



ANZEIGE

**KATANA™ ZIRCONIA**  
DER WEG ZUR PERFEKTION.

kuraray Noritake

## Azubis in der Zahntechnik: Jede Stimme zählt!

Eine aktuelle VDZI-Umfrage unter Zahntechnik-Azubis richtet sich an junge Menschen, die gerade mitten in ihrer Ausbildung stehen und aus eigener Erfahrung beurteilen können, was gut läuft, was fehlt und welche Perspektiven sie im Beruf sehen. Was macht Ausbildung stark? Welche Themen brauchen mehr Raum? Welche Fragen stellen sich mit Blick auf Prüfung, Karriere, Weiterbildung, digitale Technologien oder den weiteren Berufsweg?

Ein erster Zwischenstand zeigt: Besonders häufig geht es um Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Prüfungsvorbereitung und um moderne Zahntechnik. Gleichzeitig werden Rahmenbedingungen genannt: Vergütung, Arbeitsbedingungen, Zukunftsperspektiven und das Ge-

ANZEIGE

**ZERO rock®**  
Der erste Stumpfgips mit 0% Expansion

www.dentona.de

fühl, im Betrieb gesehen und gut begleitet zu werden.



Hier gehts zur Umfrage:  
<https://de.research.net/r/IDS2027>

Autor: Steffen M. Schumacher i. A. des VDZI

## VDZI warnt vor langfristigen Folgen für Dentallabore

Der Deutsche Bundestag hat am 10. Juli 2026 das GKV-Beitragsstabilisierungsgesetz beschlossen. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) sieht darin weiterhin erhebliche Belastungen für das Zahntechniker-Handwerk und warnt vor den langfristigen Folgen für die wohnortnahe Versorgung mit hochwertigem Zahnersatz sowie für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zahntechnischer Meisterlabore.

Der VDZI erkennt die Notwendigkeit an, die finanzielle Stabilität der gesetzlichen Krankenversicherung nachhaltig zu sichern. Aus Sicht des Verbandes dürfen notwendige Konsolidierungsmaßnahmen jedoch nicht zulasten eines Versorgungsbereichs erfolgen, der seit Jahren unterdurchschnittlich zur Ausgabenentwicklung der gesetzlichen Krankenversicherung beiträgt und zugleich einen wesentlichen Beitrag zur qualitativ hochwertigen Patientenversorgung leistet. „Die Stabilisierung der gesetzlichen

Krankenversicherung ist ein wichtiges gesundheitspolitisches Ziel. Das nun beschlossene Gesetz enthält jedoch Regelungen, die die wirtschaftlichen Spielräume zahntechnischer Betriebe weiter einschränken und die Versorgung langfristig belasten können“, erklärt VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Der Verband bewertet insbesondere drei Regelungen des Gesetzes weiterhin kritisch: die Absenkung der Vergütungsentwicklung in den Jahren

2027 bis 2029, die Änderungen im Bereich der kieferorthopädischen Versorgung sowie die Absenkung der Festzuschüsse für Zahnersatz. Für die zahntechnischen Meisterlabore bedeutet dies eine zusätzliche Belastung in einer Zeit, in der die Betriebe bereits mit steigenden Personal-, Material- und Energiekosten sowie einem zunehmenden Fachkräftemangel konfrontiert sind. Gleichzeitig drohen die vorgesehenen Regelungen, die Investitionsfähigkeit der Betriebe zu beeinträchtigen und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Versorgung weiter zu verschlechtern.

Besonders kritisch bewertet der VDZI das Zusammenwirken der einzelnen Maßnahmen. Höhere Eigenanteile für Patient/-innen können die Nachfrage nach Zahnersatz weiter reduzieren. Gleichzeitig schränken die vorgesehenen Eingriffe in die Vergütungsentwicklung den finanziellen Handlungsspielraum der Labore ein. Hinzu kommen die geplanten Änderungen in der kieferorthopädischen Versorgung, die spezialisierte gewerbliche KFO-Labore erheblich treffen können. „Die Qualität der zahntechnischen Versorgung entsteht in den Meisterlaboren vor Ort. Wer ihre wirtschaftlichen Grundlagen schwächt, gefährdet langfristig die Vielfalt der Versorgungsstrukturen, qualifizierte Arbeitsplätze und den Zugang der Patient/-innen zu hochwertigem Zahnersatz“, so Kruchen weiter.

Quelle: VDZI



## Kurz notiert

### Neue TikTok-Serie

Auf dem TikTok-Kanal @dashandwerk ist eine neue Videoserie gestartet: In 24 Kurzvideos geben die Brand Faces Leonie und Fynn gemeinsam mit Handwerksbetrieben und Creator/-innen authentische Einblicke in den handwerklichen Berufsalltag. Mit 7,6 Millionen Views und über 5.700 Likes bislang das Highlight: Zahntechnikerinnen und Schwestern Kiri und Maria, die zusammen ein eigenes Zahnlabor betreiben.

Quelle: ZDH

ANZEIGE

# TK-SNAP DIGITAL

QUALITÄT VON **Si-tec®**

**STABIL. PRÄZISE. BEWÄHRT.**

Integriert sich nahtlos in CAD/CAM Fertigung

Sichert reproduzierbare Friktion per Mausklick

Spart wertvolle Zeit beim Ausarbeiten

Garantiert eine spaltfreie digitale Passung

Mehr erfahren: [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)

02330 80694-0 | 02330 80694-20  
[www.si-tec.de](http://www.si-tec.de) | [info@si-tec.de](mailto:info@si-tec.de)

**Si-tec®**



# Vom Dentallabor zur ausgezeichneten Wissensplattform

Ein Beitrag von Marcus Bilek



Mit den Future Skills Events entstand aus einer regionalen Fortbildungsinitiative in Niederbayern eine ausgezeichnete Wissensplattform, die heute Zahnmedizin, Zahntechnik, Wissenschaft und Praxis miteinander verbindet. Für dieses Gesamtkonzept erhielt die Slomski Zahntechnik GmbH nun den German Brand Award 2026.

„Wissen verändert Menschen. Begegnungen verändern Zukunft.“



Marcus Bilek, Geschäftsführer der Slomski Zahntechnik GmbH, nahm den Award in Berlin persönlich entgegen.

## Fortbildung als Begegnungsraum

Die Herausforderungen der Zukunft lassen sich nicht innerhalb einzelner Berufsgruppen lösen. Innovation entsteht dort, wo unterschiedliche Erfahrungen, Sichtweisen und Kompetenzen aufeinandertreffen. Genau dafür schaffen die Future Skills Events einen Raum – unabhängig von Produkten, Verkaufsinteressen oder klassi-

schen Kongressstrukturen. Was vor Jahren zunächst als regionale Fortbildungsveranstaltung entstand, entwickelte sich Schritt für Schritt zu einer eigenständigen Wissens- und Dialogplattform, die Zahn- und Humanmedizin, Zahntechnik, Wissenschaft, Politik und weitere Disziplinen miteinander verbindet.

## Dialog statt Frontalunterricht

Im Mittelpunkt stehen Themen, die das gesamte Gesundheitswesen bewegen: Kommunikation, Führung, mentale Gesundheit, Prävention, Innovation und die Zukunft der Zusammenarbeit. Die Referent/-innen stammen bewusst aus unterschiedlichen Bereichen: Wissenschaftler, Zahn- und Humanmediziner, Gesundheitsexperten sowie Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik bringen ihre jeweiligen Perspektiven ein und treten miteinander in den Dialog. Ziel ist es nicht, fertige Antworten zu liefern, sondern Denkanstöße zu geben, neue Sichtweisen zu eröffnen und Menschen miteinander zu vernetzen.

## Eine Entwicklung, die überzeugt

Diese konsequente Entwicklung hin zu einer Marke mit klarer Haltung und eigenständigem Profil überzeugte schließlich auch die Jury des

German Brand Award 2026 und brachte der Slomski Zahntechnik GmbH die Winner-Auszeichnung in der Kategorie „Excellence in Brand Strategy and Creation/Brand Innovation and New Business Models“. Prämiert wurde nicht eine einzelne Veranstaltung, sondern das strategische Gesamtkonzept der Future Skills Events. In ihrer Begründung würdigte die Jury insbesondere die Entwicklung „vom Dentallabor zum kuratierten Knotenpunkt für Austausch zwischen Zahnmedizin, Zahntechnik, Wissenschaft und Politik“ sowie den Aufbau eines eigenständigen und wiederholbaren Markenmodells. Als Marcus Bilek, Geschäftsführer der Slomski Zahntechnik GmbH, die Auszeichnung am 25. Juni 2026 in Berlin persönlich entgegennahm, wurde damit nicht ein einzelnes Projekt ausgezeichnet. Gewürdigt wurde eine Idee, die über Jahre konsequent weiterentwickelt wurde und die zeigt, dass ein Dentallabor heute weit mehr sein kann als ein technischer Dienstleister: nämlich Impulsgeber, Gastgeber und Vernetzer für den fachlichen Dialog innerhalb des gesamten Gesundheitswesens – ein Brückenbauer zwischen Menschen, Ideen und Disziplinen. Der German Brand Award bestätigt damit einen Weg, der weit über klassische Fortbildungsformate hinausführt.

Quelle: Slomski Zahntechnik GmbH

## Neues Format für mehr Transparenz in der Dentalbranche

Die Dentalbranche entwickelt sich rasant. Neue Materialien, digitale Technologien und innovative Produkte kommen in immer kürzeren Abständen auf den Markt. Gleichzeitig wünschen sich viele Zahntechniker und Zahnärzte vor allem eines: ehrliche, praxisnahe Informationen darüber, was sich im Laboralltag tatsächlich bewährt. Aus genau diesem Gedanken heraus hat ZTM Daniel Zellmer das Onlineformat „DENTAL – JETZT ABER EHRLICH“ entwickelt. Es verbindet authentische Produkttests aus dem Labor mit offenen Livegesprächen zwischen Anwendern und Herstellern. Ziel ist es, Produkte nicht nur vorzustellen, sondern ihren praktischen Nutzen nachvollziehbar zu zeigen und den fachlichen Austausch innerhalb der Dentalbranche zu fördern. Vor jeder Livesendung werden die Produkte unter realen Laborbedingungen getestet. Dabei entstehen kurze Videos, in denen Verarbeitung, Anwendung und persönliche Praxiserfahrungen dokumentiert werden. Im Anschluss folgt eine Livesendung, in der Vertreter der Hersteller gemeinsam mit Anwendern über das Produkt sprechen und Fragen aus der Praxis beantworten.

„DENTAL – JETZT ABER EHRLICH“ versteht sich als Plattform für einen offenen und respektvollen Dialog zwischen Industrie und Anwendern. Im Mittelpunkt stehen Transparenz, Praxisnähe und nachvollziehbare Erfahrungen – damit sich jeder sein eigenes Bild machen kann. „Ich möchte mit diesem Format einen Beitrag dazu leisten, Innovationen verständlich zu vermitteln und den Austausch innerhalb der Dentalbranche zu stärken. Von Zahntechnikern für Zahntechniker. Direkt aus dem Labor. Ehrlich. Verständlich. Praxisnah“, so ZTM Daniel Zellmer.

Mehr unter [www.deinzahntechniker.de](http://www.deinzahntechniker.de) bzw. [instagram/zellmerzahntechnik](https://www.instagram.com/zellmerzahntechnik).

Quelle: Zellmer Zahntechnik GmbH







Erlebe moderne  
Zahntechnik!



## Aidite 3D Pro zir Ultra

Die neue Generation der Zirkon-Ronden  
Mehr Festigkeit. Mehr Sicherheit. Mehr Effizienz.



Mit Aidite 3D Pro Zir Ultra bietet die dentona AG das leistungsstärkste Zirkonmaterial für alle anspruchsvollen zahntechnischen Arbeiten.

### Besondere Eigenschaften

- Sicher:** 950 – 1250 MPa hohe Biegefestigkeit, Sicherheit bei großen Brücken.
- Ästhetisch:** Hochste Transluzenz auf Meisterniveau.
- Effizient:** Ein Zirkon für alles.
- Flexibel:** Perfekt abgestimmt auf Normal- und Schnell-sinterprozesse.

| Farbe | Transluzenz | Festigkeit |
|-------|-------------|------------|
|       | 57 %        | ≥950 MPa   |
|       | ↕           | ↕          |
|       | 43 %        | ≥1250 MPa  |



→ Jetzt mehr erfahren:





Christian Wulff (m.), Mentor von TOP 100, gratulierte ZTM Frank Rauschelbach (Geschäftsführer von Rauschelbach Zahntechnik) und dessen Vater, Dr. Dieter Rauschelbach.

© KD Busch/compamedia

## Beeindruckende Innovationsleistungen

Rauschelbach Zahntechnik GmbH aus Pinneberg hat beim 33. Innovationswettbewerb den Sprung in die TOP 100 geschafft und wurde dafür im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit am 26. Juni 2026 in Heidelberg vom früheren Bundespräsidenten Christian Wulff ausgezeichnet. Im wissenschaftlichen Auswahlverfahren überzeugte Rauschelbach Zahntechnik in der Größenklasse A (bis 50 Mitarbeiter in Deutschland) besonders in der Kategorie Innovationsförderndes Topmanagement.

Seit 2020 ist der Mittelständler Teil der DELABO Gruppe, einem bundesweiten Zusammenschluss von Dentallaboren in Deutschland. Mit dem Schritt in diesen Verbund schuf Geschäftsführer Frank Rauschelbach die Grundlage für teure Investitionen. „Diese Partnerschaft ermöglicht es zudem, bei Auftragsspitzen weitere Labore aus der Gruppe mit einzubeziehen“, so der Zahntechnikermeister. Mit der Spezialisierung auf Sofortversorgungen im Implantatbereich sowie regelmäßigen Schulungen und Fortbildungen für seine Mitarbeiter ist das Labor optimal für die Zukunft aufgestellt.

Quelle: compamedia GmbH

## Bayerns Bühne für die besten Nachwuchszahntechniker

Seit 20 Jahren treffen sich in Regensburg jährlich die besten Nachwuchszahntechniker/-innen Bayerns zu einem außergewöhnlichen Leistungsvergleich: dem Regensburger Förderpreis der Zahntechnik. Teilnahmeberechtigt sind ausschließlich jene Gesell/-innen, die ihre Abschlussprüfung im Zahntechniker-Handwerk mit herausragenden Leistungen bestanden haben. Aus den vier bayerischen Ausbildungsstandorten München, Augsburg, Nürnberg und Regensburg wurden am 8./9. Mai 2026 die Besten des Prüfungsjahrgangs eingeladen, um sich dem anspruchsvollen Wettbewerb zu stellen. Die Teilnehmer/-innen mussten innerhalb von zwei Wettbewerbstagen komplexe zahntechnische



Von links: ZTM und Fachlehrer Robert Malik, die Siegerin des Regensburger Förderpreises 2026 Jana Plinninger und Schulleiter Alfons Koller.

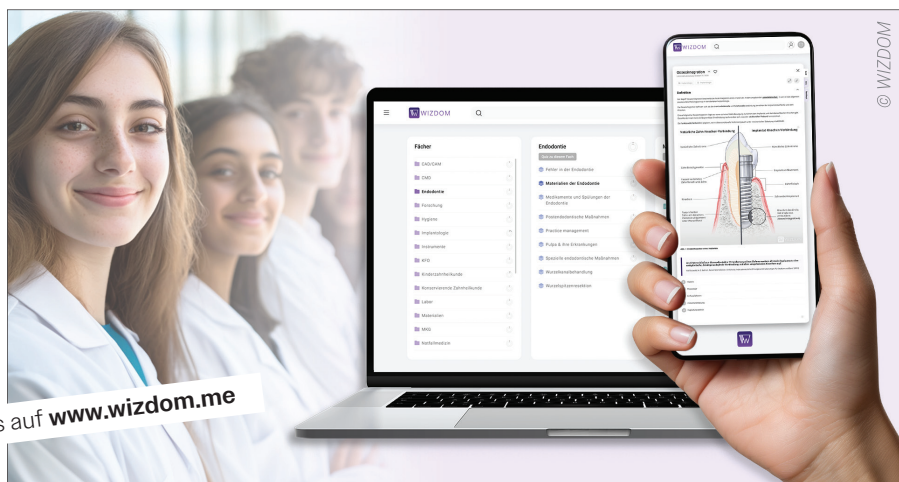
sche Arbeiten anfertigen. Dazu gehörten Goldinlays, Verblendkeramikronen und implantatgetragene Keramikronen. Bewertet werden Präzision, Funktionalität, Ästhetik und handwerkliche Ausführung.

Die zahntechnische Krone 2026 des bayerischen Nachwuchses ging an Jana Plinninger aus Binaburg, ausgebildet im Dentallabor Hofmann Dentaltechnik GmbH, Landshut. Den zweiten Platz sicherte sich Anna Euler aus Passau/Grubweg, Berufsschule Regensburg, der dritte Platz gebührte Jasmin Lehrer aus Augsburg, Berufsschule Augsburg.

Quelle: Städt. Berufsschule II Regensburg

© Städt. Berufsschule II Regensburg

## Dental Marketing Award Education 2026 für WIZDOM



Infos auf [www.wizdom.me](http://www.wizdom.me)

Die digitale Wissens- und Lernplattform WIZDOM ist im Juli beim Dental Marketing Award Education 2026 mit Gold und zweimal Silber ausgezeichnet worden. Die erstmals vergebene Education-Kategorie würdigt erfolgreiche Fortbildungsangebote für Fachzielgruppen in Zahnmedizin und Zahntechnik. Für das WIZDOM-Team ist die Auszeichnung ein wichtiger Ansporn, die zahnmedizinische Aus- und Fortbildung weiter digital zu unterstützen. WIZDOM wurde 2024 von Dental Tribune International ins Leben gerufen und speziell für Studierende der Zahnmedizin entwickelt. Die

Plattform versteht sich als Brücke zwischen Studium und Zukunft der Zahnmedizin und zählt derzeit mehr als 5.000 registrierte Mitglieder. WIZDOM bündelt examensrelevante Inhalte in digitalen Lernkarten, ergänzt durch Schaubilder, Videos und Multiple-Choice-Fragen. Entwickelt wird die Plattform von einem Team aus Studierenden, jungen Zahnärzt/-innen sowie erfahrenen Hochschullehrenden. Ziel ist es, Inhalte unabhängig vom Studienort zugänglich, verständlich und aktuell aufzubereiten.

Quelle: Dental Tribune International GmbH

## Handwerk, Hightech und gelebte Werte im Fokus

Das Deutsche Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (diind) hat die Birkholz und Mohns Dentallabor GbR mit Sitz in Oranienburg mit dem Siegel „Unternehmen der Zukunft“ ausgezeichnet. Damit würdigt das Institut die besondere Ausrichtung des Dentallabors, traditionelle Zahntechnik mit modernen, digitalen Prozessen zu verbinden und dabei konsequent auf Qualität, Innovationskraft und ein starkes Wertefundament zu setzen. „Wir sind stolz darauf, dass unsere Leidenschaft für Qualität, unser Mut zu Innovationen und unser Miteinander im Team nun auch extern sichtbar gewürdigt werden“, so die Geschäftsführer ZT Florian Birkholz (Foto links) und ZTM André Mohns. „Die Auszeich-

nung als ‚Unternehmen der Zukunft‘ ist für uns Bestätigung und Ansporn zugleich: Wir wollen weiterhin beweisen, dass modernes Zahntechniker-Handwerk, digitale Prozesse und gelebte Werte perfekt zusammenpassen – zum Nutzen von Zahnärzt/-innen, ihren Teams und natürlich der Patient/-innen.“

Quellen: Deutsches Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung (diind)/DUP UNTERNEHMER Magazin, [www.dup-magazin.de](http://www.dup-magazin.de)



© Birkholz und Mohns Dentallabor GbR



# SAY HELLO TO



Zirkonoxide von Dental Direkt –  
»Made in Germany«



 **Dental  
Direkt**

André Münnich,  
Vertriebsleiter  
National,  
Dental Direkt







# Das Fundament der Funktion: Analoge Präzision bei der Herstellung individueller Aufbissschienen

Ein Beitrag von ZT Felix Eiserbeck

Trotz des digitalen Wandels bleibt die analoge Herstellung von Aufbissschienen der Goldstandard für funktionelle Präzision. Während Algorithmen oft an Grenzen stoßen, ermöglicht die manuelle Fertigung im Artikulator eine unerreichte Feinabstimmung der Okklusion. In einer Zeit, in der stressbedingte Kieferbeschwerden zunehmen, sichert das klassische Handwerk nicht nur die Materialqualität, sondern auch den langfristigen Therapieerfolg. Dieser Beitrag zeigt, warum die analoge Technik in puncto Passgenauigkeit und Patientenkomfort nach wie vor unverzichtbar für jede qualitätsorientierte Praxis ist.

**Abb. 1:** Analog gefertigte Aufbissschiene. – **Abb. 2:** UK-Aufbissschiene. – **Abb. 3:** Vestibulärer Befund der aktuellen Patientensituation. – **Abb. 4:** Bukkale Ansicht (Q2). – **Abb. 5:** Bukkale Ansicht (Q1).



Die zentrale Aufgabe der Aufbissschiene liegt in ihrer Doppelfunktion als mechanischer Schutzschild und funktionelles Therapiegerät. In erster Linie fungiert sie als Schicht, die den enormen Kräften beim nächtlichen Pressen und Knirschen standhält. Indem sie die direkte Reibung zwischen den Zahnreihen verhindert, schützt sie die wertvolle Zahnhartsubstanz sowie vorhandenen Zahnersatz zuverlässig vor Abrasionen und Substanzverlust.

Über den rein mechanischen Schutz hinaus greift die Schiene aktiv in das neuromuskuläre Geschehen ein. Durch die gezielte Bisshebung werden die Kiefergelenke entlastet und die oft hyperaktive Kaumuskulatur zur Relaxation angeregt. In der analogen Fertigung präzise adjustiert, dient sie zudem dem Ausgleich von Okklusionsstörungen. Sie harmonisiert die Kieferrelation und schafft eine

stabile, neutrale Bisslage, wodurch schmerzhaftes Verspannungen im kranio-mandibulären System gelöst und die physiologische Funktion des Kausystems wiederhergestellt werden.

## Patientensituation

### Anamnese und Beschwerdebild

- Männlicher Patient, 21 Jahre alt, klagt über morgendliche Spannungskopfschmerzen und Verspannungen der Nackenmuskulatur
- Partner berichtet über deutlich hörbare Knirschgeräusche in der Nacht

### Klinischer Befund

- Kleine Schliffacetten (Abrasionsgebiete) an den Eckzähnen und Molaren
- Leichte Diskusverlagerung im rechten Kiefergelenk (Knacken bei Bewegung)

## Diagnose

- Schlafbruxismus mit einhergehender craniomandibulärer Dysfunktion (CMD)

## Therapieplanung

- Anfertigung einer individuell adjustierten, harten Aufbissschiene

## Die Abformung

Die Grundlage der Schienentherapie bildet die klassische Alginatabformung mithilfe von Blueprint Xcreme (Dentsply Sirona) und entsprechenden Konfektionslöffeln (Rim-Lock, Dentsply Sirona), die den ersten entscheidenden Schritt im analogen Workflow darstellt. Nach der Abformung wird ein Quetschbiss zur Bissregistrierung mit einem additionsvernetzenden Vinyl-Polysiloxan/A-Silikon (Regisil, Dentsply Sirona) genommen. Für das analoge Verfahren ist die Erfassung der individuellen Kiefergeometrie unerlässlich. Dies geschieht durch den Einsatz eines Artex-Gesichtsbogens (Amann Girrback), der die Lage des Oberkiefers zur Schädelbasis präzise festhält.

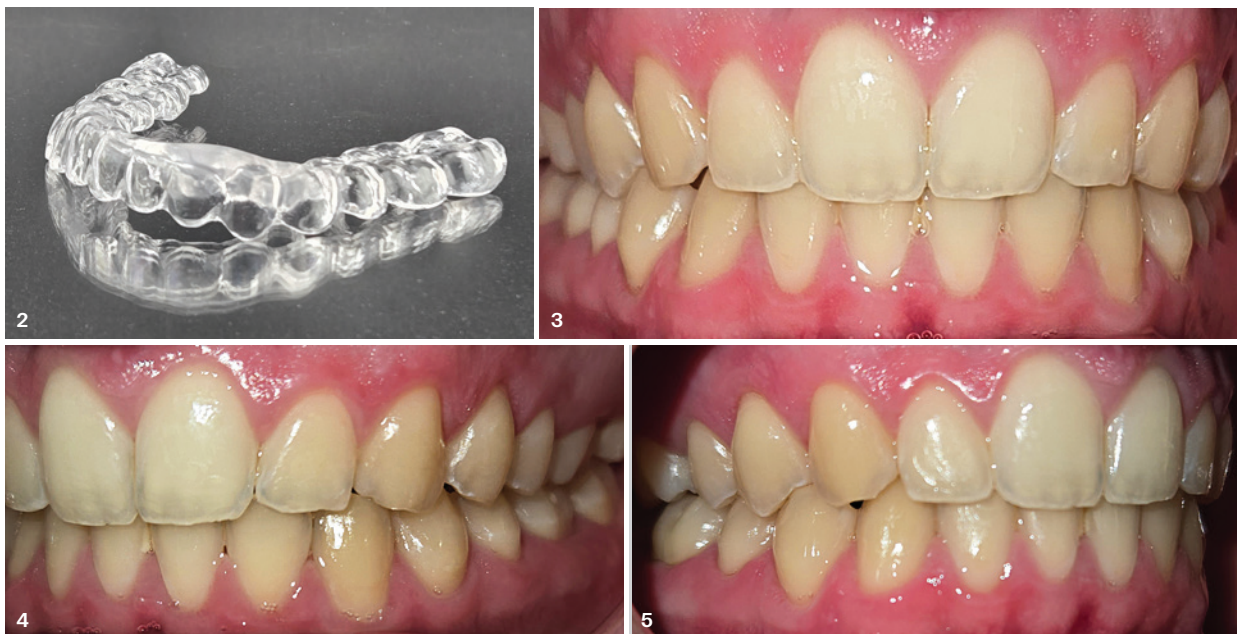
## Die labortechnische Fertigung

Nach dem Eintreffen der klinischen Unterlagen im Labor beginnt ein mehrstufiger Prozess, dessen Qualität maßgeblich von der Beherrschung werkstoffkundlicher Parameter abhängt. Der analoge Workflow ist hierbei keine bloße Alternative zur digitalen Fertigung, sondern bietet durch die physische Haptik und die direkte Kontrolle in jedem Zwischenschritt eine Fehlerminimierung, die besonders bei komplexen Funktionsstörungen von Vorteil ist.

### 1. Modellherstellung und Artikulation

Der Prozess startet mit der Erstellung der Arbeitsmodelle. Hierbei kommt Gips der Klasse IV (Bon Top Lichtgrau, Wiegmann Dental) zum Einsatz. Dieser zeichnet sich durch eine niedrige Abbindeexpansion und hohe Kantenstabilität aus – zwei Faktoren, die für die spätere Passgenauigkeit der Schiene auf den Zehntelmillimeter genau entscheidend sind.

Die anschließende Montage im Artikulator der Firma Amann Girrback (Artex CT) ist das Herzstück der analogen Funktionsdiagnostik. Mittels des Gesichtsbogen-Transfers wird das Oberkiefermodell schädelbezüglich orientiert in den Artikulator eingestellt. Das Unterkiefermodell wird daraufhin über den Quetschbiss eingesetzt. Zur Optimierung des Thermoforming-Prozesses wird ein Gipsduplikat des Zahnbogens mit schnellbindendem Gips Typ 2 (Alabastergips I, Wiegmann Dental) angefertigt. Um eine kontrollierte Abzugskraft und einen präzisen Sitz der Schiene zu garantieren, werden anatomisch bedingte, unter sich gehende Zonen vor der Tiefziehung mit BLUE-BLOCKER (Henry Schein) ausgeblockt.





## 2. Das Tiefziehverfahren und die Basis-erstellung

Für die Basis der Aufbissschiene kommt das Tiefziehverfahren zum Einsatz. Mithilfe des Vakuum-Tiefziehgerätes Erkoform-3d wird die thermoplastische Erkodur-Platte (3 mm) zunächst kontrolliert erhitzt und anschließend im plastischen Zustand per Vakuum präzise an das Gipsduplikat des Zahnbogens angeformt. Die Wahl der Plattenstärke ist hierbei entscheidend: Sie muss stabil genug sein, um den Kaukräften zu widerstehen, aber filigran genug, um den Tragekomfort nicht zu beeinträchtigen, in diesem Fall wird eine Plattenstärke von 3 mm gewählt. Nach dem Abkühlen erfolgt das erste grobe Beschleifen der Ränder, wobei der Fokus auf einem spannungsfreien Sitz und der Schonung der marginalen Gingiva liegt. Die zervikale Randfasung wird mithilfe eines Dreikantfräasers (Henry Schein) präzise ausgearbeitet, um einen bündigen und spannungsfreien Abschluss am Zahnhals zu erzielen.

## 3. Funktionelle Adjustierung und Polymerisation

Der eigentliche therapeutische Wert entsteht nun durch das manuelle Einschleifen der Funktionsflächen mit einem Kunststofffräser. Es wird mithilfe von Okklusionspapier der Firma Bausch (Arti-Check) auf den okklusalen Flächen der Basisschiene die statische und dynamische Okklusion unter ständiger Bewegung des Artikulators kontrolliert und angepasst und dabei auf eine Bisserrhöhung von 3 mm geachtet.

### • Die Zentrik:

Es werden punktförmige Kontakte für die tragenden Höcker der Antagonisten mit einem Kunststofffräser eingeschliffen, um eine stabile Bisslage zu sichern.

### • Die Dynamik:

Eine präzise Front-Eckzahn-Führung sorgt dafür, dass bei der Laterotrusion sofort eine Disklusion der Seitenzähne erfolgt. Dies schützt die Molaren vor schädlichen Scherkräften und führt zu einer sofortigen reflektorischen Entspannung der Kau-muskulatur.



**Abb. 6:** Unterkiefermodell (Gips). – **Abb. 7:** OK-/UK-Modelle in statischer Okklusion. – **Abb. 8:** Ausgeblicktes Duplikatmodell für die Tiefziehtechnik. – **Abb. 9:** Tiefziehvorgang im Erkoform-3d.

ist nicht nur ein ästhetischer Aspekt, sondern verhindert effektiv die Anlagerung von Biofilm und Zahnstein, was die Mundhygiene für den Patienten erheblich erleichtert. Anschließend wird die Aufbissschiene für mehrere Stunden in Wasser gelegt, um den verbliebenen Restmonomergehalt zu beseitigen.

Das Ergebnis dieses intensiven Prozesses ist ein hochindividuelles therapeutisches Präzisionsinstrument, das die anatomischen Gegebenheiten des Patienten perfekt widerspiegelt und die Grundlage für eine erfolgreiche Schienentherapie bildet.

Materialoberfläche zu versiegeln. Dafür werden Silikonpolierer (Serie 9484) der Firma Komet Dental verwendet.

### Patientenberatung und Nachsorge

Zum Abschluss erfolgt die Instruktion des Patienten bezüglich Tragezeit und Pflege. Da sich das Kausystem erst an die neue vertikale Dimension gewöhnen muss, ist ein Kontrolltermin nach zwei Wochen obligatorisch, um die Adjustierung unter realen Belastungsbedingungen zu verifizieren.

### Der Abschlusskontrolltermin

Der Abschlusskontrolltermin markiert den entscheidenden Punkt in der Schienentherapie, um die Feinjustierung unter realen Bedingungen zu validieren.

### Überprüfung der klinischen Parameter

Durch die Entspannung des neuromuskulären Systems „setzen“ sich die Zähne oft minimal in die Schiene ein, was zu veränderten Kontaktpunkten führen kann. Mit Okklusionspapier werden eventuelle Frühkontakte identifiziert, die erst durch das nächtliche Tragen unter Funktionsbelastung entstanden sind. Ziel ist die Wiederherstellung eines gleichmäßigen, punktförmigen Kontaktmusters.

## Eingliederung und Adjustierung der Aufbissschiene

Die erfolgreiche Schienentherapie endet nicht mit der Fertigstellung im Labor; die entscheidende Phase für den klinischen Erfolg und die Patientencompliance findet bei der Eingliederung in der Praxis statt. Ziel ist eine spannungsfreie Passung sowie eine harmonische Okklusion, die das neuromuskuläre System entlastet.

nische Okklusion, die das neuromuskuläre System entlastet.

### Eingliederung und statische Kontrolle

Zunächst wird der Sitz der Schiene auf dem Zahnbogen geprüft. Sie muss ohne Druckstellen stabil einrasten, darf aber keinesfalls Spannungen an den Pfeilerzähnen verursachen. Nach der Kontrolle der Passgenauigkeit erfolgt die statische Okklusionsprüfung. Mithilfe von Okklusionspapier (Bausch BK 01, Blau) werden die Kontaktpunkte im Seitenzahnbereich kontrolliert. Ideal ist ein gleichmäßiges, punktförmiges Kontaktmuster aller tragenden Höcker in zentrischer Relation.

### Dynamische Feinjustierung

Ein besonderes Augenmerk gilt der dynamischen Okklusion. Bei Protrusions- und Laterotrusionsbewegungen sollte die Schiene eine sofortige Disokklusion der Seitenzähne (Front-Eckzahn-Führung) gewährleisten, um störende Scherkräfte zu eliminieren. Eventuelle Frühkontakte werden mit einem Dualfräser (H 251 EQ, Komet Dental) korrigiert. Eine anschließende Hochglanzpolitur der eingeschliffenen Flächen ist unumgänglich, um Irritationen der Mundschleimhaut zu vermeiden und die



ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentscheidgut**

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

**ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**  
 ☎ +49 7242 95351-58  
[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)

**ESG Edelmetall-Service GmbH**  
 ☎ +41 55 615 42 36  
[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)

**ESG**

Nach dem Einschleifen der funktionellen Adjustierung, wird an fehlenden Kontaktpunkten der Zentrik und Dynamik FuturaGen Com4 Pulver Kaltpolymerisat – klar (Schütz Dental) aufgetragen, um die vollständige Funktion der adjustierten Oberfläche zu gewährleisten. Dies geschieht durch das Kaltpolymerisat-Streuverfahren. Die Polymerisation erfolgt in einem Druckpolymerisationsgerät (Dreve Dentamid Polymax 5) bei 45 °C und 3 Bar Druck für 30 Minuten. Dieser kontrollierte Prozess garantiert ein hochverdichtetes, blasenfreies Materialgefüge mit minimalem Restmonomergehalt, was die Biokompatibilität und Bruchfestigkeit maximiert.

## 4. Finish und Hochglanzpolitur

Den Abschluss bildet die subtile Ausarbeitung. Mit kreuzverzahnten Kunststofffräsern und Polierscheiben (Liskoid von Erkodent) wird die Schiene auf die endgültige Form getrimmt und die Adjustierung erneut kontrolliert. Ein entscheidendes Qualitätsmerkmal der analogen Fertigung ist die abschließende Hochglanzpolitur mittels Bimsstein (Wiegmann Dental) und INKA polish – Glaze Polierpaste (Argen Dental). Eine spiegelglatte Oberfläche





## PERSPEKTIVEN DER SCHIENENTHERAPIE

Die Weiterentwicklung der Schienentherapie wird heute maßgeblich durch die konsequente Digitalisierung und eine immer engere Vernetzung der einzelnen Prozessschritte geprägt. Auch wenn das klassische zahntechnische Handwerk das qualitative Fundament bleibt, setzt die additive Fertigung mit 3D-Druck neue Maßstäbe als technologische Speerspitze. Dank biokompatibler Hochleistungspolymere mit variablen Materialeigenschaften lassen sich nun Lösungen realisieren, die belastbare, harte Kauflächen mit flexiblen Randzonen vereinen und so einen unerreichten Tragekomfort bieten.

Ein visionärer Blick richtet sich zudem auf die sogenannten „Smart Splints“. Diese mit Mikrosensorik ausgestatteten Schienen entwickeln sich vom passiven Schutzbehelf zum aktiven Diagnoseinstrument: Sie erfassen Knirschaktivitäten in Echtzeit und liefern dem Behandler objektive Daten für eine präzise Therapieplanung. In der Summe führt dieser technologische Fortschritt zu einer signifikant höheren Vorhersagbarkeit und Praxiseffizienz, ohne dabei die unverzichtbare klinische Expertise des Behandlungsteams in den Hintergrund zu rücken.

## Evaluation von Funktion und Compliance

Neben der technischen Nachjustierung spielt das Feedback des Patienten eine zentrale Rolle, und folgendes Feedback wurde vom Patienten zurückgegeben:

- Verspannungen sind verschwunden
- Kiefergelenksknacken hat sich reduziert

Daraufhin wurden Druckstellen oder störende Kanten final geglättet und poliert (Silikonpolierer Serie 9484, Komet Dental). Dieser Termin stärkte zudem die Patientencompliance, da die Schiene nun als komfortables und wirksames Therapiemittel wahrgenommen wurde.

## Langfristige Dokumentation

Ein perfekt dokumentierter Abschlussbefund bildet die rechtliche und medizinische Basis für die weitere Verlaufskontrolle. Mit einer finalen Politur der Schiene wird der Patient in die Recall-Phase entlassen, wobei regelmäßige Kontrollen (alle sechs bis zwölf Monate) empfohlen werden, um die Materialstabilität und Passung langfristig zu gewährleisten.

## Qualitätssicherung im analogen Workflow

In Zeiten zunehmender Digitalisierung bleibt die analoge Herstellung von Aufbisschienen ein Handwerk, das höchste Präzision erfordert. Doch auch ohne digitalen „Speicherknopf“ müssen lückenlose Dokumentation und Reproduzierbarkeit sichergestellt sein, um den Anforderungen des Medizinprodukterechts und dem Patientenwunsch nach Therapiesicherheit gerecht zu werden.

## Physische Archivierung als Datenspeicher

Die Basis jeder analogen Reproduzierbarkeit ist die sorgfältige Aufbewahrung der Meis-

termodelle und Kieferrelationsbehefe. Da im analogen Prozess kein digitaler Zwilling existiert, ist das physische Modell das einzige Referenzobjekt. Eine strukturierte Archivierung der Modelle sowie der Artikulation ermöglichen es, auch bei einem Verlust der Schiene die Ausgangssituation exakt zu rekonstruieren. Dies spart im Ernstfall wertvolle Stuhlzeit, da eine erneute Abformung und Relation entfallen.

## Prozesskontrolle und Materialnachweis

Zur professionellen Dokumentation gehört zudem ein detailliertes Laborprotokoll. Hierbei werden nicht nur die verwendeten Werkstoffe (Chargennummern der Kunststoffe) gemäß MDR (Medical Device Regulation) erfasst, sondern auch die spezifischen Verarbeitungsparameter wie Polymerisationszeiten und -temperaturen. Diese Aufzeichnungen garantieren, dass die Materialeigenschaften bei einer eventuellen Neuanfertigung identisch sind und eine gleichbleibend hohe Bruchresistenz sowie Biokompatibilität erreicht wird.

## Service und Patientennutzen

Die Fähigkeit, eine bewährte Schienengeometrie durch das Anlegen von Dubliermodellen analog zu reproduzieren, ist ein wesentlicher Servicefaktor. Für den Patienten bedeutet dies die Sicherheit, dass seine Therapie ohne langwierige Neuanpassungen fortgesetzt werden kann. Für die Praxis dokumentiert dieses Vorgehen ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein und qualitätsorientiertem Handeln, was die Patientenbindung nachhaltig stärkt.

## Fazit

Die Entscheidung für eine analog gefertigte Aufbisschiene ist in der modernen Zahnheilkunde weit mehr als ein Bekenntnis zur Tradition – sie ist eine Entscheidung für Prozesssicherheit und Patientenzufriedenheit. Auch wenn digitale Verfahren an Marktanteilen gewinnen, bleibt der analoge Workflow aufgrund seiner hohen Fehlerkontrolle und der exakten Abbildung der individuellen Kieferdynamik ein unverzichtbarer Pfeiler der Funktionsdiagnostik.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht der Praxis zählt diese Präzision unmittelbar aus: Eine manuell perfekt adjustierte Schiene minimiert zeitintensive Nacharbeiten am Behandlungstuhl, die in der Regel nicht gesondert vergütet werden können. Die hohe Passgenauigkeit und der daraus resultierende Tragekomfort steigern zudem die Patientencompliance signifikant. Nur eine Schiene, die getragen wird, erzielt den gewünschten therapeutischen Effekt und schützt langfristig die natürlichen Zähne.

Letztlich sichert die Synergie aus klinischer Sorgfalt bei der Abformung und labortechnischer Exzellenz in der Fertigung den langfristigen Behandlungserfolg. In einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld positioniert sich die Praxis durch solche Qualitätsmerkmale als Kompetenzzentrum für Funktionstherapie, was die Patientenbindung stärkt und die Reputation nachhaltig festigt. Die analoge Schienenherstellung bleibt somit ein Paradebeispiel dafür, wie handwerkliche Präzision und wirtschaftliche Effizienz Hand in Hand gehen können.

**Abb. 10:** Passungskontrolle der UK-Schiene auf dem Modell. – **Abb. 11:** UK-Schiene auf dem Modell in statischer Okklusion. – **Abb. 12:** Bukkale Ansicht der UK-Schiene auf dem Modell. – **Abb. 13:** Vestibuläre Ansicht der eingegliederten Schiene im Patientenmund. – **Abb. 14:** Bukkale Ansicht der eingegliederten Schiene im Patientenmund. – **Abb. 15:** Funktionelle Kontrolle: eingesetzte Schiene bei Laterotrusion. – **Abb. 16:** Finale Aufbisschiene.

Alle Abbildungen: © ZT Felix Eiserbeck





# Ich bin GC.

Hinter visionären Dentallösungen steht immer eine starke Kultur. Bei **GC Europe** in Leuven verbinden wir langfristige Qualitätsziele mit einer gelebten Kultur der Offenheit. Für uns ist Vielfalt kein Trend, sondern der Treibstoff für Spitzenleistungen.

*„Wir schaffen den Ehrgeiz zur kontinuierlichen Verbesserung mit einem Qualitätsführungsteam, das sich einer langfristigen Ausrichtung verschrieben hat. Dies geschieht in einem Geist, der die Vielfalt der Mitarbeiter in einer offenen sowie handlungsorientierten Kultur begrüßt und **GC Europe** zu einer Hochleistungsorganisation macht.“* **Ich bin GC.**

**Josef Richter, Chief Operating Officer & President, GC Europe AG**



**Since 1921**  
100 years of Quality in Dental

**GC Europe N.V.**  
[www.gc.dental/europe/](http://www.gc.dental/europe/)





## EINMAL IST KEINMAL: WARUM EINE GUTE ARBEIT NOCH KEINEN KUNDEN MACHT

**E**in neuer Kunde, der erste Kontakt lief gut, die erste Arbeit überzeugt, das Feedback war positiv. Und dann? Nichts. Keine Folgearbeit, keine Reaktion, kein Kunde. Was ist passiert? Vermutlich ist schlicht der Alltag dazwischengekommen: Die Praxis hat sich nicht bewusst gegen die Zusammenarbeit entschieden, Sie sind im Praxisalltag schlicht untergegangen. Und genau das ist der Punkt, den viele Labore im Vertrieb unterschätzen: Eine gute erste Arbeit öffnet eine Tür, aber sie hält sie nicht automatisch offen. Der Vertriebsprozess, der auf die erste Arbeit folgt, entscheidet darüber, ob aus dieser Praxis eine Eintagsfliege oder ein dauerhafter, umsatzstarker Kunde wird.

### Vertrauen entsteht nicht im ersten Kontakt

Wir alle kaufen bei Menschen, denen wir vertrauen. Und Vertrauen ist keine Einmalleistung, es ist das Ergebnis von Kontinuität. Regelmäßige Präsenz, verlässliche Kommunikation, echtes Interesse über die einzelne Arbeit hinaus – das sind die Zutaten, aus denen eine Geschäftsbeziehung wächst. Eine Praxis, die Sie kennt, ist noch lange keine Praxis, die Ihnen vertraut. Und eine Praxis, die Ihnen vertraut, ist noch lange keine Praxis, die automatisch regelmäßig bei Ihnen arbeiten lässt. Zwischen der ersten guten Arbeit und einer belastbaren Kundenbeziehung liegen viele Kontaktpunkte, die aktiv zu nutzen sind. Die Frage ist nicht, ob Sie diese Zeit investieren wollen. Die Frage ist, ob Sie es sich leisten können, es nicht zu tun. Oder anders formuliert: Wollen Sie den Kunden oder wollen Sie ihn nicht?

### Der häufigste Fehler: Nach der Arbeit ist vor der Lücke

In vielen Laboren endet der aktive Vertriebskontakt dort, wo die Arbeit ausgeliefert ist. Feedback wird abgewartet, aber häufig nicht aktiv eingeholt. Ein Folgekontakt ist nicht geplant, denn schließlich war die Arbeit ja „Bombe“. Und wenn nach einigen Wochen keine neue Arbeit kommt, wird das häufig mit den Worten „Ach die, die wollen nicht!“ hingenommen.

Statt sich schmolend zurückzuziehen, wäre Aktivität der bessere Weg. Stellen Sie sich vor, jede neue Praxis durchläuft bei Ihnen einen klar definierten Kontaktprozess, mit festgelegten Kontaktpunkten, Zeitabständen und klaren Verantwortlichkeiten. Was wäre dann anders? Vermutlich die Zahl der Praxen, die aus einem ersten Auftrag einen zweiten machen. Und aus dem zweiten eine Gewohnheit.

### Was regelmäßiger Kontakt konkret bedeutet

Kontinuierlicher Kontakt heißt nicht, in der Praxis auf der Matte zu stehen, bis jemand aus Erschöpfung bestellt, wenngleich der Gedanke durchaus seinen Reiz hat. Hier geht es aber um Relevanz. Das könnte bedeuten:

- gezielte Feedbackgespräche nach den ersten Arbeiten
- geplante Folgekontakte mit konkreten Anlässen, einer Information, einem Mehrwert

Keiner dieser Kontakte muss lang sein. Aber alle müssen stattfinden. Denn wer nicht präsent ist, wird nicht erinnert. Und wer nicht erinnert wird, wird nicht beauftragt.

### Fazit

Eine überzeugende erste Arbeit ist der beste Auftakt, aber eben nur ein Auftakt. Wer daraus einen regelmäßigen Kunden machen möchte, der muss aktiv dranbleiben: konsequent, nicht sporadisch, aber mit System. Vertrieb ist kein Sprint, er ist ein Marathon. Marathons gewinnt man nicht durch einen guten ersten Kilometer, sondern durch alle, die danach kommen.

Infos zur Autorin



**Claudia Huhn –  
Beratung Coaching  
Training**  
www.claudiahuhn.de



© privat

Eine gute erste Arbeit öffnet eine Tür, aber sie hält sie nicht automatisch offen.

© peterschreiber.media – stock.adobe.com

## Volkswirtschaftliche Bedeutung von KMU bleibt hoch

Trotz der seit Jahren andauernden geopolitischen Herausforderungen erwirtschafteten kleine und mittlere Unternehmen (KMU) im Jahr 2024 laut den aktuellen verfügbaren Daten rund 2,8 Billionen Euro. Das waren 29 Prozent des gesamten Umsatzes in Deutschland. Mehr als 3,5 Millionen Unternehmen in Deutschland zählen gemäß der KMU-Definition der Europäischen Kommission zu den kleinen und mittleren Unternehmen. Das sind über 99 Prozent aller Unternehmen der Privatwirtschaft. In den Kleinst-, Klein- oder mittelgroßen Unternehmen arbeiten weiterhin mehr als die Hälfte aller abhängig Beschäftigten (knapp 22 Millionen von rund

40 Millionen). Auch die Ausbildung von Fachkräften findet überwiegend in den Unternehmen dieser Größenklassen (68 Prozent) statt. Gleichwohl sinkt seit Jahren der Anteil der Auszubildenden in den Kleinst- und Kleinbetrieben, während der Anteil in den größeren Betrieben stetig steigt. In der breiten Öffentlichkeit wird der Mittelstand gerne mit den kleinen und mittleren Unternehmen gleichgesetzt. Nach Definition des IfM Bonn zählen hierzu aber nur die Unternehmen, bei denen die Einheit von Eigentum und Leitung – unabhängig von ihrer Größe – gegeben ist. Da die qualitativen Merkmale des Mittelstands (Art der Geschäftsführung, Eigentumsverhältnisse und wirtschaftliche Unabhängigkeit) nicht in den amtlichen Statistiken berücksichtigt sind, ermittelt das IfM Bonn jährlich die volkswirtschaftliche Bedeutung des Mittelstands auf Basis der KMU-Definition der Europäischen Kommission. Zugleich schätzen die Wissenschaftler/-innen in unregelmäßigen Abständen die Anzahl aller Familienunternehmen. Demnach waren in 2019 insgesamt gut 90 Prozent aller Unternehmen in Deutschland im Besitz von Familien – und wurden auch von ihnen geführt. Die Familienunternehmen erwirtschafteten zu diesem Zeitpunkt mehr als ein Drittel aller Umsätze und beschäftigten über die Hälfte aller sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter/-innen.

Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn





## Gesundheitshandwerke setzen erfolgreiche Kooperation fort

Die Arbeitsgemeinschaft der Gesundheitshandwerke führt ihre erfolgreiche Zusammenarbeit konsequent fort: Im Rahmen der diesjährigen Klausurtagung unterzeichneten der Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen, die Bundesinnung der Hörakustiker KdöR, der Spitzenverband Orthopädie-Schuhtechnik, der Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik sowie der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen eine neue Kooperationsvereinbarung für den Zeitraum 2027 bis 2031 und setzen damit ein starkes Signal für Geschlossenheit. Diese Kooperation ist umso notwendiger angesichts der dichten Stakeholder-Struktur in der Gesundheitspolitik mit einflussreichen Akteuren wie Krankenkassen oder heilberuflichen Körperschaften. Insbesondere geht es um die Sicherung hoher Qualitätsstandards in der



Versorgung, die Stärkung der beruflichen Aus- und Weiterbildung, die Fachkräftesicherung, den Abbau unnötiger Bürokratie, die konstruktive Begleitung der Digitalisierung im Gesundheitswesen sowie die politische Sichtbarkeit der Gesundheitshandwerke.

„Unsere Verbände verbindet das gemeinsame Ziel, den Menschen in Deutschland auch künftig eine wohnortnahe, qualitativ hochwertige und verlässliche Versorgung zu gewährleisten. Angesichts der großen gesellschaftlichen und gesundheitspolitischen Herausforderungen ist Zusammenarbeit kein optionaler Zusatz, sondern eine Notwendigkeit“, so Dominik Kruchen, Präsident des VDZI.

Quelle: Arbeitsgemeinschaft der Verbände der Gesundheitshandwerke im ZDH

## Reformvorschläge mit Chancen für zahntechnische Meisterlabore

Die vom Koalitionsausschuss von CDU/CSU und SPD beschlossenen Reformvorschläge enthalten zahlreiche Maßnahmen zum Abbau bürokratischer Belastungen für Unternehmen. Aus Sicht des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) können insbesondere die angekündigte Reduzierung von Berichts- und Dokumentationspflichten sowie schnellere Verwaltungsverfahren dazu beitragen, die überwiegend mittelständisch geprägten Dentallabore spürbar zu entlasten. Entscheidend wird jedoch sein, dass den politischen Ankündigungen nun konkrete gesetzliche Verbesserungen folgen.

„Unsere zahntechnischen Meisterlabore verbringen heute einen erheblichen Teil ihrer Arbeitszeit mit Dokumentations-, Nachweis- und Verwaltungspflichten. (...) Deshalb begrüßen wir ausdrücklich, dass die Bundesregierung den Bürokratieabbau nun zur politischen Priorität erklärt“, so VDZI-Präsident Dominik Kruchen. Besonders positiv bewertet der VDZI die Ankündigung eines Berichtsentlastungsgesetzes. Danach sollen gesetzliche Berichtspflichten künftig grundsätzlich ent-

fallen, sofern ihre Notwendigkeit nicht ausdrücklich begründet wird. Darüber hinaus soll mindestens ein Viertel der bestehenden Dokumentationspflichten überprüft und innerhalb eines Jahres abgeschafft werden. Ergänzend ist eine sogenannte „Berichtspflichten-Bremse“ vorgesehen, die neue Berichtspflichten künftig zur Ausnahme machen soll.

Auch weitere Maßnahmen könnten den Betriebsalltag in den Dentallaboren erleichtern. Dazu zählen die geplante Genehmigungsfiktion für Verwaltungsverfahren, eine stärkere Orientierung staatlicher Kontrollen am tatsächlichen Risiko sowie Vereinfachungen im Datenschutzrecht und bei betrieblichen Bestimmungspflichten. Gerade kleine und mittlere Handwerksbetriebe könnten dadurch von kürzeren Verfahren und geringerem Verwaltungsaufwand profitieren.

Gleichzeitig mahnt der VDZI, die Erwartungen nicht zu hoch anzusetzen. Ein erheblicher Teil der Dokumentationspflichten in zahntechnischen Laboren beruht auf europarechtlichen Vorgaben, etwa im Medizinprodukterecht. Welche Entlastungen tatsächlich bei den Betrieben ankommen, wird daher erst die konkrete gesetzliche Ausgestaltung zeigen.

Quelle: VDZI

## Konjunkturelle Entwicklungen im Zahntechniker-Handwerk

Die Ergebnisse des VDZI-Konjunkturbarometers für das 1. Quartal 2026 zeigen ein insgesamt noch stabiles, gleichzeitig aber zunehmend angespanntes wirtschaftliches Umfeld im Zahntechniker-Handwerk. Die aktuelle wirtschaftliche Lage ist geprägt von einer anhaltenden Unsicherheit hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, steigenden Kostenbelastungen sowie einer weiterhin angespannten Situation im Gesundheitswesen. 4 % der Umfrageteilnehmer beurteilen die Geschäftslage im 1. Quartal 2026 als gut. Von 36 % wird die eigene Geschäftslage noch als befriedigend bewertet, 24 % bewerten diese als

schlecht. Befragt nach der Erwartung für die Geschäftslage im 2. Quartal 2026 zeigt sich, dass 21 % der Umfrageteilnehmer von einer besseren Geschäftslage ausgehen, während demgegenüber mit 24 % mehr Betriebe von einer schlechteren Geschäftsentwicklung ausgehen. Immerhin mehr als die Hälfte der Betriebe (55 %) erwartet eine stabile Entwicklung der Geschäftslage. Die aktuelle Geschäftslage im Zahntechniker-Handwerk wird weiterhin überwiegend positiv bewertet. Gleichzeitig fallen die Erwartungen für die kommenden Monate deutlich zurückhaltender aus. Der VDZI-Konjunkturindex bleibt mit +7 Punkten zwar im positiven Bereich, signalisiert jedoch eine zunehmende wirtschaftliche Unsicherheit innerhalb des Zahntechniker-Handwerks.

Die Umsatzentwicklung im 1. Quartal 2026 war mit 13,9 % rückläufig. Dieser Rückgang bewegt sich innerhalb der jahresüblichen konjunkturellen Schwankungen.

Die Beschäftigungslage ist insgesamt stabil: Rund drei Viertel der Betriebe haben ihre Beschäftigtenzahl im 1. Quartal nicht verändert. Auffällig ist aber, dass im

abgelaufenen Quartal etwas mehr Betriebe Personal reduziert als aufgebaut haben. Für das 2. Quartal dreht sich das Bild leicht ins Positive: Der Anteil der Betriebe mit geplanten Einstellungen liegt über dem Anteil der Betriebe mit geplanten Personalreduzierungen. Die Investitionsbereitschaft im Zahntechniker-Handwerk konzen-

triert sich aktuell vor allem auf Ersatzinvestitionen. Fast die Hälfte der teilnehmenden Labore (45 %) plant entsprechende Investitionen im kommenden Quartal. Demgegenüber fällt der Anteil geplanter Erweiterungsinvestitionen (17 %) deutlich geringer aus. Dies deutet darauf hin, dass viele Betriebe derzeit eher auf Bestandssicherung und Modernisierung als auf Wachstum setzen. Gleichzeitig plant mehr als ein Drittel (38 %) der Betriebe aktuell keinerlei Investitionen.

Weitere Basisdaten und Umfrageergebnisse unter: [vdzi.de/Basisdaten-und-Umfrageergebnisse](https://www.vdzi.de/Basisdaten-und-Umfrageergebnisse).

Aktuell läuft die Konjunkturumfrage für das 2. Quartal 2026 – jetzt teilnehmen unter: [www.research.net/r/KJBQ22026](https://www.research.net/r/KJBQ22026).

Quelle: VDZI







## Meisterstücke mit Tradition und Herz

Ein Beitrag des Zentralverbands des Deutschen Handwerks

Die Geschwister Bert Böger und Petra Schmitt-Böger leiten gemeinsam mit ihrem Cousin Dirk Böger bereits in dritter Generation das Hamburger Dentallabor Böger Zahntechnik. Getreu dem Credo des unabhängigen Familienunternehmens – „Innovation trifft Tradition“ – entstehen hier sowie in den Zweigstellen in Neumünster und Schwerin Meisterstücke mit handwerklicher Fertigkeit und sozialer Verantwortung.

Dieser Beitrag ist erstmals  
im ZDH-Jahrbuch 2026  
veröffentlicht worden.

„**Meisterstücke**“ prangt auf den Tüten, in denen die Produkte von Böger Zahntechnik den Firmensitz am Waterloohain in Hamburg-Altona verlassen. Die edlen weißen Tüten wirken bewusst hochwertig, denn schließlich enthalten sie ein wertvolles Produkt: Ein schöner Zahnersatz stellt nicht nur die Gesundheit und Funktion wieder her, son-

dern verbessert auch das Selbstbewusstsein und die Lebensqualität eines Menschen grundlegend. Kronen, Brücken, Implantate, Prothesen und Veneers vereinen höchstes handwerkliches Fertigungskönnen mit medizinischer Präzision und schenken den Träger/-innen die Freiheit, unbeschwert zu lachen, zu sprechen und am Leben teilzunehmen.

### Eine Erfolgsgeschichte seit 1920

1920 von den Großvätern in Hamburg gegründet, ist Böger Zahntechnik eines der ältesten zahntechnischen gewerblichen Dentallabore Deutschlands. Dort und an den weiteren Niederlassungen in Schwerin und Neumünster schreiben 120 Mitarbeiter/-innen die Böger-Erfolgsgeschichte fort. Bereits die Firmengründer Oscar und Friedrich Böger wussten um die gesellschaftliche Relevanz ihres Handwerks: Sie setzten sich damals dafür ein, dass Zahntechniker/-in als Handwerksberuf anerkannt wurde, und waren Mitbegründer der Zahntechniker-Innung Hamburg. Als Erste im deutschen Sprachraum legten Friedrich und Oscar Böger neben vier weiteren Zahntechnikern die Meisterprüfung ab. Friedrich Böger nahm als Vorsitzender der Meisterprüfungskommission die ersten Prüfungen zum Zahntechnikermeister von Hamburg bis Österreich ab. Neue Wege gehen, moderne Materialien ausprobieren, auch früh die Welt darüber informieren, was sich bei Böger tut: Was heute die Firmenleitung auszeichnet, haben bereits die Gründungsväter betrieben.

Dieser Devise folgte auch die zweite Generation. Die Brüder Claus und Fritz Böger stiegen im Jahr 1966 als Teilhaber ein. Claus Böger führte im Jahr 1972 als erster Unternehmer in der Zahntechnik einen Computer ein, heuerte einen Programmierer an und ließ ein digitales Dispositionsprogramm entwickeln – Vorreiter zu sein, liegt in der Familien-DNA.

### Die dritte Generation: Verantwortung für die Zukunft

Seine Tochter Petra Schmitt-Böger ist zunächst aus der Familientradition ausgeschert. Sie ist weder Zahnärztin noch Zahntechnikermeisterin, Berufe, die die anderen beiden aktuellen Geschäftsführer von Böger Zahntechnik, ihr Bruder Bert und Cousin Dirk, ausüben. Sie hat Betriebswirtschaft studiert und in der Kommunikationsbranche gearbeitet.

Die Kunst liegt darin, die **Präzision und Geschwindigkeit** digitaler Prozesse mit der haptischen Sensibilität **und ästhetischen Expertise** der Handarbeit zu kombinieren.

Die dritte Generation übernimmt Verantwortung für die Zukunft (v. l.): Dirk Böger, Petra Schmitt-Böger und Bert Böger leiten gemeinsam das Unternehmen.







tet. 1996 konnte sie den Wunsch ihres Vaters und Onkels nicht abschlagen und stieg in die Betriebsleitung ein. Hier bringt sie ihre kaufmännischen Kenntnisse und ihr Marketing-Know-how ein.

Und wie gelingt die Zusammenarbeit im Führungstrio? „Wir ergänzen uns, jeder hat seinen Aufgabenbereich. Da reden wir uns untereinander nicht rein, aber wir scheuen uns auch nicht, Konflikte anzusprechen“, so Petra Schmitt-Böger. Verantwortung ist ein zentrales Stichwort, das im Gespräch mit der sympathischen Hamburgerin oft fällt. „Natürlich spürt man eine Verantwortung, wenn ein Unternehmen so lange von einer Familie geführt wird“, ergänzt sie. Pflichtbewusstsein spürt sie nicht nur gegenüber der Familie, sondern

auch gegenüber den Mitarbeiter/-innen und den 18 Auszubildenden. Bereits im Jahr 2014 wurde der Betrieb mit dem Familiensiegel der Stadt Hamburg als familienfreundlicher Arbeitgeber ausgezeichnet.

### Durch die Digitalisierung hat sich der Beruf verändert

„Der Beruf des Zahntechnikers hat sich immens gewandelt“, so Petra Schmitt-Böger. Fast 70 Prozent des Berufs sind inzwischen digitale Aufgaben, „aber es bleiben immer auch die analogen Anteile.“ Im Jahr 2018 wurde das Labor in Hamburg aufs Modernste renoviert. Die Außenmauern des damals errichteten Gebäudes blieben stehen, innen

## Vorreiter zu sein, liegt in der Familien-DNA.

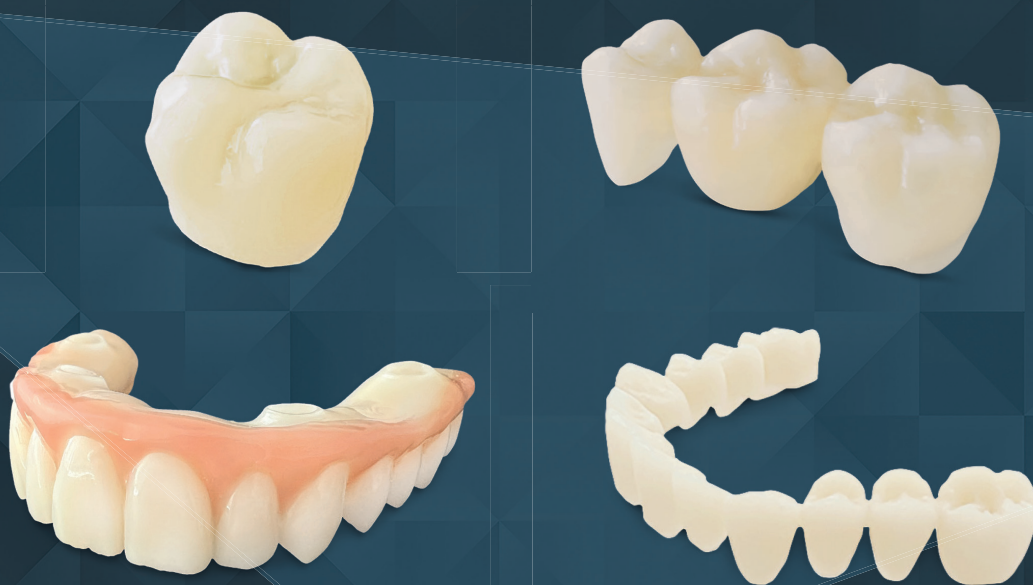
wurde komplett umgebaut. Es entstanden helle, freundliche Großraumlaborarbeitsplätze. Die Techniker/-innen arbeiten an ergonomischen Tischen, die alle digital ausgestattet sind. Service-Roboter „Wally“ saust augenkullernd zwischen Arbeitsplätzen umher und versorgt die Teams mit Nachschub an Prothesen, Kronen und Brücken.

ANZEIGE

# 3DELTA CROWN

## DAS COMPOSITE FÜR DEN 3D-DRUCK

**Maximale Möglichkeiten** für den 3D-Druck von permanenten und temporären Restaurationen und Prothesen.



50% Füllstoffanteil

10 Farben

MADE IN GERMANY



[www.deltamed-3d-resins.com](http://www.deltamed-3d-resins.com)

Vertrieb:  
**mälzer dental**  
[www.maelzer-dental.de](http://www.maelzer-dental.de)

**DeltaMed**  
TURNING IDEAS INTO MATERIALS





**Abb. 1:** Keramik fräsen mit der CNC-Fräsmaschine von DATRON. – **Abb. 2:** Auswahl des digitalen Prothesen-Blanks. – **Abb. 3:** Teamwork wird bei Böger Zahntechnik seit jeher großgeschrieben.

Alle Abbildungen: © Böger Zahntechnik GmbH & Co. KG



Wer bei Böger Zahntechnik eine Ausbildung absolviert, braucht handwerkliches Geschick, das in einem intern entwickelten Aufnahme-Test geprüft wird: Interessierte müssen einen Draht in Zahnform biegen können – für viele eine Hürde. Wer Geschick beweist, erlernt in der Ausbildung traditionelle Handwerkstechniken: „Es braucht nicht nur geschickte Hände, sondern auch ein gutes Auge, denn wenn die Keramik später verblendet wird, muss ja auch der individuelle Farbton der eigenen Zähne getroffen werden“, beschreibt Petra Schmitt-Böger.

Gleichzeitig nutzen die Zahntechniker/-innen digitale Technologien: CAD/CAM-Fräsmaschinen zum präzisen Ausfräsen von Kronen, Brücken und Inlays aus Keramik- oder Zirkonblöcken. Sie nutzen 3D-Drucker für Modelle und arbeiten mit digitalen Scans, wenn Zahnarzt/-innen mit Intraoralscannern Abdrücke nehmen.

**Vereinbarkeit von Familie und Beruf** – das ist für uns nicht nur unternehmerische Überzeugung, sondern auch wichtiger Wettbewerbsfaktor in Zeiten eines Arbeitnehmermarktes und großen Fachkräftebedarfs.

### Weiterbildung in der Böger-Akademie

Im ersten Stock des Firmensitzes befindet sich die Böger-Akademie. Zahnarzt/-innen und medizinische Fachkräfte finden hier die Gelegenheit, sich weiterzubilden. Petra Schmitt-Böger kümmert sich mit viel Herzblut um interessante Workshops und Seminare und sorgt für eine ausgewogene Mischung aus fachlichen und betriebswirtschaftlichen Angeboten zur Personalentwicklung und zum Praxismanagement. „Gleichzeitig bieten wir eine persönliche Plattform zum Erfahrungsaustausch“, schildert Petra Schmitt-Böger, die beständig das Netzwerk von Geschäftspartner/-innen ausbaut. Der achtsame, freundliche Umgang mit der Kundschaft und den Patient/-innen ist Ehrensache für das Team Böger aus Hamburg. Bald kann sich die vierte Generation einbringen: Ihre Nichte Carlotta ist bereits Zahntechnikermeisterin.

### Caritas x Böger Zahntechnik: Wenn Zusammenarbeit Würde zurückgeben kann

Das soziale Engagement von Böger Zahntechnik erstreckt sich weit über die Familie und den Betrieb hinaus: „Wir wollen uns engagieren, aber mir ist es wichtig, dass es zum Betrieb passt“, schildert sie. Seit vielen Jahren unterstützt Böger Zahntechnik daher bereits das Zahnmobil der Caritas Hamburg. Als Ergänzung zum Zahnmobil eröffnete die Caritas im November 2016 auf St. Pauli eine Zahnarztpraxis für bedürftige und obdachlose Menschen. Hier können Personen ohne Krankenversicherung und wohnungslose Menschen versorgt werden, deren Behandlung auf dem Zahnmobil nicht möglich ist, weil diese zu zeitintensiv ist oder weil eine Röntgenaufnahme benötigt wird. Zusätzlich können Patienten nach festen Kriterien auch Zahnersatz erhalten, der kostenlos von Böger Zahntechnik produziert wird.

„Es war Zufall, dass das Projekt zu meinem 50. Geburtstag gestartet ist. Es fühlte sich wie ein Geschenk an. Ich erinnere mich besonders an eine 30-Jährige, die weder ein Zuhause noch einen Job hatte. Sie erhielt damals Komplettprothesen, weil sie keine Zähne mehr hatte. Sie fand zwei Wochen später einen Job und eine Wohnung“, berichtet Petra Schmitt-Böger.

Zahngesundheit ist für sie weit mehr als Funktion, sie bedeutet Würde: „Unser Know-how und unsere Erfahrung in der Herstellung von Zahnersatz setzen wir gerne ein, um Wohnungs- und Obdachlosen etwas Gutes zu tun. Denn endlich unbeschwert und schmerzfrei lächeln zu können, bedeutet gerade für bedürftige Menschen eine enorme Steigerung ihrer Lebensqualität und erhöht die persönlichen Chancen. Verlängerte Lieferzeiten und das besondere Engagement unseres Teams für die Sache machen die kostenlose Herstellung möglich“, erklärt Petra Schmitt-Böger.

Die Zahnambulanz im Gesundheitszentrum St. Pauli hat montags und dienstags geöffnet und verfügt neben einem Behandlungsstuhl auch über ein Röntgengerät und einen Hygienaraum. Der Bedarf ist groß und das Angebot wird von den Menschen gut angenommen. Daher verfolgt Böger Zahntechnik zusammen mit der Caritas das Ziel, die Öffnungszeiten zu erweitern, und freut sich über jede Unterstützung.

Mehr Informationen unter: [www.caritas-im-norden.de/hamburg/wohnungslos-obdachlos/zahnambulanz](http://www.caritas-im-norden.de/hamburg/wohnungslos-obdachlos/zahnambulanz)



**Böger Zahntechnik GmbH & Co. KG**  
boeger.de



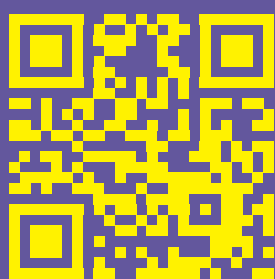
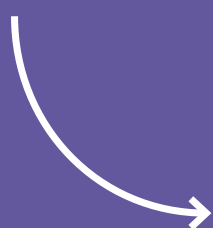
# Zeig uns **deinen** Workflow.



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



Auch Einsteiger sind ausdrücklich willkommen.



Deine Benefits unter  
[www.dentalautoren.de](http://www.dentalautoren.de)



© ikonoklast - stock.adobe.com

**Nimm Kontakt mit unserer Redaktionsleitung auf.**



**Kerstin Oesterreich**  
Fachredaktion  
Zahntechnik/Klinik/Labor  
[k.oesterreich@oemus-media.de](mailto:k.oesterreich@oemus-media.de)



## 4

# In vier Schritten zu Wachstum und Zukunftsfähigkeit im Labor

## Teil 4: Change – warum Wandel selten an Technik scheitert

Ein Beitrag von Steffen M. Schumacher

In einer 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. Der vierte und letzte Teil widmet sich dem Thema Change.

Bisher erschienene  
Beiträge der  
Artikelreihe



Stell dir vor, morgen hängt im Labor ein Zettel: „Ab nächster Woche machen wir XY anders.“ Keine Diskussion, keine Einordnung, kein gemeinsames Bild. Nur dieser Satz. Was passiert? Ein Teil der Betroffenen wird nicken und funktionieren. Ein Teil wird innerlich blockieren. Und ein Teil wird die Veränderung „mitmachen“, aber nicht mittragen. Genau so entstehen Change-Prozesse, die nach außen sauber aussehen, jedoch innen heimlich und ohne Wirkung verblassen. So lässt sich keine Kultur mit Fokus auf Wachstum im Betrieb etablieren. Change ist in ID4C die Dimension, in der Wandel gedacht, erlebt, gesteuert und gelernt wird. Es geht um Veränderungen, die im System ankommen und dort verlässlich wirken. In der Unternehmenskultur genauso wie bei neuer Technik oder im Generationswechsel.

### Das WHY muss vorne stehen

Wenn Menschen sich bewegen sollen, brauchen sie Orientierung. Der bekannte Unternehmensberater und Motivationstrainer Simon Sinek beschreibt das im Golden Circle als WHY-HOW-WHAT: Das „Warum“ gibt Sinn und Richtung, das „Wie“ beschreibt den Weg, das „Was“ sind die sichtbaren Maßnahmen.

Im Labor heißt das ganz konkret: Wer zuerst das „Was“ verkündet („wir führen jetzt X ein“, „ab sofort machen wir Y“), erzeugt kurzfristige Aktivität bei einem Teil der Betroffenen, aber selten auch echtes Commitment. Ohne sichtbares „Warum“ bleibt Veränderung für viele eine Anweisung. Und Anweisungen werden unter Druck eher abgearbeitet als mitgetragen. Tragfähiges Mitgehen entsteht dagegen, sobald das „Warum“ sichtbar ist („damit Übergaben stabiler werden“, „damit Qualität unabhängig von Personen wird“, „damit Ausbildung wieder greift“), denn dann verändert sich der Ton. Und Verantwortung lässt sich plötzlich teilen, statt sich mit dem Verwalten von Widerstand aufzuhalten. Ein guter Change-Satz klingt deshalb weniger nach Ansage, sondern mehr nach Richtung:

„Wir wollen, dass unsere Qualität auch dann stabil bleibt, wenn es stressig wird. Darum verändern wir diese Routine.“ Hier ist die Parallele von Problem-Talk zu Solution-Talk aus Teil 1 (erschieden in ZT 4/26) dieser Artikelserie wieder sichtbar.

### Investition am Start des Sprints – nicht währenddessen

Viele Betriebe versuchen, Veränderung im laufenden Betrieb „nachjustieren“. Das ist menschlich, aber teuer. Wenn das Team Leistung bringen soll, entscheidet der Start: gemeinsame Begriffe, klare Rollen, ein realistischer Rahmen, kleine Testschleifen.

Change scheitert selten an fehlendem Willen, sondern an Überlastung. Deshalb wirkt ein Grundsatz so stark, weil er im Alltag stimmt: lieber am Anfang 30 Minuten sauber klären, als später drei Wochen retten. Das schafft Klarheit für alle Beteiligten und ist zugleich auch betriebswirtschaftlich sinnvoll.

### Polaritäten sind kein Problem, sie sind Material

Gerade bei Übergaben, Nachfolgen oder wenn „jung“ und „alt“ sich im Betrieb reiben, sehen viele nur Gegensätze: Tempo gegen Gründlichkeit, neue Tools gegen bewährte Handgriffe, Freiheit gegen Kontrolle. ID4C denkt hier in Polaritäten: Zwischen scheinbar gegensätzlichen Positionen gibt es fast immer einen Raum, in dem Wachstum möglich ist.

**Change ist ein Lernprozess im System.** Wer das „Warum“ klärt, am Anfang investiert, Polaritäten nutzt, Bedürfnisse ernst nimmt und Routinen verankert, macht Wandel auch im Tagesgeschäft machbar.



ANZEIGE

**Scheideanstalt.de**

**Ankauf von Dentscheidgut**

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

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

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

ESG



Das wichtige Ziel hierbei sind Kooperationen, die besser sind als klassische Kompromisse. Denn bei der Haltung „jeder gibt ein bisschen nach“ verlieren wir immer Werte, Wissen oder gar Menschen.

Kooperationen leben von Austausch, gegenseitigem Sehen und von einer Ebene, die im Alltag gern übersprungen wird: Bedürfnisse und Werte. Was steht hinter „Ich will das so“? Sicherheit? Qualität? Anerkennung? Autonomie? Zugehörigkeit? Und wie war das noch gleich mit dem Eisberg in Sachen Kommunikation?

Je klarer diese Ebene wird, desto einfacher lassen sich im Außen passende Strukturen bauen: Rollen, Verantwortungen, Übergabepäne, Lernwege und Entscheidungsregeln. Genau deshalb beginnt die Arbeit innen – und wird erst dann im Außen sichtbar wirken.

### Bedürfnisse, Wünsche, Gefühle: Der unterschätzte Kern von Veränderung

Change ist nie nur sachlich, auch wenn wir es gerne so hätten. Veränderung berührt Individuen, ihre Identität und wirft automatisch Fragen auf: „Bin ich noch gut genug?“ „Verliere ich Einfluss?“ „Wird

meine Erfahrung noch gebraucht?“ „Darf ich Fehler machen, wenn ich etwas Neues lerne?“

Wenn diese Fragen keinen Platz bekommen, tauchen sie trotzdem auf. Dann jedoch leider in Form von Widerstand, Zynismus oder Rückzug.

Darum gehört zu jedem Change-Prozess ein Mindestmaß an emotionaler Übersetzung – nicht als Therapie, sondern als Führungsarbeit. Wer Veränderung nachhaltig verankern will, braucht Räume, in denen Menschen ehrlich sein können, ohne ihr Gesicht zu verlieren. Ja, das fühlt sich am Anfang langsamer an. Am Ende ist es aber schneller, weil weniger verdeckt und mehr geklärt wird.

### Nachhaltigkeit: Jede Maßnahme kostet Zeit – also muss sie bleiben dürfen

Veränderung ist nicht gratis. Jede neue Routine, jede neue Technik, jede neue Abstimmung kostet Zeit, Geld, Energie. Darum braucht Change Mechanismen, die Ergebnisse sichern: Was bleibt? Was wird nachgeschärft? Was wird beendet?

Ein pragmatischer Weg ist hierbei, klein zu starten, die Wirkung zu beobachten und bei Bedarf gemeinsam nachzuschärfen. Ein Pilot, der spürbar entlastet, nimmt dem Team die Grundsatzdiskussion. Dann wird aus Skepsis eher ein: „Okay, das funktioniert.“ Und genau dieses Erleben macht den nächsten Schritt leichter.

Change ist somit kein Projektplan. Change ist ein Lernprozess im System. Wer das „Warum“ klärt, am Anfang investiert, Polaritäten nutzt, Bedürfnisse ernst nimmt und Routinen verankert, macht Wandel auch im Tagesgeschäft machbar.

### Das Konzept im Einsatz: Zwei Beispiele

#### ID4C als Methode: punktuell, fokussiert, schnell wirksam

Als Methode kommt ID4C dann zum Einsatz, wenn es ein konkretes Problem gibt und schnell Klarheit gebraucht wird: ein Konflikt im Team, stockender Wissenstransfer, Reibung an Schnittstellen, eine Veränderung, die nicht greift. Dann hilft die Frage: In welcher Dimension sitzt der größte Hebel – Communication, Creation, Culture oder Change?

Als Methode ist ID4C damit ein strukturierter Blickwechsel: Wir sortieren, wo das Thema wirklich sitzt, und bauen daraus einen machbaren nächsten Schritt.

#### Typische Einsatzfälle als Methode:

- Übergaben, die knirschen (Communication)
- Einarbeitung/Ausbildung, die an Personen hängt (Creation)
- Fehler werden verdeckt statt gelöst (Culture)
- Veränderungen laufen nach wenigen Wochen aus (Change)

#### ID4C als Konzept: iterativ, prozessorientiert, verankernd

Als Konzept wird ID4C dann stark, wenn Betriebe nicht nur einzelne Symptome bearbeiten, sondern langfristig stabiler werden wollen, beispielsweise in Zusammenarbeit, Lernen, Kultur und Wandel. Das Konzept ist bewusst iterativ gedacht. Als Rahmen, der Entwicklungen im System hält, können somit alle Dimensionen mehrfach nacheinander durchlaufen werden.

Praktisch bedeutet das: Ein Betrieb kann mit Communication starten, merkt dabei, dass Wissenstransfer (Creation) der Engpass ist, stößt auf kulturelle Muster (Culture) und landet zwangsläufig bei Change, weil neue Routinen Verankerung brauchen. ID4C liefert dafür die Landkarte, damit Entwicklung nicht im Aktionismus endet.

### Was im Betrieb am Ende zählt

ID4C bündelt Lösungen in vier Dimensionen, die im Betrieb ständig ineinandergreifen: Communication schafft Verständigung und gemeinsame Bedeutung. Creation macht Wissen lernbar und Ideen umsetzbar. Culture beschreibt die Muster, Werte und Routinen, die unter Druck automatisch übernehmen. Und Change sorgt dafür, dass aus Entscheidungen echte Verankerung wird. Je nachdem, wo der Engpass gerade sitzt, beginnt der nächste Schritt an einer anderen Stelle und trotzdem zählt er immer auf das Ganze ein.

Und jetzt die entscheidende Frage: Wo steht dein Labor gerade? Bei Klarheit? Bei Lernen? Bei Kultur? Oder mitten im Wandel? ID4C ist dafür ein Rahmen, um den nächsten sinnvollen Schritt zu finden. Und ihn so zu gehen, dass er bleibt.

#### WANN EINE EXTERNE SICHT SINN MACHT

Manchmal ist das Schwerste an Veränderung nicht der nächste Schritt. Es ist der blinde Fleck. Teams sehen ihre eigenen Muster oft erst dann, wenn jemand von außen die richtigen Fragen stellt und den Rahmen hält. Externe Perspektive bringt Distanz, Struktur und oft auch Tempo. Systemisch erklärt ganz einfach: weil die externe Perspektive nicht Teil der internen Dynamik ist.

Genau hier arbeitet Autor Steffen M. Schumacher mit Betrieben: mal als Impuls, mal als Moderation in Team- und Führungsrundern, mal als Prozessbegleitung über mehrere Schritte und bei Bedarf auch im individuellen systemischen Coaching für die Beteiligten. Der Nutzen ist dabei simpel: Klarheit wird schneller erreicht, Reibungsverluste verringern sich und die Umsetzung wird automatisch sauberer.



Mehr zum ID4C-Konzept unter  
<https://id4c.org>

#### Steffen M. Schumacher

Systemischer Business Coach & Personal Coach  
[www.steffen-schumacher.de](http://www.steffen-schumacher.de)

Infos zum Autor





# Open Production von Zirkoniumdioxid am neuen Produktionsstandort



Rund 50 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit für intensive Gespräche, Workshops und exklusive Einblicke in die Welt der modernen Zirkoniumdioxidproduktion „made in Germany“. (@ Nordquadrat)

Den Abschluss des dreitägigen internationalen Home Events der imes-icore Group Mitte Mai bildete die Besichtigung des neuen Produktionsstandorts von pritidenta® in Plaidt in der Eifel. Unter dem Motto „Trust starts with a priti® smile“ begrüßten pritidenta®-Geschäftsführer David Figge und Head of Sales Petra Remec Händler und Partner aus sieben Ländern in der hochmodernen Fertigungsstätte. Rund 50 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit für intensive Gespräche, Workshops und exklusive Einblicke in die Welt der modernen Zirkoniumdioxidproduktion „made in Germany“.

### priti® Materials

Als Teil der imes-icore Group verantwortet pritidenta® den Bereich Materialien und verbindet hochwertige Werkstoffe mit modernen digitalen Fertigungsprozessen. Bereits 2015 startete die Produktion von Zirkoniumdioxid im nahegelegenen Kaisersesch. Jetzt wurde aufgrund der steigenden internationalen Nachfrage gezielt in den Ausbau der Produktionskapazitäten in Plaidt investiert. In der rund 800 Quadratmeter großen Produktionsstätte arbeiten heute 25 Mitarbeiter an automatisierten und qualitätsgesicherten Prozessen gemäß ISO 13485:2016. Von hier aus werden priti® Rohlinge weltweit versendet. Beim Produktionsrundgang wurde deutlich, wie viel Präzision und Know-how in der Herstellung der priti®multidisc ZrO<sub>2</sub> Rohlinge steckt. Besonders beeindruckend waren das axiale Pressverfahren und die anschließende isostatische Verdichtung, die

für eine außergewöhnlich hohe Materialqualität und Stabilität bei den Rohlingen sorgen. Natürlich kommen dabei auch modernste Maschinen von imes-icore zum Einsatz. pritidenta® versteht sich als Manufaktur und Ideenschmiede mit klarer Qualitätsphilosophie für Händler und Zahntechniker. „Trust entsteht bei uns aus Loyalität, Partnerschaft, Qualität, Erfahrung und Zuverlässigkeit“, erklärte David Figge während der Veranstaltung. „Wir möchten, dass unsere Kunden erfolgreich sind. Deshalb entwickeln wir gemeinsam Lösungen für einen sich wandelnden Dentalmarkt.“

### priti® proof

In Workshops arbeiteten Händler und Partner gemeinsam an den Herausforderungen und Chancen der kommenden Jahre. Themen wie Relationship, Customer Support, Prozessvalidierung sowie wirtschaftliche und sichere Workflows standen dabei besonders im Fokus. Mit der priti® proof Lifetime Warranty Card unterstreicht pritidenta® zusätzlich den eigenen Qualitätsanspruch mit einer lebenslangen Garantie für die Materialien. Der Tag machte deutlich, worum es pritidenta als Teil der imes-icore group wirklich geht: Vertrauen, Partnerschaft und die gemeinsame Leidenschaft für hochwertige digitale Zahntechnik.

Weitere Informationen unter: pritidenta.com

Quelle: pritidenta® GmbH

## KURSTERMINE

### 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

### Panta rei (alles fließt) – Vollkeramik in deinem Alltag!

Referent: ZTM Mario Pace  
Ivoclar Vivadent  
www.ivoclar.com  
→ 25./26.9.2026 • Darmstadt

### Build up Nature für Einsteiger

Referentin: ZTM Julia Krebs  
Kulzer  
www.kulzer.de  
→ 26.9.2026 • Landau in der Pfalz

### Digital & Analog – Mal- und Schichttechnik im Front- und Seitenzahnbereich

Referent: ZTM Jochen Peters  
Dentale Schulungen Peters  
ds-peters.de  
→ 8.10./9.10.2026 • Remscheid

### Optimierung durch CERAMAGE & CERAMAGE UP – Natürliche Ästhetik in Weiß und Rot

Referent: ZT Giuliano Moustakis  
SHOFU DENTAL  
www.shofu.de/akademie/kurse  
→ 30./31.10.2026 • Falkensee

Mehr Veranstaltungen unter:  
event.oemus.com



Referent  
**Mirsad Smajovic** ist Zahntechniker mit Spezialisierung auf abnehmbare Prothetik und deren digitale Umsetzung.  
(© CANDULOR)

# Hochwertige Prothetiklösungen im digitalen Workflow

Mit dem Titel „Digitale Prothetik – Vom virtuellen Setup zur finalen Konstruktion im 3Shape® Dental System“ bietet die SSOP (Swiss School of Prosthetics by Candulor) einen neuen Kurs, bei dem die Arbeit mit der umfassenden Zahnbibliothek Candulor Denture SmileLibrary+ genauer betrachtet wird. Beim Kurs am 16. Oktober 2026 in Düsseldorf lernen die Teilnehmenden, den digitalen Konstruktionsprozess im 3Shape® Dental System sicher zu beherrschen und innerhalb eines digitalen Workflows hochwertige Prothetiklösungen umzusetzen.

Auch in der Totalprothetik eröffnen sich zunehmend neue Möglichkeiten für effiziente und präzise digitale Prozesse im zahntechnischen Labor. Im Fokus des eintägigen Kurses stehen die Zahnauswahl am virtuellen Patienten, die individuelle Frontzahnaufrichtung unter Einbezug von Face-Scandaten sowie die Anwendung der Candulor Denture SmileLibrary+. Ergänzend werden die Integration digitaler Gesichtsbogendaten, die digitale Umsetzung des GERBER-Okklusionskonzepts sowie die individuelle Gingivamodellierung und Finalisierung des Designs praxisnah vermittelt.

### KURSDATEN:

Datum: 16. Oktober 2026  
Ort: 3Shape Germany GmbH, Düsseldorf  
Kursgebühr: 350,00 €

Die Anmeldung erfolgt über die SSOP Website [ssop.swiss/kurse/digitale-prothetik-mit-3shape](https://ssop.swiss/kurse/digitale-prothetik-mit-3shape).

Quelle: Swiss School of Prosthetics by Candulor



**Digitaler Zahnersatz war  
selten so unterhaltsam.**



**Die Roadshow geht weiter,  
die Plätze sind begrenzt.**

## Wenn man nicht genug bekommt, macht man einfach weiter

Nach über 400 Teilnehmenden an fünf Stationen mit vollen Räumen und toller Resonanz geht die 5. Digitale Zahntechnik-Roadshow von CADSPEED in die Verlängerung — mit drei weiteren Terminen, neuen Locations und einem besonderen Extra: Dieses Mal wird es nicht nur fachlich richtig gut. Jeder Standort bekommt zusätzlich ein Abendprogramm, das den Tag zu einem echten Erlebnis macht.

Der rote Faden bleibt klar: Herausnehmbarer Zahnersatz — 100 Prozent digital und in nur zwei Terminen. Klingt nach Magie? Ist es aber nicht. Es ist digitale Zahntechnik, sauber erklärt, praxisnah gezeigt und direkt aus dem Alltag heraus gedacht.

Auch bei den neuen Terminen geht es nicht um Theoriefolien, die schön aussehen und später niemand umsetzt. Es geht um echte Workflows, echte Fälle und echte Erfahrungen. Zahntechnische Vorträge werden dabei wieder durch Zahnärzte ergänzt, die digital gefertigte Prothesen bereits heute eingliedern und zeigen können, was im Praxisalltag wirklich funktioniert.

Mit dabei sind unter anderem Zahntechnikermeister und Zahnarzt Dr. Marius Wagner sowie Zino Volkmann aus Hannover. Beide stehen für fachliche Tiefe, klare Sprache und einen ehrlichen Blick darauf, was digitale Zahntechnik heute leisten kann.

Vor, nach und zwischen den Vorträgen wartet außerdem eine kleine Industrieausstellung mit echten Hands-on-Stationen. DEXIS zeigt seine Intraoralscanner-Palette. PROMADENT demonstriert mit BISS echte KI-Software für dentale Prozesse, orthoLiZE zeigt, was digitale KFO heute im Alltag bedeutet. Und DEBOMED präsentiert sich als Full-Service-Anbieter und echte Alternative zu den großen Depots.

Alle Infos zur  
5. Digitalen Zahntechnik-  
Roadshow



Kurz gesagt: Wer digitale Zahntechnik nicht nur hören, sondern anfassen, testen und verstehen will, ist hier genau richtig. The show must go on.

Den Auftakt macht Bremen am 30. Oktober mit dem GOP Variété-Theater. Nach den Fachvorträgen können die Gäste direkt in das aktuelle Variété-Programm eintauchen. Am 5. November hält die Crew dann in Göttingen. Diesmal wird es urig, gemütlich und garantiert nicht langweilig: Die Roadshow findet in einer Almhütte statt. Im Anschluss gibt es die Möglichkeit, die Liveshow von Olaf Schubert zu besuchen. Fachvorträge am Nachmittag, Humor am Abend — auch das ist irgendwie digitale Transformation. Das Finale steigt in Braunschweig: Roadshow, ein besonderer Vortrag von Danny Morgenstern und anschließend ein Pokerturnier im Bond-Stil. Bei Cocktails, guter Stimmung und einem Spiel für den guten Zweck wird das Jahr standesgemäß abgeschlossen. Denn CADSPEED

wäre nicht CADSPEED, wenn aus einer Fachveranstaltung nicht auch ein Erlebnis werden würde.

Wer wissen will, wie herausnehmbarer Zahnersatz digital, effizient und praxisnah funktionieren kann, wer echte Workflows sehen möchte und wer Lust auf einen Abend hat, der über klassische Fortbildung hinausgeht, sollte sich jetzt unter [www.cadspeed.de](http://www.cadspeed.de) anmelden.

Quelle: CADSPEED GmbH

ANZEIGE



... mehr Ideen - weniger Aufwand

## TK1 einstellbare Friktion für Teleskopkronen

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



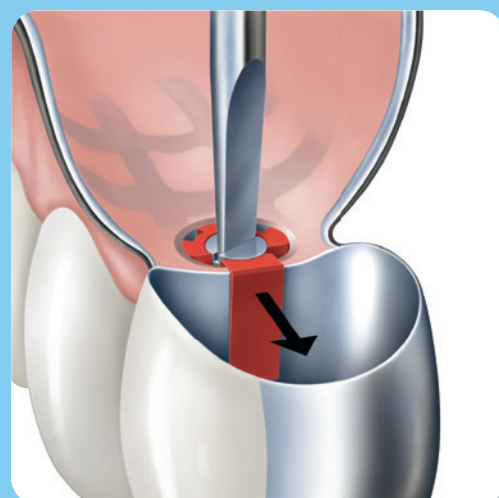
Höhe 2,9 mm  
Breite 2,7 mm



platzieren



modellieren



aktivieren

Jetzt CAD/CAM  
Anwendungsvideo  
ansehen:



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

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

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

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

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

Stempel

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



## Neuer Onlineshop für Fräszenrum



Der Ende Juni online gegangene Onlineshop [fraeszentrum.dentaldirekt.de](https://fraeszentrum.dentaldirekt.de) bietet Laboren und Praxislaboren eine moderne Oberfläche, eine klare Nutzerführung und optimierte Bestelllogiken. Damit wird der Zugang zu den Fertigungsdienstleistungen des Dental Direkt Technologiezentrums einfacher, strukturierter und rückt näher an die digitalen Arbeitsabläufe zahntechnischer Betriebe.

Unter dem Motto „Material macht den Meister. Meister machen die Ergebnisse.“ verbindet Dental Direkt seine Werkstoffkompetenz mit einem serviceorientierten Bestellprozess. Der neue Auftritt ist optisch und funktional an den Materialshop angelehnt und schafft eine vertraute Umgebung für die digitale Bestellung zahntechnischer Arbeiten.

Der Shop richtet sich an Labore und Praxislabore, die ihre Kapazitäten flexibel erweitern möchten – etwa bei Auftragsspitzen, in Urlaubszeiten oder bei komplexeren Indikationen. Als Partner im Hintergrund unterstützt das Dental Direkt Fräszenrum mit CAD/CAM-Erfahrung, Materialverständnis und prozesssicherer Fertigung.

**Dental Direkt GmbH**  
[fraeszentrum.dentaldirekt.de](https://fraeszentrum.dentaldirekt.de)

Infos zum Unternehmen



## Investmentoption Kurantmünzen

Um sein Geld langfristig zu investieren, gibt es verschiedene Möglichkeiten, doch vor allem Gold in physischer Form erfreut sich immer größerer Beliebtheit. „Zunächst denken Anleger dabei an Goldbarren, Tafelbarren oder klassische Anlagemünzen wie beispielsweise den Krügerand oder den Wiener Philharmoniker. Alternativ besteht jedoch auch die Möglichkeit, in historische Umlaufmünzen, sogenannte Kurantmünzen, zu investieren“, weiß Dominik Lochmann, Geschäftsführer ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG.

Abgeleitet von dem französischen Wort „courant“ für „laufend“, beschreibt der Begriff historische Umlaufmünzen, die früher als offizielle Währung kursierten. Um sie strapazierfähiger zu gestalten und dadurch als viel genutztes Bezahlmittel einsetzen zu können, beträgt der Feingehalt im Gegensatz zu herkömmlichen Anlagemünzen nicht 999,9/1000, sondern 900/1000 oder 916/1000. Bei solchen Prägungen liegt der Kaufpreis in der Regel sehr nahe an dem aktuellen Edelmetallpreis. Wenngleich Kurantmünzen nur noch in begrenzter Zahl kursieren, sind sie für Anleger am Markt erstaunlich gut verfügbar. Aufgrund ihres geringen Aufgeldes eignen Kurantmünzen sich für Goldanleger als Alternative zu neu geprägten Anlagemünzen oder Goldbarren. „Besonders beliebt sind beispielsweise die alten deutschen 20-Mark-Reichsgoldmünzen, die französischen Goldfrancs oder britische Sovereigns“, verrät Dominik Lochmann.

**ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG**  
[www.edelmetall-handel.de](https://www.edelmetall-handel.de)

## Wissen, Support und Fortbildung an einem Ort



Mit dem neuen dentona-Campus erweitert die dentona AG ihr Service- und Supportangebot für Dentallabore und Zahnarztpraxen. Die Onlineplattform bündelt Informationen, Veranstaltungen und Lernangebote rund um Materialien, digitale Workflows und Anwendungen aus der Zahntechnik an einem zentralen Ort. Ziel ist es, Kund/-innen den Zugang zu relevanten Informationen zu erleichtern und sie bei der Anwendung von Materialien, Technologien und Prozessen im Labor- und Praxisalltag zu unterstützen. „Im Arbeitsalltag entstehen immer wieder Fragen – zu Materialien, digitalen Prozessen oder bestimmten Anwendungen“, so Matthias Mohr, Zahntechnikermeister und technischer Experte bei dentona. „Mit dem Campus möchten wir unseren Kunden einen zentralen Ort bieten, an dem sie schnell Antworten, hilfreiche Informationen und Fortbildungsangebote finden.“

Im Bereich Fachwissen stehen strukturierte Inhalte zu verschiedenen Anwendungsgebieten bereit. Fachartikel, Anwendungstipps, Tutorials und Hintergrundinformationen erleichtern die Orientierung und helfen dabei, Wissen schnell und praxisnah verfügbar zu machen. Ein digitaler Wissensassistent unterstützt zusätzlich bei der Recherche. Der dentona-Campus dient gleichzeitig als Plattform für Webinare, Seminare und Workshops. Ergänzt wird das Angebot durch eine Mediathek mit Videos, Tutorials und Aufzeichnungen ausgewählter Veranstaltungen.

Der dentona-Campus wird kontinuierlich um neue Inhalte, Tutorials und Fortbildungsangebote erweitert.

**dentona AG**  
[www.dentona.de](https://www.dentona.de)



## Japanischer Damaststahl trifft moderne Beschichtungstechnologie

Mit der zunehmenden Verarbeitung neuer Werkstoffe in der Zahntechnik steigen auch die Anforderungen an die verwendeten Instrumente. Nur präzise gefertigte Fräswerkzeuge ermöglichen eine effiziente Bearbeitung, saubere Oberflächen und eine wirtschaftliche Arbeitsweise.

Eine besonders leistungsfähige Lösung stellen Fräser dar, die aus hochwertigem japanischem Damaststahl gefertigt und zusätzlich mit einer Titannitrid-Beschichtung (TiN) versehen sind. Der Werkstoff bietet eine hohe Stabilität und präzise Schneidkanten, während die TiN-Beschichtung mehrere entscheidende Vorteile vereint:

- deutlich geringerer Reibungskoeffizient
- reduzierte Wärmeentwicklung

- minimiertes Anhaften von Kunststoffspänen
- verbesserter Spanabtransport
- hohe Verschleißfestigkeit
- verlängerte Standzeiten

Gerade bei der täglichen Bearbeitung von Kunststoffen wirkt sich diese Kombination positiv auf die Arbeitsqualität und die Wirtschaftlichkeit aus. Eine längere Standzeit bedeutet weniger Werkzeugwechsel, geringere Stillstandszeiten und eine konstante Schneidleistung über viele Anwendungen hinweg. Gleichzeitig profitieren Anwender von einer ruhigeren Laufkultur und einer besseren Oberflächenqualität, wodurch Nacharbeiten reduziert werden können.

Auch bei der Bearbeitung von Gips oder Metall zeigen moderne TiN-beschichtete Fräser ihre Vielseitigkeit und ermöglichen einen flexiblen Einsatz im Laboralltag.

### Fazit

Die Zukunft der Zahntechnik wird zunehmend von innovativen Werkstoffen geprägt – allen voran modernen Kunststoffen. Wer diese Materialien wirtschaftlich und präzise bearbeiten möchte, benötigt Werkzeuge, die den steigenden Anforderungen gerecht werden.

Fräser aus hochwertigem Damaststahl mit moderner Titannitrid-Beschichtung vereinen hohe Schneidleistung, lange Standzeiten und eine hervorragende Oberflächenqualität. Damit unterstützen sie Zahntechniker dabei, den steigenden Qualitätsansprüchen im Laboralltag zuverlässig gerecht zu werden.

BRIEGELDENTAL • [www.briegeldental.de](http://www.briegeldental.de)



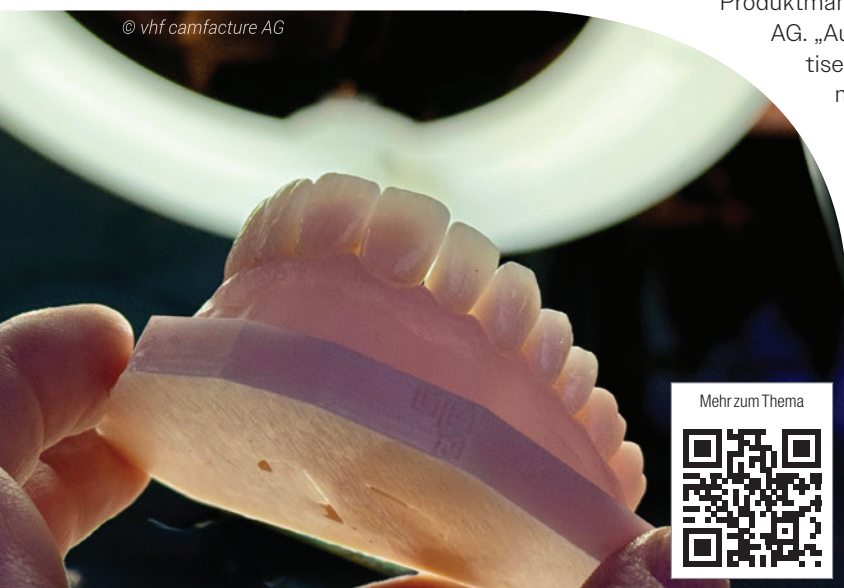
## Heute die richtige dentale Fertigungstechnologie für morgen wählen

Wenn Neuinvestitionen anstehen, stellt sich die Frage: In subtraktive Frästechnologie oder in additiven 3D-Druck investieren? Beide Wege führen zu digitalen, effizienten Workflows – allerdings haben sie unterschiedliche Stärken und Anwendungsbereiche. 3D-Drucker punkten, wenn viele Modelle, Schienen oder Provisorien in kurzer Zeit hergestellt werden sollen. Geht es jedoch um dauerhaft eingesetzte Restaurationen, zählen vor allem Präzision, Langlebigkeit und Biokompatibilität – bei

diesen Anforderungen stellt die Frästechnologie den 3D-Druck nach wie vor in den Schatten. Wer investiert, sollte deshalb abwägen, wie im jeweiligen Labor die Gewichtung zwischen kurzlebigen Provisorien und langlebigen Restaurationen ist. Keramische Restaurationen verbinden hohe Biokompatibilität mit überragender Oberflächengüte und natürlicher Ästhetik – Eigenschaften, die der 3D-Druck bisher nicht erreicht. „Wir sehen die Frästechnologie bei definitiven Versorgungsmöglichkeiten angefochten als die erste Wahl“, sagt Tim Zinser, Produktmanager Dental bei vhf camfacture

AG. „Auf Basis jahrzehntelanger Expertise entwickeln wir unsere Frästechnologie kontinuierlich weiter, damit unsere Anwender/-innen stets auf höchste Präzision und Verlässlichkeit bauen können. Der 3D-Druck als flexibler Partner für Modelle, Schienen und Provisorien ergänzt die digitale Zahnmedizin dabei sinnvoll.“ Wer beide Technologien intelligent kombiniert, legt heute den Grundstein für nachhaltige, zukunftssichere Behandlungskonzepte.

vhf camfacture AG  
[vhf.com](http://vhf.com)



Mehr zum Thema



CAD  
SPEED

5 DIGITALE  
ZAHNTECHNIK  
ROADSHOW  
2026

»Vom Scan zum  
herausnehmbaren  
Zahnersatz.

Das ist keine Magie.  
Das ist digitale  
Zahntechnik.«

+++ ZUSATZTERMINE +++

30.10. BREMEN • 05.11. GÖTTINGEN  
20.11. BRAUNSCHWEIG

ZUSATZTERMINE JEWEILS MIT  
EXKLUSIVEM ABENDPROGRAMM:

30.10. BREMEN

GOP-Variété-Show »Seasons«



05.11. GÖTTINGEN

Olaf Schubert live!



20.11. BRAUNSCHWEIG

Mission: Bond

Event-Vortrag  
+ Pokerturnier

DANNY MORGENSTERN



DIREKT ZUSATZTERMIN BUCHEN:



[roadshow.cadspeed.de](http://roadshow.cadspeed.de)

[www.cadspeed.de](http://www.cadspeed.de)

Wir sind ein Teil von  
PROJEKT  
Deutschland  
Dental

cadspeed  
cadspeed.gmbh

PREMIUM-Roadshow-Partner:

DEXIS



# Warum der Sommer der richtige Moment ist, die Liquidität zu sichern



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

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](http://www.lvg.de)

## Erweitertes 3D-Druck-Materialkonzept

Die DeltaMed GmbH erweitert die Anwendungsmöglichkeiten ihres 3D-druckbaren Komposits 3DELTA CROWN. Das lichthärtende, 50 % gefüllte Material ist nun zusätzlich für die Herstellung von temporären Brücken sowie monolithischen Prothesen, einschließlich Full-Arch-Versorgungen, freigegeben. Damit deckt 3DELTA CROWN ein deutlich breiteres Spektrum im digitalen dentalen Workflow ab. Neben den bereits bestehenden Indikationen für permanente Einzelkronen, Inlays, Onlays, Veneers und Prothesenzähne kann das Material nun auch für komplexere Prothetik eingesetzt werden. Gerade im implantologischen Bereich trifft 3DELTA CROWN damit den aktuellen Bedarf an digitalen, ästhetisch überzeugenden Lösungen, z. B. für temporäre Full-Arch-Versorgungen.

Durch die indikationsübergreifende Fertigung profitieren Labore und Praxen von reduzierter Komplexität im Materialmanagement und einer höheren Flexibilität bei der Umsetzung unterschiedlicher Patientenfälle. Als Pionier im Bereich druckbarer Komposite brachte DeltaMed bereits im Jahr 2009 ein 3D-Komposit auf den Markt. 3DELTA CROWN knüpft an diese Entwicklung an und steht heute für die neueste Generation dieser Materialtechnologie.

Mit der 3DELTA Linie verfügt DeltaMed über ein umfassendes Portfolio an 3D-Druck-Resins für unterschiedliche dentale Anwendungen und unterstützt damit digitale Workflows in Labor und Praxis. Weitere Informationen unter [www.deltamed-3d-resins.com](http://www.deltamed-3d-resins.com).

DeltaMed GmbH • [www.deltamed.de](http://www.deltamed.de)



ANZEIGE

### Scheideanstalt.de

#### Ankauf von Dentscheidgut

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

ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

+49 7242 95351-58

[www.Scheideanstalt.de](http://www.Scheideanstalt.de)

ESG Edelmetall-Service GmbH

+41 55 615 42 36

[www.Goldankauf.ch](http://www.Goldankauf.ch)

## Pulverbasiertes System mit erweiterten Gingivafarben

Mit VINTAGE ART Universal stellt SHOFU ein Malfarben- und Glasur-system mit erweiterten Gingivafarben vor, das neue Möglichkeiten in der Maltechnik eröffnet. Das System auf Pulverbasis löst die Grenze zwischen Malen und Schichten auf und erlaubt dabei volle Kontrolle über Konsistenz, Farbwirkung und Oberflächengestaltung. Grundlage bildet eine niedrigschmelzende Glasmatrix mit mikrofeinen Pigmenten, wodurch die Farbwirkung auch bei dünnen Schichten stabil bleibt, ohne die Lichtdynamik des Gerüsts zu überdecken. Eine abgestimmte Fluoreszenz unterstützt die natürliche Lichtwirkung und reduziert Graueffekte. Über unterschiedliche Anmischflüssigkeiten lässt sich die Konsistenz variieren – von fließender Charakterisierung bis hin zu modellierbaren Effekten. So können mit VINTAGE Art Universal LIQUID 2D-Maltechniken sowie mit dem Spezialliquid

VINTAGE Art Universal YAMAMOTO LIQUID räumliche 3D-Strukturen umgesetzt werden, die insbesondere bei monolithischen Restaurationen mikrostrukturelle Details sowie Tiefenwirkung erzielen. Der Vorteil: die hohe Vorhersagbarkeit des Ergebnisses. Dank des glasähnlichen Lichtbrechungsindex von YAMAMOTO LIQUID zeigen die Malfarben schon vor dem Brand ihre endgültige Farbwirkung. Mit insgesamt 15 Gingivafarben und dem neuen Vis-Modifier lässt sich zudem das Weichgewebe in Farbe, Form und Tiefe natürlich gestalten.

**SHOFU DENTAL GmbH**  
[www.shofu.de](http://www.shofu.de)

Mehr Informationen unter:  
[www.shofu.de/produkte/vintage-art-universal/](http://www.shofu.de/produkte/vintage-art-universal/)



© SHOFU DENTAL GmbH



## Präzision trifft Innovation

In der klassischen Gusstechnik gehört das TK-Snap System seit Jahrzehnten zu den etablierten Lösungen, um Teleskoparbeiten mit einer permanenten Friktionsgarantie auszustatten. Mit der Einführung von „TK-Snap Digital“ hat Si-tec sein bewährtes Friktionssystem nun erfolgreich in den modernen CAD/CAM-Workflow überführt. Die neue Produktlinie integriert sich nahtlos in computergestützte Designprozesse. Zahntechniker profitieren von maximaler Präzision, während Patienten nicht auf ihr gewohntes Sicherheitsgefühl verzichten müssen. Der grundlegende Ablauf bei der Prothesenherstellung bleibt für den Anwender gewohnt strukturiert, wird jedoch deutlich effizienter. Die Sekundärkrone wird wie üblich digital in der CAD-Software konstruiert. Um den nötigen Raum für das TK-Snap Element zu schaffen, kommen im virtuellen Design digitale Platzhalter zum Einsatz. Die Fräsmaschine übernimmt anschließend die hochpräzise Ausarbeitung der Aussparung. Die Zusammenführung der Komponenten erfolgt nach dem Fräsvorgang im Labor. Das vorgefertigte Sekundärteil aus Metall wird passgenau in die gefräste Sekundärkonstruktion eingesetzt und dort entweder sicher verklebt oder per Laser fixiert. Es dient als präzise Aufnahme für das eigentliche Friktionselement.

Nachhaltigkeit und Flexibilität standen bei der Entwicklung im Fokus. Labore müssen sich nicht an neue Funktionselemente gewöhnen: Alle bekannten analogen Komponenten des Systems, wie die Vollkunststoffelemente, inaktive Teile oder die Elemente aus dem TK-Fric System, passen ohne Einschränkungen in die neuen, digital gefertigten Sekundärteile.



Si-tec GmbH • [www.si-tec.de](http://www.si-tec.de)



## Metall-3D-Druck im Kompaktformat

ZoneLab und SILADENT präsentieren gemeinsam ihre neueste Lösung für den additiven Metall-3D-Druck in der Kompaktklasse. Nachdem mit dem 2Create SLM System bereits ein hocheffizientes System am Markt etabliert wurde, wird das zukunftsweisende Verfahren zum Drucken von CoCr und Titan nun noch kompakter und zugänglicher.

Das 2Create Desktop System bringt gerade einmal 120 kg auf die Waage. Auch die Abmessungen des Geräts mit 588 × 635 × 1.150 mm wurden deutlich schlanker gestaltet, sodass das System problemlos auf normalen Labortischen platziert werden kann.

Trotz des kompakten Formats setzt die 2Create Desktop auf bewährte Technologie: Das System arbeitet mit dem bewährten Rotationsbeschichter in Kombination mit einer besonders einfachen und nutzerfreundlichen Touchbedienung.

Wer das neue System live erleben möchte, hat dazu bei den diesjährigen SILADENT Sinterdays Gelegenheit. Die Veranstaltungsreihe findet in diesem Jahr noch an drei weiteren Terminen statt und bietet neben Produktpräsentationen auch spannende Einblicke in den kompletten Workflow des additiven Metall-3D-Drucks. Weitere Informationen und Termine zu den SILADENT Sinterdays unter: [sinterdays.siladent.de](http://sinterdays.siladent.de).

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH  
[www.siladent-shop.de](http://www.siladent-shop.de)

## Neue Abutmentsysteme mit OneDay Service-Option

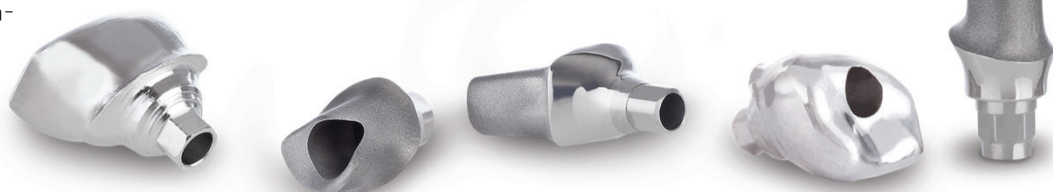
CADdent erweitert sein Abutment-Portfolio und bietet ab sofort noch mehr Flexibilität bei der Auswahl eines passenden Implantatsystems. Insgesamt stehen nun 26 Replika- und 14 Originalsysteme zur Verfügung – übersichtlich strukturiert und einfach bestellbar über den neu gestalteten Uploadbereich auf [caddent.de](http://caddent.de).

Neu im Portfolio sind vier Originalsysteme der Straumann® Group sowie acht zusätzliche Replikasysteme. Zu den neuen Originalsystemen zählen Original Straumann® synOcta® Tissue Level, Original Straumann® Bone Level, Original Straumann® BLX sowie Original Anthogyr® Axiom Bone Level. Im Replikabereich kommen acht weitere Systeme hinzu: Straumann®

BLX, Neodent® Grand Morse, Medentis® medical ICX, Camlog CONELOG, Dentsply Sirona® Ankylos, OSSTEM® TS, BEGO Semados und Biotech® Dental Contact. Alle Replikasysteme sind nun ebenfalls in der OneDay Service-Option bestellbar.

Bei Fragen hilft der Kundenservice von CADdent gerne weiter – unter Tel. +49 821 59999650 oder per E-Mail an [augsbu@cadent.eu](mailto:augsbu@cadent.eu).

CADdent GmbH  
[www.caddent.eu](http://www.caddent.eu)



Infos zum Unternehmen

© CADdent GmbH

## ZT Impressum

**Verlag**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: +49 341 48474-0  
Fax: +49 341 48474-290  
[kontakt@oemus-media.de](mailto: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](mailto:kupfer@oemus-media.de)

**Redaktionsleitung**  
Kerstin Oesterreich  
Tel.: +49 341 48474-145  
[k.oesterreich@oemus-media.de](mailto:k.oesterreich@oemus-media.de)

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

**Produktionsleitung**  
Gernot Meyer  
Tel.: +49 341 48474-520  
[meyer@oemus-media.de](mailto:meyer@oemus-media.de)

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

**Abonnement**  
[abo@oemus-media.de](mailto:abo@oemus-media.de)

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

**Grafik**  
Nora Sommer-Zernschel (Layout, Satz)  
Tel.: +49 341 48474-117  
[n.sommer@oemus-media.de](mailto: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](http://www.zt-zeitung.de)







# 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?



**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](mailto:kontakt@lvg.de)

