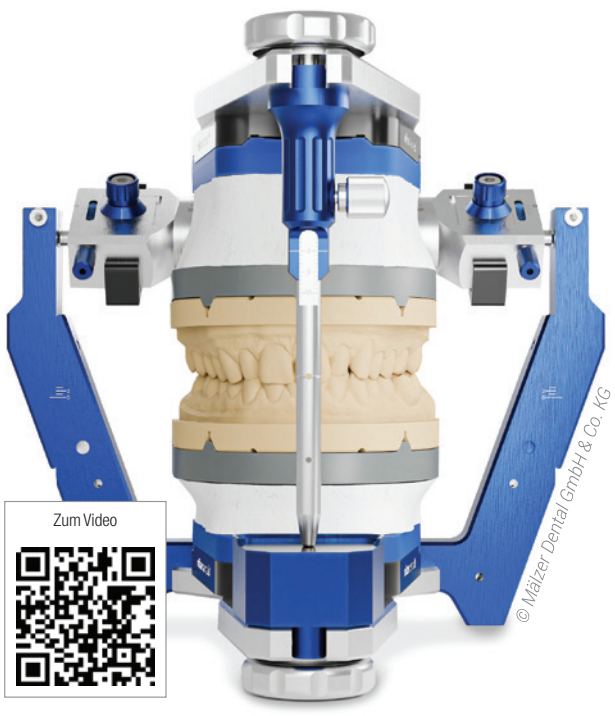


Der Fußballsommer ist in vollem Gange und es entstehen wieder diese besonderen Momente: volle Wohnzimmer, spannende Abende, gemeinsames Mitfiebern – und Erinnerungen, die bleiben. Genau dieses Gefühl greift Dental Direkt mit der neuen Kampagne „ONE – mein WM-Moment“ auf. Im Mittelpunkt der Sommeraktion stehen CAD/CAM-Werkstoffe und digitale Technologien, mit denen das Unternehmen seit vielen Jahren zahlreiche erfolgreiche Anwendergeschichten verbindet. Statt klassischer Rabattkommunikation setzt Dental Direkt bewusst auf Emotionalität, Teamgeist und die Idee der „Number ONE“.
Begleitet wird die Kampagne von einer aufmerksamkeitsstarken „Goal-Alarm“-Mechanik: Jedes deutsche Tor kann zusätzliche Vorteile und neue Rabattcodes freischalten. Wer also der deutschen Nationalmannschaft die Daumen drückt, profitiert von jedem geschossenen Tor – dranbleiben lohnt sich!
Persönliche WM-Erinnerungen von Mitarbeiter/-innen und Kund/-innen aus unterschiedlichen Generationen treffen dabei auf eine bewusst nostalgische Fußballästhetik mit Retro-TV-Anmutung, Flutlichtstimmung und jeder Menge Fußballsommergefühl aus Ostwestfalen.

Weitere Informationen zur Aktion und zum Goal-Alarm unter:
https://shop.dentaldirekt.de/pages/mein-wm-moment

Dental Direkt GmbH
www.dentaldirekt.de

Die perfekte Verbindung zwischen 3D-Druck und analoger Artikulation



Mit dem Digiplate® Modellsystem gelangen Sie in vier Schritten und in deutlich kürzerer Zeit als bisher zum artikulationsfähigen 3D-Modell.

1. **Konstruieren und Matchen:** Wie gewohnt konstruieren und den Digiplate® Datensatz in die Software laden. Ob exocad, 3Shape, BiSS oder eine andere Anwendung: Der Import erfolgt ganz einfach über die Attachment Importfunktion Ihres CAD-Programms.
2. **Drucken:** Wir empfehlen die Verwendung eines 3D-Druckers basierend auf der SLA- oder DLP-Technologie. Das flache Profil der Digiplate® sorgt für einen zügigen Druckprozess, während die kanalisierte Lochstruktur störende Saugeffekte und Druckfehler effektiv minimiert.
3. **Montieren:** Nach dem Waschen und Aushärten montieren Sie die mitgelieferte Halteplatte.
4. **Artikulieren:** Abschließend artikulieren Sie das gedruckte Modell zusammen mit der Digiplate® und der Splitcastplatte wie gewohnt mittelwertig ein.

Mit dem neuen Digiplate® Modellsystem optimieren Sie Ihren digitalen Workflow und schaffen die perfekte Verbindung zwischen dem digitalen und analogen Workflow in Ihrem Labor. Darüber hinaus bietet Ihnen das Digiplate® System mit seiner stabilen Splitcastplatte den sicheren Halt und die reproduzierbare Position der Modelle im Artikulator. Der in die Splitcastplatte integrierte und bereits vormontierte Dauermagnet sorgt für eine konstante Abzugskraft. Das System passt für alle gängigen Artikulator-Systeme.

Mälzer Dental GmbH & Co. KG
www.maelzer-dental.de

Geprüfte Qualität, auf die Verlass ist

Mit der erfolgreichen MDSAP-Zertifizierung auf Basis der ISO 13485:2016 setzt die pritidenta GmbH ein klares Zeichen: höchste Qualitätsstandards, international anerkannt und konsequent umgesetzt. Für Zahntechniker bedeutet das vor allem eines – Sicherheit, auf die man sich verlassen kann. Doch Qualität entsteht nicht nur im Zertifikat, sondern im täglichen Workflow.
Unter der Marke priti® steht mit priti®multidisc ZrO_2 ein durchdachtes Portfolio an Hochleistungs-Zirkoniumdioxid-Ronden zur Verfügung. Das große Indikationsspektrum reicht von opak bis hochtransluzent und ist abgestimmt auf die Anforderungen moderner CAD/CAM-Prozesse. Was dabei zählt: Materialien, die konstant performen, Prozesse, die stabil laufen und hochästhetische Ergebnisse, die reproduzierbar sind. „Unsere Leidenschaft gilt dem Werkstoff Zirkoniumdioxid – aber vor allem den Menschen im Labor“, erklärt Geschäftsführer David Figge. „Deshalb setzen wir bewusst auf persönlichen Support und echte Anwendungskompetenz.“

pritidentas Versprechen für Zahntechniker:
- 100 Prozent Entwicklung und Produktion von priti®multidisc ZrO_2 im hauseigenen Produktionswerk in der Eifel
- Digitale Kompetenz und moderne Automatisierung
- Garantierte Qualität für hochwertiges Zirkoniumdioxid nach ISO 13485:2016
- Praxisnahes Know-how durch pritidenta-Anwendungsexperten
- Schulungen direkt vor Ort im Dentallabor
- Persönlicher pritidenta®-Support für Labore – schnell und kompetent
- Anwendungsexpertise und umfangreiche Wissensangebote – von Leitfäden über Expertenvideos, praxisnahen priti® tipps aus dem Laboralltag bis hin zu Schulungen vor Ort

Neuer Produktionsstandort
Die Grundlage für weiteres Wachstum hat pritidenta® mit dem neuen Produktionsstandort in Plaidt in der Eifel gelegt. Moderne Automatisierung, optimierte Prozesse und erweiterte Kapazitäten sichern eine leistungsfähige, stabile Fertigung „made in Germany“.

pritidenta® GmbH • www.pritidenta.com


CERTIFICATE
dqs
This is to certify that the company
Pritidenta GmbH
Meiserweg 37
70771 Leinfelden-Echterdingen
Germany
with the organizational units/sites as listed in the annex
has implemented and maintains a Quality Management System.
Scope of certification:
Design and development, distribution and manufacturing of dental blanks and base material for dental blanks and trade with dental products.
AUS (a), BRA, CND, JPN, USA (a,b,c,d)
Through an audit, documented in a report, performed by DQS Medizinprodukte GmbH, it was verified that the management system fulfills the requirements of the following standard:
ISO 13485 : 2016
including applicable country-specific regulatory requirements, as indicated below the scope
(full references of abbreviations are listed in the annex)
Certificate registration no. 31624841 MDSAP16
Certificate unique ID 100028580
Effective date 2025-12-16
Expiry date 2028-12-15
Frankfurt am Main 2025-12-16
MDSAP
DQS Medizinprodukte GmbH
Heinrich von Mettenheim
Managing Director
1/3

MDSAP-Zertifizierung nach ISO 13485:2016 für pritidenta®.

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



Neuer Standort im 3. Quartal 2026

© dematec medical technology GmbH

Was lange währt, wird endlich gut – so kann man kurz und knapp das neueste Projekt der dematec medical technology GmbH in Berlin beschreiben. Nach jahrelanger und intensiver Suche auf dem Berliner Geschäftsimmobilienmarkt ist das Unternehmen nun fündig geworden. Die Geschäftsleitung von dematec kündigt an, dass der lang geplante Umzug in einen neuen Standort in der Hauptstadt zeitnah bevorsteht. Im 3. Quartal 2026 wird das Unternehmen von Berlin-Reinickendorf, wo man seit 2013 tätig war, in den Gewerbepark „Alter Schlachthof" in der Eldenaer Straße in Berlin-Friedrichshain umsiedeln. Geplant ist der Umzug „bei laufendem Betrieb", das heißt, der Maschinenpark wird Schritt für Schritt am alten Standort von Spezialfirmen abgebaut, zum neuen Standort transportiert und dort fachgerecht installiert und die Funktionstüchtigkeit von Fachpersonal validiert.

Auf knapp 900 Quadratmetern Gesamtfläche wird eine komplett neu gestaltete Unternehmenszentrale entstehen, in der dann die Produktion mit dem Maschinenpark, Konstruktion und Entwicklung sowie die Verwaltung mit der Buchhaltung und dem Qualitätsmanagement in einem modernen und klar strukturierten Standortkonzept ansässig sein wird. Das Unternehmen geht davon aus, dass die komplette Einsatzbereitschaft aller Abteilungen zum Anfang des 4. Quartals 2026 hergestellt sein wird. Interessierte Kunden und Geschäftspartner sind dann jederzeit zu einer Besichtigung der neuen Räumlichkeiten herzlich eingeladen.

dematec medical technology GmbH
www.dematec.dental

Zwischen Laboralltag, Anspruch und Veränderung



Neue Produkte gibt es viele. Worüber dagegen selten ehrlich gesprochen wird, sind die spürbaren Veränderungen dahinter. Ein digitales Magazin von dentona setzt genau hier an: Seit über einem Jahr verlässt *LabMag* bewusst die Pfade der klassischen Produktkommunikation. In den bisher elf Ausgaben von *LabMag* stehen die Realitäten der Zahntechnik im Fokus. Es geht um den Einzug von KI und den technologischen Wandel, vor allem aber um die grundlegenden Fragen des Laboralltags: Fachkräftemangel, wirtschaftlicher Druck, Versorgungsgerechtigkeit und die Frage, wie sich die Zusammenarbeit zwischen Labor, Praxis und Industrie verändert. dentona bietet die Plattform, während die Fachjournalistin Annett Kieschnick für inhaltliche Tiefe und Struktur sorgt. Sie ordnet die Themen mit journalistischer Distanz ein – sachlich, analytisch und gelegentlich unbequem, aber immer nah am Laboralltag. „Zahntechnik verändert sich an vielen Stellen gleichzeitig; technologisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich", erklärt Julian Schaumann (dentona AG). „Wir wollten einen Raum schaffen, der diese Dynamik abbildet, Diskussionen anstößt und unterschiedliche Blickwinkel zulässt." *LabMag* erscheint digital und richtet sich an Zahntechniker, Dentallabore sowie die gesamte Dentalbranche.

dentona AG • www.dentona.de

Alte Gold-Testmethode im Check

Wer beim Goldkauf auf Schnäppchenjagd geht, kann schnell Betrügern in die Falle tappen. Häufig nutzen Schwindler Materialien wie Messing oder Wolfram und vergolden diese nur oberflächlich. Bei dem sogenannten Bisstest handelt es sich um eine veraltete Methode, um die Echtheit von Gold zu bestimmen. Die Idee dahinter: Gold ist vergleichsweise weich. Bleibt beim Beißen ein leichter Zahnabdruck, handelt es sich um echtes Edelmetall. „Abgesehen davon, dass das teure Stück beschädigt wird, gibt es noch andere weiche Metalle wie Blei und Kupfer. Mit dem Vorgehen lässt sich dementsprechend nur feststellen, ob es sich um ein leicht verformbares Material handelt. Fälschungen kann damit niemand ausschließen", erklärt Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Wer sichergehen möchte, sollte sich bei einem Händler beraten lassen. Er prüft die Oberfläche mit der sogenannten Röntgenfluoreszenzanalyse, ohne das Produkt zu beschädigen. Je nachdem, um welches Material es sich handelt, werden die Röntgenstrahlen unterschiedlich reflektiert und die Wellen von einem Computer ausgewertet. Barren unter 100 Gramm kontrollieren Experten anhand der Leitfähigkeit (Gold: 44,7 MS/m). Bei Exemplaren ab 100 Gramm gilt es, per Ultraschallmessung die Schallleitgeschwindigkeit zu berechnen. Entspricht der ermittelte Wert nicht dem von Gold (3.250 m/s), handelt es sich definitiv um eine Fälschung.



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

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

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

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

LVG

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

WIR LASSEN SIE NICHT AUF DEM TROCKENEN SITZEN.

Verspätete Zahlungseingänge im Sommerloch? Unser Factoring-Service sorgt für sofortige Liquidität und gibt Ihnen die finanzielle Kraft, Durststrecken zu überstehen. Keine Kompromisse, sondern volle Fahrt voraus.
Wann holen Sie uns ins Boot?

LVG

SOMMER-AKTION

6 Monate Partnerschaft auf Probe

Partnerschaft auf Probe!

Die Zusammenarbeit erfolgt 6 Monate auf Probe, denn: Probieren geht über studieren.

Direkt kontaktieren!

T 0711 66 67 191
F 0711 61 77 62
kontakt@lvg.de