ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

www.zt-zeitung.de Nr. 10 | Oktober 2026 | 25. Jahrgang | ISSN: 1610–482X | PVSt: F 59301 | Einzelpreis 3,50 Euro

ANZEIGE



ANZEIGE



PISA-Ergebnisse alarmieren auch Ausbildungsbetriebe



Die am 8. September 2026 veröffentlichten Ergebnisse der PISA-Studie 2025 geben Anlass zur Sorge, auch für die Ausbildungsbetriebe im Zahntechniker-Handwerk. Dazu äußert sich Ludger Wagner, Mitglied des VDZI-Vorstands und verantwortlich für den Bereich Bildung, wie folgt: „Die PISA-Ergebnisse müssen uns auch als Ausbildungsbetriebe alarmieren. Wenn immer mehr junge Menschen die Schule verlassen, ohne sicher lesen, rechnen und grundlegende naturwissenschaftliche Zusammenhänge verstehen zu können, dann ist das längst nicht mehr allein ein Problem der Schulen. Es wird zu einem Problem für die berufliche Bildung, für die Betriebe und letztlich für die Fachkräftesicherung in Deutschland.
Gerade die Zahntechnik zeigt, welche Anforderungen eine moderne handwerkliche Ausbildung heute stellt. Unsere Auszubildenden arbeiten mit hochpräzisen Maschinen, digitalen Konstruktionsverfahren und modernen Materialien. Sie müssen zahnmedizinische und materialkundliche Zusammenhänge verstehen, Arbeitsanweisungen sicher erfassen, selbstständig Probleme lösen und zunehmend auch digitale Technologien beherrschen. Dafür braucht es ein solides Fundament aus Lesen, Schreiben, Rechnen und naturwissenschaftlichem Verständnis.
Unsere Ausbildungsbetriebe sind bereit, junge Menschen zu entwickeln, ihnen praktische Fähigkeiten zu vermitteln und sie auf ihrem Weg in den Beruf intensiv zu begleiten. Berufliche Ausbildung kann aber nicht kompensieren, was in vielen Jahren schulischer Bildung nicht ausreichend vermittelt worden ist. Wenn Ausbilder zunächst grundlegende schulische Defizite aufarbeiten müssen, fehlen ihnen Zeit und Ressourcen für die eigentliche berufliche Qualifizierung.
Deshalb müssen wir wieder stärker darüber sprechen, welche Kompetenzen junge Menschen am Ende ihrer Schulzeit tatsächlich beherrschen müssen. Dabei geht es ausdrücklich nicht darum, Jugendlichen die Verantwortung für diese Entwicklung zuzuschieben. Die Lebenswelt der Schule hat sich verändert, die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich verändert und die Voraussetzungen, mit denen Kinder in das Bildungssystem kommen, sind unterschiedlicher geworden. Darauf muss unser Bildungssystem reagieren, mit früher Sprachförderung, einer konsequenten Vermittlung von Basiskompetenzen und einer individuellen Förderung dort, wo sie notwendig ist.
Deutschland diskutiert intensiv darüber, wie wir mehr junge Menschen für eine berufliche Ausbildung gewinnen können. Mindestens genauso wichtig ist aber die Frage, mit welchen Voraussetzungen sie dort ankommen. Gute berufliche Bildung beginnt nicht erst mit dem ersten Ausbildungstag. Die Grundlage dafür wird viele Jahre vorher gelegt.“

Quelle: VDZI

Kurz notiert

Neuer Vorstand

Am 9. September 2026 wurde der neue Vorstand der Initiative proDente e.V. gewählt, unter anderem mit der Vorsitzenden Dr. Romy Ermler (BZÄK) und den Stellvertretern Dr. Markus Heibach (VDDI) und VDZI-Vizepräsident Klaus Bartsch. Gemeinsam arbeitet proDente daran, die Bedeutung gesunder und schöner Zähne in der Öffentlichkeit zu stärken. Der VDZI ist seit der Gründung Teil dieser wichtigen Aufklärungsarbeit, mit dem Ziel, die Leistungen des Zahntechniker-Handwerks sichtbar zu machen.

Weitere Infos unter: www.prodente.de

Quelle: VDZI

Bühne frei für Nachwuchstalente

Im Rahmen ihrer 55. Jahrestagung vom 27. bis 29. Mai 2027 fördert die Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) erneut junge zahnmedizinische und zahntechnische Talente mit dem „ADT young talent Award“. Die ADT bietet damit dem Nachwuchs (Bewerber/-innen dürfen im Veranstaltungsjahr maximal 30 Jahre alt sein) die Bühne, um in einem 15-minütigen Vortrag ihre Leidenschaft für den Beruf zum Ausdruck zu bringen. Die Teilnahme hat für die jungen Referent/-innen der letzten Jahre häufig Türen für den weiteren persönlichen Weg geöffnet, das Netzwerk gestärkt und die Sichtbarkeit erhöht. Somit freut sich die ADT wieder auf zahlreiche Einreichungen. Dazu genügt eine formlose Bewerbung mit Kurz-Lebenslauf sowie Titel und eine Zusammenfassung des Vortrages bis 15. März 2027 an becht@ag-dentaletechnologie.de.

ANZEIGE



Die ausgewählten young talents werden Ende März/Anfang April vom ADT-Vorstand informiert. Allen Beteiligten winken Honorare, Sachpreise und die Chance, 2028 auf der Hauptbühne zu referieren.

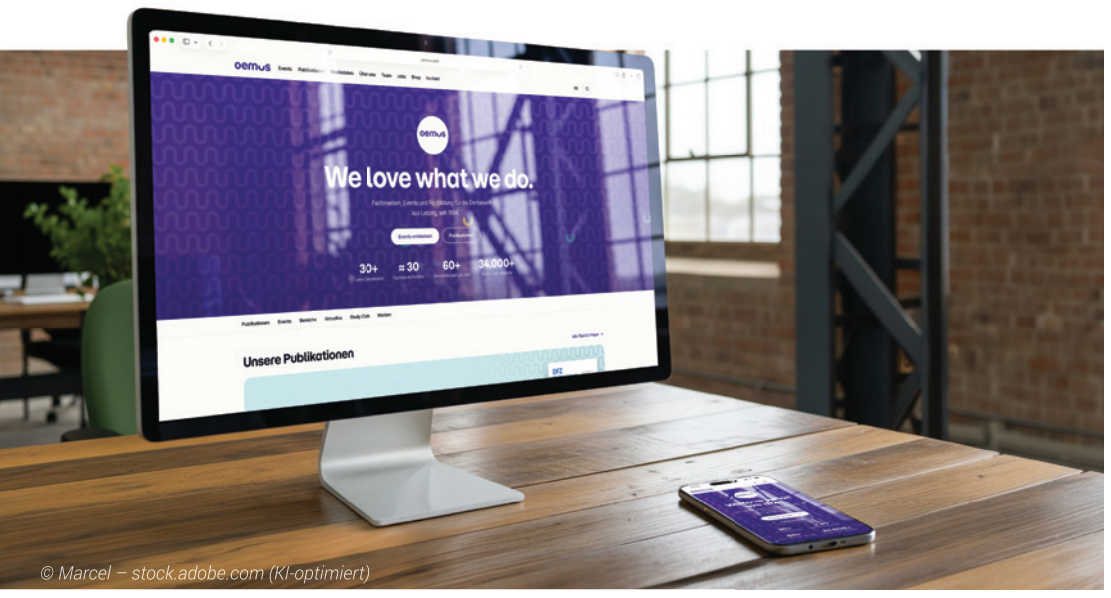
Alle Infos finden Interessierte unter: **www.ag-dentale-technologie.de/jahrestagung/jahrestagung-2027/adt-young-talents**.

Quelle: ADT e.V.

ANZEIGE



oemus.com startet mit frischer Optik und vertrauter Vielfalt



© Marcel – stock.adobe.com (KI-optimiert)

Mit dem neuen Markenauftritt der OEMUS MEDIA AG präsentiert sich auch oemus.com in einer überarbeiteten Optik. Klare Formen, kräftige Farben und eine moderne Typografie übertragen das neue Erscheinungsbild konsequent in die digitale Welt. Inhaltlich bleibt die Website die zentrale Anlaufstelle für die Vielfalt des Leipziger Medienhauses. Print, Online, Event, Study und Corporate bleiben dabei das Herzstück der Website. Besucher finden hier rund 30 dentale Fachtitel, aktuelle E-Paper und ein umfangreiches Publikationsarchiv. Der Eventbereich informiert über mehr als 60 Kongresse, Seminare, Workshops und Onlinefortbildungen pro Jahr. Wer das passende Angebot gefunden hat, kann sich direkt für die Veranstaltung seiner Wahl anmelden. Der Teambereich und die Unternehmenschronik geben zudem Einblicke in die Menschen und die Geschichte hinter dem Leipziger Verlagshaus. Alles OEMUS, alles an einem Ort. Schauen Sie doch mal vorbei. Wir freuen uns.

www.oemus.com

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Dentallabore aus Rheinland-Pfalz stoßen an Grenzen der wirtschaftlichen Belastbarkeit

Die Zahntechniker Innung Rheinland-Pfalz beobachtet mit großer Sorge eine Entwicklung, die noch vor wenigen Jahren kaum vorstellbar gewesen wäre: Erste zahntechnische Meisterbetriebe sehen sich aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr in der Lage, Zahnersatz und Zahnersatzreparaturen für gesetzlich versicherte Patienten dauerhaft kostendeckend anzubieten.

Während Materialkosten, Energiekosten, Bürokratieaufwand und insbesondere die Lohnkosten aufgrund gesetzlicher Mindestlohnerhöhungen kontinuierlich steigen, bleiben die Vergütungsstrukturen der gesetzlichen Krankenkassen mit administrierten Preisen hinter den tatsächlichen Kostenentwicklungen deutlich zurück. Bereits heute weisen Vertreter des Zahntechniker-Handwerks darauf hin, dass die Vergütung der zahntechnischen Leistungen unterhalb der realen Kostensteigerungen liegt. „Wenn politisch gewollte Lohnerhöhungen, steigende Sozialabgaben und höhere Betriebskosten nicht angemessen refinanziert werden, geraten insbesondere kleine und mittelständische Dentallabore an die Grenzen ihrer wirtschaftlichen Belastbarkeit. Die Folge ist ein schleichender Rückzug aus der Versorgung gesetzlich versicherter Patienten“, erklärt Manfred Heckens, Landesinnungsmeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz. Besonders betroffen sind Reparaturen und Regelversorgungen im GKV-Bereich. Diese Leistungen sind personalintensiv, erfordern hohe fachliche Kompetenz und müssen häufig innerhalb kürzester Zeit erbracht werden. Gleichzeitig sinken die wirtschaftlichen Spielräume der Betriebe zunehmend. Die Innung warnt davor, die aktuelle Entwicklung zu unterschätzen. Sollte die Politik weiterhin auf Kostendämpfung und Absenkung der Zahnersatzpreise im GKV-Bereich setzen, drohen längere Wartezeiten, eine Ausdünnung der wohnortnahen Versorgungsstrukturen und weiterer Verlust qualifizierter Fachkräfte.

Die Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz fordert daher:

- eine auskömmliche und realitätsgerechte Vergütung zahntechnischer Leistungen,
- die vollständige GKV Preis-Berücksichtigung bei Mindestlohnsteigerungen,
- den Erhalt mittelständischer Meisterbetriebe als Rückgrat der Patientenversorgung
- sowie eine gesundheitspolitische Neuausrichtung, die Qualität und Versorgungssicherheit vor kurzfristige Sparziele stellt.

Wer aktuell in der Politik für die „Nutznießer in der GKV“ die Absenkung der Festzuschüsse für Patienten beschließt, die Vergütung der Zahntechniker um minus 1 Prozent absenkt, dabei immer höhere Qualitätsanforderungen fordert und gleichzeitig die wirtschaftlichen Grundlagen der Betriebe beschneidet, nimmt in Kauf, die Zahnersatzversorgung der Patienten im Land dauerhaft zu gefährden. Die ersten Warnsignale sind bereits sichtbar. „Jetzt ist politisches Handeln erforderlich, bevor aus Einzelfällen ein flächendeckendes Versorgungsproblem wird“, so Manfred Heckens.



© Robert Biedermann – stock.adobe.com

Quelle: Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz

Innovationspreis prämiert neue Ideen für die prothetische Zahnmedizin



Weitere Informationen unter:
www.eadt.de

© DGPro und EADT

Neue Lösungen für die Prothetik können aus wissenschaftlicher Forschung, technischer Entwicklung oder der Arbeit in Praxis und Labor entstehen. Diese unterschiedlichen Perspektiven zusammenzubringen, ist ein gemeinsames Anliegen der Deutschen Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e.V. (DGPro) und der European Association of Dental Technology e.V. (EADT). Mit dem Innovationspreis für prothetische Biomaterialwissenschaften, Dentaltechnologie und Zahntechnik zeichnen die beiden Organisationen innovative Beiträge mit Bezug zur prothetischen Zahnmedizin aus.

Ob wissenschaftliche Arbeit, technischer Ansatz, neuer Werkstoff, digitaler Workflow oder praxisnahe Lösung: Entscheidend ist, dass die Idee einen klaren Bezug zur prothetischen Zahnmedizin hat und einen nachvollziehbaren Mehrwert gegenüber bestehenden Verfahren oder Vorgehensweisen bietet. „Innovation entsteht häufig an den Schnittstellen – etwa zwischen Forschung und Anwendung. Diese Zusammenarbeit möchten wir mit dem Innovationspreis sichtbar machen und fördern“, erklären die Vorstände von DGPro und EADT.

Breite Zielgruppe erwünscht

Bis zum 31. Januar 2027 können Zahnärzt/-innen, Zahntechniker/-innen, Angehörige verwandter Fachrichtungen sowie Studierende und Auszubildende ihre Arbeiten einreichen – allein oder im Team. Der mit 5.000 Euro dotierte, jährlich vergebene Preis richtet sich ebenso an Hochschulen und Forschungseinrichtungen wie an Praxis und Labor. Im Mittelpunkt steht nicht zwingend ein fertiges Produkt – auch wissenschaftliche Erkenntnisse, neue Arbeitsabläufe, digitale Anwendungen oder technische Weiterentwicklungen können ausgezeichnet werden. Der Gewinnerbeitrag wird im Rahmen der DGPro-Jahrestagung vorgestellt und prämiert.

Mit dem Innovationspreis setzen DGPro und EADT ein sichtbares Zeichen für die Zusammenarbeit von Wissenschaft, Dentaltechnologie, Zahnmedizin und Zahntechnik. Das eigens entwickelte Signet des Preises greift diesen Gedanken auf: Der offene Kreis steht für Innovation als fortlaufenden Prozess – offen für neue Ideen, Entwicklungen und Perspektiven.

Quellen: DGPro und EADT



dentona®
NEW WAY DENTAL TECHNOLOGY

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:

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



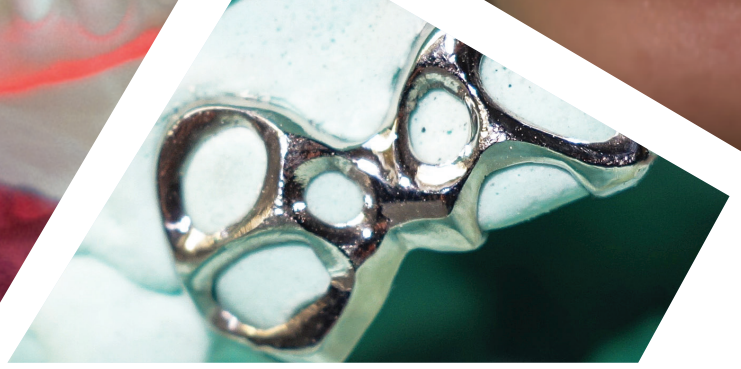


Anika Müggler (rechts) und Jennifer Benkenstein vor der Location Bunker West in Berlin, wo am 24. Oktober die erste Dental Jewelry Expo stattfindet.

Zahnschmuck-Szene trifft sich in der Hauptstadt







Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © Chopper Couture

Grillz und Tooth Gems sind längst mehr als ein Trend aus Musikvideos. Immer mehr Menschen tragen Schmuck auf den Zähnen, und die Szene wächst stetig. Einen Ort, an dem alles zusammenkommt, gab es in Deutschland bisher nicht. Das ändert sich jetzt: Am 24. Oktober findet in Berlin die erste Dental Jewelry Expo Deutschlands statt. Ins Leben gerufen haben sie Zahntechnikerin Anika Müggler und Eventmanagerin Jennifer Benkenstein.

Schauplatz ist der Bunker West am Hohenzollerndamm 120. Auf rund 600 Quadratmetern und in acht Räumen präsentieren Anbieter/-innen von Grillz und Tooth Gems ihre Arbeiten und zeigen live, wie Zahnschmuck entsteht. Von 14 bis 22 Uhr können sich Besucher/-innen vor Ort beraten lassen und den Entstehungsprozess Schritt für Schritt verfolgen. Dazu gibt es Kunst, Live-Acts und eine Afterparty. Bis zu 199 Gäste haben gleichzeitig Platz. Ausstellende zahlen keine Standgebühr und können sich per Mail oder über Instagram melden.

Handwerk statt Klischee

Grillz sind abnehmbare Zahnverkleidungen, zum Beispiel aus einer Chrom-Kobalt-Legierung. Tooth Gems sind kleine Schmucksteine, die auf den Zahnschmelz geklebt werden. Einen Berufsverband oder verbindliche Standards für Herstellung und Anbringung gibt es bisher nicht, viele Anbietende arbeiten allein. Genau hier setzt die Expo an.

„Zahnschmuck wird oft belächelt oder direkt mit Pfusch verbunden. Dabei steckt echtes Handwerk dahinter“, sagt ZT Anika Müggler. „Wir wollen die Leute an einen Tisch holen und zeigen, wie viel Können und Vielfalt in diesem Bereich steckt.“ Mit ihrem Label Chopper Couture fertigt sie im Dentallabor Braun Dentalis am Savignyplatz selbst Grillz. Die Metallteile entstehen im Schütz Fräszentrum in Glashütte im selektiven Laserschmelzverfahren (SLM). Damit nutzt die Herstellung von Zahnschmuck dieselben Arbeitsschritte und Technologien wie die moderne Zahntechnik. „Ob ein Stück gut sitzt und der Zahn gesund bleibt, hängt allein vom Wissen der Person ab, die es macht“, so Anika Müggler.

Alle Infos und Tickets unter:
www.choppercouture.ch/event

Quelle: Chopper Couture

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

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

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

Beton-Style gewinnt *ZWP Designpreis 2026*



Neues Jahr, neue Gewinnerpraxis des traditionsreichen *ZWP Designpreis*: Der Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ geht 2026 nach München. Die Praxis von Zahnarzt Marcel Lang mit Tätigkeitsschwerpunkt Kieferorthopädie und kleinem Praxislabor im Münchner Stadtteil Sendling-Westpark hat die Jury mit einem höchst minimalistischen Estrich-Betonstil, ergänzt durch den spannungsreichen Einsatz geometrischer Formen und Diagonalen, überzeugt. Die Konzeptionierung und Umsetzung des Praxisdesigns oblagen dem Stuttgarter Büro 12:43 Architekten. Doch nicht nur die Gewinnerpraxis hat eigene Maßstäbe verfolgt, alle 42 am diesjährigen Wettbewerb teilnehmenden Zahnarztpraxen haben eine konsequente Abkehr vom klassischen Praxisbild gezeigt.

Quelle: OEMUS MEDIA AG

Ausblick

Weiter gehts: Der *ZWP Designpreis* geht 2027 nicht nur mit neuen Jurygästen und neuen teilnehmenden Praxen in die nächste Runde, sondern erhält auch ein neues Konzept – passend zu den Trends, Herausforderungen und Chancen unserer Zeit.

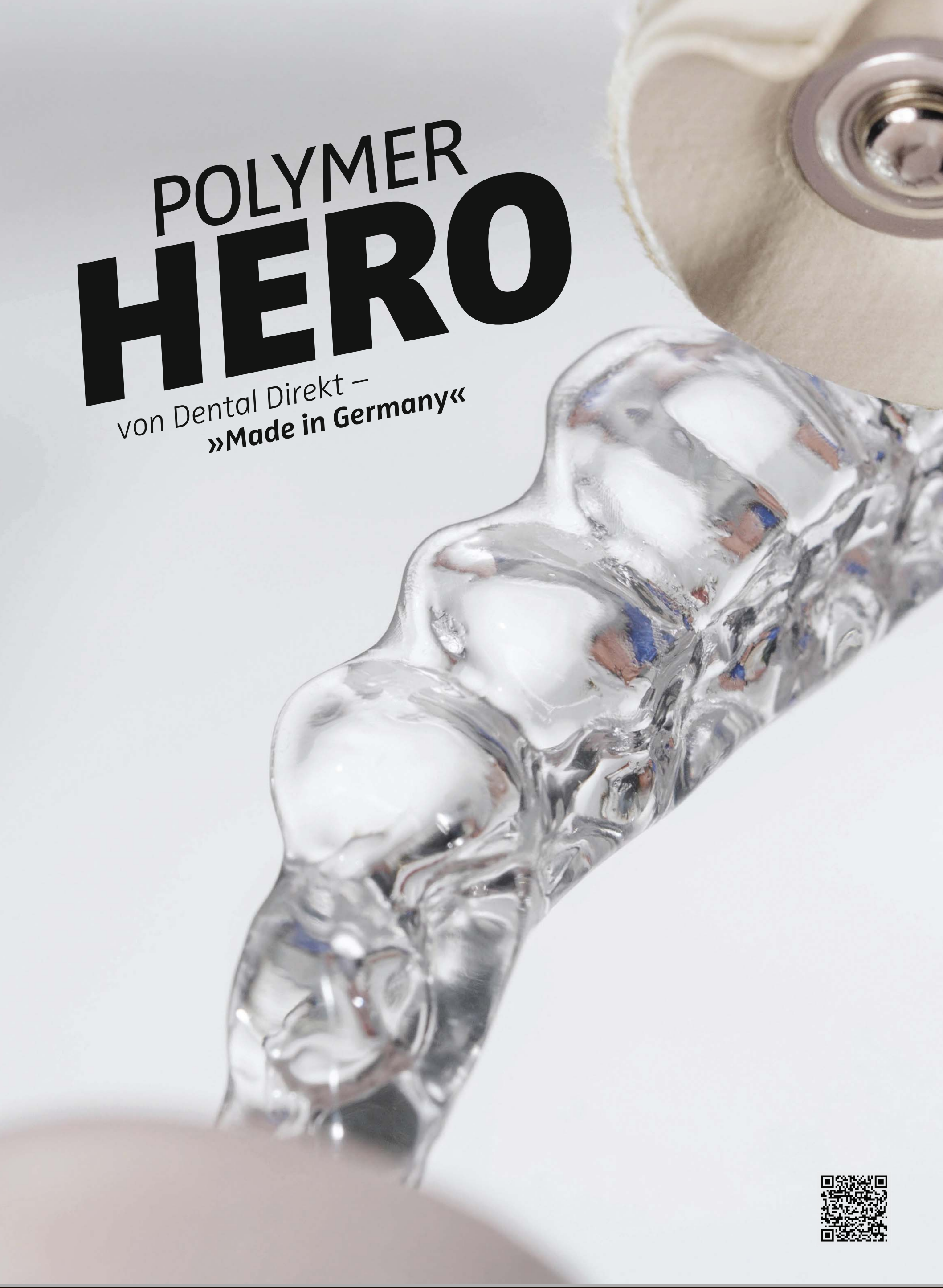
Mehr Infos folgen auf
www.designpreis.org.

www.designpreis.org

Mock-up: © suchywilk – stock.adobe.com, Praxisbild: © Vincent Rieger, Heftcover: © Good Studio – stock.adobe.com

POLYMER HERO

von Dental Direkt –
»Made in Germany«



cube Zahn der Zukunft®

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

Dental Direkt

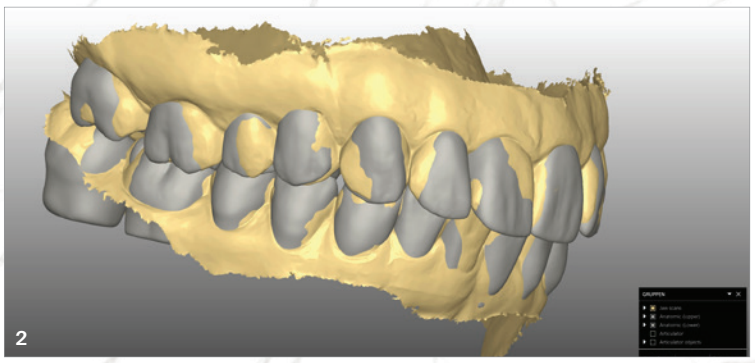
Infos zur Autorin

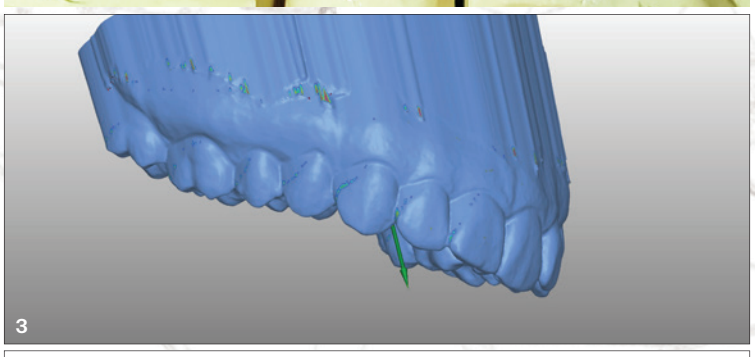
Der BISSchen andere Zahnersatz

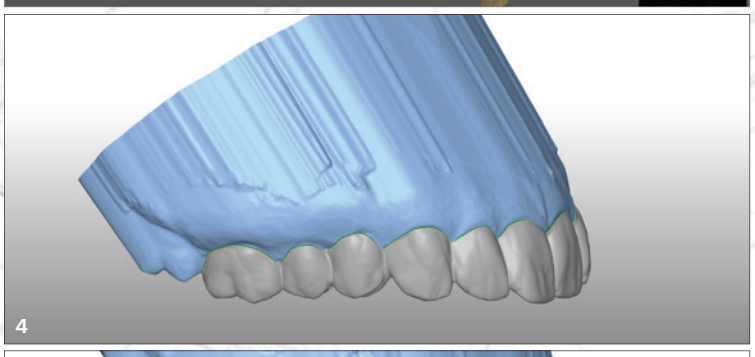
Ein Beitrag von ZTM Kristin Hake

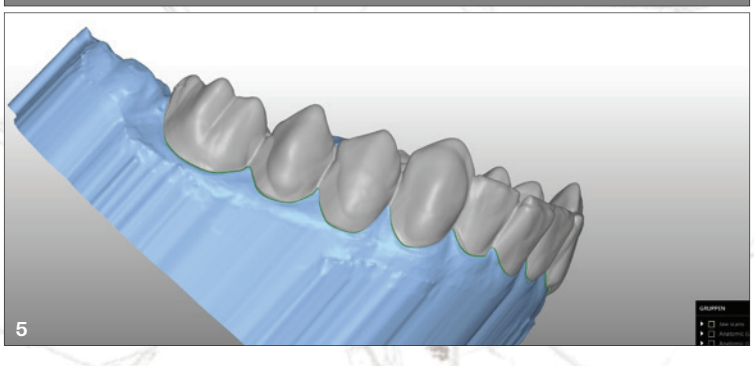
SFX-Teeth, spezielle Zahnprothesen für filmische Anwendungen und Kostüme, eröffnen spannende kreative Möglichkeiten für außergewöhnliche Anlässe. Der folgende Fachbeitrag erläutert die notwendigen Schritte zur Herstellung von Gruselzähnen für ein Halloween-Fotoshooting.











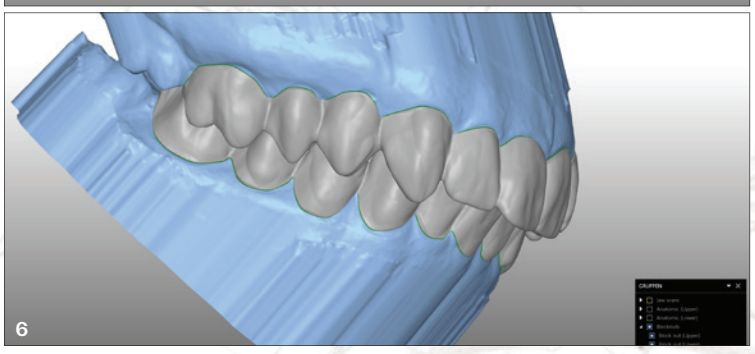


Abb. 1: Die Künstler-Krone in Blau. – **Abb. 2:** Aufstellung der Zähne für die Mock-up-Schiene. – **Abb. 3:** Das Modell nach dem Ausblocken/Einschubrichtung. – **Abb. 4:** Länge der Mock-up-Schiene am Zahnhals. – **Abb. 5:** Nach der Modellation. – **Abb. 6:** Ober- und Unterkiefer nach der Modellation. – **Abb. 7:** Bereit fürs Nesting. – **Abb. 8–10:** Das Grusel-Ergebnis.

Einleitung

Im Laboralltag steht meist die perfekte Krone im Mittelpunkt – ästhetisch und funktional, möglichst nah am natürlichen Zahn. Nur selten bietet sich die Gelegenheit, etwas bewusst Außergewöhnliches zu gestalten – etwa eine blaue Krone. Während die blaue Krone nur ästhetisch verändert wurde und funktional gleich blieb, bot das Projekt Gruselzahnersatz aufregende kreative Möglichkeiten. Beide Umsetzungen verdeutlichen auf ihre Weise die Vielfalt der Zahntechnik.

In diesem Jahr habe ich mich intensiver mit SFX-Make-up, also Special-Effects-Make-up, beschäftigt und dabei festgestellt, dass es auch sogenannte SFX-Teeth gibt. Gemeint sind spezielle Zahnprothesen, die beispielsweise für Filmproduktionen, Kostüme oder Cosplays angefertigt werden. Dabei lassen sich unterschiedlichste Zahnformen gestalten – der Kreativität sind nahezu keine Grenzen gesetzt.

Spezialauftrag für mich selbst: Gruselzähne für ein Halloween-Fotoshooting

Wie bei klassischem Zahnersatz bildet auch hier ein Arbeitsmodell die Grundlage. Dafür habe ich mich für den digitalen Weg mit der Software Zirkonzahn.Modifier entschieden und meinen Kiefer mit einem Intraoralscanner (TRIOS 3, 3Shape) erfasst.

> ***Als Inspiration diente mir der Kiefer eines Wolfes.***

Als Grundlage fertigte ich eine Mock-up-Schiene (Multistratum® Flexible, Zirkonzahn) an. Dabei werden die künstlichen Zähne über den natürlichen Zähnen positioniert. Bereits in diesem Schritt lässt sich die grobe Form festlegen: Sollen die Zähne größer oder kleiner wirken? Verschachtelt oder gerade? In meinem speziellen Fall orientierte ich mich möglichst nah an meinem eigenen Biss, da ich nur meine Eck- und Seitenzähne spitzer gestalten wollte.

Weiter ging es mit der Einschubrichtung, denn hier wurden zeitgleich auch Unterschnitte (gekippte und verschachtelte Zähne), Unebenheiten (Lücken zwischen den Zähnen) und andere Ungenauigkeiten (Scanfehler) ausgeblockt, die das spätere Eingliedern im Mund erleichtern.

Im nächsten Schritt wurde die Länge der Schiene gestaltet. Kleiner Tipp für Nachahmungswillige: Gestaltet die Schiene am Zahnhals lieber ein bisschen länger als ich sie gemacht habe, da sie mir später an manchen Stellen zu kurz geworden ist und man nicht mehr so viel Gestaltungsfreiheit hat, da man an die eigene Länge vom Zahnhals gebunden ist. Man könnte den Zahnhals also auch optisch verlängern, indem man die Schiene leicht verlängert, sodass man keine farblichen Unterschiede zum echten Zahn erhält.

Anschließend folgte der wohl kreativste Schritt im gesamten Fertigungsprozess: Die Zahnform konnte in der Software (Zirkonzahn.Modifier) nach meinen ganz eigenen Vorstellungen verändert und individualisiert werden. Als Inspiration diente mir der Kiefer eines Wolfes. Dabei ging es mir nicht darum, diesen eins zu eins zu kopieren, sondern vielmehr meiner eigenen Fantasie zum geplanten Anlass entsprechend Raum zu geben.

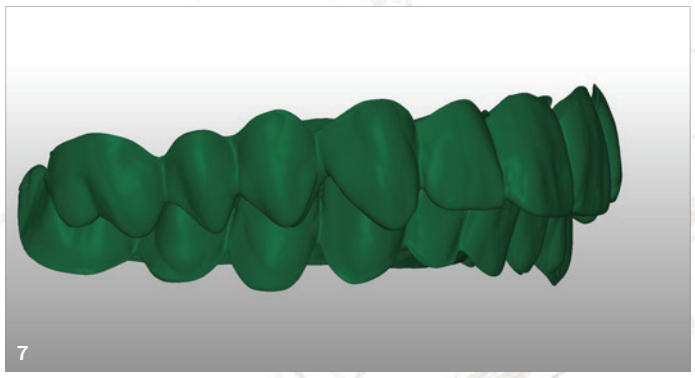
Nach Abschluss des Designs in der CAD war die Konstruktion bereit für die Fräsung. Verwendet wurde Multistratum® Flexible von Zirkonzahn – ein zahnfarbener Hochleistungskunststoff,



Hintergrund: © ATIQULISLAM – stock.adobe.com

Illustrationen: © TITIN – stock.adobe.com

Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © ZTM Kristin Hake


7


8


9


10

der sehr dünn ausgeschliffen werden kann und dennoch stabil sowie flexibel bleibt.
Als die Mock-up-Schienen in hoher Qualität nach 3,5 Stunden fertig geschliffen waren (Milling Unit M6 Teleskoper, Zirkonzahn), wurden sie vom Blank getrennt und für die Individualisierung vorbereitet.
Mit Ceraresin Bond (CRB) von SHOFU DENTAL wurde zunächst der Haftverbund hergestellt. Anschließend wurde die Mock-up-Schiene mit dem Color Set Lite Art (SHOFU DENTAL) individualisiert. Die Farben Schwarz und Rot eigneten sich besonders gut, um Bluteffekte nachzuahmen; gemischt und zervikal aufgetragen wirkten sie am überzeugendsten, wenn sie bewusst nicht zu gleichmäßig verarbeitet wurden.
Mit der Farbe braun ließen sich Zahnhälse, kleine Risse und Unebenheiten betonen. Zum Abschluss habe ich die Spitzen mit einer Schneide aus Ceramage Up, ebenfalls von SHOFU DENTAL, aufgebaut. Dadurch entstanden zusätzliche Strukturen, die das Ergebnis lebendiger wirken lassen. Abschließend wurde die Arbeit poliert (Polierpaste Opal L, Renfert).

Fazit

Die Herstellung von SFX-Teeth für das Halloween-Fotoshooting hat meine Fähigkeiten in der Zahntechnik bereichert. Die kreative Formgestaltung erlaubte es mir, meiner Fantasie freien Lauf zu lassen und außergewöhnliche Effekte zu erzielen. Insgesamt stellte dieses Projekt eine wertvolle Erfahrung dar, die mein Verständnis für die vielfältigen kreativen Möglichkeiten der Zahntechnik vertieft hat.

ZTM Kristin Hake
natura dentium GmbH & Co. KG
natura-dentium.de


© Claudia Warneke

Die Herstellung von SFX-Teeth für das Halloween-Fotoshooting hat meine Fähigkeiten in der Zahntechnik bereichert.
Die kreative Formgestaltung erlaubte es mir, meiner Fantasie freien Lauf zu lassen und außergewöhnliche Effekte zu erzielen.

Über die Autorin ZTM Kristin Hake
Meine Begeisterung für handwerkliches Arbeiten begann bereits in meiner Kindheit. Basteln, malen und das Arbeiten mit Knete hatten für mich schon immer etwas Magisches. Schon früh fragte ich mich, welchen beruflichen Weg ich einmal einschlagen würde. Dass ich ausgerechnet in der Zahntechnik all das wiederfinden würde, was mich als Kind begeistert hat, hätte ich damals nicht erwartet: Kreativität, Präzision und handwerkliches Geschick vereinen sich hier in einem Beruf.
Im August 2017 habe ich meine Ausbildung zur Zahntechnikerin bei natura dentium in Höxter begonnen. Nach dem erfolgreichen Abschluss meiner Ausbildung im Januar 2021 in Bielefeld habe ich im September 2023 dort meine Meisterausbildung in Teilzeit gestartet. Jedes Wochenende bin ich nach Garbsen zum Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen und Bremen e.V. (IZN-Nord) gefahren, wo ich großartige Menschen getroffen und viel Neues gelernt habe. Im Februar 2026 hielt ich schließlich den Meisterbrief in der Hand. Seither arbeite ich als Meisterin in führender Position in meinem Ausbildungsbetrieb.

ANZEIGE



„DIGITALER VERTRIEB“ – HYPE ODER AM ENDE NUR DIE HALBE WAHRHEIT?



© EditorialUseOnly_Graphic Land – stock.adobe.com

Bei meinem täglichen Social Monitoring auf Instagram und Facebook sowie in den Feeds relevanter Accounts beobachte ich seit einiger Zeit die zunehmenden Inhalte diverser Dentallabore, die mir auf der Basis einer Kampagne ausgespielt werden. In der Regel handelt es sich um ein Reel (Video) mit hinterlegtem Funnel, durch den sich der Interessierte durchklickt und im Idealfall am Ende seine Kontaktdaten hinterlegt, damit der Werbende mit ihm in Kontakt treten kann. Dieser bekommt den Kunden sozusagen auf dem Silbertablett präsentiert – man wird quasi gerufen, statt Klinken zu putzen. Klingt wie im Schlaraffenland, in dem einem ja bekanntlich die gebratenen Tauben in den Mund fliegen.

Das echte Leben sieht anders aus. Zu einem ganzheitlichen Vertriebsansatz gehört heute selbstverständlich auch eine gut geführte Präsenz auf den digitalen Kanälen dazu. Sie schafft nicht nur Reichweite, Sichtbarkeit und Bekanntheit, sondern steht häufig auch als Surrogat für Innovationskraft und Modernität im Unternehmen. Ziel dieser Präsenzen ist es, Leads zu generieren, d. h. Vertriebschancen, in unserem Sinne Zahnarztpraxen, die um Kontaktaufnahme bitten. Was will man mehr?

> **Ein Lead ist noch lange kein Kunde und ein Gespräch, selbst wenn der potenzielle Kunde es selbst eingefordert hat, macht noch keinen Umsatz.**

Grundsätzlich ist das Ziel jeder Art von Vertrieb, mit potenziellen Kunden in Kontakt zu kommen, um diese dann für sich zu gewinnen. Allerdings – und das ist wichtig – ist ein Lead noch lange kein Kunde und ein Gespräch, selbst wenn der potenzielle Kunde es selbst eingefordert hat, macht noch keinen Umsatz. Jeder digital generierte Lead braucht irgendwann menschliche Vertriebskompetenz, also die Fähigkeit, in einem Termin aus dem Lead einen Kunden zu machen und im weiteren Verlauf aus dem Neu- einen umsatzstarken Bestandskunden zu generieren. Digitale Kampagnen liefern hier zu, das tatsächliche Gewinnen funktioniert nur über den persönlichen Kontakt und die Kompetenz, „den Sack zuzumachen“.

Ob Social-Media-Kampagnen ein Erfolg oder ein Fass ohne Boden werden, liegt am hinterlegten Vertriebsprozess: Wie sieht ein vertrieblich sinnvolles erstes Gespräch aus? Was ist das Ziel dieses Gesprächs? Wie könnten notwendige weitere Kontakte aussehen? Was führt sicher zur ersten, was sicher zu vielen weiteren Arbeiten? Wer hier keine Antworten hat und wer die Möglichkeiten auf Social Media nutzt, um nicht selbst „in den Vertrieb“ zu müssen, dessen Ergebnisse bleiben weit unter den Möglichkeiten.

Am Ende ist der erfolgreich, dessen Vertriebsaktivitäten auf den unterschiedlichen Kanälen und mit den unterschiedlichen Vorgehensweisen sinnvoll miteinander verwoben, fein aufeinander abgestimmt und professionell zu Ende gebracht sind.

Denn: Menschen kaufen bei Menschen und wer die Beziehung hat, hat den Kunden. Alles davor ist delegierbares Vorspiel – ohne Struktur und Kompetenz im persönlichen Vertrieb bleibt es aber häufig auch genau das.

Infos zur Autorin

Claudia Huhn – Beratung Coaching Training
www.claudiahuhn.de



© privat

Jedes fünfte Ransomware-Opfer hat schon einmal Lösegeld gezahlt

Fast jedes zweite Unternehmen (45 Prozent) war in den vergangenen zwölf Monaten von einem Ransomware-Angriff betroffen, oft werden dabei auch die IT-Systeme der Opfer verschlüsselt und blockiert, wodurch der gesamte Betrieb stillstehen kann. Bei 25 Prozent ist dabei ein Schaden entstanden, bei 20 Prozent blieb der Angriff ohne Folgen. Die große Mehrheit der betroffenen Unternehmen zahlt nicht: 66 Prozent haben den Erpressern nichts überwiesen. Jedes Fünfte (20 Prozent) hat aber schon Lösegeld gezahlt, 14 Prozent wollen oder können dazu keine Angabe machen. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Telefon-Befragung von 1.003 Unternehmen ab zehn Beschäftigten in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

„Jede Zahlung finanziert den nächsten Angriff. Und selbst wer zahlt, erhält keine Garantie: Weder für die Entschlüsselung seiner Daten noch dafür, dass die Täter die Daten nicht doch veröffentlichen oder weiterverkaufen“, sagt Bitkom-Präsident Dr. Ralf Wintergerst.

Was Unternehmen tun können

Der Bitkom empfiehlt Unternehmen fünf Maßnahmen, um Ransomware-Angriffe abzuwehren und im Ernstfall handlungsfähig zu bleiben:

1. **Die eigene IT-Landschaft kennen.** Wer nicht weiß, welche Systeme, Datenbestände und Schnittstellen im Einsatz sind, hat keine Informationen zur eigenen Verwundbarkeit und kann nach einem Angriff die Betroffenheit nicht abschätzen. Eine aktuelle Übersicht über Systeme, Zugänge und Abhängigkeiten ist die Grundlage jeder Reaktion.
2. **Back-ups machen** – und offline halten. Viele Unternehmen haben gar keine oder nur unvollständige Sicherungen ihrer Daten, das spielt Erpressern, die Daten verschlüsseln und den Zugang kontrollieren, in die Hände. Wer Back-ups besitzt, sollte sie vom Netz getrennt aufbewahren, damit sie sich nicht mitverschlüsseln oder stehlen lassen. Und das Zurückspielen gehört regelmäßig geprobt, nicht erst im Schadensfall.
3. **Zugänge absichern.** Die konsequente Nutzung von Mehr-Faktor-Authentifizierung, ein striktes Rechtemanagement und die regelmäßige Löschung nicht mehr benötigter Konten schließen die Einfallstore, die Angreifer am häufigsten nutzen.
4. **Angriffe früh erkennen.** Die unzureichende Erkennung von Sicherheitsvorfällen ist die häufigste Ursache dafür, dass aus einem Angriff ein Schaden wird. Protokolldaten müssen durchgängig ausgewertet und überwacht werden, um schnell reagieren zu können.
5. **Den Notfall üben.** Ein Notfallplan ist ein Muss, und zwar so, dass auf ihn beim Ausfall der IT auch zugegriffen werden kann. Darin müssen Verantwortlichkeiten, Meldewege und vorbereitete Krisenkommunikation enthalten sein. Geübte Abläufe entscheiden über Stunden oder Wochen Stillstand.



© Zaina – stock.adobe.com (KI-generiert)

Quelle: Bitkom e.V.

Mehr unter: vdzi.de/Basisdaten-und-Umfrageergebnisse

Zunehmende wirtschaftliche Zurückhaltung im Zahntechniker-Handwerk

© Dream Studio – stock.adobe.com (KI-generiert)

Die Ergebnisse des VDZI-Konjunkturbarometers für das 2. Quartal 2026 zeigen ein insgesamt stabiles, gleichzeitig aber von zunehmender Zurückhaltung geprägtes wirtschaftliches Umfeld im Zahntechniker-Handwerk.

I. Geschäftslage & Erwartungen

44 Prozent der Umfrageteilnehmer beurteilen die Geschäftslage im 2. Quartal 2026 als gut. Von 32 Prozent wird die eigene Geschäftslage als befriedigend bewertet. 24 Prozent der Betriebe bewerten sie als schlecht. Der Wert des Geschäftslagenindex – als Differenz zwischen den prozentualen Anteilen der Betriebe mit einer „guten" und einer „schlechten" Einschätzung – liegt damit bei +20 Punkten. Befragt nach der Erwartung für die Geschäftslage im 3. Quartal 2026 zeigt sich, dass 18 Prozent der Umfrageteilnehmer von einer besseren Geschäftslage ausgehen. Demgegenüber rechnen 25 Prozent mit einer schlechteren Geschäftsentwicklung. Mit 57 Prozent erwartet die Mehrheit der Betriebe eine weitgehend unveränderte Geschäftslage. Der Erwartungsindex liegt damit bei -7 Punkten.

Die aktuelle Geschäftslage im Zahntechniker-Handwerk wird weiterhin überwiegend positiv bewertet und hat sich gegenüber dem Vorquartal leicht verbessert. Gleichzeitig fallen die Erwartungen für die kommenden Monate zurückhaltender aus. Der aus Geschäftslage und Erwartungen gebildete VDZI-Konjunkturindex liegt bei weiterhin +7 Punkten.

II. Umsatzentwicklung

Die Umsatzentwicklung im 2. Quartal 2026 war mit 9,5 Prozent ansteigend. Die insgesamt günstigere Umsatzentwicklung im 2. Quartal entspricht grundsätzlich dem typischen saisonalen Verlauf der zahntechnischen Auftragslage.

III. Beschäftigung

Die Beschäftigungslage im Zahntechniker-Handwerk bleibt insgesamt stabil. 75 Prozent der Betriebe haben ihre Beschäftigtenzahl im 2. Quartal nicht verändert. Allerdings haben mit 15 Prozent mehr Betriebe Personal reduziert als zusätzliches Personal eingestellt. 10 Prozent der teilnehmenden Betriebe erhöhten ihre Beschäftigtenzahl. Für das 3. Quartal dreht sich das Bild dagegen deutlich ins Positive: 22 Prozent der Betriebe planen eine Erhöhung ihrer Beschäftigtenzahl, während lediglich 9 Prozent mit einer Reduzierung rechnen. Bei 69 Prozent soll die Beschäftigtenzahl unverändert bleiben.

Die Erwartungen zur Beschäftigungsentwicklung fallen damit deutlich günstiger aus als die tatsächliche Entwicklung im 2. Quartal. Der Anteil der Betriebe mit geplanten Einstellungen liegt um 13 Prozentpunkte über dem Anteil der Betriebe, die einen Personalabbau erwarten.

IV. Investitionen

Die Investitionsbereitschaft im Zahntechniker-Handwerk fällt für das kommende Quartal zurückhaltend aus. 56 Prozent entfallen auf Betriebe, die derzeit keinerlei Investitionen planen. 28 Prozent entfallen auf Ersatzinvestitionen, während 16 Prozent Erweiterungsinvestitionen vorsehen.

Gegenüber dem Vorquartal zeigt sich damit eine deutlich schwächere Investitionsbereitschaft. Insbesondere der Anteil der Ersatzinvestitionen fällt geringer aus. Gleichzeitig hat der Anteil der Betriebe ohne geplante Investitionen deutlich zugenommen. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass viele Betriebe derzeit Investitionsentscheidungen zurückstellen und sich bei längerfristigen finanziellen Verpflichtungen zurückhaltend zeigen.

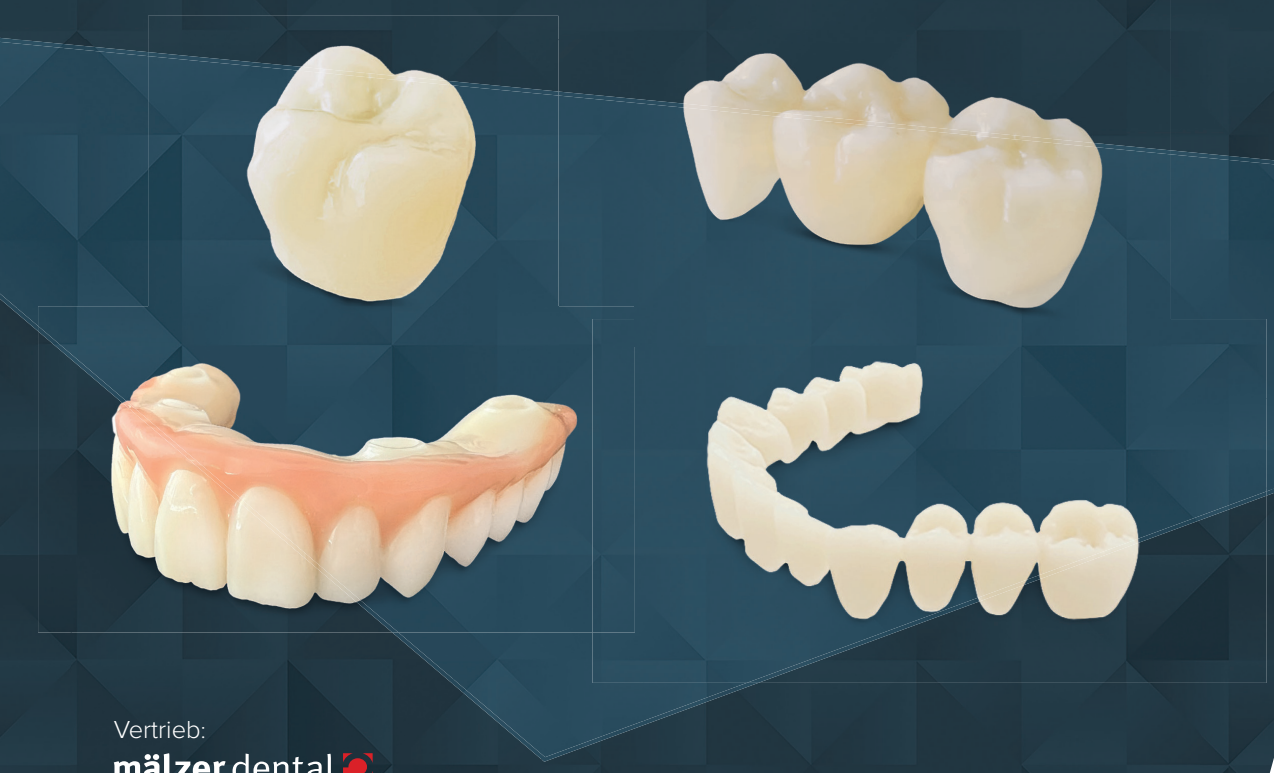
Quelle: VDZI

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

Vertrieb:
mälzer dental
www.maelzer-dental.de

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS

„Nachfolge bedeutet, Gutes zu bewahren und Mut für Neues zu haben“



2

Ein Beitrag von Sebastian Bauknecht

Am 2. September 2026 durfte sich Andrea Korndörfer, Inhaberin ihres gleichnamigen Dentallabors aus Ludwigsfelde, über die Auszeichnung mit dem Gründungspreis Brandenburg 2026 in der Kategorie „Unternehmensnachfolge“ freuen. Seit 2003 ist sie im Familienunternehmen tätig, 2022 hat sie das Labor in zweiter Generation übernommen. Wie sie seitdem ihre kaufmännische Erfahrung als Diplom-Betriebswirtin mit dem Blick für regionale Zahntechnik verbindet und mit den Anforderungen an gute Arbeitsbedingungen für Ihre Beschäftigten in Einklang bringt, erläuterte sie im Interview mit dem Online-Magazin *Zahntechnik TELESKOP 06-2026* des VDZI , das am 30. September 2026 erschienen ist.


© Andrea Korndörfer
1

Abb. 1: Preisträgerin Andrea Korndörfer gemeinsam mit ihren Eltern. – **Abb. 2:** Die Finalisten des Gründungspreises Brandenburg 2026 gemeinsam mit Jurymitglied Enie van de Meiklokjes sowie Brandenburgs Wirtschaftsministerin Martina Klement.

Frau Korndörfer, zunächst herzlichen Glückwunsch zum Gründungspreis Brandenburg. Sie wurden für die erfolgreiche Nachfolge und Weiterentwicklung Ihres Dentallabors ausgezeichnet. Was bedeutet Ihnen diese Anerkennung?

Die Auszeichnung bedeutet mir sehr viel, weil hinter meiner Unternehmensnachfolge eine klassische Nachwende-Geschichte steht. Am 1. Juli 1991 hätte es mit der Zahntechnik in meinem Heimatort auch einfach vorbei sein können. Die Poliklinik in Ludwigsfelde wurde aufgelöst und meine Mutter stand mit ihren Kolleginnen vor der Frage: Wie geht es jetzt weiter? Sie entschied sich, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen und musste sich gleichzeitig in einem völlig neuen Wirtschaftssystem zurechtzufinden. So ist unser Dentallabor entstanden. Dass dieses Unternehmen 35 Jahre später noch existiert und ich diese Geschichte heute weiterschreiben darf, verdanke ich also in erster Linie einer mutigen Frau, meiner Mutter.

> **Hinter meiner Unternehmensnachfolge steht eine klassische Nachwende-Geschichte.**
>
> **Andrea Korndörfer**

Sie sind bereits viele Jahre im Unternehmen tätig und haben den von Ihrer Mutter gegründeten Betrieb schließlich übernommen. War für Sie schon früh klar, dass Sie eines Tages die Nachfolge antreten würden oder ist diese Entscheidung erst mit der Zeit gereift?

Nein, das war überhaupt nicht von Anfang an klar. Im Gegenteil: Ich wollte ursprünglich mit Zahntechnik eigentlich gar nichts zu tun haben. Als ich ins Unternehmen eingestiegen bin, war das für mich zunächst eher eine Übergangslösung, bis ich etwas finde, das wirklich zu mir passt.

Dann ist etwas passiert, womit ich selbst nicht gerechnet hatte: Je mehr ich mich eingearbeitet habe und je besser ich das Handwerk verstanden habe, desto mehr habe ich mich darin verliebt. Trotzdem war damit noch lange nicht automatisch klar, dass ich eines Tages das Labor übernehmen würde.

Konkret wurde diese Frage erst, als wir begonnen haben, die Nachfolge meiner Mutter zu planen. Damals stand auch ein Verkauf des Labors im Raum. Es gab einen Kaufinteressenten, und dessen Unternehmensberater nannte eine Summe, bei der ich dachte: Das kann doch nicht der Wert von mehr als 30 Jahren Arbeit und einem funktionierenden Unternehmen sein.

In diesem Gespräch sagte der Berater irgendwann sinngemäß zu mir: „Dann machen Sie es doch selbst weiter. In anderen Branchen ist es doch auch völlig normal, dass jemand ein Unternehmen führt, ohne selbst den Beruf gelernt zu haben.“ Dieser Satz hat bei mir etwas ausgelöst. Ich musste darüber dennoch etwas nachdenken und habe lange mit meinem Mann gesprochen. Und dann habe ich entschieden: Ja, ich mache es.

Die Entscheidung ist also nicht über Jahre langsam gewachsen. Es gab tatsächlich diesen konkreten Moment, in dem aus der theoretischen Möglichkeit plötzlich meine Entscheidung wurde.

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

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

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


© Yasmina Aust

Eine familieninterne Unternehmensnachfolge klingt zunächst nach einem vergleichsweise einfachen Weg. In der Praxis treffen dabei aber häufig unterschiedliche Rollen, Erwartungen und Vorstellungen aufeinander. Wie haben Sie den Übergang gemeinsam vorbereitet und was waren dabei die größten Herausforderungen?

Wir hatten schon vor der Übergabe sehr unterschiedliche Rollen. Meine Mutter war immer für die zahntechnische Seite verantwortlich, ich für den kaufmännischen Bereich. Insofern mussten wir diese Rollen nicht erst mit der Nachfolge neu erfinden.

Trotzdem war der Übergang natürlich nicht konfliktfrei. Mir wurde zum Beispiel einmal vorgeworfen, ich hätte mich „ins gemachte Nest gesetzt“. Das klingt erst einmal so, als würde man einfach ein gut laufendes Unternehmen übernehmen und müsse nur noch weitermachen. So fühlt es sich als Nachfolgerin aber überhaupt nicht an. Man übernimmt eben nicht nur etwas Bestehendes, sondern auch die volle Verantwortung dafür, dass dieses Unternehmen weiter funktioniert.

Vor der Übergabe hat eine Kollegin das Unternehmen und letztlich auch das Zahntechniker-Handwerk verlassen. Ich hatte damals den Eindruck, dass sie wenig Vertrauen darin hatte, dass ich das Labor ohne eigene zahntechnische Ausbildung führen kann. Solche Situationen haben meine eigenen Zweifel natürlich zusätzlich verstärkt, denn genau diese Frage habe ich mir selbst auch gestellt.

Meine größte Unsicherheit war, dass ich keine Zahntechnikerin und schon gar keine Meisterin bin. Ich kann in einer personellen Notsituation nicht einfach selbst an die Werkbank gehen und fachlich einspringen. Ich bin deshalb stärker als andere Inhaber darauf angewiesen, gutes Fachpersonal im Unternehmen zu haben und zu halten.

Heute sehe ich aber auch die andere Seite davon. Ich muss nicht in jedem Bereich selbst die beste Fachkraft sein. Ich habe mit meiner Mutter weiterhin eine erfahrene Ratgeberin an meiner Seite und mit unserer Zahntechnikermeisterin eine zweite fachlich starke Ansprechpartnerin. Für mich besteht gute Unternehmensführung deshalb auch darin, die eigenen Grenzen sehr genau zu kennen und Menschen um sich zu haben, deren Kompetenz man vertraut.

Bei einer Unternehmensnachfolge übernimmt man nicht nur einen Betrieb, sondern auch gewachsene Strukturen, Routinen und eine Unternehmenskultur. Was wollten Sie nach der Übernahme unbedingt bewahren und an welchen



© KreativMedia



3 © Andrea Korndörfer

Stellen war für Sie klar, dass Veränderungen notwendig sind?
Unbedingt bewahren wollte ich, dass Patienten hier in der Region weiterhin mit Zahnersatz aus einem regionalen Dentallabor versorgt werden. Ich muss dafür nicht immer weiter wachsen oder mir Arbeit aus 100 Kilometern Entfernung holen. Mir geht es vielmehr darum, das zu erhalten, was gut funktioniert.
Verändern wollte ich vor allem den Umgang mit Arbeitsbelastung und Termindruck. Früher war die Haltung oft: Der Kunde gibt den Termin vor und wir machen irgendwie alles möglich. Heute sehe ich uns stärker als professionellen Partner. Natürlich wollen wir für unsere Zahnarztpraxen zuverlässig da sein, aber wir müssen genauso darauf achten, unter welchen Bedingungen unsere Mitarbeiter arbeiten.
Für mich bedeutet Nachfolge deshalb, das Gute zu bewahren und gleichzeitig den Mut zu haben, Dinge anders zu machen, wenn sie langfristig nicht mehr funktionieren.

Sie selbst sind Dipl.-Betriebswirtin und keine Zahntechnikerin. Hat Ihnen gerade dieser Blick von außen geholfen, bestimmte Strukturen und Abläufe im Unternehmen anders zu hinterfragen und neue Akzente zu setzen?
Meine fehlende zahntechnische Ausbildung habe ich lange eher als Schwäche gesehen. Heute sehe ich genau darin auch einen Vorteil: Ich habe die Zeit, am Unternehmen zu arbeiten und nicht nur im Unternehmen.
Gleichzeitig bin ich fachlich immer sehr nah dran. Ich gehe auf viele zahntechnische Fortbildungen und Kongresse, beschäftige mich mit neuen Materialien, Verfahren und Technologien und bin einfach neugierig darauf, was sich in unserem Handwerk entwickelt. Theoretisch verstehe ich deshalb vieles sehr gut, auch wenn ich es selbst nicht praktisch umsetze.
Vielleicht habe ich gerade deshalb auf manche Abläufe einen anderen Blick und stelle andere Fragen. Ich muss Dinge nicht automatisch so hinnehmen, nur weil sie schon lange so gemacht werden. Und „das haben wir schon immer so gemacht“ war für mich noch nie ein besonders gutes Argument.

Ein wesentlicher Bestandteil Ihrer Unternehmensentwicklung sind moderne und familienfreundliche Arbeitsbedingungen. Flexible Arbeitszeiten, eine stärkere Vereinbarkeit von Familie und Beruf und sogar ein eigener Bereich für Kinder gehören zu Ihrem Konzept. Welche Überlegungen standen dahinter?
Als kleines Labor stehe ich natürlich in Konkurrenz zu vielen anderen Arbeitgebern. Deshalb habe ich mich irgendwann ganz bewusst gefragt: Was stört Zahntechniker eigentlich an ihrem Arbeitsalltag und was kann ich davon bei uns besser machen?
Da geht es natürlich auch ums Gehalt, aber eben nicht nur. Es geht um Zeitdruck, starre Arbeitszeiten, Überstunden und darum, wie schwierig sich Beruf und Familie oft miteinander vereinbaren lassen. Ich bin selbst Mutter von drei Kindern und weiß, wie schnell man an Grenzen kommt, wenn Kita oder Schule geschlossen sind oder Termine dazwischenkommen.
Gerade weil bei uns überwiegend Frauen in der Technik arbeiten, war mir wichtig, diesen Druck nicht noch zusätzlich zu erhöhen. Deshalb haben wir flexiblere Lösungen geschaffen und auch die Möglichkeit, Kinder mitzubringen.
Mein Gedanke dahinter war eigentlich ganz einfach: Wenn ich gute Fachkräfte halten möchte, muss ich mir anschauen, warum so viele irgendwann keine Lust mehr auf dieses Handwerk haben.

Gerade das Zahntechniker-Handwerk steht vor großen Herausforderungen bei der Gewinnung und Bindung von Fachkräften. Welche Bedeutung haben aus Ihrer Sicht heute Unternehmenskultur, Führung und Arbeitsbedingungen dafür, gute Mitarbeiter/-innen langfristig im Betrieb zu halten?
Ich glaube, viele Chef/-innen wissen gar nicht so genau, was ihre Unternehmenskultur oder ihre Arbeitgebermarke eigentlich ist. Im Alltag bleibt dafür oft wenig Zeit, gerade in kleinen Betrieben. Aber heute gehört das für mich genauso zur Unternehmensführung wie Kalkulation, Qualität oder Kundenpflege.
Ich beobachte immer noch, dass wirtschaftliche Ziele oft an erster Stelle stehen. Natürlich müssen die Zahlen stimmen. Aber ohne gute Mitarbeiter funktioniert ein Unternehmen eben auch nicht. So weit sind wir in der Zahntechnik mit der Automatisierung noch lange nicht.

Abb. 3: Mutter Gertraude Naumann legte 1991 den Grundstein für das heutige Dentallabor. – **Abb. 4:** Frauenpower: Andrea Korndörfer inmitten ihres Laborteams.


4 © Yasmina Aust

„Für mich besteht gute Unternehmensführung auch darin, die eigenen Grenzen sehr genau zu kennen und **Menschen um sich zu haben, deren Kompetenz man vertraut.**“

Für mich bedeutet Führung deshalb, sich ehrlich zu fragen: Was kann ich meinen Mitarbeitern bieten, damit sie gerne zur Arbeit kommen? Man muss...

Unerwartetes Ende?
Online
gehts weiter

Dentallabor Andrea Korndörfer
dentallabor-ludwigsfelde.de

ANZEIGE


Infos zum Autor

Planung, Produktion, Prozessentwicklung und Weiterbildung an einem Ort

Ein Beitrag von ZT Fabian Lorenz B.Sc.

In Bad Kreuznach verbinden seit dem 28. August 2026 Kimmel Zahntechnik und com4Dent an einem gemeinsamen Standort zahntechnische Erfahrung mit digitalen Technologien, effizienter Prozessgestaltung und praxisnaher Weiterbildung. Dabei verfolgen beide Unternehmen unterschiedliche Aufgaben und bleiben organisatorisch und wirtschaftlich eigenständig.



1


2

Alle Abbildungen: © com4dent GmbH

Abb. 1: Von links: Andreas Kimmel, GF Kimmel Zahntechnik, Fabian Lorenz, GF com4Dent, Tobias Löchel, GF Kimmel Zahntechnik, und Betriebsleiterin Simone Schäfer, ebenfalls Kimmel Zahntechnik, vor den neuen Räumen des Innovationszentrums. – **Abb. 2:** In Bad Kreuznach kommen modernste Technologien wie 3D-Druck im Polyjet-Verfahren zum Einsatz. – **Abb. 3:** Datenakquise mit dem RAYFace 3D-Gesichtsscanner bei Emanuel Letz, dem Oberbürgermeister der Stadt Bad Kreuznach.

Online
gehts weiter im Text.

Digitale Datenerfassung wie IOS und Facescan, CAD/CAM-Technologien, Implantatplanung, Digital Smile Design und KI-basierte Anwendungen verändern die Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor. Für Kimmel Zahntechnik und com4Dent war diese Entwicklung Anlass, einen Ort zu schaffen, an dem prothetische Produkte nicht nur produziert, sondern auch neue digitale Workflows entwickelt, erprobt, geschult und in die tägliche Praxis überführt werden können. Im Gewerbegebiet von Bad Kreuznach ist so ein neues Innovationszentrum entstanden, das Produktion, Planung, Prozessentwicklung und Weiterbildung miteinander verbindet.

Zwei Unternehmen, ein gemeinsamer Standort

Das Innovationszentrum wird von zwei eigenständigen Unternehmen geprägt. Die Kimmel Zahntechnik GmbH feierte im vergangenen Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum und ist heute mit rund 130 Mitarbeitern an sechs Standorten vertreten. Der Schwerpunkt in Bad Kreuznach liegt auf Planung, Konstruktion und der Weiterentwicklung digitaler zahntechnischer Fertigungsprozesse.
Die com4Dent GmbH nutzt am gleichen Standort eigene, separat angemietete Räumlichkeiten. Das Unternehmen arbeitet unabhängig von Dentallaboren und der Dentalindustrie und konzentriert sich auf die Beratung und Umsetzung digitaler Prozesse. Dazu gehören unter anderem die herstellerunabhängige Beratung rund um Intraoralscanner, die Einführung digitaler Workflows in den Praxisalltag, Einweisungen und individuelle Schulungen in Zahnarztpraxen, Workshops und Seminare rund um das Thema Intraoralscan und Digitaler Workflow. Zunehmend gehören auch Dentallabore zum Kundenstamm von com4Dent, die ihre Zahnarztkunden zum Thema Intraoralscan aufklären und sie bei der Entwicklung und Implementierung digitaler Workflows unterstützen möchten.
Die räumliche Nähe beider Unternehmen ist dabei bewusst gewählt: Sie ermöglicht einen direkten fachlichen Austausch, ohne die unternehmerische Eigenständigkeit aufzugeben.


3

Vom Innovationszentrum zum Entwicklungszentrum

Neben der Anwendung bestehender Technologien gehört die Entwicklung neuer Prozesse und Fertigungstechnologien zum Konzept.
Insbesondere additive Fertigungsverfahren sollen dabei eine zentrale Rolle spielen. Ziel ist es, neue prothetische Produkte zu entwickeln, deren Fertigung durch additive Technologien wirtschaftlich und qualitativ sinnvoll umgesetzt werden kann.
Dafür braucht es Zeit: Neue Produkte und digitale Workflows entstehen nicht auf Knopfdruck. Sie müssen entwickelt, getestet, angepasst und im praktischen Alltag validiert werden. Genau dafür bietet das Innovationszentrum die notwendigen räumlichen und technischen Voraussetzungen.

Großes Interesse aus der Region zum Tag der offenen Tür

Am 28. August 2026 öffneten com4Dent und Kimmel Zahntechnik erstmals offiziell die Türen des neuen Innovationszentrums. Zum Tag der offenen Tür waren Kooperationspartner, Kunden, Freunde und zahlreiche weitere Gäste aus der regionalen Wirtschaft und Politik eingeladen. Das Interesse war groß und das neue Konzept wurde sehr positiv aufgenommen. Die Besucher konnten verschiedene Stationen durchlaufen, sich über digitale Technologien, zahntechnische Prozesse und moderne Materialien informieren und mit den Verantwortlichen und Mitarbeitern ins Gespräch kommen.

Auch Vertreter der regionalen Politik machten sich vor Ort ein Bild. Dr. Claudia Eider, Mitglied des Landtags, der Oberbürgermeister der Stadt Bad Kreuznach, Emanuel Letz, und der Abgeordnete Christoph Anheuser besuchten das Innovationszentrum und informierten sich über das Konzept, die Entwicklung des Standorts sowie die Bedeutung von Digitalisierung und Fachkräftesicherung für die regionale Wirtschaft. „Solche Betriebe sind wichtig für unseren Wirtschaftsstandort: Sie verbinden Handwerk, Digitalisierung und Innovation, bieten qualifizierte Arbeitsplätze und zeigen, wie modern Mittelstand in Bad Kreuznach sein kann“, sagte OB Letz.
„Was hier an neuen Fertigungstechnologien bereits umgesetzt wird, zeigt, wie schnell sich ganze Berufsbilder verändern. Solche Unternehmen sind ein Gewinn für Bad Kreuznach. Sie investieren, schaffen Arbeitsplätze, treiben Innovationen voran und zeigen, welches wirtschaftliche Potenzial in unserer Region steckt. Unsere Ausbildung muss schneller mit technischen Entwicklungen und dem Bedarf der unternehmen Schritt halten. Wenn Betriebe über Jahre dringend benötigte Fachkräfte suchen und nicht finden, verlieren wir Wachstum und Wertschöpfung“, so Christoph Anheuser.

Ein Blick in die Zukunft

Mit dem neuen Innovationszentrum wollen Kimmel Zahntechnik und com4Dent einen Ort schaffen, an dem die digitale Entwicklung der Zahntechnik praktisch vorangetrieben wird. Neue Workflows sollen hier entstehen, bestehende Prozesse weiterentwickelt und Zahnarztpraxen auf dem Weg in die digitale Arbeitswelt begleitet werden. Dabei steht ein Gedanke im Mittelpunkt: Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie muss Prozesse verbessern, die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor erleichtern und gleichzeitig eine gleichbleibend hohe zahntechnische Qualität gewährleisten. Bad Kreuznach soll damit zu einem Ort werden, an dem digitale Zahntechnik nicht nur gezeigt, sondern tatsächlich entwickelt, getestet, gelehrt und in den Praxisalltag gebracht wird.

ZT Fabian Lorenz, B.Sc.
com4Dent GmbH • www.com4dent.de

KURSTERMINE

Kunststoff-Verblendtechnik: SR Nexco® für alle Fälle
Referentin: ZTM Annette von Hajmasy
Ivoclar Vivadent
www.ivoclar.com
→ **23.10.2026 • Ellwangen**

Weniger ist mehr – Natürliche Schichttechniken für minimalinvasive Präparationen
Referent: ZTM Bastian Wagner
Kulzer
www.kulzer.de
→ **30.10.2026 • Hanau**

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**

Digitaler Workflow in der Zahntechnik – schnell, einfach, sicher
Referent: ZT Oliver Semmler
Dentaurum
www.dentaurum.com
→ **6.11.2026 • Reutlingen**



Weitere Infos und Anmeldung unter:
gk-kfo.de/35-harzer-fortbildungsseminar

© Mistervlad – stock.adobe.com

Zwischen digitalem Wandel und analogem Know-how

Das traditionsreiche Fortbildungsformat der Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V. (GK) geht 2026 mit einem neu konzipierten Programm an den Start. Zwei kompakte Fortbildungstage in Wernigerode verbinden digitale Themen, klassische zahntechnische Inhalte und fachlichen Austausch.
Am 20. und 21. November 2026 lädt die GK zum 35. Harzer Fortbildungsseminar ins HKK Hotel Wernigerode ein. Für die diesjährige Ausgabe wurde das Konzept bewusst neu ausgerichtet: Statt Vorkongress, Workshops und Sonntagsprogramm konzentriert sich die Veranstaltung auf zwei Tage mit Vorträgen. Der Freitag steht dabei im Zeichen des digitalen Arbeitens, während am Samstag analoge Themen im Mittelpunkt stehen. Damit möchte die GK unterschiedliche fachliche Interessen ansprechen und zugleich die Teilnahme an einzelnen Veranstaltungstagen ermöglichen.

Neben der fachlichen Weiterbildung soll auch der persönliche Austausch nicht zu kurz kommen. Ein freiwilliges Netzwerktreffen mit kleinem Imbiss eröffnet die Veranstaltung bereits vor dem eigentlichen Vortragsprogramm. Ergänzt wird das Seminar durch ein Rahmenprogramm. Die GK versteht ihre Fortbildungsangebote als Beitrag zur Weiterentwicklung der kieferorthopädischen Zahntechnik und zur Zusammenarbeit zwischen Zahntechnik, Kieferorthopädie und Zahnmedizin.
Die Teilnahme ist sowohl als Gesamtveranstaltung als auch als Tagesbuchung möglich. Für Auszubildende, Meisterschüler und Rentner bietet die GK ermäßigte Konditionen an. Auch die Verpflegung während des Seminars ist in den Teilnahmegebühren enthalten.

Quelle: Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V. (GK)

ANZEIGE

6 Jahre*

Carbon®

SICHER MIETEN.
PRÄZISE DRUCKEN.
PLANBAR WACHSEN.

Kein Kaufrisiko. Keine Ausfälle. Reine Präzision.



Carbon Technologies DE GmbH
Bereit für planbares Wachstum?
Jetzt Beratungstermin vereinbaren.
Christoph Meyer • cmeyer@carbon3d.com
www.carbon3d.com

Mehr über Carbon erfahren Sie im Anwenderbericht auf Seite 16.

*Carbon belegt Platz 1 als die zuverlässigste und am meisten bevorzugte Marke in der NADL-Umfrage 2025.

Zahntechnik als Weg, nicht als Ziel

Ein Beitrag von ZT Kamil Adamik

Perfektion, Leistungsdruck, Rückschläge und die Frage, wohin der eigene Weg führen soll: Für Kamil Adamik ist Zahntechnik weit mehr als präzises Handwerk. Zwischen analogen Grundlagen und digitalen Möglichkeiten hat der angehende Zahntechnikermeister eine klare Haltung zu seinem Beruf entwickelt. Was ihn antreibt, welche Erfahrungen ihn geprägt haben und warum auch Umwege wertvoll sein können, erzählt er in einem ganz persönlichen Erfahrungsbericht.



1


2

Abb. 1: ZT Kamil Adamik zusammen mit Dr. Dr. Dr. Sokolowski im österreichischen Praxislabor BananaCad. – **Abb. 2:** Ausbilder, Förderer und Chef: Torsten Büker (links).– **Abb. 3:** Praktische Übung mit dem Intraoralscanner am Universitätsklinikum Graz während des Erasmus+ Aufenthaltes.

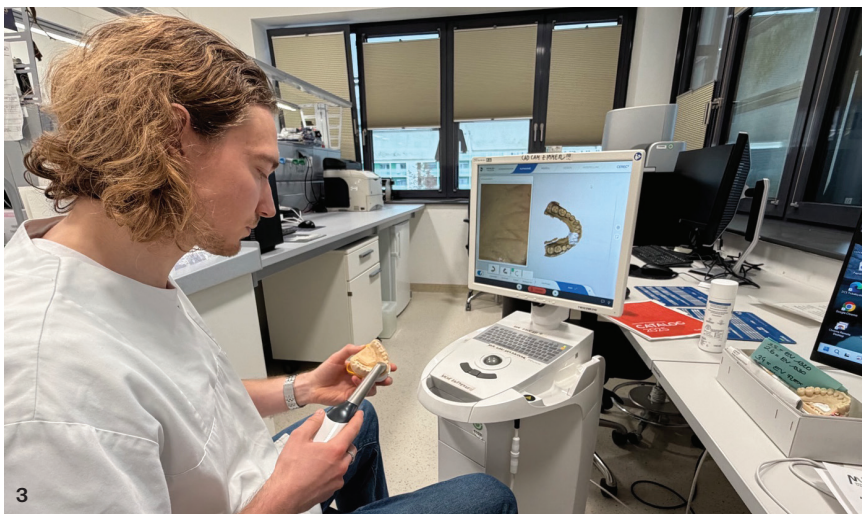
Vom Zahnarztwunsch zum Gysi-Sieger

Als ich im August 2021 meine Ausbildung bei Büker Zahntechnik in Dresden begann, war mein ursprünglicher Berufswunsch eigentlich ein anderer: Ich wollte Zahnarzt werden. Dennoch führte mich mein Weg zunächst in die Zahntechnik. Rückblickend war diese Entscheidung der Beginn einer Entwicklung, die mir gezeigt hat, wie vielseitig und persönlich prägend dieser Beruf sein kann.
Meine Ausbildung habe ich als mitunter sehr anstrengend erlebt. Gleichzeitig hatte ich das Glück, in einem Betrieb zu lernen, der Leistung forderte und belohnte. Besonders lagen mir das analoge Modellieren sowie der digitale Bereich. Im CAD/CAM-Umfeld interessierte ich mich vor allem für die geführte Implantologie und die Verbindung von traditionellem Handwerk mit modernen digitalen Verfahren.
Eine der größten Herausforderungen war für mich der Konflikt zwischen meinem eigenen Perfektionismus und den Anforderungen des Arbeitsalltags. Im Labor zählen neben Präzision auch Zeit und Wirtschaftlichkeit. Diesen Ausgleich zu finden, fiel mir nicht immer leicht. Ich lernte jedoch, mit Rückschlägen umzugehen und aus Fehlern zu lernen.

ANZEIGE


Einen der prägendsten Momente erlebte ich kurz vor meiner Abschlussprüfung im 4. Ausbildungsjahr. Mein Chef Torsten Büker fragte mich, ob ich am Gysi-Wettbewerb 2025 des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen teilnehmen möchte. Für die Vorbereitung arbeitete ich zwei Wochen lang täglich mehr als zehn Stunden. Tatsächlich den ersten Platz zu belegen, zeigte mir, dass sich Ausdauer und harte Arbeit auszahlen können. Gleichzeitig war der Erfolg eine Bestätigung dafür, dass die Zahntechnik zu mir passt.

Eine der größten Herausforderungen war für mich der Konflikt zwischen meinem eigenen Perfektionismus und den Anforderungen des Arbeitsalltags.


3

Blick über den Tellerrand hinaus

Im Februar 2025 schloss ich schließlich meine Ausbildung ab. Danach stellte sich für mich die Frage, wie es weitergehen sollte. Mein fachliches Interesse lag weiterhin klar im digitalen Bereich, doch der Gesellenabschluss sollte für mich nicht der Endpunkt sein. Orientierung gaben mir dabei vor allem mein Chef und Freunde, die mir halfen, Rückschläge nicht sofort als Zeichen für einen falschen Weg zu betrachten.
Im Februar 2026 erhielt ich über das europäische Förderprogramm Erasmus+ die Möglichkeit, einige Wochen im digitalen Dentallabor BananaCAD im österreichischen Kumberg nahe Graz zu arbeiten. Ich wollte neue Arbeitsweisen kennenlernen und erleben, wie Zahntechnik außerhalb meines gewohnten Umfelds funktioniert. Obwohl der Arbeitsalltag ähnlicher war als erwartet, lernte ich andere Abläufe und Herangehensweisen kennen. Fachlich konnte ich meine Fähigkeiten im digitalen Arbeiten erweitern. Vor allem nahm ich jedoch die Erkenntnis mit, dass Zahntechnik nicht überall gleich gedacht wird. Verschiedene Labore können dasselbe Ziel verfolgen und trotzdem ganz unterschiedliche Wege dorthin wählen.

Doing it my way

Mein eigenes Interesse liegt heute vor allem bei CAD/CAM und der geführten Implantologie. Trotzdem halte ich eine breite zahntechnische Grundlage für wichtig. Wer digital arbeitet, sollte auch die analogen Grundlagen verstehen. Ein Allrounder versteht die Zusammenhänge verschiedener Arbeitsschritte, während eine Spezialisierung besonders tiefes Wissen ermöglicht. Für mich liegt der sinnvollste Weg deshalb darin, zunächst eine breite Grundlage zu schaffen und darauf aufbauend eigene Schwerpunkte zu setzen.
Heute arbeite ich weiterhin in meinem Ausbildungsbetrieb und befinde mich auf dem Weg zum Meister. Ich möchte mich fachlich weiterentwickeln, Führungsaufgaben übernehmen und auch persönlich wachsen. Langfristig möchte ich innerhalb des Betriebs mehr Verantwortung übernehmen. Mein



Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © ZT Kamil Adamik

vielleicht wichtigstes Karriereziel lautet dabei mit einem Augenzwinkern: irgendwann im Büro auf der Fenster- statt auf der Türseite zu sitzen.

Rückblickend habe ich den Wert meiner eigenen Entwicklung manchmal unterschätzt. Auszubildenden und jungen Gesellen würde ich deshalb vor allem raten, dranzubleiben und sich von Rückschlägen nicht zu schnell entmutigen zu lassen. Mein beruflicher Weg war nie vollständig durchgeplant. Gerade dadurch konnte ich Erfahrungen sammeln und meine Ziele klarer entwickeln. „Der Weg ist das Ziel“ klingt vielleicht etwas abgedroschen, beschreibt meine bisherige Laufbahn aber ziemlich gut. Ausbildung, Gysi-Preis, Berufsalltag und Erasmus+ waren keine einzelnen Stationen, sondern Teile einer Entwicklung, die noch lange nicht abgeschlossen ist.

ZT Kamil Adamik
Büker Zahntechnik Dresden GmbH
bueker-zahntechnik.de

Anmeldeschluss zum VDZI-Nachwuchswettbewerb 2027: 15. 10. 2026



© OEMUS MEDIA AG

Meilenstein Gysi-Preis 2025

Der renommierte Nachwuchswettbewerb des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) wurde im vergangenen Jahr bereits zum 20. Mal verliehen. Wie immer bewertete eine unabhängige Jury anonym die eingereichten Arbeiten der Teilnehmer aus den drei Gruppen des 2., 3. und 4. Ausbildungsjahres. Mit seiner Einreichung zum Gysi-Preis 2025 (Foto links) sicherte sich ZT Kamil Adamik den Sieg in der Wettbewerbsklasse 4. Ausbildungsjahr. Das Foto rechts zeigt die Bestplatzierten des Gysi-Preises 2025 im 4. Ausbildungsjahr (v.l.n.r.): Ludger Wagner, Mitglied des VDZI-Vorstands und verantwortlich für den Bereich Bildung, Bronzesieger Paulo Epalanga, Zahntechnik Reil GmbH in Nabburg, Silberplatzierte Lea Schauerte aus der Dental Ästhetik Blumenstein in Arnsberg, Goldgewinner Kamil Adamik aus der Büker Zahntechnik Dresden GmbH sowie VDZI-Präsident Dominik Kruchen.

ANZEIGE

Wir machen Ihre zahnärztlichen Kunden fit für die Zukunft.

Vom sanften Einstieg in das Thema Intraoralscan bis hin zu individuell mit Ihnen abgestimmten Schulungen und Workshops begleiten wir Labore und ihre Zahnarztkunden Schritt für Schritt in die digitale Zahnmedizin.

Inhalte und Schwerpunkte werden gemeinsam definiert und individuell auf die Anforderungen Ihres Labors sowie die Zusammenarbeit mit Ihren Praxiskunden abgestimmt — neutral, praxisnah und ohne Vertriebsinteressen gegenüber anderen Laboren oder Herstellern.
Die Schulungsinhalte reichen von Grundlagen zum Intraoralscan über Kommunikation und Anwendung bis hin zur Optimierung von Scandaten, Materialschulungen, Funktionsanalyse und der Etablierung effizienter digitaler Workflows.

Die Workshops können in ihren Laboren für ihre Kunden organisiert werden.

Let's go digital!
Wir freuen uns mit Ihnen den nächsten Schritt zu gehen.

com4Dent
DIGITAL DENTISTRY MADE EASY.



Infos zum Unternehmen

Post-Processing im Wandel:

Wie eine Polishing Cassette Fertigungsprozesse beschleunigt

Ein Beitrag von Christin Hiller

Die additive Fertigung im Dentalbereich verzeichnet weltweit hohes Wachstum, moderne Labore setzen zunehmend auf Automatisierung. Eine der zeitintensivsten Phasen im gesamten Workflow bleibt jedoch die Nachbearbeitung der Druckerzeugnisse. Mit der Einführung der AO Polishing Cassette als Teil der Automatic Operation Suite für die 3D-Drucker M2, M3 und M3 Max bietet der Hersteller Carbon Technologies eine Lösung für diese Engpässe. Wie sich die Technologie im täglichen Betrieb auswirkt und welche wirtschaftlichen Vorteile sie bietet, zeigen die Erfahrungen aus dem Berliner Dentallabor Einsdental.

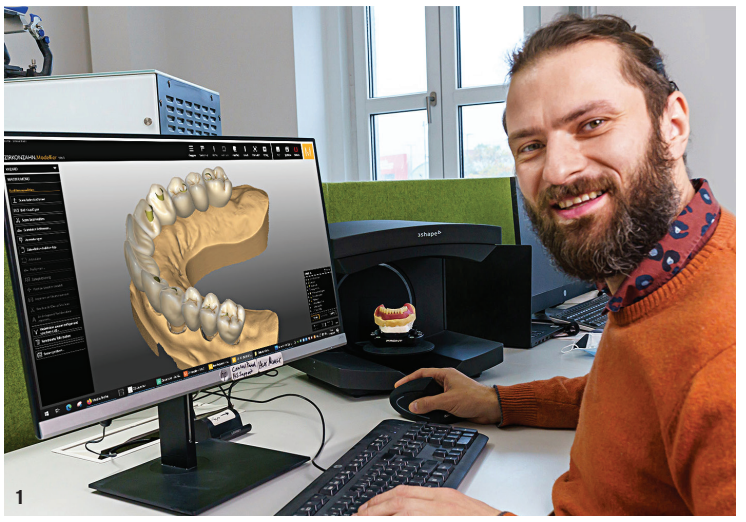


Abb. 1: ZTM Christian Hankel im Berliner Dentallabor Einsdental.
(© Einsdental p+k GmbH)

Alles begann mit der grundlegenden Umstellung des Schienenworkflows bei Einsdental von der subtraktiven Frästechnik auf den 3D-Druck mit dem Carbon-Drucker M2 nebst Nutzung der AO Polishing Cassette (C4). Das System von Carbon Technologies nutzt eine hochentwickelte Lichtstreuungstechnologie direkt während des 3D-Druckprozesses. Dadurch wird die Oberflächenqualität der Bauteile bereits im flüssigen Harzbett optimiert, ohne dass die feinen geometrischen Details oder die Passgenauigkeit verloren gehen. Die C4-Kassette ist für gängige, validierte Schienenmaterialien ausgelegt und zielt darauf ab, manuelle Arbeitsschritte bei der Politur zu reduzieren.

Einmal getestet, dauerhaft bewährt

Im direkten Vergleich zur Standard-Druckkassette C2 setzt das Berliner Labor für die Schienenproduktion inzwischen flächendeckend auf das neue System, um eine reproduzierbare Basis für die Endkontrolle zu schaffen. „Zu Beginn haben wir das Ergebnis einmal mit der C2-Kassette verglichen. Inzwischen benutzen wir für jeden Schienendruck die C4-Kassette (AO Polishing). Damit erhalten wir die notwendige Oberfläche als Grundlage für das Finish und nach der Härtung auch die gewünschte Transparenz“, erklärt Zahntechnikermeister Christian Hankel. Da Dentallabore strengen Qualitäts- und Transparenzstandards unterliegen, diene das Ergebnis der Polishing Cassette als optimierte Grundlage für ein nachgelagertes, maschinelles Verfahren. Hankel führt hierzu weiter aus: „Früher haben wir die Schienen gefräst, deren Oberfläche war deutlich rauer. Mit der AO Polishing Cassette C4 kommen die 3D-gedruckten Schienen bereits hochgradig glatt aus dem Drucker, das reduziert die Nacharbeit erheblich. Fix und fertig ist die Arbeit aber trotz Polishing Cassette nicht. Das Ergebnis ist besser als gefräst, aber schlechter als nach der manuellen Politur. Um unseren hohen Standards nachzukommen, polieren wir daher maschinell nach und erreichen so das von uns gewünschte Ergebnis.“

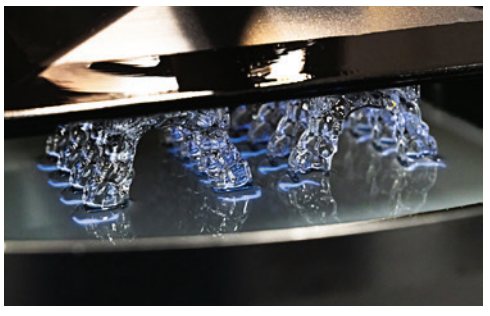


Veränderter Workflow im Labor

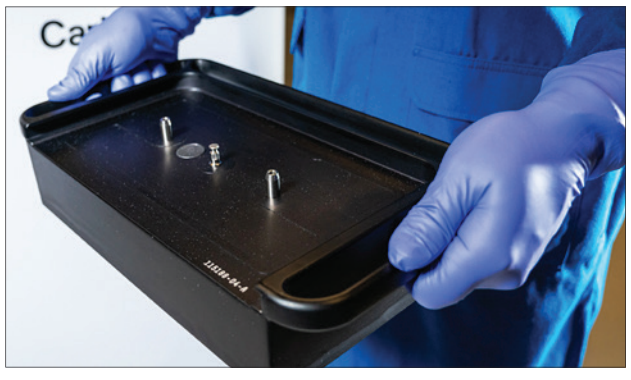
Der wesentliche Vorteil des Systems zeige sich beim Blick auf die Arbeitsstunden. Da durch die Lichtstreuung homogene Oberflächen entstehen, entfalle der zeitaufwendigste Teil der manuellen Nacharbeit. „Das händische Polieren fällt weg. Bei zehn bis 15 Schienen sparen wir eine Stunde Arbeitszeit“, weist Christian Hankel die verbesserte Wirtschaftlichkeit aus.

> **„Das händische Polieren fällt weg.** Bei zehn bis 15 Schienen sparen wir eine Stunde Arbeitszeit.“

Weiter betont er, dass die Automatisierung die Aufgabenfelder im Labor verschiebe: Während die Nachbearbeitung der Oberflächen verkürzt werde, verlagere sich der Fokus auf das präzise Handling der Plattformen und den Reinigungsprozess. „Hier gibt nun die Maschine den Takt vor. Die Arbeitsverteilung richtet sich danach, wann der Druck fertig ist, denn dann muss es schnell gehen. Reinigung, das Entfernen der Supports und das Härten sind Prozesse, die relativ viel Aufmerksamkeit brauchen, währenddessen wir aber schon die nächste Plattform drucken.“







Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © Carbon Technologies DE GmbH

Prozesssicherheit als Kernvorteil

In der Gesamtbetrachtung biete die Kombination aus der DLS-Technologie und der AO Polishing Cassette vor allem verlässliche, wiederholbare Prozesse bei gleichbleibend hoher Qualität. „Prozesssicherheit ist sicher der entscheidende Faktor und natürlich die Zeitersparnis im Vergleich zum Fräsen“, führt Hankel seine Erfahrungen abschließend aus.

Alle Infos zur AO Polishing Cassette von Carbon unter:
www.carbon3d.com/products/ao-suite/ao-polishing-cassette

ZTM Christian Hankel
Einsdental p+k GmbH
www.einsdental.de

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

Ich bin GC.

Zeitersparnis am Stuhl:
Perfekte Synergie für hocheffiziente Restaurationen.

„Seit Jahren ist GC meine bevorzugte Marke in der Klinik. Heute macht die Kombination aus *GC Initial LiSi Block* und *G-CEM Veneer* meinen Chairside-Workflow bemerkenswert nahtlos. Da der *LiSi Block* bereits vollständig kristallisiert ist, liefert er eine nahezu perfekte Randschlussgenauigkeit und eine hohe Verschleißfestigkeit ohne den Aufwand eines nachträglichen Brennvorgangs. Kombiniert mit *G-CEM Veneer* – das eine makellose Farbstabilität und eine homogene Schichtdicke während der Befestigung bietet – haben diese Materialien meine Behandlungszeit am Stuhl erheblich verkürzt und meine tägliche Effizienz gesteigert." **Ich bin GC.**

— **Ali Berke Cengiz**,
Türkei

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

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

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



Das ist GC.

Digitales Handwerk: Zuverlässig ästhetisch

Infos zum Unternehmen

Ein Beitrag von ZT João Paulo Martins Esturrado

Der rasante technische Fortschritt in der Zahntechnik beschert der Branche immer schnellere, präzisere und leistungsfähigere digitale Werkzeuge. Dadurch wird die Laborarbeit aber keineswegs weniger anspruchsvoll, und auch vorhersagbare ästhetische Ergebnisse gibt es nicht zum Nulltarif. Vielmehr gilt es, sich immer wieder weiterzubilden, sich mit neuen Werkzeugen, Materialien und Techniken und ihrer Anwendung vertraut zu machen. Im folgenden Beitrag erläutert ZT João Paulo Martins Esturrado seine Erfahrungen mit dem Initial™ IQ ONE SQIN System von GC.

Das Zirkonoxidgerüst



Abb. 1: Gerüst, gefräst aus einem Zirkonoxid-Rohling mit 0,3 mm Reduktion. – **Abb. 2:** Der Rohling wurde mit flüssigen Sinterfarben eingefärbt. Hier wurde ein Rohling in A1 gewählt, um den gewünschten Farbton A2 zu erhalten. In diesem Stadium ist vor allem eine hohe Helligkeit wichtig. Das Chroma wird mit Initial IQ Lustre Pastes und Initial Spectrum Stains (GC) erreicht. – **Abb. 3:** Das gesinterte Zirkonoxidgerüst wird auf dem Arbeitsmodell kontrolliert. Eine erfolgreiche Sinterung ist auch an einem seidenmatten Aussehen zu erkennen. Bei der Verarbeitung sind immer die Empfehlungen des Herstellers zu beachten.

Initial IQ Lustre Pastes ONE: Farbe und Fluoreszenz



Abb. 4: Im Bereich der Zähne wurde L-NFL (Lustre Neutral Fluo), eine neutrale, stark fluoreszierende Paste, aufgetragen. Sie dient als Verbindungsschicht und verleiht dem Zirkonoxid Fluoreszenz. Im Gingivabereich wurde als Verbindungsschicht L-N (Lustre Neutral) aufgetragen, eine Paste, die keine Fluoreszenz aufweist.

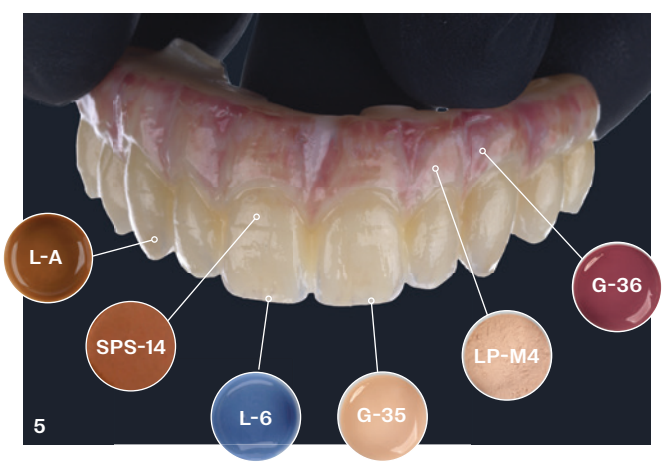


Abb. 5: Mit L-A (Lustre Body A) wurde der gewünschte Farbton erreicht. Mit SPS-14 (Spectrum Stain 14 Deep Orange) wurde das Chroma im Zervikalbereich erhöht. Mit G-35 (Lustre Gum Intensive Cream) wurde der natürliche Halo-Effekt verstärkt. Mit L-6 (Lustre Enamel Effect 6 Dark Blue) wurde ein bläulich-transluzenter Effekt erzielt. Schließlich wurden LP-M4 (Lustre Modifier Brown) und G-36 (Lustre Gum Intensive Red) zur Charakterisierung der erhabenen bzw. vertieften Bereiche des Gingivaanteils verwendet.

Live-Webinar

Am **5. November 2026** um 19 Uhr widmet sich ZT João Paulo Martins Esturrado zusammen mit Dr. Kostas Karagiannopoulos dem Thema „Restoring the severely worn dentition: A collaborative dentist-technician workflow from diagnosis to predictable finale restoration".

Anmeldung zum Live-Webinar

Micro-Layering – die richtige Wahl

Verblendmaterialien sind für uns Zahntechniker das, was Pollen für Honigbienen sind – wir verlassen uns darauf, dass wir mit unseren Materialien das nachbilden können, was wir in der Natur sehen. Die Herausforderungen sind vielfältig, denn jeder Fall ist einzigartig und erfordert eine individuelle Herangehensweise. Bei vollkeramischen Restaurationen müssen wir in die Tiefe gehen, um die Funktion nicht zu beeinträchtigen. Gleichzeitig müssen wir uns auf die optischen Eigenschaften des natürlichen Zahns konzentrieren, um eine möglichst natürlich wirkende Restauration zu erhalten.

Ich habe festgestellt, dass ich dies durch Micro-Layering mit dem Initial™ IQ ONE SQIN System (GC) erreichen kann. Im Vergleich zu komplizierten Schichtungen spart das System Zeit und minimiert das Chipping-Risiko. Initial ONE SQIN-Keramik und Initial Lustre Pastes ONE (GC) bilden dabei eine Symbiose, sie sind im wahrsten Sinne des Wortes füreinander geschaffen. Zusammen mit den Initial Spectrum Stains (GC) bilden sie das Initial IQ ONE SQIN-System – das meiner Überzeugung nach vielseitigste Keramiksystem auf dem Markt. Es setzt hohe Maßstäbe in der modernen Zahntechnik – sowohl bei der Farbgebung als auch beim Micro-Layering.

Dieses Keramiksystem ist enorm leistungsfähig und gibt uns die Möglichkeit, auch anspruchsvolle Ideen in die Tat umzusetzen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass wir die zu verwendenden Werkstoffe und ihre Verarbeitungseigenschaften genau kennen. Bei jeder zahntechnischen Arbeit ist die Auswahl der richtigen Werkstoffe der erste und wichtigste Schritt. Hier entscheidet sich, was in den einzelnen Fertigungsschritten machbar ist, wo die Grenzen liegen und wie man am besten weiterkommt.

Das Fallbeispiel zeigt, wie man mit dem Initial IQ ONE SQIN-System bei einer All-on-4-Zirkonoxidbrücke einfach und sicher zu einem ästhetischen Ergebnis kommt.

© GC Germany GmbH

** Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.*



Initial IQ SQIN: Glanz und Oberflächentextur

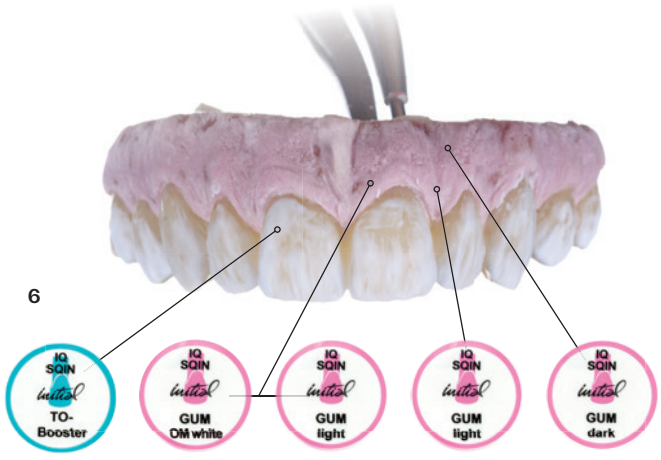




Abb. 6: TO Booster zur Verstärkung der natürlichen Opaleszenz und zur Erzielung der endgültigen Form und Oberflächenstruktur. Mit GUM Light wurde die definitive Form und Anatomie der Gingiva ausgearbeitet. Der Gingivarand wurde mit einer 50-50-Mischung aus GUM light und GUM OM white weiter verfeinert. Im Bereich der alveolären Mukosa kam GUM dark zum Einsatz.

Ergebnis

Abb. 7: Die Gewebeseite ist glatt und glänzend, um die Retention von Biofilm zu verhindern. – **Abb. 8:** Die fertige Restauration.





Fazit

In der sich ständig weiterentwickelnden Prothetiklandschaft ist das Konzept des Micro-Layerings auf einem Zirkonoxidgerüst ein vielversprechender Ansatz für optimale funktionelle und ästhetische Ergebnisse. Das Initial IQ ONE SQIN-System ist ein ausgewogenes, vielseitiges und umfassendes System, das speziell für diesen Zweck entwickelt wurde. Mit diesem anwenderfreundlichen System können in kürzester Zeit höchste ästhetische Standards erreicht werden.

Ich bin GC.

João Paulo Martins Esturrado begann bereits mit 16 Jahren, sich in den Sommerferien in einem örtlichen britischen Dentallabor etwas Taschengeld zu verdienen. Daraus entwickelte sich schnell eine Leidenschaft, und es entstand der Wunsch, selbst Zahntechniker zu werden. Seine Eltern waren beide Zahnärzte und hatten ein kleines Praxislabor. So lag es nahe, dass er zunächst dort als Zahntechniker tätig war. 2013 beschloss er, seine berufliche Karriere voranzutreiben und zog nach London, um mit dem – wie er sagt – „besten Zahntechniker, den ich je getroffen habe" zusammenzuarbeiten. Mitten in der COVID-19-Pandemie nahm er das Angebot eines Investors an und eröffnete 2020 sein eigenes Dentallabor (digitallyhandcraft.co.uk): der Beginn einer Erfolgsgeschichte, wie sich herausstellte. Seitdem kann sich João Paulo Martins die Materialien aussuchen, mit denen er arbeitet, ihre Eigenschaften erforschen und seine Vision von hochwertigen Restaurationen und Anwendungen verwirklichen.

Mehr Informationen zum Initial IQ ONE SQIN-System von GC unter: **www.gc.dental/europe/de-DE/products/initialiqonesqin**

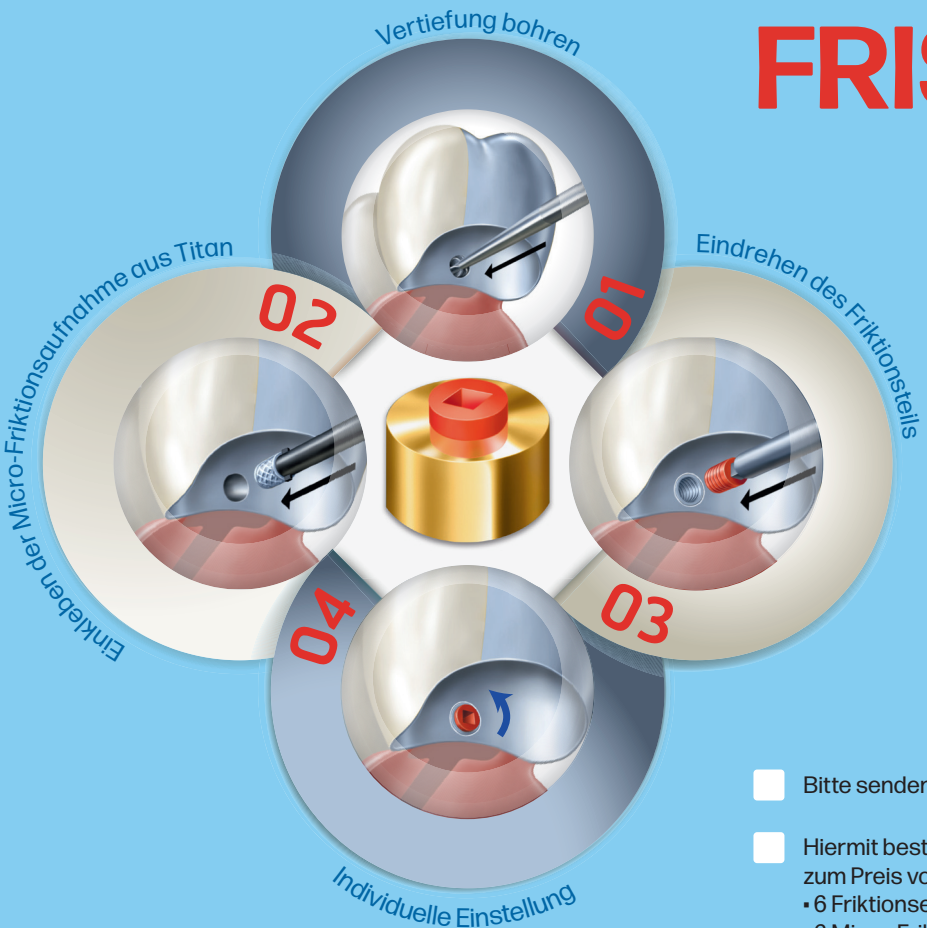
Sofern nicht anders angegeben, alle Abbildungen: © ZT João Paulo Martins Esturrado

** Der Beitrag in dieser Rubrik stammt vom Anbieter und spiegelt nicht die Meinung der Redaktion wider.*

ANZEIGE

microtec

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



FRISOFT RETTEN SIE FRIKTIONSSCHWACHE TELESKOPKRONEN

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

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

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

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

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

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

Stempel

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

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

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

Neue Kampagne zeigt Chancen des digitalen Workflows



© DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik GmbH

Warum sollten Praxen und Labore beim dentalen 3D-Druck auf DMG DentaMile setzen? Antworten darauf liefert die neue Kampagne „Warum 3D mit DMG?“. In Motiven mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten zeigt DMG die vielfältigen Möglichkeiten auf, die sich Anwendern von Intraoralscannern durch digitale Workflows und die 3D-Druck-Lösungen von DMG DentaMile eröffnen.
Im Fokus stehen Themen wie der einfache Einstieg in die digitale Fertigung, wirtschaftlich attraktive digitale Vernetzung, hohe Prozesssicherheit und innovative Behandlungskonzepte für die MIH-Therapie. Weiterer zentraler Aspekt ist das Angebot kostenfreier 15-Minuten-Beratungsgespräche zu verschiedenen fachlichen Schwerpunkten.

Mit Dentalerfahrung aus über sechs Jahrzehnten unterstützt DMG Praxen und Labore seit mehr als zehn Jahren auch im dentalen 3D-Druck. Das Prinzip: alltagstaugliche, ganzheitliche Lösungen aus Software, Hardware und Material.

Mehr Infos im Newsbereich der DMG Homepage: de.dmg-dental.com/news-presse

Infos zum Unternehmen

DMG Chemisch-Pharmazeutische Fabrik GmbH
www.dmg-dental.com

Bestes Sitzerlebnis bei optimalen Hygienebedingungen



© RIETH. Dentalprodukte

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

RIETH. Dentalprodukte
www.rieth.dental



© SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH

Neues CAD/CAM-System für höchste Ansprüche

Die SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH erweitert ihr digitales Portfolio um ein echtes Kraftpaket: Die neue Aidite AMM 520 pro ist ab sofort im Sortiment verfügbar. Mit dieser Industrie-Fräsmaschine ergänzt SILADENT das etablierte Angebot an kompakten Fräsmaschinen.
Die AMM 520 pro wurde für Anwendungsbereiche entwickelt, in denen maximale Stabilität, Präzision und hoher Durchsatz gefragt sind. Herzstück der All-in-one-Maschine für die Trocken- und Nassbearbeitung ist ihre 2,5-kW-Hochleistungsspindel mit bis zu 60.000/min und 6,0 mm-Werkzeugaufnahme. Das Harmonic-Drive-System sowie hochpräzise Kugelumlaufspindeln gewährleisten selbst bei anspruchsvollen Materialien exzellente Passungen und glatte Oberflächen.
Dank des integrierten Nullpunkt-Schnellspannsystems gelingt der Wechsel verschiedener Spannvorrichtungen schnell und präzise. Ob komplexe Implantatbearbeitung, Stegverbindungen, individuelle Abutments oder Totalprothesen – die AMM 520 pro deckt das gesamte Indikationsspektrum moderner Dentallabore ab.
Mit dieser Erweiterung bietet SILADENT seinen Kunden eine nahtlose Auswahl: vom kompakten Frässystem nach Industriestandard mit maximaler Spindelleistung.

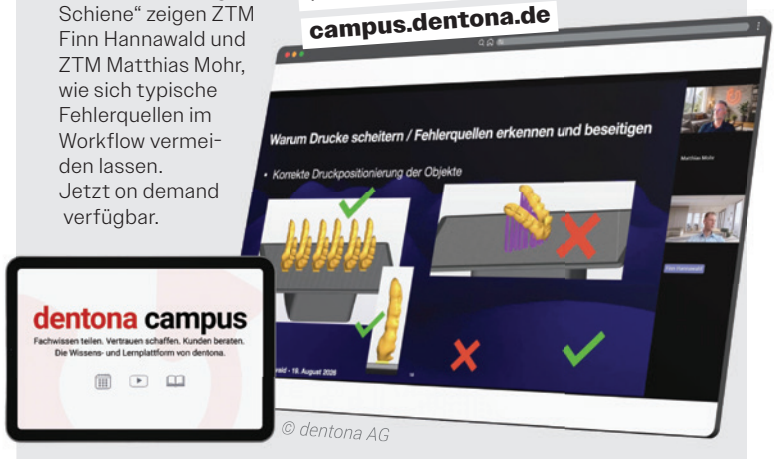
SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH
www.siladent.de

Webinare, Kurse, Deep Dives

Neue Technologien, Materialien und digitale Prozesse – für Dentallabore wächst die Zahl der Möglichkeiten. Gleichzeitig steigt der Bedarf an verlässlicher Orientierung. dentona greift das mit einem praxisnahen Fortbildungsangebot rund um die moderne Zahntechnik auf.
Ob 3D-Drucksysteme im Vergleich, digitale Teleskoptechnik, Modellherstellung oder der prozesssichere Schienendruck: In den Webinaren und Kursen von dentona geht es um Themen, die den Laboralltag unmittelbar betreffen. Im Fokus steht das Zusammenspiel von Materialien, Geräten, Software und einzelnen Prozessschritten. Die Fortbildungen sind Teil des dentona Campus. Das Angebot reicht von Präsenzveranstaltungen und Live-Webinaren über On-Demand-Schulungen und Video-Tutorials bis hin zu kompakten Deep-Dives, Prozesswissen, Werkstoff-Know-how und Checklisten für den Arbeitsplatz. Fortbildung, Anwendung und Support greifen so ineinander – entlang des gesamten Workflows im Labor.

dentona AG • www.dentona.de

» Im Webinar „Digitale Aufbissschienen aus dem 3D-Druck – vom Scan bis zur fertigen Schiene“ zeigen ZTM Finn Hannawald und ZTM Matthias Mohr, wie sich typische Fehlerquellen im Workflow vermeiden lassen. Jetzt on demand verfügbar.



© dentona AG

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

Für alle Helden des digitalen Workflows

ANZEIGE

Scheideanstalt.de
Ankauf von Dentalscheidgut
- stets aktuelle Ankaufskurse
- professionelle Edelmetall-Analyse
- schnelle Vergütung

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

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

Dental Direkt erweitert seine Reihe praxisorientierter Anwendungsguides: Mit dem neuen Hero Guide rückt die gefräste Aufbissschiene in den Mittelpunkt. Der Leitfaden begleitet den kompletten digitalen Workflow – von der Datenerfassung und Konstruktion über die CAD/CAM-Fertigung bis zur Ausarbeitung und finalen Oberflächenbearbeitung. Eine zentrale Rolle spielt dabei DD Bio Splint P HI, der industriell vorpolymerisierte PMMA-Werkstoff von Dental Direkt für die Fertigung hochwertiger Aufbissschienen. Seine reproduzierbaren Materialeigenschaften bilden die Grundlage für Passung, Formstabilität und eine sichere Weiterverarbeitung. Doch die Qualität einer Schiene entscheidet sich nicht allein im Rohling oder an der Fräsmaschine. Auch Konstruktion, Ausarbeitung und Politur beeinflussen Oberfläche, Tragekomfort und Langzeitverhalten.
Genau hier setzt der Hero Guide an: Er verbindet Werkstoffwissen mit praxisnaher Anwendungstechnik und zeigt, wie aus einem guten Material im Zusammenspiel mit den richtigen Prozessschritten eine sichere und hochwertige Schienenversorgung entsteht. Denn: Das Material ist erst der Anfang.

Infos zum Unternehmen



© Dental Direkt GmbH

Dental Direkt GmbH • www.dentaldirekt.de

Mehr Möglichkeiten für individuelles Micro-Layering



© Kuraray Europe GmbH

Mit 20 zusätzlichen Farbtönen und zwei neuen Kits baut Kuraray Noritake Dental das CERABIEN™ MiLai-Portfolio aus und bietet noch mehr Spielraum für individuelles Micro-Layering. Die niedrigschmelzende Pulverkeramik wurde speziell für Dünnschichtverblendungen auf Zirkonoxid sowie Lithiumdisilikat entwickelt und verbindet effiziente Arbeitsabläufe mit der vertrauten Kontrolle und Modellierbarkeit einer Schichtkeramik.
Das kompakte System bietet nun zusätzliche Möglichkeiten für Farbe, Transluzenz und Charakterisierung. Das Advanced Layering Kit enthält die 20 neuen Farbtöne und richtet sich an Anwender, die ihre gestalterischen Optionen weiter ausbauen möchten. Das Powder Starter Kit kombiniert sieben Verblendkeramiken mit fünf Internal Stains und bietet damit eine übersichtliche Auswahl, die den Einstieg ins Micro-Layering erleichtert. Mit einer Brenntemperatur von 740 °C ist CERABIEN™ MiLai auf die Verarbeitung von Zirkonoxid und Lithiumdisilikat abgestimmt. Damit deckt das System vom Einstieg bis zur erweiterten Individualisierung unterschiedliche Anforderungen im Micro-Layering ab.

Kuraray Europe GmbH
www.kuraraynoritake.eu

Infos zum Unternehmen

Warenwirtschaft digital gedacht

Mit denta.iQ bringt dental bauer eine cloudbasierte Warenwirtschaft für Zahnarztpraxen und zahntechnische Labore auf den Markt, die Bestellprozesse automatisiert, Lagerkosten senkt und bewusst lieferantenoffen bleibt. Technologischer Partner ist COMED, seit über 40 Jahren einer der führenden deutschen Anbieter für Materialwirtschaft im Gesundheitswesen.
Bestände erfassen, Bedarf ermitteln, Bestellungen auslösen, Chargen und Mindesthaltbarkeitsdaten dokumentieren und überwachen: denta.iQ übernimmt wiederkehrende Aufgaben rund um alle Materialien. Der wöchentliche Bestellvorgang reduziert sich damit auf unter 60 Sekunden. Die automatisierten Prozesse schaffen zusätzliche Kapazitäten im Labor: Die eingesparte Zeit kann für zahntechnische Leistungen genutzt werden und so das Umsatzpotenzial erhöhen. Mehr erfahren und kostenlose Demo unter www.dentalbauer.de/denta-iq



© dental bauer GmbH

dental bauer GmbH
www.dentalbauer.de

Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE





© Amannn Girrbach GmbH

Intelligente Vernetzung für mehr Prozesssicherheit

Mit der Integration einer intelligenten RFID-Technologie erweitert Amann Girrbach die Ceramill Motion Air um ein bedeutendes neues Feature für die digitale Fertigung. Die kompakteste 5-Achs-Fräsmaschine vereint dabei die gewohnt hohe Präzision und Qualität im Portfolio des Unternehmens mit intelligenten Funktionen für noch mehr Prozesssicherheit, Effizienz und Transparenz im Dentallabor.
Die integrierte RFID-Technologie ermöglicht die automatische Identifikation von Werkzeugen und sorgt für eine lückenlose Nachverfolgbarkeit während des gesamten Fertigungsprozesses. Dadurch werden potenzielle Bedienfehler reduziert, Werkzeugdaten jederzeit verfügbar gemacht und die Prozesssicherheit im Laboralltag weiter erhöht. Gleichzeitig profitieren Anwender von einer optimierten Werkzeugverwaltung und effizienteren Abläufen, was zu einer höheren Wertschöpfung beiträgt.
Neben dem RFID-Werkzeugmanagement überzeugt die Ceramill Motion Air durch moderne Vernetzungsfunktionen wie integriertes Wi-Fi, Kamera- und App-Anbindung. Automatische Kalibrierung sowie geführte und offene Workflows ermöglichen ein hohes Maß an Flexibilität bei gleichzeitig einfacher Bedienung. Der integrierte Kompressor garantiert die einfache Installation und einen effizienten Betrieb.
Für zusätzliche Betriebssicherheit sorgt die innovative AeroClean-Spindel. Sie hält Werkzeug und Werkstück während des Fräsprozesses zuverlässig frei von Zirkoniumstaub und unterstützt damit eine konstant hohe Bearbeitungsqualität.

Infos zum Unternehmen

Amann Girrbach GmbH
www.amanngirrbach.com

Reversible Friktionserneuerung: Teleskop-Haltekraft clever erneuern

Wer kennt die Situation nicht? Die bewährte Teleskopprothese ist funktionell noch einwandfrei, doch die Friktion hat nachgelassen. Gefragt ist eine Lösung, die sich mit überschaubarem Aufwand umsetzen lässt und die Haltekraft dauerhaft und vor allem kontrollierbar wiederherstellt.
Mit dem TK-Soft mini lässt sich eine bestehende Teleskopversorgung nachträglich mit einem aktivierbaren Friktionselement ausstatten. Dank seiner kompakten, zylindrischen Bauform kann das Element gezielt in die Sekundärstruktur integriert werden. Nach der präzisen Ausarbeitung des Aufnahmekanals wird das TK-Soft mini rein friktiv eingesetzt.
Der besondere Vorteil zeigt sich bei der Feinabstimmung: Über die integrierte Aktivierschraube mit Mutter lässt sich die Haltekraft individuell und stufenlos regulieren. Bereits kleine Drehbewegungen verändern die Friktion gezielt. Ist die Haltekraft zu hoch, kann die Einstellung ebenso kontrolliert wieder zurückgenommen werden. Damit ist eine Anpassung direkt an die individuellen Bedürfnisse des Patienten möglich.
Aus einer schwer kalkulierbaren Friktionserneuerung wird mit dem TK-Soft mini so ein standardisierter und reversibler Workflow. Bestehender Zahnersatz kann funktionell erhalten und seine Haltekraft jederzeit erneut angepasst werden, eine wirtschaftliche Lösung für Labor, Praxis und Patient.

Si-tec GmbH • www.si-tec.de

Ausführliche Verarbeitungsanleitungen unter:
www.si-tec.de


© Si-tec GmbH

Höchste Ästhetik für jede Indikation


© CADdent GmbH

Infos zum Unternehmen

Mit FAB Zirconia 4D ML erweitert CADdent seine FAB Zirconia-Produktlinie um ein neues Hochleistungszirkonoxid, das hohe Transluzenz, einen besonders harmonischen Farbverlauf und volle indikative Freigabe in einem Material vereint.
Als ästhetischstes Material der FAB Zirconia-Reihe wurde 4D ML speziell für monolithische Restaurationen entwickelt, die höchste Ansprüche an Natürlichkeit und Lichtwirkung erfüllen sollen. Dank der Kombination aus hochtransluzentem 5Y-Zirkon im Schneidebereich und stabilem 4Y-Zirkon im Dentinbereich entsteht ein natürlicher Übergang von Opazität zu Transluzenz. Eine breite Übergangszone sorgt für einen weichen Farb- und Lichtverlauf, der dem natürlicher Zähne besonders nahekommt. Dadurch eignet es sich insbesondere für ästhetisch anspruchsvolle Frontzahnversorgungen, ohne Einschränkungen bei Stabilität und Indikationsbreite. FAB Zirconia 4D ML kann für das gesamte Spektrum eingesetzt werden – von Veneers und Einzelkronen bis hin zu implantatgetragenen All-on-X-Versorgungen.
Das Material ist in allen VITA-Farben A1 bis D4 sowie in den Bleachfarben OM1 bis OM3 verfügbar. Für Eigenfräser werden passende Blanks über die CADdent-Tochter MINDFAB angeboten. Bestehende Sinterprogramme und Prozessabläufe können unverändert übernommen werden, sodass der Umstieg ohne zusätzlichen Einarbeitungsaufwand möglich ist.

CADdent GmbH • www.caddent.eu

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

Weltspartag nutzen



© ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG

Am 30. Oktober 2026 ist Weltspartag – eine ausgezeichnete Gelegenheit, die eigenen Finanzen zu überprüfen und über kluge Investitionsmöglichkeiten nachzudenken. Statt das Geld auf der Bank fristen zu lassen, wünschen sich viele Anleger einen sicheren Hafen für ihr Erspartes. Edelmetalle wie Gold versprechen dabei eine besonders verlässliche Anlageoption. „Denn während Banknoten durch Inflation an Wert verlieren können, ist das Goldvorkommen natürlicherweise begrenzt“, so Dominik Lochmann, Geschäftsführer der ESG Edelmetall-Service GmbH & Co. KG. Er erklärt, worauf es beim Goldkauf zu achten gilt:

1. **Reinheit:** „Wichtig ist, dass das Gold eine standardisierte hohe Reinheit, in der Regel 99,99 Prozent bei Barren und Feingoldmünzen sowie 90 oder 91,6 Prozent bei Legierungsmünzen, aufweist und aus verlässlichen Quellen stammt.“
2. **Form der Investition:** „Für Investitionszwecke sind Barren und Anlagemünzen besonders geeignet, da diese von der Steuer befreit sind.“
3. **Verlässliche Händler:** „Es empfiehlt sich, Gold nur bei renommierten Händlern zu kaufen. Transparenz und Vertrauenswürdigkeit sind hier besonders entscheidend. Ein seriöser Händler wird immer bereit sein, Fragen zu beantworten und umfassende Informationen zu liefern.“
4. **Lagerung:** „Bankschließfächer bieten eine sichere Option, doch auch heimische Tresore können sinnvoll sein, wenn ausreichend Sicherheitsmaßnahmen getroffen werden und eine Versicherung abgeschlossen wurde.“

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

Neuer Teacher mit Schwerpunkt digitale Technologien

„Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie muss reproduzierbare Qualität schaffen – für das Labor und vor allem für den Patienten.“ Mit dieser Überzeugung übernimmt Robert Arvai seine neue Aufgabe als Teacher der Swiss School of Prosthetics (SSOP). Der Zahntechniker, der über mehr als 14 Jahre ein eigenes Dentallabor führte, verbindet moderne CAD/CAM-Technologien mit klassischem zahntechnischem Handwerk. Robert Arvai lernte durch seine Praxiserfahrung, etablierte Denkweisen kritisch zu hinterfragen und Behandlungskonzepte, Materialien sowie Prozesse konsequent evidenzbasiert zu bewerten. Für ihn stehen wissenschaftlich fundierte Erkenntnisse statt Dogmen im Mittelpunkt. Ebenso prägend ist seine Überzeugung, dass fachliche Weiterentwicklung niemals endet. Als Teacher möchte Robert Arvai sein umfassendes Know-how in die SSOP einbringen, ganz nach seinem Credo „Die Zukunft gehört denjenigen, die traditionelles Handwerk und digitale Präzision intelligent miteinander verbinden.“

CANDULOR AG • www.candulor.com


© CANDULOR AG

Mehr zur SSOP unter:
www.ssop.swiss.

Robert Arvai, der neue Teacher an der SSOP.

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

Vollgas für finanzielle Beweglichkeit

Hohe Auslastung, steigende Auftragsvolumen und Investitionen in Technik verlangen volle Leistungsfähigkeit. Verzögerte Zahlungseingänge können dabei zum Bremsklotz werden und die finanzielle Beweglichkeit einschränken. Die L.V.G. Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH (LVG) bringt Liquidität auf die Überholspur. Durch die sofortige Auszahlung der Außenstände durch die LVG, steht Kapital ohne Verzögerung zur Verfügung. Gleichzeitig wird das Risiko von Forderungsausfällen übernommen. So können Dentallabore mit Vollgas arbeiten, flexibel planen und Wachstum sicher umsetzen. Seit über 40 Jahren sorgt die LVG dafür, dass Dentallabore finanziell beweglich bleiben – auch bei hohem Tempo und steigenden Anforderungen.

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

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

ZT Impressum

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

Herausgeber
Torsten R. Oemus

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

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

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

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

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

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

Abonnement
abo@oemus-media.de

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

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

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

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

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

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

www.zt-zeitung.de

ZT als E-Paper

IHR DIREKTER WEG
ZUR LIQUIDITÄT

VOLLGAS FÜR IHRE LIQUIDITÄT.

Wir gleichen Außenstände zügig aus und übernehmen das Ausfallrisiko vollständig. Das stärkt Ihre finanzielle Beweglichkeit, gerade wenn Ihr Auftragsvolumen steigt. **Als einer der erfahrensten Anbieter sichern wir seit Jahrzehnten die Liquidität unserer Partner.**

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

www.lvg.de