VM10305 B2129 E

das dental labor

DIE GANZE WELT DER MODERNEN ZAHNTECHNIK

Azubis gewinnen:
Zahntechnik neu erzählen

Familie oder Fremdverkauf:
Wer früh plant, übergibt besser

Ohne Meisterbrief zum Gründungspreis:
Nachfolge mal anders

11

NOVEMBER 2026 ■ 74. JAHRGANG ■ WWW.ZAHNTECHNIKZENTRUM.INFO

SHOFU

Solutions for a Smile

Indirekte Injektionstechnik



1 2 3 4 5

Das Wax-up ist fertig. Das Mock-up passt. Wie lässt sich die erarbeitete Form nun exakt, effizient und reproduzierbar auf die finale Restauration übertragen?

Mit **ClearForm X** als transparentem Silikonschlüssel und **CERAMAGE UP** als Mikrohybrid-Komposit entsteht ein reproduzierbarer Workflow für die indirekte Injektionstechnik. Aufeinander abgestimmte Lösungen für Haftverbund, Individualisierung und Oberflächenbearbeitung ergänzen den Prozess bis zur fertigen Restauration.

Wir beraten Sie gerne: 02102 / 8664-23

ClearForm X 1
Silikonschlüssel

CERARESIN BOND (CRB) 2
Haftverbund

CERAMAGE UP 3
Komposit injizieren

SoftCut-E PB 4
Finieren

Dura-Polish 5
Polieren

Potenziale sichten



Um das Thema 3D-Druck kommt man momentan einfach nicht drumherum. Das additive Fertigungsverfahren hat sich wirklich einen festen Platz in Praxis und Labor erobert. Die Fertigungstechnologie ist längst kein exotisches Themenspecial mehr, sondern hat sich im dentalen Berufsalltag voll etabliert. So taucht das Stichwort 3D-Druck auch in dieser Ausgabe von **das dental labor** an verschiedenen Stellen auf.

Das gilt zum Beispiel für den Artikel von Tim Scharf vom NETZWERK Q Sachsen im Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH. Er zeigt, wie Ausbildungsbetriebe mit authentischer Kommunikation, digitalen Kanälen und direkten Einblicken in den Berufsalltag junge Talente erreichen können. Denn die Verbindung von Handwerk, Hightech, Sinn und Zukunftsperspektive bietet laut Autor starke Argumente für eine Ausbildung in der Zahntechnik.

Und auch im Workflow des von Dr. Majd Mouelhi präsentierten Fallberichts findet der 3D-Druck Anwendung. Der Autor zeigt, wie MetiSmile Jaw Motion durch die digitale Erfassung der Unterkieferbewegungen und die Kombination mit 3D-Bildgebung eine präzisere Diagnose und individuellere Behandlung von Kiefergelenksfunktionsstörungen ermöglicht. Im beschriebenen Patientenfall führte die digitale Planung einer Stabilisierungsschiene zu einer deutlichen Verbesserung der Beschwerden und der Unterkieferbeweglichkeit.

Und last but not least, um nur noch ein weiteres Beispiel zu nennen, spielt der 3D-Druck eine nicht unwesentliche Rolle im Rahmen unserer Nachberichterstattung rund um die diesjährige VOCO Dental Challenge, ein Förderwettbewerb für den wissenschaftlichen Nachwuchs.

Wer nach der Lektüre dieses Hefts Lust auf mehr bekommen hat, also tiefer einsteigen, neue Technologien kennenlernen und einen Blick auf die Zukunft des 3D-Drucks werfen möchte, dem sei ein Besuch der Formnext in Frankfurt empfohlen. Dort lässt sich eindrucksvoll erleben, welche Möglichkeiten die additive Fertigung heute bereits bietet – und wohin die Reise gehen könnte.

Vom 17. bis 20. November 2026 verwandelt sich Frankfurt in einen Hotspot für Additive Fertigung, industriellen 3D-Druck und die gesamte AM-Prozesskette. Denn die Formnext ist mehr als eine Messe für 3D-Drucker: Sie zeigt die gesamte Prozesskette – von Materialien und Software über Fertigungssysteme bis hin zu Nachbearbeitung und Qualitätssicherung.

Gerade für die Zahntechnik ist der Blick über den eigenen Tellerrand spannend. Denn auf der Formnext wird sichtbar, wie schnell sich Technologien entwickeln, welche Lösungen bereits praxistauglich sind und welche Ideen das Potenzial haben, die Fertigung in den Dentallaboren von morgen zu verändern. Mehr als 800 Aussteller und über 38.000 Fachbesucher machen die Veranstaltung zu einem der wichtigsten internationalen Treffpunkte für Additive Manufacturing.

Darüber lesen ist natürlich gut, aber letztlich geht nichts über ein Live-Erlebnis …

Ihre



mira.ross-buettgen@vnmonline.de

Inhalt

November 2026

3 Editorial

6 bredent, bredent medical und DCS in einem Katalog

6 Franken Dental und CIMT Precision – die industrielle Fertigungsplattform

8 Bei SILADENT erhältlich: Aidite AMM-520 pro

8 exocad: Neue flexible Monatslizenzen

10 Blei zu Gold geht nicht, aber Wachs zu Kunststoff

16 VOCO Dental Challenge: Junge Talente mit Top-Leistungen

▶ **21** Laborübernahme in der Familie vs. Fremdverkauf

36 Dentaurum Dehnschrauben: „Engineered and made in Germany“

37 Ein Kommentar von Ztm. Daniel Zellmer

▶ **38** Dentallabor-Nachfolge im Rampenlicht

42 Azubi-Kongress der Dental Guilds 2.0

▶ **48** Warum Zahntechnik jetzt erzählen muss, was sie kann

52 Klaus-Kanter-Preis 2026 – Teil 1

56 Auflösung Prothetik-Wissenstest Teil 6

59 Kurse

61 Kleinanzeigen

64 Impressum

66 Vorschau

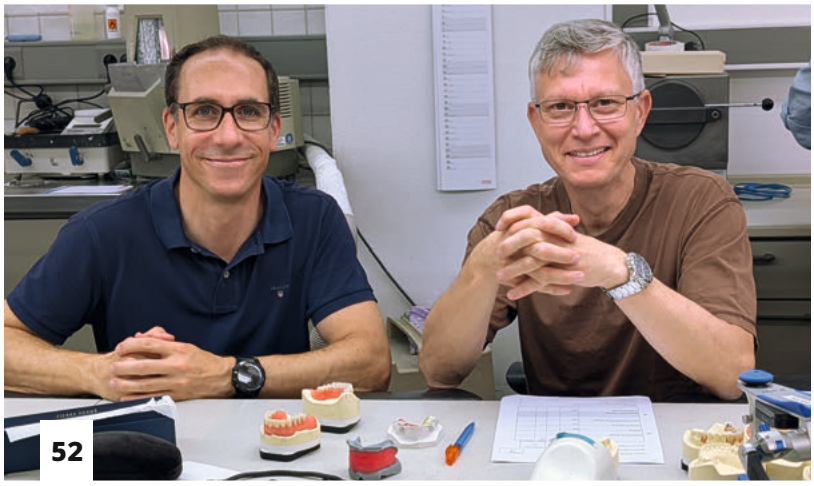
▶ Titelthemen



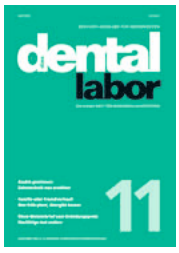
21



42

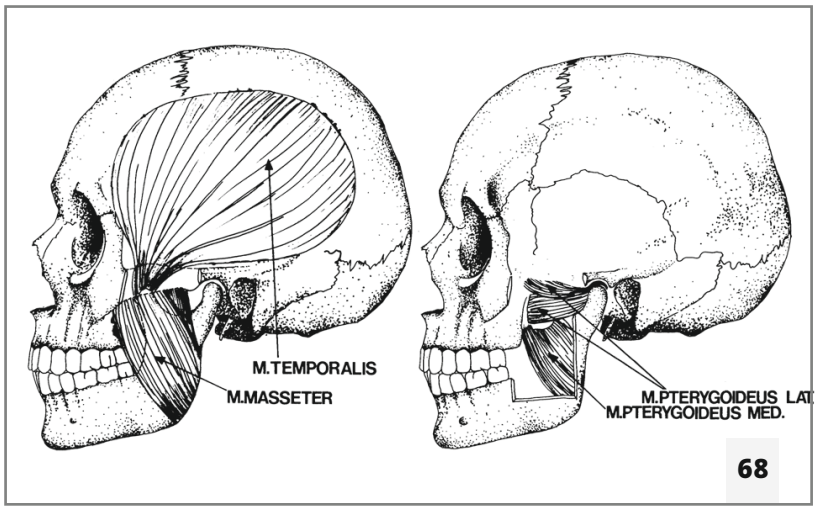


52



◤ Abo und Schnupperabo:
https://zahntechnikzentrum.info/zahntechnik-hefte-abonnieren/

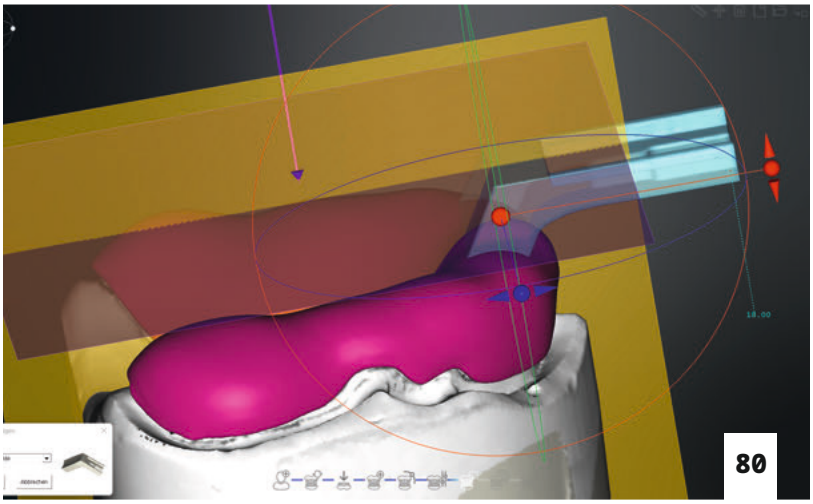
◤ das dental labor auf Facebook:
https://www.facebook.com/dasdentallabor/



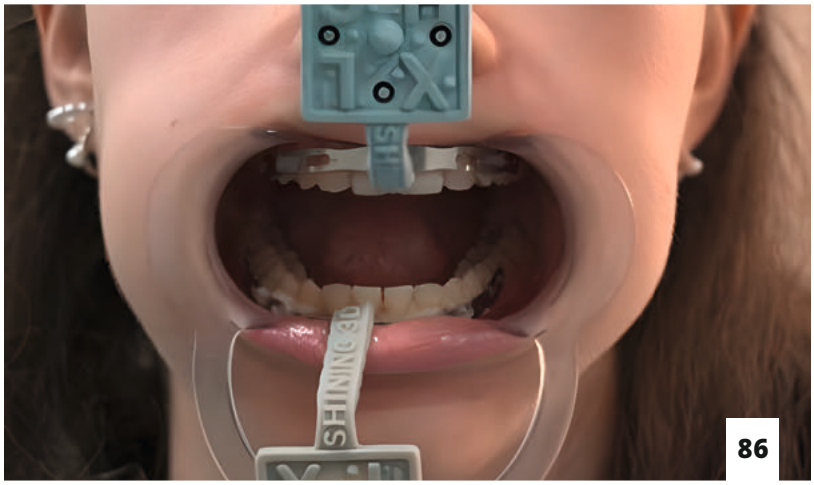
68



94



80



86

Fachteil

68 **Prof. Dr. Ulrich Lotzmann, Zt.**
Grundwissen für Zahntechniker:
Die Prinzipien der Okklusion – Teil 1

80 **Ztm. Ralph Riquier**
Kleine KI-Helfer zum großen Ganzen:
Generatives Design

86 **Dr. Majd Mouelhi**
METISMILE Jaw Motion zur Diagnose und Behandlung von Funktionsstörungen des Kiefergelenks – ein Fallbericht

94 **VOCO Dental Challenge: Die Vortragsinhalte**

97 **Friedrich Fleiner, M.Sc. et al.**
Bruchfestigkeit 3D-gedruckter Prothesenzähne

98 **Patrick Prass et al.**
Klinische Leistungsfähigkeit von gedruckten Langzeitprovisorien im Vergleich zu stuhlgefertigten Provisorien

Diese Ausgabe enthält eine Beilage von **Dental Balance**. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Fachbuch: Die Nichtmetalle
www.fachmedien-direkt.de
https://t1p.de/ecdf2





Fachbuch: Werkstoffkunde 1+2
www.fachmedien-direkt.de
https://t1p.de/w3d3b

bredent, bredent medical und DCS
Erstmals in einem Katalog

Die bredent group präsentiert ihren neuen Hauptkatalog 2026. Erstmals sind darin die Produkt- und Lösungsbereiche von bredent, bredent medical und DCS in einem gemeinsamen Nachschlagewerk zusammengeführt. Auf 404 Seiten bietet der Katalog einen umfassenden Überblick über das aktuelle Sortiment und unterstützt damit Handelspartner und Anwender aus Zahntechnik, Implantologie und digitaler Zahnmedizin bei der Produktauswahl und täglichen Arbeit.

Der neue Katalog ist das Ergebnis eines rund zweijährigen Entwicklungs- und Abstimmungsprozesses. Ziel war es, die gewachsene Produktlandschaft der Unternehmensgruppe übersichtlich zusammenzuführen, Strukturen zu optimieren und die Orientierung zu erleichtern. „Mit dem neuen Katalog schaffen wir eine gemeinsame Plattform für unsere Produkte und Lösungen. Gleichzeitig haben wir das Sortiment kritisch überprüft, optimiert und an die aktuellen Anforderungen des Marktes angepasst“, erklärt Hans-Jörg Hirschmüller, Produktmanager Zahntechnik und leitender Projektverantwortlicher.



Mit einer deutschsprachigen Auflage von 18.000 Exemplaren und einem Umfang von insgesamt mehr als 7,2 Millionen bedruckten Seiten zählt der neue Katalog zu den größten Printprojekten in der Unternehmensgeschichte der bredent group. Alle im Katalog dargestellten Produkte gehören zum aktuellen Programm und sind in der Regel verfügbar. Der neue bredent group Katalog ist ab sofort erhältlich und kann auch online aufgerufen werden. ldl

www.bredent-group.com/de/katalog/

Foto: © bredent group

Franken Dental und CIMT Precision
Die industrielle Fertigungsplattform für Labore

Was heute gefragt ist, sind keine isolierten Maschinenlösungen mehr – sondern durchdachte Fertigungssysteme, die Sicherheit, Stabilität und reproduzierbare Qualität miteinander verbinden. Genau hier zeigt sich die Stärke von FRANKEN DENTAL und CIMT Precision: ein vollständig abgestimmter Systemverbund aus Fräsmaschine, Werkzeugen und Prozessstrategie – entwickelt für maximale Prozesssicherheit, reproduzierbare Qualität und wirtschaftliche Fertigung im Dentallabor. Hinter der Technologie stehen nicht kurzfristige Trends, sondern jahrzehntelange Erfahrung, gewachsene Präzisionskompetenz und ein familiengeführtes Unternehmen, das industrielle Fertigung seit Generationen lebt.

CIMT Precision ist Teil des EMUGE-FRANKEN Unternehmensverbunds und stellt mit der CIMT Pi5 modernste 5-Achs-Dentalfräsmaschinen her. Kombiniert mit über 100 Jahren Werkzeugkompetenz „Made in Germany“ von FRANKEN DENTAL entsteht weit mehr als nur eine Fräsmaschine: Es ist eine industrielle Fertigungsplattform für moderne Dentallabore, die höchste Ansprüche an Qualität, Prozesssicherheit und Wirtschaftlichkeit stellen. Ein weiterer entscheidender Vorteil ist der persönliche Support mit erfahrenen Zahntechnikern und Anwendungsspezialisten. Sie kennen die täglichen Anforderungen im Labor und begleiten Anwender im gesamten Systemverbund – von der Auswahl der Werkzeuge über Frässtrategien bis hin zur Optimierung kompletter Fertigungsprozesse. ldl



www.franken-dental.com und www.cimt-precision.de

Foto: © Franken Dental

NEU

exocad



LICENSE TO CHILL

Monatslizens.
Ihr Labor. Ihre Praxis. **Ihre Wahl.**

Entdecken Sie die Monatslizenzen von exocad. Große Ideen. Maximale Freiheit. Nutzen Sie marktführende Software von exocad und passen Sie Ihre Lizenzen flexibel an Ihren Bedarf an. Keine langfristigen Verpflichtungen. Nur die volle Power der exocad Technologie Monat für Monat.

Kontaktieren Sie Ihren Vertriebspartner: exocad.com/resellers

Ab sofort bei SILADENT erhältlich
Aidite AMM-520 pro



Foto: © Aidite

Das Unternehmen SILADENT hat sein digitales Portfolio um ein weiteres System nach Industriestandard erweitert: Die neue Aidite AMM 520 pro ist ab sofort verfügbar. Sie ergänzt das etablierte Angebot an Fräsmaschinen um ein ideales System für alle, die einen effizienten Einstieg in die digitale Fertigung anstreben und dennoch eine Maschine nach Industriestandart wünschen.

Die AMM 520 pro wurde für Anwendungsbereiche entwickelt, in denen maximale Stabilität, Präzision und hoher Durchsatz gefragt sind. Als All-in-One-Maschine beherrscht sie sowohl die Trocken- als auch die Nassbearbeitung. Ihre ganze Stärke zeigt die AMM 520 pro bei der Bearbeitung von Metallen wie CoCr. Gerade hier stoßen kompakte Systeme oft an ihre Grenzen. Mit ihrer massiven Bauweise und der leistungsstarken Spindel schließt die AMM 520 pro genau diese Lücke und macht die Metallbearbeitung im eigenen Labor zuverlässig und wirtschaftlich möglich. Ob komplexe Implantatbearbeitung, Stegverbindungen, individuelle Abutments oder Totalprothesen: Die AMM 520 pro deckt das gesamte Indikationsspektrum moderner Dentallabore ab.

Interessierten stehen der Kundensupport und die Technikabteilung von SILADENT gerne zur Seite, von der Beratung über die Installation bis zur Unterstützung im Laboralltag. [dl]

www.siladent.de

exocad
Neue flexible Monatslizenzen

exocad, ein Unternehmen von Align Technology, Inc. und einer der führenden Anbieter von CAD-Software für dentale Anwendungen, stellt neue Monatslizenzen vor, die Dentalspezialisten mehr Flexibilität bieten und einen breiteren Zugang zu den CAD/CAM-Softwarelösungen von exocad ermöglichen. Die Einführung von monatlichen Abonnements markiert einen weiteren Schritt beim Ausbau der Lizenzoptionen von exocad. Das neue Modell erleichtert den Einstieg durch monatliche Zahlungen und bietet Dentallaboren die Flexibilität, ihre Softwarenutzung entsprechend ihren individuellen Anforderungen zu skalieren.

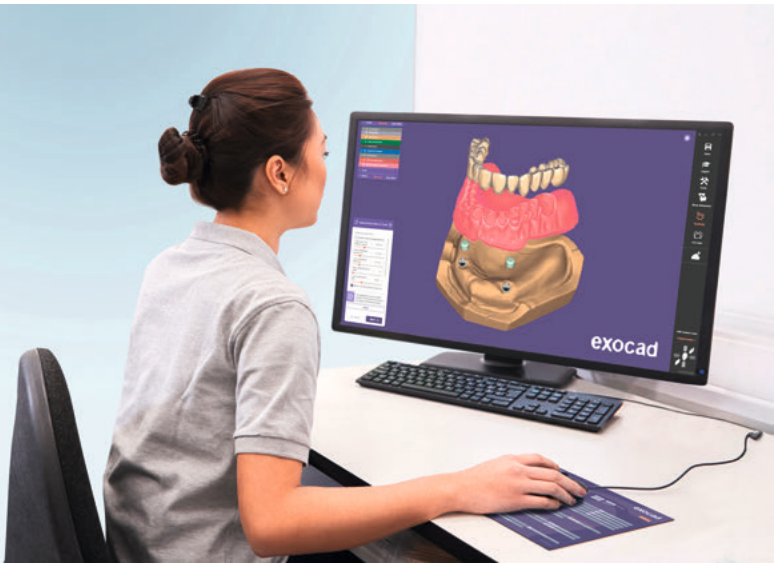




Foto: © exocad

Mit der Erweiterung der Lizenzoptionen passt sich exocad den Kundenbedürfnissen und Marktbedingungen an und fördert zugleich den weltweiten Einsatz digitaler Lösungen in der Zahnheilkunde.

Weitere Informationen sind unter **exocad.com/de/exocad-fuer-sie/unsere-lizenzmodelle** verfügbar und über die offiziellen exocad Vertriebspartner erhältlich: **exocad.com/de/vertriebspartner**. [dl]

www.exocad.com

KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

Analog trifft digital®



Testen Sie Pala Preset Bibliotheken kostenlos!

Pala Kunststoffzähne bei 3Shape und Exocad als Preset Bibliothek

Jede Prothese ist einzigartig – und genauso individuell sind die Wege zu ihrer Herstellung. Mit den bewährten Pala Aufstellungskonzepten unterstützt Kulzer Dentallabore dabei, Prothesen sicher, effizient und qualitätsorientiert umzusetzen – auch im digitalen Workflow. So lassen sich etablierte Aufstellungsprinzipien mit modernen Herstellungsverfahren verbinden.

Bewährtes Wissen, digital weitergedacht – mit Pala. Am besten testen: **www.kulzer.de/paladigital**

PALA® digital **created by Kulzer**



2026 Kulzer GmbH. All Rights Reserved



Blei zu Gold geht nicht, aber …

Wachs zu Kunststoff – Upgrade 2.0

Mit seiner immer gleichbleibenden Produktqualität ist das lichthärtende Metacon Wachs seit Langem das Material der Wahl, wenn es darum geht, Klammerprothesen aus NEM-Legierungen effizient und damit kostengünstig herzustellen. Dabei wird der „Modellguss“ mit den Metacon Wachsprofilen (Klammern, Retentionen, Platten, Bügel etc.; ◤ 1) direkt auf dem Meisermodell modelliert und lichtgehärtet. Nach der Lichthärtung ist das „Wachs“ zu Kunststoff geworden.

So kann die Modellation einfach vom Meistermodell abgehoben werden. In dieser Kunststoffphase kann es mit kreuzverzahnten Fräsern schon vorab ausgearbeitet werden, noch bevor eingebettet und gegossen wird (◤ 2 bis ◤ 5).

Über die Jahre hat das Material und die damit verbundene „direkte“ Technik eine wachsende Fangemeinde gefunden und, obwohl Klammerprothesen heute auch digital hergestellt werden können (Kunststoffdruck mit gusstechnischer Umsetzung oder NEM-3D-Druck), erfreut sich Metacon nach wie vor großer Beliebtheit.

Doch auch das beständigste Material ist nicht davor gefeit, dass Rohstoffe, die über Jahre in immer gleich guter Qualität Bestandteil der Materialrezeptur waren, nahezu von heute auf morgen nicht mehr verfügbar sind. Eine solche Situation ist natürlich zunächst einmal unangenehm, erweist sich aber, wie so oft im Leben, durchaus auch als Chance. Um es mit dem griechischen Philosophen Heraklit zu sagen: „Nichts ist beständiger als die Veränderung“.

So führten also Rohstoffverfügbarkeit, um ein Vielfaches verteuerte Rohstoffpreise von erhältlichen Stoffen wie auch Produktionshindernisse aufgrund von Anpassungen an neue Formulierungen zu Veränderungen des Metacon-Produktsortiments. Es war unumgänglich geworden die Rezeptur anzufassen, neue Rohstoffe zu testen etc., um aber letztlich sogar eine spürbare Produktverbesserung zu erreichen.

Autor
Joachim Mosch,
Geschäftsführer primotec

Fotos: © primotec

INFINIDENT
SOLUTIONS

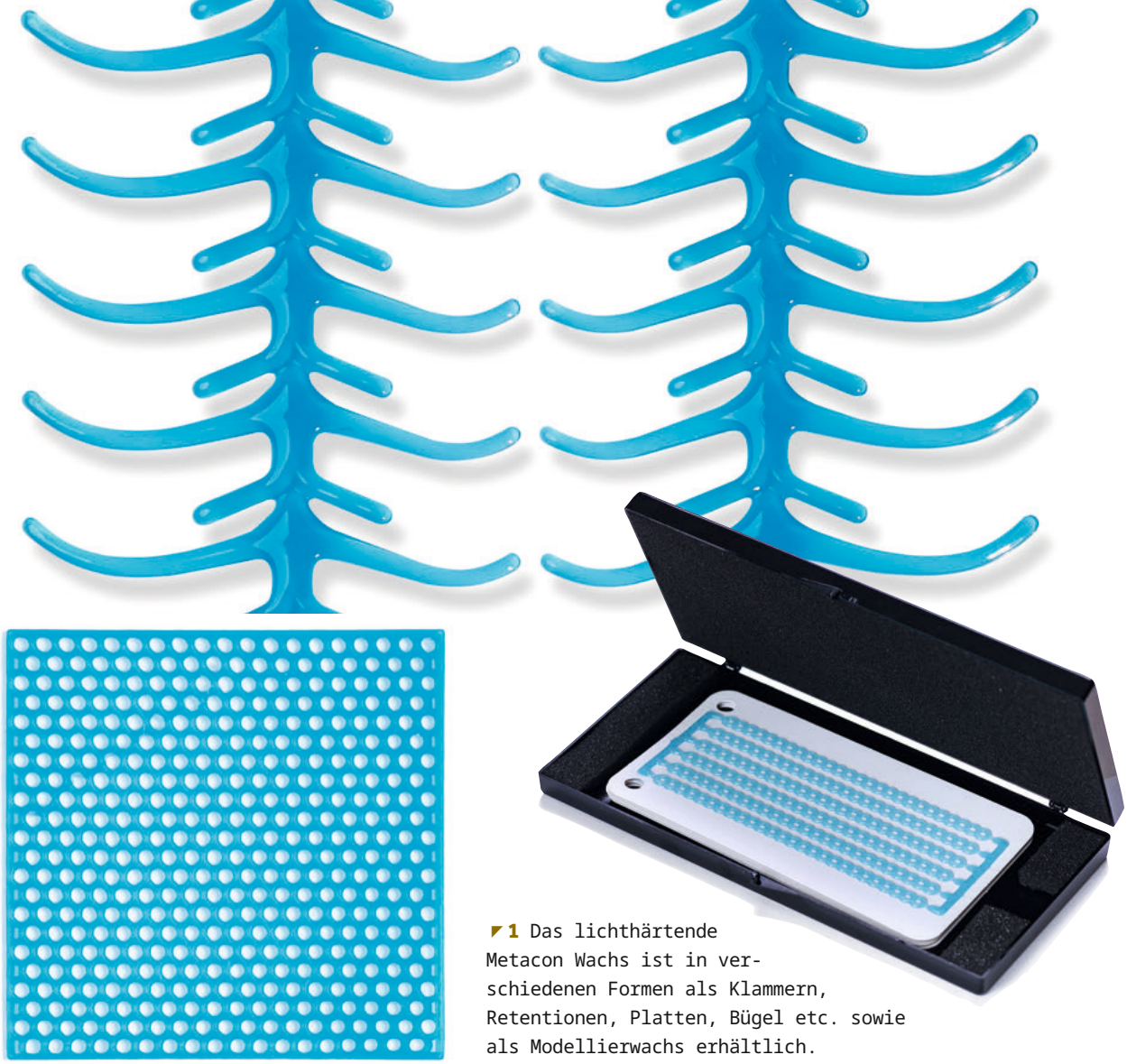
DENTAL HAPPINESS*

**wenn Dein Maschinen-park einfach unsere Adresse hat.*

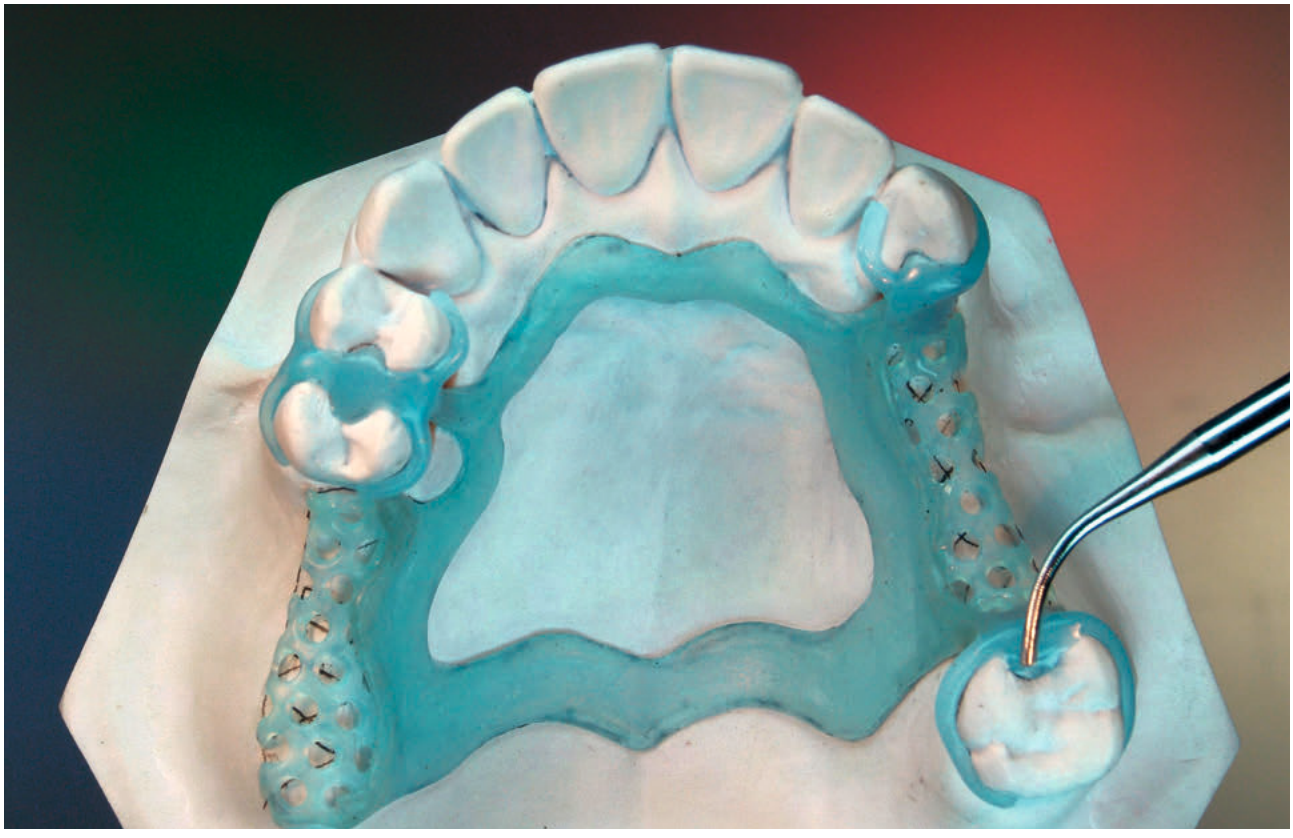
INFINIDENTSOLUTIONS.COM

INFINIDENT.SOLUTIONS

INFINIDENT Solutions.
Der Spezialist für CAD/CAM-gefertigten Zahnersatz.



◤ **1** Das lichthärtende Metacon Wachs ist in verschiedenen Formen als Klammern, Retentionen, Platten, Bügel etc. sowie als Modellierwachs erhältlich.



◤ **2** Modelliert wird wie gewohnt, bevorzugt mit einem elektrischen Wachsmesser.

breCAM.HIPC TRUE NATURE

Hochleistungs-Multilayer-Komposit-Blank



Der schönste Zahn
ist der, den niemand bemerkt.

Höchste Natürlichkeit. Premium-Ästhetik.

Schönheit, wie auserkoren
von der Natur selbst.

SCAN MICH

HARMONISCHE FARBTIEFE

PERFEKTE LICHTWIRKUNG

EXZELLENTE POLIERBARKEIT

bredent | bredent group

bredent GmbH & Co. KG · Weissenhorner Str. 2 · 89250 Senden · Germany · T: +49 7309 872-22 · info@bredent.com · www.bredent.com



◤ 3 Wie bei der K+B-Technik könnten nun auch mehrere „Modellguss“-Modellationen in eine Muffel eingebettet werden.



◤ 4 Da in der Kunststoffphase bereits mit kreuzverzahnten Fräsern ausgearbeitet werden kann, reduziert sich das Ausarbeiten nach dem Guss auf ein Minimum.



◤ 5 Qualitativ hochwertige, effizient hergestellte OK-Klammerprothese ohne Umweg über Duplieren und Einbettmassemodell schafft automatisch mehr Präzision.



Das „neue“ Metacon lässt sich noch angenehmer verarbeiten, liegt im unpolymerisierten Zustand noch besser am Meistermodell an und weil aus genannten Gründen sowieso das Upgrade 2.0 notwendig war, wurden auch einige der Formen überarbeitet oder erneuert. So gibt es zum Beispiel bei den OK-Lochretentionen keinen Trennsteg mehr, das heißt dieses Retentionsprofil ist nun quadratisch und lässt sich so noch besser mit weniger Verschnitt nutzen. So wird aus Not Tugend und aus manchem Muss Verbesserung. ⌊dl⌉

Weitere Informationen, Arbeitsbeispiele, Tipps und Tricks gibt es unter

www.primogroup.de/metacon



ceraMotion® One Touch Pasten
Mit überarbeiteter Zusammensetzung und längerer Haltbarkeit. Jetzt mit neuen Farben im Sortiment!

10 years ceraMotion® One Touch

CELEBRATE 140 years DENTAURUM

ceraMotion®

Von Design bis Finalisierung

ceraMotion® von Dentaurum – über 1.500 Premium-Produkte für maximale Flexibilität und Effizienz. Frei kombinierbar und individuell anpassbar sorgen sie für einen reibungslosen Workflow – von der ersten Designidee bis zur perfekten Finalisierung.



1. Design



2. Verarbeitung



3. Finalisierung

ceraMotion® CADback

Software für Keramiker zum Designen individueller Cutbacks bei Micro-Layering und klassischer Verblendung.

ceraMotion® Z

Zirkonoxid-Rohlinge für alle Indikationen. Maximale Farb- und Verarbeitungssicherheit.

ceraMotion® One Touch

Micro-Layering • Die erste Verblendkeramik in Pastenform. 2D- und 3D-Pasten speziell für vollkeramische Restaurationen aus Lithium-Disilikat und Zirkonoxid.

ceraMotion® Zr

Verblendung • Die bewährte Verblendkeramik für Zirkonoxid und Lithium-Disilikat.

MEHR INFORMATIONEN

Dentaurum GmbH & Co. KG · Turnstr. 31 · 75228 Ispringen · Germany
Tel. +49 72 31 / 803 - 0 · www.dentaurum.com · info@dentaurum.com

DENTAURUM 1886



Junge Talente mit Top-Leistungen

VOCO Dental Challenge

Von Untersuchungen zur klinischen Leistungsfähigkeit 3D-gedruckter Langzeitprovisorien über minimalinvasive Kompositentfernung mittels Fluoreszenz-Identifikation bis zum Einfluss von Auskopplungsenergie auf eine lasergestützte Veneerentfernung: Bei der diesjährigen VOCO Dental Challenge zeigten die Nachwuchs-Zahnärztinnen und -Zahnärzte wieder eine große Bandbreite an anspruchsvollen Themen.



Zehn aufstrebende Wissenschaftler aus Deutschland und der Schweiz hatten bereits im Vorfeld mit ihren Bewerbungen überzeugt und sich somit das Ticket für das Finale in Cuxhaven gesichert. Den Sieg bei der 23. Auflage errang Dr. Ella Ohlsson vom Universitätsklinikum Erlangen mit der Präsentation zu der Fragestellung „Zytotoxizität selbstadhäsiver Komposit-Befestigungszemente“. Hierfür wurde sie mit einem Preisgeld in Höhe von 3.000 Euro sowie einem Publikationszuschuss in Höhe von 2.000 Euro belohnt. Zudem erhielt ihre Arbeitsgruppe weitere 3.000 Euro.

Foto: © VOCO

sicher geruchs- und geschmacksneutral

primotec® DIGITAL

begeisterte Patienten

zufriedene Behandler

entspannte Techniker

PREMIOtemp
CLEAR FLEX

Die thermoplastische Fräsronde für CAD/CAM gefertigte Aufbiss-schienen mit Thermo-Effekt







DER STANDARD FÜR GEFRÄSTE SCHIENEN

Die gefräste PREMIOtemp CLEAR FLEX Schiene vor jeder Eingliederung in warmen Wasser vortemperieren. So feinjustiert sie sich beim Einsetzen im Mund des Patienten quasi von selbst.

Das Ergebnis ist eine gefräste Aufbissschiene, die sich optimal und vollkommen spannungsfrei der Zahnreihe anpasst, die okklusalen Kontaktpunkte und Führungsflächen durch Ihre Oberflächenhärte aber trotzdem erhält.



auch als Pulver-Flüssigkeit-System "primoflex" erhältlich



BESONDERS ANGENEHMER TRAGEKOM-FORT

www.primogroup.de
primotec@primogroup.de

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

Die junge Zahnärztin untersuchte in ihrer Studie die zytotoxische Wirkung selbstadhäsiver Befestigungszemente, denn vor allem bei geringer Restdentindicke bestünde häufig das Risiko einer Diffusion in Richtung Pulpa. Nach verschiedenen Materialtests in einem Dentinbarriere-Kultursystem stellte sie fest, dass nicht nur die einzelnen Materialien unterschiedliche Auswirkungen auf die Zellviabilität haben, sondern auch das Polymerisationsprotokoll: Insbesondere die Lichthärtung scheine die Freisetzung potenziell zytotoxischer Restmonomere im Gegensatz zur Selbsthärtung zu reduzieren.

Den zweiten Platz belegte Dr. Theresa Fischer von der Universität Zürich mit ihrer Studie zum Thema „Shrinkage kinetics of conventional vs. fiber-reinforced composites using high-intensity photo-activation". Auf dem dritten Platz folgte Philipp Laib von der RWTH Aachen mit seiner Ausarbeitung zum Thema „Minimalinvasive Kompositentfernung mittels Fluoreszenz-Identifikation". Sie und ihre Arbeitsgruppen bekommen für diese Erfolge je 2.000 beziehungsweise 1.000 Euro Preisgeld sowie einen Publikationszuschuss in Höhe von 2.000 Euro.

Zukunftsorientierte Themen

„Die Themen der diesjährigen Finalistinnen und Finalisten geben einen spannenden Ausblick darauf, wohin sich die Zahnmedizin entwickeln wird. Besonders beeindruckt uns, mit welcher wissenschaftlichen Tiefe bei gleichzeitig hohem Praxisbezug sich die jungen Forscherinnen und Forscher den aktuellen Fragen stellen", lobte Veranstaltungsleiter Dr. Martin Danebrock.

Auch die anspruchsvolle Fachjury zeigte sich stark beeindruckt von der Leistung der Teilnehmer. In diesem Jahr verantworteten Frau Prof. Dr. Mozhgan Bizhang (Universität Witten/Herdecke, Abteilung für Zahnerhaltung und Präventive Zahnmedizin), Herr Prof. Dr. Alexander Welk (Zentrum für ZMK Greifswald, Poliklinik für Zahnerhaltung, Parodontologie und Endodontologie) sowie Herr PD Dr. Stefan Wentaschek (Klinik für Zahnärztliche Prothetik Universitätsmedizin Mainz) die schwere Entscheidung. In die Bewertung floss nicht nur die Präsentation ein, sondern auch die sich anschließende Frage- und Diskussionsrunde, bei der die Redner weitere Fragen beantworteten.

Fachlicher Austausch

„Wissenschaft lebt vom Dialog. Deshalb ist die VOCO Dental Challenge für uns weit mehr als ein Forschungswettbewerb: Wir möchten zuhören, diskutieren und von den Ideen der nächsten Generation profitieren. Einige Impulse aus den vergangenen Jahren sind bereits in unsere Arbeit eingeflossen", so Dr. Martin Danebrock. Gleichzeitig bietet der Wettbewerb auch den Teilnehmern eine wertvolle Gelegenheit zum fachlichen Austausch und zur Vernetzung: Sie kommen mit anderen Nachwuchswissenschaftlern sowie erfahrenen Experten aus Wissenschaft, Industrie und Praxis ins Gespräch und können dabei neue Kontakte knüpfen, Erfahrungen teilen und ihr persönliches Netzwerk erweitern. dl

Mehr Einblicke in die Vortragsinhalte gibt es im Fachteil dieser Ausgabe ab Seite 94.





90 Jahre Prothetik-Kompetenz in deinen Händen.

Persönlichkeit entsteht im Detail. Digitale Präzision, handwerkliches Können und die hochwertigen Materialien von Candulor schaffen Prothetik, die so individuell ist wie der Mensch, für den sie gemacht wird.

HIGH END ONLY. Since 1936.

CANDULOR



90 Jahre Prothetik-Kompetenz für deinen digitalen Workflow.

Mit der Candulor Denture SmileLibrary + integrierst du bewährte Zahnformen und Okklusionskonzepte direkt ins 3Shape® Dental System. Für effiziente Aufstellungen, reproduzierbare Ergebnisse und maximale Gestaltungsfreiheit.

JETZT 60 TAGE
KOSTENLOS TESTEN.

smilelibrary.candulor.com

UCAN Design by Candulor.

CANDULOR

Laborübernahme in der Familie vs. Fremdverkauf

Das Beste kommt zum Schluss



Foto: © Robert Kneschke - AdobeStockphoto

Nach einem anspruchsvollem, herausforderndem und hoffentlich erfolgreichem Unternehmerleben steht irgendwann eine der wichtigsten Entscheidungen an: Wer soll das Unternehmen in die Zukunft führen? In den meisten Fällen stellt sich die Frage im „Alter“. Die 60 sind überschritten und man macht sich Gedanken über die Zukunft des Lebenswerks. Eventuell steht man aber auch in der Blüte des Unternehmertums, hat sich aber noch einmal andere Lebensziele gesetzt oder möchte dem täglichen Druck der Selbstständigkeit nicht mehr ausgesetzt sein. Die Gründe für eine Unternehmensabgabe sind vielfältig, individuell zu entscheiden und von Unbeteiligten nicht zu kritisieren.

Autor
Christian Thiesen ▪ Thiesen&Heermann Unternehmerberatung GbR ▪ ✉ c.thiesen@th-besserberaten.de

Mit der Entscheidung, das Unternehmen in die nächste Generation zu führen, stellen sich eine Vielzahl von Fragen, die Sie als Verkäufer oder abgebender Unternehmer zu beantworten haben. Der Fokus in diesem Artikel liegt auf dem Personenkreis, der geeignet sein kann, den Betrieb weiterzuführen.

Ich habe mich in meiner jahrelangen Tätigkeit als Unternehmensberater, mit den Unterschieden befasst, die sich bei einer Suche nach einem Nachfolger für Ihr Unternehmen innerhalbe der Familie oder nach Extern, an einen fremden Dritten, ergeben. Zuerst ist eine planvolle Herangehensweise das Richtige. Durch Zufall veräußert man den Betrieb nur selten. „Planung ersetzt Zufall durch Irrtum", aber ohne Plan ist es eben nur Zufall. Machen Sie rechtzeitig einen Plan und es sollte zuerst Ihr Plan sein.

Kommunizieren Sie Ihren Plan mit betroffenen Personen / mit im Plan maßgeblich einbezogenen Personen. Der eigene Plan muss nicht der Wunsch / das Ziel / der Plan der angesprochenen Personen sein. Zwei Beispiele:

Szenario 1

- Ihr Plan: Übergabe des Unternehmens an einen Mitarbeiter / Mitarbeiterin
- Sein / ihr Plan: Übernahme ohne Kosten – „Ich schmeiß den Betrieb ohnehin schon seit Jahren."

Beide Pläne passen gut zusammen, ohne dass man im Detail gesprochen hat. Ein guter Plan, wenn da nicht dieses unerheblich wirkende Detail wäre …

Szenario 2

- Ihr Plan: „Mein Kind wird das Unternehmen schon weiterführen."
- Kind: „Ich möchte studieren und …", „Ich möchte nicht so hart arbeiten wie meine Eltern, die hatten nie Zeit für mich …" usw.

Schon jetzt ist zu erkennen, dass es nicht ganz so glatt laufen wird, wie man es sich im Idealfall vorstellt.

Grundsätzlich stellen wir uns die Frage, wer heute Käufer eines Dentallabors sind. Um diese Frage zu beantworten ist es sinnvoll sich folgende Bereiche genauer anzusehen:

- Gesellschaftliche Entwicklung im Bereich der Bildung
- Herausforderungen im Prozess der Nachfolge
- Familiennachfolge
  - Verschenken oder Verkaufen
- Externer Verkauf

Unternehmensnachfolge

Wer sind potenzielle Käufer / Nachfolger?

- Motivierte Zahntechnikermeister oder Meisterinnen, die schon immer den Wunsch hatten, sich selbstständig zu machen
- In Ihren Häusern beschäftigte Führungskräfte, die nur darauf warten, dass sie als Unternehmer den Platz räumen – natürlich mit der Bereitschaft viel Geld zu bezahlen

SHERA®
WERKSTOFF TECHNOLOGIE

IHR ERSTER SCHRITT ZUM PERFEKTEN SHERA-MODELL

Formlabs Form 4B mit SHERA-Materialien, SHERA-Know-how und SHERA-Support



Schnell startklar
Der Drucker ist in etwa 15 Minuten druckbereit.

Keine manuelle Kalibrierung
Die Kalibrierung läuft intern ab.

Großes Baufeld
200 × 125 mm für mehrere Modelle pro Druck.

Magnetische Flex-Plate
Modelle lassen sich einfach ablösen.

Intuitive Bedienung
Klare Führung bei jedem Bauteil.

Jetzt digital durchstarten. Mit Form 4B und SHERA.

formlabs X SHERA. *The model.*

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH
Espohlstr. 53 | 49448 Lemförde | Deutschland | Tel.: +49 (0) 5443-9933-0 | www.shera.de

Vertrieb in Deutschland und Österreich. Formlabs und Form 4B sind Marken der Formlabs Inc.

- Investoren / Familienunternehmen, die Laborgruppen entwickeln und in eigenem Risiko handeln
- Institutionelle Investoren (PE – Private Equity), die fremdes Geld anlegen und über eine Exitstrategie das eingesetzte Kapital deutlich vermehren wollen
- Kinder der Unternehmer – Ihre Kinder, liebe Leser!

Gesellschaftliche Trends / Bildung

Wer kann / möchte einen Handwerksbetrieb kaufen und in die Zukunft führen? Aus der Erfahrung heraus, handelte es sich um Zahntechnikermeister oder Zahntechnikermeisterinnen, die aufgrund ihrer Qualifikation legitimiert sind. Leider hat das Handwerk in den letzten Jahren an Attraktivität verloren. Die Zahl der Meisterschüler in den aktuellen Meisterschulkursen lässt den Markt wieder ein wenig hoffen. Wer kein Geselle geworden ist, wird auch kein Meister. Abitur ist heute das Ziel der meisten Schüler (eigenes Ziel oder vom sozialen Umfeld vorgegeben). In den letzten Jahren ist das Angebot an Studiengängen jährlich um circa 500 gestiegen; heute gibt es über 20.000 Studiengänge (siehe Tabelle). Alle Hochschulen werben um Studenten.

Semester	Studiengänge insgesamt*	Davon			
		Bachelor	Master	staatliche und kirchliche Abschlüsse	Übrige
WiSe 2014/2015	17.437	7.685	7.689	1.703	360
WiSe 2015/2016	18.044	8.298	8.099	1.286	361
WiSe 2016/2017	18.467	8.471	8.358	1.285	353
WiSe 2017/2018	19.011	8.677	8.703	1.283	348
WiSe 2018/2019	19.559	8.832	9.113	1.268	346
WiSe 2019/2020	20.029	9.004	9.419	1.270	336
WiSe 2020/2021	20.359	9.168	9.577	1.281	333
WiSe 2021/2022	20.951	9.392	9.880	1.298	381
WiSe 2022/2023	21.438	9.648	10.068	1.346	376
WiSe 2023/2024	21.958	9.893	10.333	1.365	367
WiSe 2024/2025	22.143	10.009	10.420	1.378	336

Entwicklung der Studienangebote, Wintersemester 2014/2015 bis Wintersemester 2024/2025

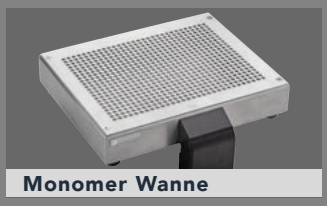
(Quelle: HRK-Hochschulkompass), 1.9.2024 (WiSe 2024/2025)

Im Ausland ist Zahntechnik heute bereits ein Studiengang. Sind diese studierten Absolventen die besseren Zahntechniker? Sind diese studierten Zahntechniker die zukünftigen oder gar die besseren Unternehmer? Hierzulande gibt es ebenfalls den Trend, ein zahntechnisches Studium nach der Ausbildung zu absolvieren. Mit der bestandenen Meisterprüfung haben Absolventen den freien Zugang zu Universitäten. Die Politik begründet diese Reform mit der Anhebung der Wertigkeit der Ausbildung, verknüpft mit der Aufforderung zum nachgelagerten Studium. Verlieren wir dann wieder unseren zukünftigen Nachfolger an eine akademische Karriere? Teilweise ist aber auch ein kleiner, aber doch sichtbarer umgekehrter Trend zu erkennen. Studienabbrecher suchen vermehrt Ausbildungsplätze.

Dieser kleine thematische Ausflug zeigt, welche gesellschaftlichen und menschlichen Herausforderungen zu stemmen sind. Ihr Kind steht vor den gleichen Fragen, was Bildung und Ausbildung anbelangt. Hier kollidiert vielleicht die Lebensentscheidung der Unternehmer (Abgeber) mit der Lebensentscheidung der Kinder (Übernehmer).

Der Übervater, die Übereltern treffen von Geburt an Entscheidungen für ihr Kind. Ich lege zu Grunde, dass es aus Sicht der Eltern immer gut gemeinte Entscheidungen waren und sind und immer dem Kindeswohl dienen. Manchmal hat das Kind aber auch schon in jüngeren Jahren eine eigene Vorstellung von seinem Leben. Haben Sie Ihr Kind gefragt oder sind Sie stillschweigend davon ausgegangen, dass alles so gewollt ist. Es ist mir nicht nur einmal passiert, dass ich Unternehmensnachfolgen innerhalb der Familie moderieren durfte und bald herauskam, dass die Tochter oder der Sohn ein ganz anderen

FREUDING
Für perfekte Räume!


Monomer Wanne


Luftblasdüse verstaut


Schleifbox




Absaugtrichter A90


Trichter-Lupe


Trichter-Beleuchtung

Starten Sie ihre Karriere bei FREUDING!
Wir suchen einen Außendienstler (m/w/d) im süddeutschen Raum.

IDS 2027
HALLE 10.2 | L030 M031

WIR BAUEN IHRE LABOR-EINRICHTUNG!
PLANUNG | PRODUKTION | MONTAGE

Freuding Labors GmbH
Labor- und Praxiseinrichtungen
Am Schleifwegacker 2
87778 Stetten
Telefon: +49 (0)8261 7676-0
www.freuding.com

Lebensplan hatten. Die Kinder hatten nie den Mut aufgebracht sich dahingehend zu äußern. Niemand wollte die Eltern enttäuschen oder vor den Kopf stoßen.

Rechtzeitig an später denken

Was sind also Ihre Wünsche als Verkäufer in Bezug zu auf:

- Belegschaft
- Kunden
- Räumlichkeiten
- Finanzen
- Übergabemodalitäten / Mitarbeit nach Übergabe

Und was bedeutet rechtzeitig? Die Erfahrung hat gezeigt, dass ein Verkauf nicht in drei Tagen zu bewerkstelligen ist. Nehmen Sie sich Zeit, um die eigenen Überlegungen anzustellen. Als Verkäufer kann man gar nicht früh genug beginnen. Die romantische Vorstellung, dass ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin den Betrieb schon übernehmen werden, sollten Sie nicht als belastbares Projekt oder gar selbstverständlich ansehen. Kann „ja", aber heute nur noch selten zu finden. Genauso verhält es sich mit Ihren Kindern. Sprechen Sie rechtzeitig über Ihre Pläne und die Möglichkeiten für Ihre Kinder. Sprechen Sie ohne Druck und malen Sie das Unternehmertum nicht zu rosig. Geld auf dem Konto, ein schönes Haus und ein großartiges Auto sind der verlockende Preis. Die Arbeit, der Schweiß und das Blut, dass dafür notwendig war, sollte nicht verschwiegen werden.
Haben Sie das Leben Ihrer Kinder vorgedacht? Stellen Sie sich bitte diese Frage ernsthaft. Die eigenen Kinder werden es schon weiterführen, ich habe keinen Zeitdruck! Wollen Sie das wirklich? Will Ihr Kind das wirklich? Ist Ihr Kind geeignet oder haben Sie die Zukunft für ihr Kind vorgedacht? Haben Sie mit Ihrem Kind über seine Wünsche gesprochen? Verbauen Sie Ihrem Kind, mit Ihrem Wunsch, die Möglichkeit der selbstbestimmten Entwicklung? Unbequeme Fragen zu einem richtungsweisenden Thema.

Welche Befähigung ist notwendig oder sollte vorliegen, um ein Dentallabor zu übernehmen?

- Ausbildung zum Zahntechniker
- Zahntechnikermeister
- Studium der Zahntechnik
- Betriebswirt
- IT-Spezialist
- Psychologe
- Einzelkämpfer

Neben der Qualifikation gibt es psychologische Herausforderungen für „das Kind":

- Viele Mitarbeiter haben es bereits nackt gesehen!
  - krabbelnd in Windeln im Labor
- Zumeist kennen die „älteren" Mitarbeiter seine Jugendentwicklung
  - war es immer so zielstrebig?
- Enormer Altersunterschied zwischen dem Kind und den ältesten Mitarbeitern

Die Auflistung soll keine ausschließende Sammlung sein. Darüber nachdenken ist aber eventuell trotzdem ein guter Ansatz, um Herausforderungen zu erkennen.

Familieninterne Übernahme

Alle Fragen wurden geklärt, der Personenkreis ist sich einig, nachdem der Familienrat getagt hat. Das Unternehmen bleibt in der Familie. Wie wird jetzt übergeben? Geschenkt, vorgezogen vererbt oder verkauft? Wenn verkauft wird, gibt es weitere Fragen zu klären. Zuerst stellen Sie sich bitte folgende Fragen:

- Ist Ihr Betrieb Teil Ihrer Altersversorgung?
- Möchten Sie den Betrieb kostenlos abgeben?
- Wollen sie Geld für den Betrieb ...
  - Einmalzahlung?
  - Leibrente?
- und so weiter (bitte Steuerberater hinzuziehen)

Die nächste Herausforderung wartet bereits, wenn Sie mehr als ein Kind haben und nur eines der Kinder das Unternehmen übernimmt. Haben sie nur ein Kind? Wenn ja, alles gut! Sie können frei entscheiden, wie sie die Übernahme gestalten wollen (siehe

ORANGECAD MED

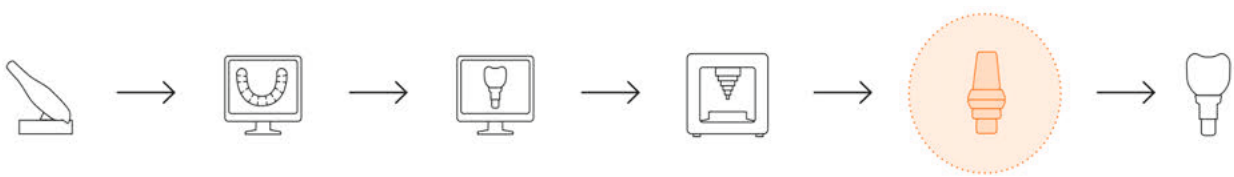
Workflow-kompatible Implantatprothetik.



Deutliche Kostenersparnis. Ohne neue Software, ohne neue Library, ohne zusätzliche Investitionen.

Kompatible, plattformübergreifende und preiswerte Prothetikkomponente.

- Deutliche Kostenersparnis
- Keine zusätzlichen Investitionen
- Hohe Passgenauigkeit
- Schnell lieferbar
- Lebenslange Garantie
- Made in Germany



SCAN	CAD	DESIGN	FRÄSEN	EINZIGER WECHSEL KOMPONENTE	FINALISIERUNG
IHR SCANBODY	IHRE LIBRARY	IHR DESIGN	IHRE MASCHINE IHR HALTER	TITANBASIS VON ORANGECAD MED	KRONE WIE GEWOHNT

www.orangecad-med.com



Foto: © contrastwerkstatt - AdobeStockphoto

Fragen oben). Wenn nein, sollen alle Kinder den Betrieb in gleichen Teilen übernehmen? Was ist mit dem Kind oder den Kindern, die kein Interesse haben, Unternehmer in der Zahntechnik zu werden? Wollen Sie dann immer noch verschenken oder vererben? Was ist mit dem Sprössling, der nicht ins Unternehmen einsteigt (übernimmt / geschenkt bekommt)?
Selbstverständlich ist es Ihnen überlassen das Kind von jeglicher Beteiligung oder jeglichem Ausgleich auszuschließen, wenn nicht aktiv am Unternehmen mitgearbeitet wird. Es ist Ihr Unternehmen und Ihre Entscheidung. In diesem Fall kann es aber passieren, dass das ausgeschlossene Kind von der nächsten Familienfeier fernbleibt.

Ausgleich schaffen?

- Ist das Vermögen groß genug?
  - „Ein Kind bekommt das Unternehmen, das andere dafür die Immobilien“
- Wertermittlung:
  - Was ist das Unternehmen wert, warum und wie lange?
  - Steuerberater mit einbeziehen

Sie sind für die bestmögliche Ausbildung Ihres Kindes, die sich Ihr Kind wünscht, verantwortlich. Nicht mehr, aber auch nicht weniger! Das Geld / das Vermögen, das Sie erschaffen haben, gehört Ihnen, bis zu Ihrem Tod. Sollte etwas übrigbleiben, können sich die Erben freuen, wenn nicht, dann eben nicht!

Vermögenswerte zusammenfassen und dann:

- Auf alle Abkömmlinge gleichermaßen verteilen

oder

- Die Abkömmlinge testamentarisch bedenken
- Ehefrau / Ehemann nicht vergessen

Beispiel: Sie verkaufen Ihren Betrieb an eines Ihrer Kinder (Ihr einziges Kind, das geeignete Kind o. ä.)
Je nach ihrem persönlichen Alter (Lebensalter: 55 Jahre vollendet oder älter) kann es sich um einen steuerlich bevorzugten, einmaligen Verkauf im Ganzen handeln (steuerlicher Vorteil für Sie – Steuerberater einbeziehen). Das Geld / der Erlös gehört Ihnen. Der Erlös wird zur Erbmasse.

Vorteile:

- Das unternehmerisch tätige Kind nimmt am restlichen Erbe inklusive dem Verkaufserlös teil; es hat den Betrieb gekauft, nicht geschenkt bekommen.
- Das Unternehmen wurde gekauft, das heißt die Entwicklung des Unternehmens nach Verkauf basiert auf der tatsächlichen Tätigkeit des Kindes, das den Betrieb übernommen hat.
- Andere profitieren später nicht von der Unternehmensentwicklung und der unternehmerischen Leistung (positiv wie negativ).
- Ein weiterer Sprössling fungiert nicht als Trittbrettfahrer der unternehmerischen Leistung.

Persönliche Wünsche

Nachdem diese komplexen Fragen geklärt sind, gibt es weitere Dinge, die zu bedenken sind. Was sind Ihre Wünsche als Verkäufer / allgemein in Bezug auf:

- **Belegschaft**
  - Ist es für Sie wichtig, dass alle Mitarbeiter, mit dem Verkauf auch übernommen werden?
  - Ist der Betrieb aktuell wirtschaftlich und steht der Übernahme aller Mitarbeiter nichts im Weg?
  - Gibt es Mitarbeiter, die sich für „verantwortungsvolle“ Aufgaben eignen?
  - Gibt es einen Gehaltsstau / Entwicklungsstau?

- **Kunden**
  - Wie steht es um Ihr Kundenportfolio?
  - Wie lange arbeiten Sie mit Ihren Kunden zusammen?
  - Wer hat die Kunden betreut?
  - Sind Freundschaften entstanden / gesucht worden?
  - Was sind die Kundenbindungswerkzeuge (fachlich / menschlich)?
  - Kann es passieren, dass Kunden von Ihnen überrascht oder enttäuscht sind, wenn Sie die Nachfolge regeln / bekanntgeben?



FRANKEN Dental
für Dentallabore

Mit der Produktlinie Dental bietet FRANKEN ein umfangreiches Programm an Fräsern, Schleifstiften und Spiralbohrern zur Herstellung von Zahnersatz. Für alle gängigen Maschinen, Dentalmaterialien und den Einsatz in offenen und geschlossenen CAD/CAM-Prozessketten.

Das perfekte System:
FRANKEN-CIMT Werkzeuge in Kombination mit der CIMT Pi5 Maschine.

24/7

Verfügbar auch im Webshop
www.emuge-franken.com

- **Räumlichkeiten**
  - Wem gehören die Räume?
  - Sind Sie auf die Mieteinahmen nach Übergabe angewiesen (bei eigenen Räumlichkeiten)?
  - Ist es wichtig oder sogar ein ausschließendes Kriterium, wenn ein Käufer nicht in den Räumen bleiben möchte?
  - Besteht die Möglichkeit, den Mitvertrag zu übergeben (bei einem externen Vermieter)?
  - Gibt es Kostenrisiken bei der Beendigung des Mietvertrags?

- **Übergabemodalitäten / Mitarbeit nach Übergabe**
  - Wie sieht Ihr Ausstiegsszenario aus? Sind sie bereit mit / unter dem neuen Eigentümer (dem eigenen Kind) zu arbeiten?
    - Nur für den Übergabezeitraum (3 bis maximal 6 Monate)
    - Für mehrere Jahre
    - Ich werfe dem Käufer / meinem Kind am Übergabestichtag die Schlüssel zu

- **Finanzen**
  - Wie ist Ihre Altersversorgung geregelt?
  - Ist der Verkaufserlös der wichtigste Teil oder ein schönes „Zubrot"?
  - Wann können Sie tatsächlich verkaufen und zu welchem Preis?
  - Was bedeutet es, einen geringeren Kaufpreis als Ihre Wunschvorstellung zu erhalten?

- **Finanziell aus Käufersicht**
  - Welchen Preis bin ich bereit zu bezahlen?
  - Was bedeutet es, wenn der Kaufpreis über meinen Wunschbudget liegt für die
    - Finanzierung,
    - Liquidität,
    - Wirtschaftlichkeit?

In Bezug auf die Wertermittlung ist eine der Hauptfragen – auch, wenn Sie Ihren Betrieb an einen Nachkommen verschenken möchten: „Was ist mein Unternehmen wert?" Hier gibt es verschiedene Herangehensweisen. **Ich bin der Meinung: Ihr Unternehmen ist das wert, was ein anderer bereit ist zu bezahlen.** Davon abgesehen gibt es viele verschiedene Ansätze, die in der Fachliteratur oder am Stammtisch erwähnt werden:

- Umsatz / Halbe
- Earnings before Interest and Taxes (EBIT) / Ergebnis vor Zinsen und Steuern
  - Multipliziert mit einem Faktor: 5, 7, 10 oder … ???
- Sachwertermittlung
- Ertragswertermittlung

Realistisch ist, aus meiner subjektiven Sicht, die Wertermittlung nach folgendem Verfahren Earnings before interest and taxes (EBIT) / Ergebnis vor Zinsen und Steuern, multipliziert mit einem angemessenen Faktor. Manchmal kann auch das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und der Abschreibung (EBITDA) herangezogen werden.

Wertermittlung

Unter Umständen sollte die AfA (Abschreibung für Abnutzung – über die Nutzungsdauer anteilig und ergebnismindernd als Kosten anzusetzen) aus der Ergebnisbetrachtung herausgenommen werden. Ist beziehungsweise war ein Betrieb bis kurz vor Veräußerung investitionswillig (innovationsfreudig), so belastet die vorausschauende und unternehmerische Entscheidung das aktuelle Betriebsergebnis über die AfA. Der Käufer profitiert also durch die Ergebnisbelastung zum einen und zum anderen von der Innovation, die er nicht selbst zu finanzieren hat. Hier ist die genaue Analyse des Betriebs (Anlagevermögen / Investitionskraft) vorzunehmen.

Das Faktorenmodell wird der fairen Wertfindung am gerechtesten. Herangezogen werden die Auswertungen:

- BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung)
- Bilanz
  - Je nachdem, was bereits vorliegt
  - Der letzten 3 bis 4 Jahre
  - Das laufende Jahr mit einer Vorausschau
- Die Gewichtung der einzelnen Jahre kann / sollte unterschiedlich ausfallen!
- Das letzte volle Jahr und das laufende Jahr, mit einer realistischen und belastbaren Vorschau, sollten bei der Bewertung ein höheres Gewicht haben
- Die „historischen Jahre“ sollten weniger Gewichtung finden
- Die Historie sollte aber auch hinterfragt werden
  - Gibt es deutliche Ausreißer-Jahre nach oben oder unten?
  - Was ist in diesen Jahren passiert
  - Sind es Sondereinflüsse:
    - Politisch (Gesundheitsreform, Corona)
    - Gesellschaftlich (Corona, Arbeitslosigkeit)
    - Regional (Arbeitslosigkeit aufgrund von Veränderungen am Arbeitsmarkt)
    - Innerbetrieblich (Weggang von wichtigen Mitarbeitern, die kurzfristig nicht ersetzt werden konnten)
    - Kundenstruktur (Altersstruktur, Praxisschließungen)







Investition, Innovation und eine gewisse Ordnung können helfen … hier zwei Negativbeispiele!

Gibt es bekannte Einflüsse, die zu einer Verbesserung oder Verschlechterung führen können? Seien Sie ehrlich: Lügen haben kurze Beine. Wenn Sie in der Region weiterhin beheimatet bleiben wollen, dann sollten Sie den Betrieb ehrlich darstellen. Fehler, die nach der Übernahme gemacht werden, können Ihnen nicht zugeschrieben werden. Verschwiegene Probleme, die der Nachfolger auszubaden hat, schon!

Die hier genannten Punkte sind auch bei der Übernahme durch ihr Kind zu prüfen und zu berücksichtigen. Bei der Übernahme durch einen Sprössling kann es hilfreich sein, dass das Kind mit einem eigenen Steuerberater oder Anwalt oder einem Berater mit Marktkenntnis zusammenarbeitet. Nur weil Ihr Kind ihnen vertraut und in seiner Kindheit keine schlechten Erfahrungen gemacht hat, müssen Sie nicht das beste Netzwerk aufgebaut haben, dem Ihr Kind blind vertrauen kann. Ich habe zu oft erlebt, wie Verabredungen vertraglich fixiert wurden, die dem Kind auf die Füße gefallen sind. Basis ist immer die realistische Wertermittlung. Selbst bei einer Vergütung des Unternehmens über eine Leibrente ist der Basiswert zu ermitteln. Es ist schon vorgekommen, dass die Eltern bei bester Gesundheit 90 Jahre und älter wurden und die Leibrente als monatlicher Betrag mit Wertsteigerung (inflationsausgleich / Verzinsung des Basiswertes) bis zum Lebensende zu bezahlen war. In manchen Fällen führt es zu einer mehrfachen Überzahlung des eigentlichen Unternehmenswertes.

Um einen realistischen Wert zu ermitteln kann es sinnvoll sein, die Handwerkskammer zu fragen. Sie sind mit Ihrem Betrieb Zwangsmitglied. Eine professionelle Bewertung mit einer Gegenüberstellung von Ertragswert und Sachwert ist für Sie kostenlos. In der Familie hilft es. Einem externen Interessenten müssen Sie den Wert nicht unbedingt nennen, sollte sein Angebot über der Bewertung liegen.

Kleinunternehmen

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Unternehmensgröße. Das heißt, wie hoch ist der Jahresumsatz beziehungsweise wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Kleinunternehmen, die zumeist auf den Unternehmer geprägt sind, haben die Herausforderung,

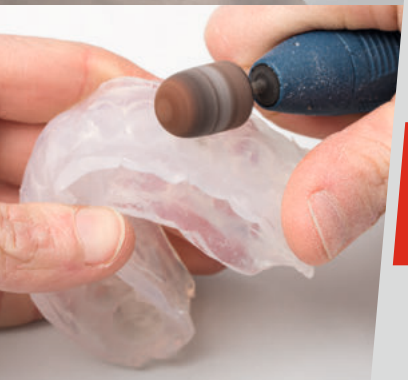
einen ebenso ausgerichteten Nachfolger, zu finden. Das gilt auch für Ihre Nachkommen. Kann Ihr Sohn oder Ihre Tochter Ihre Lücke in Zukunft füllen?
Gesellschaftliche Trends spielen hier eine gewichtige Rolle – Stichpunkt Work-Life-Balance. Wer ist heute bereit, den Aufwand eines Selbstständigen zu betreiben? Das Geld und der Erfolg werden zwar gesehen, aber die Arbeit und zum Teil auch die Opfer dahinter oft nicht.
Als Kleinunternehmen bezeichnen wir hier Betriebe mit einem Jahresumsatz von bis zu circa 500.000 Euro. Erfolgt die Übernahme nicht durch einen motivierten Meister, sondern Investoren, egal ob Finanzinvestoren oder Familienunternehmen, muss man wissen: Diese übernehmen solche Betriebe zumeist nur um den Umsatz (Kunden) und die Mitarbeiter zu akquirieren.

- Übernahme der Mitarbeiter nach BGB § 613a
- Übernahme des Kundenstamms
- Übernahme der funktionstüchtigen und noch brauchbaren Geräte
- Übernahme des Materials (zum Teil – Zahnschränke im Eigenlager?)
- Die Adresse (der Mietvertrag) wird oft (bzw. fast schon die Regel) nicht übernommen

Übernahmen von Mietverträgen sind, je nach Ausfertigung, eine Herausforderung. Vertragsinhalte wie Dauer sowie die Raumgestaltung und Eignung (aus heutiger Sicht) sind weitere Hindernisse, für eine erfolgreiche Übernahme. Es kann bei der Kaufpreisfindung zu deutlichen Preisabschlägen führen, sollte der Mietvertrag ein Problem darstellen.

Größere Betriebe

Betriebsgrößen über 1.000.000 Euro Umsatz sind je nach Mitarbeiterstruktur bereits interessant. Ab der Umsatzgröße wird es auch interessant für Investoren. Aber auch hier spaltet sich der Markt noch weiter. Klassische Finanzinvestoren legen die Hürde oft höher. Umsatzwerte von > 2.000.000 Euro Jahresumsatz sind oft gewünschte Untergrenzen und keine Seltenheit. Grund hierfür sind die sogenannten Synergieeffekte und die Skalierbarkeit. Investoren sind selten auf die Sanierung oder grundlegende Ent-

Odontosil

Dreve

Flexible Verarbeitung, präzises Ergebnis

Zur Herstellung kieferorthopädischer Elastopositioner. Das klar-transparente Silikon kann direkt auf dem Set-up-Modell oder mit der indirekten Küvettenmethode verarbeitet werden.

+ Ideale Kombination aus Elastizität, Rückstellkraft und Formstabilität
+ Exakt abgestimmte Reißfestigkeitswerte
+ Optimale Ergänzung: Odontosil 2K Lack

-10 % im November sichern!

Aktionscode KP0140 – Werksaktion gültig vom 01.11.–30.11.2026

dentamid.dreve.de

wicklung einzelner Standorte spezialisiert. Das heißt, es werden gut bis sehr gut aufgestellte Betriebe, mit einer belastbaren Mitarbeiterstruktur gesucht.
Familiengesellschaften stellen sich im Gegensatz zu Investoren des Öfteren auch der Sanierung und der Entwicklung von Betrieben nach Übernahmen. Der Grund ist einfach, Investoren wollen eine zügige Erfolgsgeschichte schreiben, um beim sogenannten „Exit" (Verkauf der Unternehmensgruppe), einen hohen Multiplikator für die Erfolgsgeschichte zu erhalten. Hier bezieht sich der Multiplikator auf die Summe der eingesetzten Mittel für den Kauf der einzelnen Betriebe. Es wird der Annahme gefolgt, dass der Wert der Betriebe in Summe als Gruppe ein Vielfaches vom Wert der einzelnen gekauften Betriebe ausmacht, aufgrund der bereits erwähnten Synergien und Skaleneffekte.
Inhabergeführte Unternehmensgruppen haben zumeist andere Ziele. Der Aufbau einer langfristig agierenden Unternehmensgruppe steht nicht selten im Vordergrund. Außerdem soll das Risiko diversifiziert werden. Läuft ein Betrieb mal nicht so gut, kann die Gruppe die Sache auffangen, bis die Betriebseinheit wieder erfolgreich ist. Des Weiteren ist eine bessere Auslastung von Investitionen angestrebt (z. B. eigenes Technologiezentrum / Fräszentrum).
Die Kaufpreishöhe je akquiriertem Betrieb spielt bei klassischen Investoren nicht zwingend die Hauptrolle. Bei inhabergeführten Gruppen spielt der Kaufpreis oft eine höhere Rolle als bei investorengestützten Gruppen. Es werden häufig „echte" Eigenmittel für den Kauf verwendete. Das heißt, die eigene Liquidität wird genutzt, um die Expansion zu finanzieren. Ein geringerer Kaufpreis bedeutet aber auch manchmal, dass der gekaufte / der zu kaufende Betrieb nach Übernahme noch nicht wirtschaftlich betrieben werden kann oder in den letzten Jahren nicht wirtschaftlich betrieben wurde. Eine Sanierung wird dann bei der Kaufpreis-Findung eingepreist.
Wer sind heute also Unternehmenskäufer? Das können Zahntechniker beziehungsweise Meister, sowohl Mitarbeiter aus den eigenen Reihen als auch extern zu suchende Meister (oder gleichgestellte Qualifikationen) sein, ebenso wie Verrückte, die Spaß am Unternehmertum in der Zahntechnik haben, Ihre Kinder, Investoren, Kapitalinvestoren und Familienunternehmen. Nachdem jetzt klar ist, an wen Sie das Unternehmen übergeben wollen, ist noch zu klären, in welcher Art es stattfinden soll.

Arten des Verkaufs

Asset Deal (Vertrag über Vermögenswerte)
Gekauft werden Tische, Stühle, Geräte, die Mitarbeiter, der Mietvertag (Standort, beim Asset Deal muss der Mietvertrag neu verhandelt werden) und der Kundenumsatz (stillschweigen ohne Rechtsverbindlichkeit). Es handelt sich also um den Betriebsinhalt, nicht um das Unternehmen im Ganzen. Es ist also ein dinglicher Kauf. Nicht gekauft wird das Unternehmen, also die Rechtsform mit allen Inhalten. Ausgeschlossen ist, unter anderem, das Bankkonto des zu verkaufenden Unternehmens. Es ist trotzdem, arbeitsrechtlich betrachtet, ein Betriebsübergang im Ganzen nach BGB § 613 a, was die Mitarbeiter anbelangt.

Share Deal (Anteilskauf)
Es werden die Unternehmensanteile also die Gesellschaftsanteile (bei der GmbH / der Kapitalgesellschaft) gekauft. Es handelt sich in der Abwicklung des Kaufs um eine sehr einfache Abwicklung für Verkäufer und Käufer. Die Tücken liegen im Detail! Nach Zahlung des Kaufpreises gehört dem Käufer alles! Das Bankkonto, der Mietvertrag, die

Kunden, die Mitarbeiter und die Sachwerte laut Anlageverzeichnis sowie der Warenbestand inklusive aller angefangenen Arbeiten. Die Steuerverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Lieferanten oder Sozialversicherungsträgern gehören ebenfalls dem Käufer. Die Prüfung bei dieser Art des Kaufes muss also deutlich tiefer gehen als beim Asset Deal.

Zusammenfassung

Bei einer geplanten Betriebsnachfolge sollten die handelnden Menschen zusammenpassen. Zwischen Abgeber und Übernehmer muss Konsens bestehen. Egal ob Kind oder Fremder, erfolgreich ist so ein Projekt nur, wenn Wünsche und Ziele der Beteiligten in weiten Bereichen deckungsgleich sind.

Die Kinder müssen es wollen! Dem Kind ein Gefallen abzuverlangen, wird nicht nachhaltig sein. Den Eltern einen Gefallen zu tun, wird auch nicht unbedingt zu langfristigem Erfolg führen.

Es ist die Entscheidung der Verkäufer aber auch der Käufer das Risiko einzugehen, ein Geschäft zu machen, auch wenn der zwischenmenschliche Funke nicht überspringt. Wenn eine Zusammenarbeit nach Übernahme mit den ehemaligen Eigentümern oder Gesellschaftern angestrebt ist, dann ist es noch wichtiger sich zu verstehen. Für Käufer gilt: Lernen Sie die „zweite“ Reihe kennen. Es kann sein, dass Sie als Käufer von diesen Mitarbeitern abhängig sind.

Die eigenen Ziele müssen klar definiert sein: Welcher Deal soll es werden? Was muss? Was kann? Es ist eine gewisse Flexibilität auf beiden Seiten gefragt; Kompromissbereitschaft sollte vorhanden sein. Als Veräußerer muss man für sich die Optionen Verkauf und Schließung vergleichen. Und: Als Verkäufer sollte man seine eigenen Zahlen kennen. Investieren bis zum Schluss muss kein Fehler sein. Die AfA im Betrieb wirkt steuermindernd und die Investitionen können die Attraktivität des Betriebs steigern. Die wichtigste Faustregel lautet: Wer Zeit hat, macht das bessere Geschäft!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg, sollten Sie vor dieser einschneidenden Entscheidung stehen. Alles Gute, Ihnen und Ihren Kindern, sollten Sie das Projekt auf Augenhöhe und gleichberechtigt in Sorge und Meinung gestalten. Genauso wünsche ich Ihnen alles Gute, wenn der Familienrat übereinkommt, das Lebenswerk an den „richtigen“ Käufer zu übergeben. ⌊dl⌉



Dentaurum Dehnschrauben „Engineered and made in Germany“





Fotos: © Dentaurum

Dehnschrauben gehören seit Jahrzehnten zur DNA des Unternehmens Dentaurum. Sie zählen zu den zentralen Elementen im kieferorthopädischen Produktportfolio und stehen weltweit für ausgefeilte Feinmechanik, hohe Anwenderfreundlichkeit und außergewöhnliche Fertigungspräzision „Engineered and made in Germany“. Entwickelt auf Basis langjähriger kieferorthopädischer Expertise und weltweit klinisch erprobt, unterstützen die Dentaurum Dehnschrauben eine Vielzahl von Behandlungskonzepten in der Kieferorthopädie. Die bewährten Standard-Dehnschrauben sind das Herzstück herausnehmbarer kieferorthopädischer Apparaturen. Erhältlich in unterschiedlichen Größen und Dehnwegen ermöglichen sie eine kontrollierte und verlässliche Dehnung im Ober- und Unterkiefer, oder kommen zum Einsatz, wenn Lücken geschaffen oder offengehalten werden müssen. Vor allem für die moderne Funktionskieferorthopädie bietet Dentaurum ein breites Portfolio an Spezialschrauben. Diese wurden, wie die Neo-VDP nach F. M. Sander*, gemeinsam mit renommierten kieferorthopädischen Experten entwickelt und vielfach klinisch erprobt. Die Spezialschrauben von Dentaurum sind die richtige Wahl bei komplexen Behandlungsaufgaben. Das Sortiment umfasst unter anderem VDP-Schrauben, Sektorenschrauben, Zugschrauben sowie Mehrsektorenschrauben.

Alle Dentaurum Dehnschrauben werden am Unternehmensstandort in Ispringen im Nordschwarzwald entwickelt und gefertigt. Für die Herstellung kommt hochwertiger rostfreier Edelstahl zum Einsatz. Modernste Fertigungstechnologien werden dabei mit präzisen manuellen Arbeitsschritten kombiniert. Das Ergebnis sind langlebige Produkte mit maximaler Präzision und verlässlichen Behandlungsergebnissen. Strenge Endkontrollen und höchste Qualitätsstandards stellen sicher, dass alle Schrauben den hohen Anforderungen der modernen Kieferorthopädie entsprechen.

Als Komplettanbieter für die herausnehmbare Kieferorthopädie bietet Dentaurum aber weit mehr als Dehnschrauben. Der KFO-Kunststoff Orthocryl steht seit Jahrzehnten für Qualität in der Kieferorthopädie. Neben vielen Farbvariationen ist er auch als besonders biokompatible, komplett monomerfreie Version Orthocryl LC erhältlich. Das Material ist lichthärtend und wird fertig aus der Spritze auf das Modell appliziert. Abgerundet wird das Angebot mit hochwertigen Drähten als Stange oder Rolle bis hin zu vorgefertigten Elementen wie Labialbögen, Halteklammern oder aktiven Federelementen.

Im Zusammenspiel der Materialien entstehen langlebige, funktionelle und qualitativ hochwertige Apparaturen. ⌊dl⌉

*Patentinhaber FEMAdent GmbH & Co. KG

www.dentaurum.com/dehnschrauben

Standpunkt
Ein Kommentar von Ztm. Daniel Zellmer

Betreff: Laborgeschichten

Hallo liebe Freunde der dentalen Unterhaltung!
Manchmal frage ich mich, ob sich unser Beruf in den letzten 30 Jahren wirklich so sehr verändert hat. Natürlich arbeiten wir heute mit Intraoralscannern, CAD-Software und 3D-Druckern. Aber eines ist im Labor bis heute gleichgeblieben: Es gibt Menschen, die in jedem Problem sofort eine Lösung sehen, und Menschen, die lieber fragen, wie es jemand anderes gelöst hat.
Genau daran musste ich vor Kurzem wieder denken … während meiner Ausbildung saß neben mir eine Kollegin, die immer wieder auf meine Swatch-Uhr schaute. Irgendwann fragte sie mich: „Daniel, warum sieht deine Uhr eigentlich immer aus wie neu?“ Meine Antwort war ganz einfach: „Ich poliere das Kunststoffglas an der Poliermaschine.“
Eine Woche später stand sie mit ihrer eigenen Uhr vor mir – deutlich zerkratzter als zuvor. „Ich hab's versucht“, sagte sie, „aber irgendwie ist es nur schlimmer geworden.“ Also nahm ich die Uhr mit ins Labor, polierte sie ordentlich auf und brachte sie ihr am nächsten Tag zurück. Mein Honorar? Fünf Mark.

Damals war das nur eine kleine Geschichte aus dem Laboralltag. Heute denke ich, dass es dabei um viel mehr ging. Gute Zahntechnik beginnt nicht mit der Maschine – sie beginnt im Kopf. Man kann die modernste Technik kaufen, aber Neugier, Kreativität und Freude am Ausprobieren nicht. Vielleicht ist das auch der Grund, warum ich heute nicht nur Zahntechnik mache, sondern so gerne darüber spreche – unter anderem in meinem Live-Format „Dental – jetzt aber ehrlich“. Die Werkzeuge ändern sich. Das Herz unseres Berufs bleibt.

Bis zur nächsten Laborgeschichte.
Euer Daniel



Zellmer Zahntechnik GmbH
Sabinastr. 27, 45136 Essen
Tel. +49 (0)201 / 77 09 76
www.deinzahntechniker.de

Sinterdays

Das Event für den Metall-3D Druck in der Zahntechnik.

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz und lernen Sie den kompletten SLM-Workflow direkt vor Ort kennen:

Von Kronen, Brücken und Teleskopen bis hin zu Modellgüssen, kosteneffizient gefertigt aus CoCr oder Titan.

22.04.26 | Hildesheim
10.06.26 | Dachau
23.09.26 | Solingen
25.11.26 | Göppingen



Informationen & Anmeldung:
sinterdays.siladent.de

SILADENT | one lab | CIM system

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH | Im Klei 26, 38644 Goslar | info@siladent.de | www.siladent.de



Dentallabor-Nachfolge im Rampenlicht

Gründungspreis

Dass ich einmal für die Übernahme eines Dentallabors ausgezeichnet werde, hätte ich selbst vermutlich am wenigsten erwartet. Ich bin keine Zahntechnikerin, habe keinen Meisterbrief und bin eher zufällig im Labor meiner Mutter gelandet. Nun wurde meine Unternehmensnachfolge mit dem Gründungspreis Brandenburg 2026 ausgezeichnet.

Die Preisverleihung Anfang September in der Biosphäre Potsdam war feierlich und richtig groß organisiert, mit Brandenburgs Wirtschaftsministerin Martina Klement, Jurymitglied Enie van de Meiklokjes, vielen Gästen aus Wirtschaft und Politik und natürlich auch viel Presse. Für mich war das ein besonderer Abend. Ursprünglich hatte ich mich gar nicht mit der Erwartung beworben, einen Preis zu gewinnen. Mir ging es vielmehr darum, Aufmerksamkeit für unser Dentallabor zu schaffen und damit gleichzeitig für ein Handwerk, das außerhalb der eigenen Branche erstaunlich wenig sichtbar ist.

Wie wenig bekannt Zahntechnik tatsächlich sein kann, wurde mir ausgerechnet bei dieser Preisverleihung noch einmal sehr deutlich. Ich kam mit einem Tischler ins Gespräch und erzählte ihm, dass ich mit meinem Dentallabor in Ludwigsfelde Zahnersatz herstelle. Seine Reaktion war sinngemäß, er habe immer gedacht, Zahnersatz werde

Autorin
Andrea Korndörfer



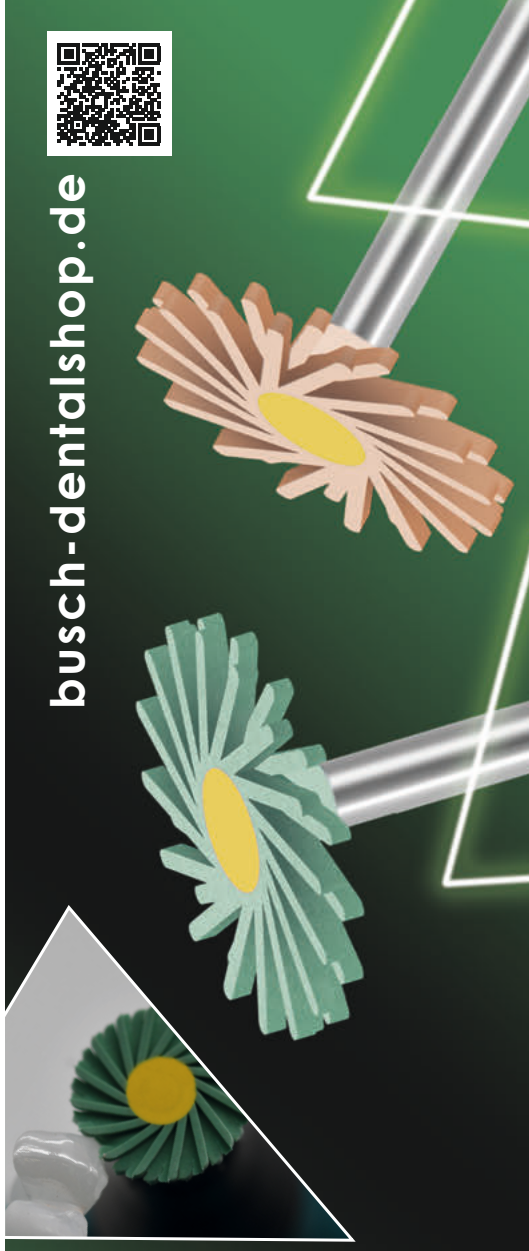
Preisübergabe durch Brandenburgs Wirtschaftsministerin Martina Klement (l.)

direkt vom Zahnarzt hergestellt, und ihm sei gar nicht bewusst gewesen, dass dahinter ein eigenes Handwerk steht. Das beschreibt, wie selbstverständlich wir unsere Arbeit nehmen und wie wenig davon außerhalb unserer Branche wahrgenommen wird.

Genau deshalb hat die Auszeichnung für mich eine Bedeutung, die über meine eigene Person hinausgeht. Wenn durch einen solchen Preis plötzlich über ein Dentallabor berichtet und gesprochen wird und über Unternehmensnachfolge im Handwerk, dann ist das für mich mindestens genauso wertvoll wie die Auszeichnung selbst.

Seit der Übernahme 2022 habe ich im Labor vor allem dort Veränderungen angestoßen, wo ich aus meiner Sicht die größten Hebel gesehen habe. Ein wichtiger Punkt waren die Arbeitsbedingungen. Mir war früh klar, dass ich kein Wachstum möchte, das darauf basiert, dass immer mehr Arbeit durch dieselbe Mannschaft gedrückt wird und Überstunden zum normalen Betriebszustand werden. Verlässliche Arbeitszeiten, realistische Lieferzeiten und ein Umgang mit Aufträgen, der nicht dauerhaft auf Kosten des Teams geht, gehören für mich deshalb genauso zur Unternehmensführung wie wirtschaftliche Kennzahlen oder Investitionen.

busch-dentalshop.de



Das Beste kommt zum Schluss!

Mit dem diamantdurchsetzten zweistufigen Poliersystem für **Zirkon-Restaurationen** bringen Sie Hochglanz auf Ihre Arbeit und sorgen für ein strahlendes Ergebnis...

und das ohne abschließenden Glanzbrand.

Weitere Polierer finden Sie in unserem Shop!

Busch®

There is no substitute for quality



Mit Ztm. Dörte Thie (Obermeisterin und Vizepräsidentin der Handwerkskammer Potsdam; l.) und Jurymitglied Enie van de Meiklokjes (m.)

In der Bewerbungsphase für den Gründungspreis musste ich genau diese Entwicklung noch einmal sehr bewusst beschreiben und begründen. Dabei wurde mir deutlich, dass meine Leistung bei der Nachfolge nicht darin besteht, alles selbst zu können, sondern darin, meine Rolle im Unternehmen klar zu definieren und den Betrieb aus dieser Rolle heraus weiterzuentwickeln. Ich versuche nicht, eine Zahntechnikerin zu sein, die ich nicht bin. Stattdessen konzentriere ich mich auf die Bereiche, in denen ich unser kleines regionales Dentallabor langfristig zukunftsfähig aufstellen kann.

Ich kann mir gut vorstellen, dass genau dieser Ansatz auch für die Jury interessant war. Meine Unternehmensnachfolge entspricht nicht dem klassischen Modell, bei dem die nächste Generation denselben Beruf gelernt hat und den Betrieb fachlich nahezu identisch weiterführt. Sie zeigt vielmehr, dass Unternehmensnachfolge auch dann funktionieren kann, wenn die nächste Generation einen anderen beruflichen Hintergrund mitbringt, solange die fachliche Kompetenz im Unternehmen vorhanden ist und klar ist, wer welche Verantwortung trägt.

Für mich selbst war genau das die wichtigste Erkenntnis aus der Auszeichnung mit dem Gründungspreis. Ich hatte meinen fehlenden Meisterbrief lange vor allem als Problem gesehen und dabei unterschätzt, wie viel sich seit der Übernahme aus meinem eigenen Blick auf das Unternehmen heraus verändert hat. Der stärkere Fokus auf die Mitarbeitenden, die bewusste regionale Ausrichtung und die Entscheidung, Wachstum nicht um jeden Preis zu wollen, sondern so zu gestalten, dass es zum Betrieb passt, sind heute zentrale Teile unserer Entwicklung.

Und vielleicht schließt sich an dieser Stelle auch der Kreis zu dem Gespräch mit dem Tischler am Abend der Preisverleihung. Wenn wir wollen, dass Menschen sich für Zahntechnik interessieren, in unserer Branche arbeiten oder irgendwann sogar Verantwortung für einen Betrieb übernehmen, müssen wir zuerst dafür sorgen, dass unser Handwerk überhaupt positiv wahrgenommen wird. Unternehmensnachfolge beginnt deshalb für mich nicht erst mit einem Kaufvertrag, sondern viel früher, nämlich mit guten Rahmenbedingungen und Sichtbarkeit und mit der Offenheit dafür, dass die nächste Generation möglicherweise ganz anders in einen Betrieb hineinwächst, als man es ursprünglich erwartet hätte. [dl]



Bekommt natürlich einen Ehrenplatz im Labor

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



Vertrieb:
mälzer dental
www.maelzer-dental.de

www.deltamed-3d-resins.com

DeltaMed
TURNING IDEAS INTO MATERIALS

Nachwuchsförderung oder eher: Hilfe, die Azubis sind nicht im Labor!

Azubi-Kongress der Dental Guilds 2.0



Wer kennt dieses Gefühl? Kein Azubi im Labor. Panik bricht aus! Wer erledigt jetzt die eiligen Arbeiten? Wer macht überhaupt die Arbeiten? Und vor allem: Wer macht sauber? Seid ihr denn verrückt? Ja. Sind wir. Und zwar zum zweiten Mal. Nach dem erfolgreichen Auftakt im Jahr 2023 ging der firmeneigene Azubi-Kongress der Dental Guilds in die nächste Runde. Was damals mit 33 Teilnehmerinnen und Teilnehmern begann, wuchs diesmal auf beeindruckende 73 Auszubildende an. Neben den angehenden Zahntechnikerinnen und Zahntechnikern waren auch wieder vier Auszubildende aus dem Bereich Büromanagement dabei.

Drei Tage voller Begegnungen, Workshops, persönlicher Entwicklung, digitaler Zahntechnik, Kreativität und – natürlich – jeder Menge Spaß. Aber: Wer sind eigentlich die Dental Guilds? Bevor wir unsere Azubis auf die Reise schicken, lohnt sich ein kurzer Blick auf das Netzwerk dahinter.

Die Dental Guilds sind ein familiengeführtes dentales Netzwerk mit rund 50 Betrieben in ganz Deutschland. Die Geschichte begann 1992 mit gerade einmal drei Mitarbeitenden im beschaulichen Erzgebirge. Heute gehören rund 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Unternehmensverbund. Und weil ein Unternehmen nicht nur von Maschinen, Materialien und Aufträgen lebt, sondern vor allem von Menschen, steht bei den Dental Guilds die Nachwuchsförderung ganz oben auf der Agenda. Denn eines ist klar: Die Zukunft der Zahntechnik sitzt nicht irgendwann irgendwo. Sie sitzt schon heute in unseren Ausbildungsbetrieben.

Die Mission: 73 Azubis nach Wolfenbüttel bringen

Nach dem Erfolg des ersten Kongresses war schnell klar: Das machen wir wieder! Ganz so einfach, wie zunächst gedacht, war die Planung allerdings nicht. Der Zeitraum vom 23. bis 25. September 2026 musste mit Berufsschulzeiten, Prüfungen und anderen Verpflichtungen unter einen Hut gebracht werden. Einige Berufsschulen machten uns zunächst einen Strich durch die Rechnung. Aber wenn es um unsere Schützlinge geht, geben wir nicht so schnell auf. Mit Überzeugungsarbeit, Organisationstalent und vermutlich dem einen oder anderen Telefonat mehr als ursprünglich geplant, konnte schließlich eine Lösung gefunden werden.

Autorin
Ztm. Franziska Schütz ▪ ✉ franziska.schuetz@ruppin-zahntechnik.de ▪ 💻 www.Dental-Guilds.de





Und so machten sich 73 Azubis aus unterschiedlichen Regionen Deutschlands auf den Weg nach Wolfenbüttel. Mit Bus, Bahn und Sammelautos ging es Richtung Kongress.
Wolfenbüttel erwies sich dabei als idealer Veranstaltungsort: zentral gelegen und für Teilnehmer aus den unterschiedlichsten Regionen gut erreichbar. Für einige war die Anreise allerdings bereits die erste große Herausforderung.

Tag 1: Selbstständigkeit beginnt mit einer Zugfahrt

Für manche Azubis war es das erste Mal, allein quer durch Deutschland zu reisen. Zum ersten Mal ohne Eltern. Zum ersten Mal komplett auf sich gestellt. Und ja – da floss auch die eine oder andere Träne. Aber genau darum ging es beim Kongress auch: Selbstständigkeit, Selbstvertrauen und Eigenverantwortung. Zahntechnik ist schließlich mehr als Modelle, Keramik und CADCAM. Wer später erfolgreich im Beruf sein möchte, braucht auch Persönlichkeit, Kommunikationsfähigkeit und den Mut, neue Situationen selbstständig zu meistern.

DT&SHOP
www.dt-shop.com

Alles für Ihr Labor.
Aus einer Hand.

Mehr als
65.000 Produkte

Reparatur,
Wartung und Ersatzteile

Fräs- und Fertigungs-
zentrum

+49 9708 909-100
www.dt-shop.com

Ihr Full-Service-Partner
für Material, Geräte und digitale Technologien

IDS 2027
16.–20.03.

Halle 10.1 | Stand A088-B089
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Nachdem schließlich alle wohlbehalten in Wolfenbüttel angekommen waren, wartete bereits die nächste Herausforderung: Zimmeraufteilung. Und direkt danach: Bettwäsche selbst beziehen. Was für erfahrene Erwachsene nach einer eher überschaubaren Aufgabe klingt, konnte für einige Teilnehmer durchaus als erstes praktisches Team-Building-Projekt des Kongresses betrachtet werden. Auch diese Hürde wurde genommen. Danach ging es zum gemeinsamen Abendessen. Und dann passierte etwas, womit vermutlich nicht jeder gerechnet hatte: Die erste Nacht verlief erstaunlich ruhig. Kein nächtlicher Ausnahmezustand, keine größeren Eskalationen. Stattdessen ließen die Teilnehmer den Abend bei einem gemütlichen Come-together an der Tischtennisplatte und in einem abendlichen Stuhlkreis im Freien ausklingen. 1:0 für die Azubis.

Tag 2: Wissen, Persönlichkeit und digitale Zahntechnik

Am nächsten Morgen startete um 9 Uhr der eigentliche Fortbildungstag. Zur Begrüßung stellte Tillmann Schütz, Mitinhaber der Dental Guilds, das Unternehmen, seine Strukturen und die gemeinsame Vision vor. Natürlich hätte man das auch klassisch, trocken und mit vielen PowerPoint-Folien machen können. Hat er aber nicht. Oder vielleicht lag es auch daran, dass Herr Schütz aufgrund der Parkplatzsituation nicht einmal fünf Minuten für Vorbereitung und Aufbau hatte. Manchmal ist ein Schuss aus der Hüfte eben doch das Beste.

Er versuchte, die Inhalte auf einem lockeren und jugendgerechten Niveau zu vermitteln – zumindest auf dem Niveau, das ein „Fast-40-Jähriger" unter Jugendsprache versteht. Bei 73 Azubis und rund zehn Betreuern war anschließend klar: Jetzt sind alle eingefangen. Die Workshop-Gruppen wurden eingeteilt. Zur besseren Orientierung gab es farbige Bändchen in Grün, Blau und Gelb. Und damit ging es hinein in drei ganz unterschiedliche Themenwelten.

Workshop 1: Intraoralscan – Schluss mit „Bitte einmal zubeißen"

Digitalisierung ist längst im zahntechnischen Alltag angekommen. Doch Theorie ist das eine – selbst einen Scanner in der Hand zu halten, etwas ganz anderes. Deshalb wurde im ersten Workshop nicht nur erklärt, sondern vor allem ausprobiert. Insgesamt standen acht Intraoralscanner und damit acht Stationen zur Verfügung. Unterstützt wurde der Workshop von insgesamt fünf Präsentatoren. Mit dabei war unter anderem Dentsply Sirona. Andrea Schlichting stellte zwei Primescan-Systeme vor. Zusätzlich brachten Meister aus den Laboren der Dental Guilds insgesamt sechs TRIOS-Scanner mit. Das Prinzip war denkbar einfach: Erst zuhören. Dann anfassen. Dann scannen. Die Teilnehmer erhielten zunächst Einblicke in die Welt des digitalen Abdrucks und lernten die Funktionsweise und Handhabung moderner Intraoralscanner kennen. Dabei wurden wichtige Tipps und Tricks für die praktische Anwendung vermittelt.
Anschließend hieß es: Jetzt seid ihr dran! Die Azubis konnten sich gegenseitig scannen und selbst erleben, wie sich





ein digitaler Abdruck in der Praxis anfühlt. So wurde aus Theorie unmittelbar Praxis. Und ganz nebenbei wurde vermutlich auch der eine oder andere Azubi davon überzeugt, dass Digitalisierung nicht automatisch bedeutet, dass man den ganzen Tag vor dem Computer sitzt.

Workshop 2: Persönlichkeitstraining – Sag doch einfach, was du meinst!
Kommunikation begleitet uns jeden Tag. Trotzdem funktioniert sie manchmal ungefähr so gut wie ein schlecht eingestelltes Telefon. Man sagt etwas. Der andere versteht etwas völlig anderes. Und plötzlich fragt man sich: „Wie konnte das jetzt schon wieder passieren?“ Genau hier setzte das Persönlichkeitstraining an. Warum entstehen Missverständnisse? Warum reagieren Menschen manchmal anders als erwartet? Und wie können wir selbst beeinflussen, wie Kommunikation funktioniert?





Silfix

Dreve

Präzise eingebettet, sicher fixiert

Das Einbettmaterial auf A-Silikonbasis reproduziert feinste Details und gewährleistet durch seine hohe Endhärte einen sicheren Sitz der Zähne im Konter.

+ **Detailgetreue und reproduzierbare Ergebnisse**
+ **Sichere und komfortable Verarbeitung dank idealer Fließeigenschaften**
+ **74 Shore A Endhärte für zuverlässigen Zahnsitz im Konter**

-10 % im November sichern!

Aktionscode KP0140 – Werksaktion gültig vom 01.11.–30.11.2026

dentamid.dreve.de





In vier Gruppen bildeten die Teilnehmer Stuhlkreise und beschäftigten sich intensiv mit Themen wie Gedanken, Erfahrungen, Gefühle, Kopfkino, Handlung, Umwelt, Körperhaltung, Empathie, Körpersprache und Beziehung. Dabei ging es nicht darum, die Jugendlichen mit trockener Theorie zu überschütten. Im Gegenteil: Mit Gruppenübungen, Spielen und praktischen Situationen wurde ausprobiert, wie Kommunikation tatsächlich funktioniert. Ein Schwerpunkt lautete: „Sag, was du meinst." Auch die Gewaltfreie Kommunikation wurde thematisiert – beispielsweise anhand typischer Situationen zwischen Ausbildern und Azubis. Was passiert, wenn der Ausbilder etwas anders formuliert? Wie kommt eine Aussage beim Gegenüber an? Und warum kann ein Satz, der für den einen völlig normal klingt, beim anderen ganz anders ankommen? Die Teilnehmer konnten dabei nicht nur etwas über Kommunikation lernen, sondern auch spannende Erkenntnisse über sich selbst und den Umgang mit anderen Menschen gewinnen. Denn manchmal ist der wichtigste Kommunikationspartner gar nicht jemand anderes, sondern man selbst.

Workshop 3: Recruiting-Videos – Action, Kamera, Azubi!
TikTok, Instagram und Co. gehören für die heutige Azubi-Generation zum Alltag. Also warum nicht genau diese Welt nutzen, um jungen Menschen zu zeigen, was Zahntechnik eigentlich kann? Im dritten Workshop wurden die Teilnehmer deshalb selbst zu Content Creators, Kameraleuten, Drehbuchautoren und potenziellen Filmstars. Die Aufgabe: Entwickelt ein Reel, das junge Menschen für den Beruf des Zahntechnikers begeistert. Ob lustig, informativ, kreativ oder völlig verrückt – der Fantasie waren keine Grenzen gesetzt. In Teams wurden Ideen entwickelt, Szenen geplant und anschließend direkt umgesetzt. Dabei zeigte sich schnell: Talent ist vorhanden. Und zwar reichlich. Ob sich dabei das eine oder andere versteckte TikTok-Talent gefunden hat? Wir sagen dazu lieber nichts. Nur so viel: Hollywood sollte sich schon einmal warm anziehen.
Nach der Kreisel-Trilogie ist der Tag noch lange nicht vorbei … nach den Workshops wurden die wichtigsten Inhalte des Tages noch einmal in einer abschließenden Keynote zusammengeführt: Was haben wir gelernt? Was nehmen wir mit? Und vor allem – was kommt als Nächstes? Denn der Kongress sollte nicht nur ein dreitägiges Erlebnis sein. Die Teilnehmer sollten neue Impulse mitnehmen, Kontakte knüpfen und ihren Blick über den eigenen Ausbildungsbetrieb hinaus erweitern.
Und dann war es Zeit für den wahrscheinlich wichtigsten Programmpunkt des Tages: Grillen. Der offizielle Teil war beendet. Jetzt begann der inoffizielle Teil. Die Grenzen zwischen den einzelnen Betrieben und Regionen war aufgebrochen und genau das war schließlich eines der Ziele des Kongresses: Begegnung. Gemeinsames Grillen und jede



Menge gute Laune standen auf dem Programm. Die heutige Jugend ist allerdings offenbar nicht mehr unbedingt dafür zu begeistern, sich geschlossen auf der Tanzfläche zu versammeln – und auch großer Blödsinn blieb weitgehend aus. Stattdessen ging es erstaunlich entspannt durch den Abend. Einige spielten Uno oder Tischtennis, andere führten lange Gespräche oder trafen sich virtuell beim Chillen am Handy. Es wurden Spaziergänge gemacht, saß in kleinen Gruppen zusammen oder hat einfach die Zimmer aufgesucht. Kurz gesagt: Jugend heute – erstaunlich entspannt. Und auch die Betreuer waren ausreichend locker und chillten ihre Base, wie man heute vermutlich sagen würde.

Tag 3: Abschied mit viel neuem Gepäck

Am dritten Tag hieß es dann leider schon wieder: Koffer packen. Zimmer aufräumen. Frühstücken. Ab nach Hause. Nach drei intensiven Tagen machten sich die Teilnehmer wieder auf den Weg in ihre Heimatregionen. Im Gepäck befanden sich neben Zahnbürste, Ladegerät und vermutlich dem einen oder anderen zerknitterten Kleidungsstück vor allem: neue Erfahrungen, Kontakte und Ideen, jede Menge Input, persönliche Erfolgserlebnisse und hoffentlich ein bisschen mehr Selbstvertrauen.

Fazit: Nach dem Kongress ist vor dem Kongress

Was bleibt? 73 Azubis, rund zehn Betreuer, die Workshops, unzählige Gespräche und drei Tage voller neuer Eindrücke. Und natürlich Organisatoren, die am Ende eines solchen Kongresses vor allem eines sind: kaputt. An dieser Stelle gilt unser besonderer Dank Frau Kathleen Fernschild-Trapp, einer engagierten Mitarbeiterin unseres Partnerbetriebs Dentallabor Steinhage. Sie bringt nicht nur großes Interesse an der Arbeit mit Jugendlichen mit, sondern hat sich auch in den Bereichen Konfliktbewältigung und Persönlichkeitstraining fortgebildet. Sie meldete sich freiwillig und steckte ihr ganzes Herzblut in die Umsetzung des zweiten Azubi-Kongresses. Denn wenn aus einer Idee ein Erlebnis wird, das junge Menschen verbindet, ihnen neue Perspektiven eröffnet und sie über den eigenen Ausbildungsbetrieb hinausblicken lässt, dann lohnt sich jeder organisatorische Aufwand. Der Azubi-Kongress 2.0 hat gezeigt, wie viel Potenzial in gemeinsamer Ausbildung steckt.

Und jetzt? Jetzt heißt es erst einmal: Durchatmen. Bis in drei Jahren die nächste Generation vor der Tür steht. Dann heißt es wieder: Kein Azubi im Labor. Panik!

Wer macht die Arbeit? Wer macht sauber? Keine Ahnung. Aber dafür wissen wir schon: Der nächste Azubi-Kongress kommt. ⌊dl⌉



Warum Zahntechnik jetzt erzählen muss, was sie kann

Foto: © NETZWERK Q | John M. John

Nachwuchs gesucht

Wer heute Azubis gewinnen will, konkurriert nicht nur mit anderen Betrieben, sondern mit ganzen Lebensentwürfen. Das gilt besonders für die Zahntechnik: Ein Berufsfeld, das Handwerk, Hightech und Gesundheitsversorgung vereint – und trotzdem für viele Jugendliche „unsichtbar" bleibt. Genau hier setzt modernes Ausbildungsmarketing an: Es übersetzt die Stärken des Berufs in die Sprache der Zielgruppe und sorgt dafür, dass Angebot und Nachfrage tatsächlich zueinanderfinden.

Der Ausbildungsmarkt

Viele Stellen, viele Suchende – und trotzdem passt es nicht. Die Zahlen zeigen ein Paradox, das Betriebe täglich spüren. 2025 wurden bundesweit rund 530.300 Ausbildungsstellen angeboten; zugleich suchten etwa 560.300 junge Menschen nach ei-



Autor
Tim Scharf ▪ NETZWERK Q Sachsen im Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH
✉ netzwerkq@bsw-mail.de

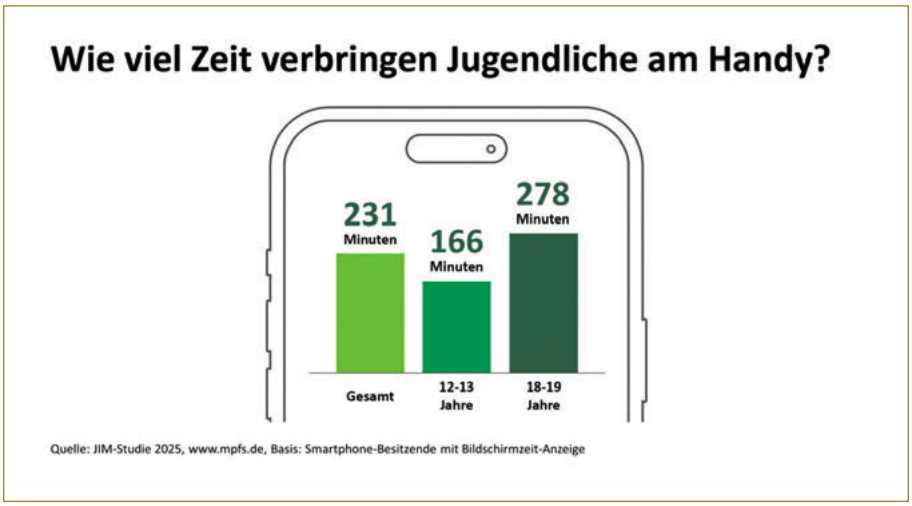


Abbildung: Screenshot von JIM-Studie 2025, veröffentlich von Medienpädagogischer Forschungsverband Südwest

nem Ausbildungsplatz. Dennoch blieben 54.400 Stellen unbesetzt, während 84.400 Bewerberinnen und Bewerber zum Stichtag 30. September 2025 weiterhin ohne Platz waren. Das ist kein Mangel an Interesse – es ist ein Passungs- beziehungsweise Matching-Problem: regional, beruflich und oft auch kommunikativ.
Der Berufsbildungsbericht 2026 beschreibt zudem, dass das Angebot 2025 gegenüber 2024 deutlich zurückging (-4,6 %), während die Zahl der erfolglos Suchenden deutlich stieg (+19,9 %). Für Betriebe heißt das: Wer nur auf „klassische" Bewerbungen wartet, verliert. Wer sichtbar wird, gewinnt.

Die Zielgruppen

Wir müssen uns klar machen, wer die Zielgruppen sind und warum „die Generation" nicht reicht. In Vorträgen und Debatten ist oft von „der" Generation Z die Rede. Tatsächlich variieren Definitionen je nach Studie: Deloitte fasst Gen Z als Jahrgänge 1995–2003, andere Einteilungen reichen bis in die frühen 2010er Jahre. Und die nächsten zukünftigen Azubis unter dem Namen Generation Alpha warten schon. Entscheidend ist jedoch weniger die genaue Grenze als die Realität dahinter: Jugendliche sind heterogen – und erwarten eine Ansprache, die zu ihrer Lebenswelt passt.
Die Folgerung fürs Ausbildungsmarketing ist klar: Die bisherige Ansprache muss sich mit Blick auf die Kanäle und dem Wording verändern. Die schlichte Präsenz in den sozialen Medien reicht aber auch nicht aus. Es braucht Inhalte, die unterschiedliche Motive treffen – Sicherheit, Sinn, Entwicklung, Atmosphäre – und das auf Kanälen, die junge Menschen wirklich nutzen.

Die Erwartungen

Was junge Menschen heute erwarten? Sicherheit, Sinn und echte Entwicklung!
Finanzielle Sicherheit ist kein „Nice-to-have". Steigende Lebenshaltungskosten sind laut Deloitte erneut das größte Thema junger Generationen, fast die Hälfte fühlt sich finanziell unsicher. Für Deutschland wird das besonders greifbar: 37 % der befragten jungen Menschen berichten, dass sie Schwierigkeiten haben, ihre monatlichen Ausgaben zu decken, und mehr als die Hälfte fürchtet, später nicht ausreichend fürs Alter vorsorgen zu können.

Parallel zur Sicherheitsfrage wächst aber auch die Sinnsuche: Sinn und Werte entscheiden durchaus über Zusage oder Absage. In Deutschland nennen laut einer Auswertung zur Deloitte-Befragung 86 % der Befragten Sinnstiftung als wichtigen Faktor beruflicher Zufriedenheit; fast jede und jeder Zweite habe bereits ein Jobangebot wegen fehlender Wertepassung abgelehnt. Auch im globalen Deloitte Survey wird Sinn als zentraler Entscheidungsfaktor beschrieben, wo über 50 % die Sinnhaftigkeit als sehr wichtig bei der Arbeitgeberwahl bewerten.
Junge Menschen leben online – und zwar nicht nur passiv. In der JIM-Studie aus dem Jahr 2025 gaben 98 % der befragten Jugendlichen an, ein Smartphone zu besitzen und wiesen dabei eine durchschnittliche tägliche Bildschirmzeit von 231 Minuten, also fast vier Stunden auf.
Gleichzeitig zeigt der D21 Digital Index, dass Basiskompetenzen in der Gesamtbevölkerung weiterhin ein Engpass sind. Eine digitale Lebenswelt zu haben, sorgt nicht automatisch für digitale Kompetenz.
Aus dem Zusammenspiel von Krisenerfahrung, Leistungsdruck und digitaler Beschleunigung folgt ein weiterer Trend: Junge Menschen bewerten nicht nur Aufgaben, sondern Kultur. Sie wünschen Wertschätzung, Feedback und echte Förderung – und zwar nicht als Floskel, sondern im Alltag. Genau das betont auch die Deloitte-Auswertung für Deutschland: Entwicklungsmöglichkeiten und Anerkennung werden zu harten Kriterien. Arbeitsatmosphäre und Führung werden zum Wettbewerbsvorteil.

Die Sichtbarkeit

Was die Zahntechnik bieten kann – wenn sie es sichtbar macht … die Zahntechnik hat, nüchtern betrachtet, einen Standortvorteil: Sie arbeitet für die Gesundheitsversorgung, welche demografisch wie medizinisch, ein Wachstumsfeld bleibt.
Die gute Nachricht für Zahntechnik-Labore: Der Beruf bringt viele Eigenschaften mit, die genau zu den Erwartungen potenzieller künftiger Azubis passen – sie müssen nur sichtbar gemacht werden. Die Zahntechnik bietet eine hohe gesellschaftliche Relevanz. Zahntechnikerinnen und Zahntechniker tragen maßgeblich zur Lebensqualität von Menschen bei, indem sie individuelle Versorgungen herstellen und Patientinnen und Patienten ein Stück Lebensqualität zurückgeben.
Was bedeutet das fürs Recruiting? Die Zahntechnik kann drei starke Versprechen glaubwürdig verbinden: Sicherheit, denn die Gesundheitsversorgung bleibt immer ein Thema. Sie schafft durch den sozialen Aspekt einen Sinn und bietet durch den Einsatz von Handwerk und digitaler Technik Abwechslung.
Die Zahntechnik verbindet moderne digitale Systeme (z. B. CAD/CAM, 3D-Druck) mit sichtbaren Ergebnissen. Zudem bringt sie eine notwendige handwerkliche Komponente ein, da viele Tätigkeiten nicht vollständig automatisierbar sind. Ästhetische und passende Produkte sind für die Patientinnen und Patienten wichtig und machen daher den Menschen im Produktionsprozess unabdingbar.

Die Ansprache

Wichtig ist Präsenz, wo der erste Kontakt entsteht – und dort, wo gesucht wird. Die Frage für Ausbildungsbetriebe ist heutzutage nicht, ob man um Nachwuchs wirbt, sondern wie. Erfolgreich sind Betriebe, die Kontaktpunkte entlang der echten Entscheidungswege schaffen und dabei authentisch bleiben. Das kann bereits sehr früh

mit direkten Formaten beginnen: Schulbesuche, Tage der offenen Tür und Praktika machen den Beruf erlebbar und reduzieren die Schwelle, überhaupt eine Bewerbung in Betracht zu ziehen.

Berührungspunkte mit der Zahntechnik bleiben oft zunächst nur einigen Auserwählten vorbehalten, beispielsweise über die eigene Zahnspange, Zahnersatz in der Familie oder über Gespräche im Umfeld. Und selbst dann sieht man oft nur das Ergebnis in der Zahnarzt- oder Kieferorthopädie-Praxis, aber nicht den Prozess dahinter. Hier können direkte Formate mit der Zielgruppe funktionieren, da sie echte Einblicke in den Beruf geben: Tagesablauf, Werkzeuge, Arbeitsatmosphäre. Der Kontakt mit jungen Menschen kann dann in ein Praktikum münden, welches bei Erfolg den Übergang in ein Ausbildungsverhältnis ebnet.

Gleichzeitig entscheidet sich Aufmerksamkeit heute stark digital. Die JIM-Studie 2025 zeigt, wie verbreitet Social-Media-Nutzung besonders bei jungen Altersgruppen ist – ein Argument dafür, dass, wenn man in den Sozialen Medien aktiv sein möchte, dies nicht nur „nebenbei" tut, sondern strategisch: mit Einblicken in Werkstücke, Prozesse, Team-Alltag und Lernmomente. Wichtig ist dabei wieder die Authentizität: Beantworten Sie doch einfach die Fragen, warum Sie gerne in der Zahntechnik arbeiten. Oder zeigen Sie den Prozess eines aktuellen Produktes und machen sie diesen verständlich. Oder lassen Sie Ihre aktuellen Azubis vom Beruf berichten, schließlich konnten sie diese ja schon vom Beruf überzeugen. Die Möglichkeiten sind vielfältig. Und im digitalen Raum braucht es dann einfache Wege zur Bewerbung – mobil, verständlich, schnell.

Schlusswort

Die Zahntechnik muss sich nicht neu erfinden – aber sie muss sich neu erzählen! Der Ausbildungsmarkt zeigt, dass Stellen und Interessierte gleichzeitig vorhanden sind, jedoch zu oft aneinander vorbeigehen. Wer die Bedürfnisse junger Menschen ernst nimmt, die Stärken des Berufs in klare Geschichten übersetzt und sowohl online als auch vor Ort sichtbar wird, löst dieses Matching-Problem ein Stück weit auf – und gewinnt Talente, die nicht nur „irgendeinen Job", sondern eine Aufgabe mit Sinn und Perspektive suchen. ⌊dl⌉

Über den Autor

Tim Scharf ist im Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH angestellt und dabei im bundesweiten Projekt NETZWERK Q tätig. Als Weiterbildungsdienstleister unterstützt er Ausbildungsunternehmen und Ausbildungspersonal in den Themen Ausbildungsmarketing, künstliche Intelligenz in der Ausbildung oder Heterogenität von Auszubildenden mit Vorträgen, Workshops oder Selbstlernangeboten, welche durch die Projektförderung kostendeckend sind. Im März 2026 war er mit seinem Kollegen Christoph Preiß auf der Zahntechnik plus in Leipzig, wo sie den Vortrag „Junge Talente für die Zahntechnik begeistern" hielten.

Das Quellenverzeichnis kann bei der Redaktion angefordert werden.



Klaus-Kanter-Preis 2026 – Teil 1

And the winner is …

Es ist ein sommerlicher Samstag, 10 Uhr und wir befinden uns im Zahntechnischen Labor des BTZ der HWK Frankfurt Rhein Main. Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer (Präsident der Klaus-Kanter-Stiftung) und Horst-Dieter Deusser (Vizepräsident der Klaus-Kanter-Stiftung und Obermeister der ZTI Rhein-Main) begrüßen die Anwesenden, denen an diesem Tag eine ganz besondere Aufgabe zuteil wird: Es handelt sich um die Jury, welche die Auswertung für den Klaus-Kanter-Preis 2026 vornimmt.

Insgesamt sieben Arbeiten wurden eingereicht. Zur Jury gehören in diesem Jahr neben Horst-Dieter Deusser, Prof. Lauer und Ztm. Christian Rohrbach (Geschäftsführer der Klaus-Kanter-Stiftung) acht weitere Personen: Ztm. Juliane Albrecht, Ztm. Guido Bader, Dr. Gido Bornemann, Ztm. Alexander Kost, Ztm. Thorsten Peter, Ztm. Andreas Rau, Ztm. Nicola Wöhrl und Ztm. Ariadne Zienert.

Auf den Arbeitstischen sind schon die praktischen Meisterarbeiten als einzelne Stationen aufgebaut, auch immer mit dabei ist die Dokumentation und natürlich: der standardisierte Bewertungsbogen. Die Jury-Mitglieder bilden Zweier-Teams und verteilen sich auf die verschiedenen Stationen; dann kann die Begutachtung beginnen. Bei der Bewertung werden neben der Ausführung auch die Schwierigkeitsgrade der Arbeiten berücksichtigt. In Bezug auf die Ausführung wird sowohl auf den Gesamteindruck geschaut als auch auf Einzelaspekte wie Randschluss, Oberflächengüte der verarbeiteten Materialien, Übereinstimmung mit den Vorgaben der gewählten Aufstellmethode etc. Die Jurymitglieder nehmen sich viel Zeit für die Begutachtung; das kann schon mal eine Dreiviertelstunde pro Kandidat dauern. Und selbstver-

ständlich wird jede eingereichte Arbeit von jedem Jury-Team bewertet; am Ende werden die erzielten Punkte zusammengezählt …
Zwischenzeitlich ist die Auswertung erfolgt, das Ergebnis steht und die Gewinner der diesjährigen Ausschreibung wurden benachrichtigt:

1. Platz – Angelina Quell aus Hofbieber
2. Platz – Malaika Grieb aus Ludwigsburg
3. Platz + BEGO Implantatprothetik Award – Benjamin Nentwich aus Immenreuth

Prof. Lauer übernimmt die Benachrichtigung der Sieger traditionell gerne persönlich. „Wenn ich im Labor anrufe, sind gleich immer alle ganz aus dem Häuschen – es ist schön diese Stimmung und Reaktion mitzuerleben!“, erzählt der Stiftungspräsident.
Die 33. offizielle Preisverleihung wird erneut auf der ADT-Jahrestagung in Nürtingen stattfinden. Auf die Preisträger warten Geld- und Sachpreise, unter anderem von der VITA Zahnfabrik und dem Verlag Neuer Merkur gesponsort. Der BEGO Implantatprothetik Award ist ebenfalls mit einem

Grenzerfahrungen der brillanten Art

Wer die Meisterprüfung im Zahntechnikerhandwerk als regionaler Sieger abgelegt hat, hat dabei eine Grenzerfahrung gemacht. Sie oder er hat die Kompetenz entwickelt, das handwerklich künstlerische Präzise und Funktionale zu erarbeiten, weit jenseits von ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich, weit jenseits auch von dem, was im Alltag mit Unterstützung von CAD/CAM produziert wird. Die Absolventen unserer Meisterausbildung gehören einer handwerklich technischen Elite an, die die Grenzen des Machbaren definiert, die Grenzen des unter Zeitdruck in einer Prüfungssituation Machbaren.
In einer Welt, in der unser Anspruch an dentale Meisterleistung immer im Wettbewerb steht mit den, in aller Ehre durchschnittlichen und wirtschaftlichen Standardleistungen, muss und wird es immer auch brillante Bestleistungen geben. Das, was in vielen Regionen der Welt als Luxus erscheint, die dringend erforderliche und zu Recht preiswerte Versorgung der Menschen zur Wiederherstellung der oralen Gesundheit, kann nicht der Anspruch sein, mit dem wir uns in Deutschland und Europa zufriedengeben.
Unsere Zahntechnikermeisterinnen und Meister gehen täglich über diese Grenzen hinaus. Und das ist für die zahntechnische technologische Weiterentwicklung unabdingbar.
Wer setzt die Grenzen in Ästhetik und Funktion? Was ist erreichbar? Was das Mindeste? Was wünschenswert? Wer besitzt die Kompetenzen, die Welt der Zahntechnik für die Zukunft weiterzuentwickeln? Wer sind die Lehrer für die CAD/CAM-Entwicklung? Der Begriff der Qualität kennt keine Obergrenze!
Die Sieger des Klaus-Kanter-Preises haben diese handwerkliche Qualität erarbeitet und verfügen über unschätzbare Erfahrungen. Sie sind die Elite, die Fortschritt für den immer anspruchsvolleren Patienten definiert und bereitstellt. Wir fördern sie, denn sie sind das Rückenmark anspruchsvoller Zahntechnik. Heute – für die zukünftige Entwicklung!
Die Klaus-Kanter-Stiftung zeichnet jedes Jahr die herausragendsten praktischen Meisterprüfungsarbeiten unter den Kammersiegern aus. Sie beweisen, dass Meisterqualität den Patienten zugutekommt: durch Präzision, Funktion und eine persönlich abgestimmte Ästhetik, die Wohlbefinden und Selbstvertrauen stärkt – kurzum: durch Qualität, die im Alltag spürbar wird.
Unsere vierteilige Artikelreihe beginnt mit einem Einblick in die Auswertung durch unsere hochqualifizierte Jury. Anschließend stellen wir die drei Siegerarbeiten einzeln vor – als Beispiele zahntechnischer Handwerkskunst, die auch dem technischen Fortschritt als Grundlage dient und die Richtung weist.

Horst-Dieter Deusser
Vizepräsident der Klaus-Kanter-Stiftung



Ztm. Thorsten Peter und Dr. Gido Bornemann



Ztm. Andreas Rau



Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer und Ztm. Nicola Wöhrl

Geldpreis verbunden; on top gibt es eine Fortbildung am Standort Bremen samt Führung durch die Medical-Sparte und die Implantat-Fertigung.

Wer mehr über die Stiftung erfahren und/oder sich für den Klaus-Kanter-Preis 2027 bewerben möchte, findet weiterführende Informationen auf der neuen Website www.klauskanterstiftung.de. Horst-Dieter Deusser: „Der Versuch lohnt sich auf jeden Fall. Auch, wenn es nachher nicht für das Siegertreppchen reicht – eine



und Ztm. Guido Bader



Ztm. Ariadne Zienert und Ztm. Alexander Kost



Ztm. Juliane Albrecht und Horst-Dieter Deusser

Urkunde erhält jeder Teilnehmer!" Jury-Mitglied Ztm. Juliane Albrecht, Gewinnerin des 30. Klaus-Kanter-Förderpreises, ergänzt: „Und wer sich Gedanken macht, weil durch das Einreichen der Meisterarbeit der Artikulator und ggf. der Geldwert der Goldversorgung über längere Zeit gebunden ist … da findet sich eigentlich immer eine Lösung. Es gibt viele Firmen, die bereit sind, potenzielle Gewinner des Klaus-Kanter-Preises zu unterstützen. Da werden Aufschübe oder Sonderkonditionen gewährt, Artikulatoren verliehen und so weiter. Daran sollte es also nicht scheitern!" ⌊dl⌉

Ihr Prothetik-Know-how auf dem Prüfstand – Teil 6

Haben Sie's gewusst?



In der letzten Ausgabe hat Ztm. Klaus Ohlendorf, viele Jahre lang als Meisterschullehrer tätig, wieder zwölf Fragen gestellt, mit denen Sie Ihr Know-how testen konnten – hier kommt die Auflösung.

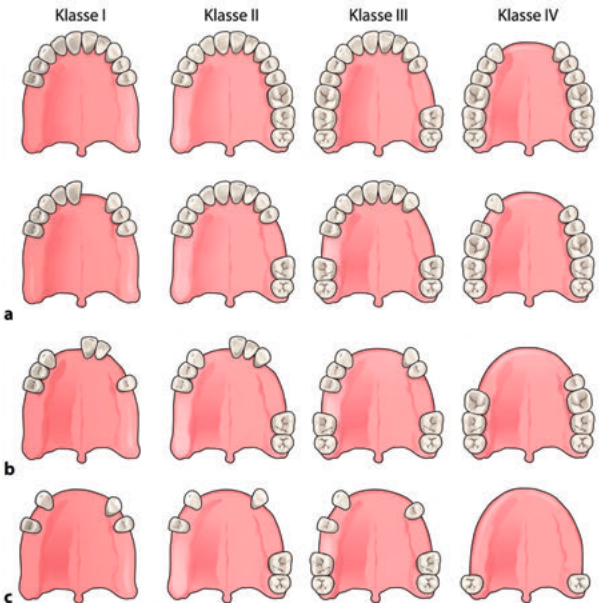
❶ Zu welcher Kennedy-Klassifikation gehört ein Restzahnbestand von 13, 15 und 23, 25?

a) Klasse I (Unterklasse C) – siehe Abbildung unten

b) Klasse II

c) Klasse III

d) Klasse II und III



❷ Was versteht man unter dem Begriff Freewayspace?

a) geführter Zusammenschluss der beiden Kieferhälften in der Ruhelage

b) Artikulation der beiden Kieferhälften in freier Bewegung

c) a) und b)

d) Interokklusalabstand des UK zum OK in Ruhelage

Ein ausreichender Interokklusalabstand (Freewayspace) ermöglicht der Muskulatur eine beschränkte Variation des Ruhetonus. Normwerte für den Interokklusalabstand werden mit 1–4 mm angegeben (Lotzmann 1989).

❸ Wie wird bei gelenkgesunden Patienten eine Position bezeichnet, bei der die Scharnierachse sich in der retralen und kranialen Lage befindet und die Kondylen nicht seitenverschoben sind?

a) Scharnierachsenposition im Artikulator

b) arbiträre Scharnierachsenposition

c) retrudierte Scharnierachsenposition

d) individuelle terminale Scharnierachse im Artikulator

Als Scharnierachse bezeichnet man die dem Unterkiefer zugeordnete, funktionelle Drehachse bei Öffnungs- und Schließbewegungen des Unterkiefers.
zu b) angenommene Scharnierachsenlokalisation mit angenommenen Scharnierachsenpunkten
zu d) Übertragungsreferenz für die Modelleinstellung des Oberkiefers im Artikulator (terminal= das Ende betreffend)

❹ Welches Ziel verfolgt die Aufzeichnung des Pfeilwinkels im Rahmen der instrumentellen Kieferrelationsbestimmung nicht?

a) die vertikale Relation

b) die horizontale Relation

c) die sagittale Relation

d) die transversale Relation

Verfahren der Zuordnung des Unterkiefers zum Oberkiefer mit dem Ziel, über die intraorale Aufzeichnung einer Pfeilwinkelspitze eine horizontale Kieferrelation zu bestimmen. Die sagittale und transversale Relation ist Teil der horizontalen Relation.

Illustration: © AJ Vector World - AdobeStockphoto

MEILENSTEIN FÜR DIE AUSBILDUNG

Ernst Rieder erklärt in seinem Werk „Die Nichtmetalle“ physikalische und chemische Grundlagen der nichtmetallischen Werkstoffe. Dabei beschreibt er deren Eigenschaften und Verhalten anschaulich und leicht verständlich. Es geht in diesem Grundlagenwerk nicht um das Auswendiglernen von Formeln oder Merksätzen. Stattdessen wird der intelligente Umgang mit hochentwickelten Materialien vermittelt. Und damit die Fähigkeit, neue Verfahren und Materialien zu entdecken und für die eigene Arbeit im Zahntechniklabor nutzbar zu machen. Der Bestseller in optisch überzeugender Aufmachung wurde für die zweite Auflage vollständig überarbeitet und aktualisiert.



44,00 Euro

Ernst Rieder
Die Nichtmetalle
Grundwissen für Zahntechniker 2
Verlag Neuer Merkur
ISBN: 978-3-95409-072-3
470 Seiten, Kartoniert
2. überarbeitete Auflage

Jetzt bestellen
www.fachmedien-direkt.de

2305006 © Adobe Stock - kvector

5 Welche der genannten Relationen ist eine der Lagebeziehungen des Unterkiefers zum Oberkiefer in horizontaler Relation?

a) vertikale Relation
b) transversale Relation
c) caudale Relation
d) terminale Relation

6 Welche Linie steht im rechten Winkel zur Camperschen Linie?

a) Frankfurter Horizontale
b) Simon'sche Orbitale
c) Interalveolarlinie
d) keine

zu b) Die Simon'sche Orbitale bezeichnet eine gedachte Ebene, die durch den Augenpunkt (Orbitale) im rechten Winkel zur Frankfurter Horizontalen verläuft.

7 Welche Begriffspaarungen sind gleichbedeutend?

a) unter der Knochenhaut gelegen = enossale Implantate
b) innerhalb des Knochens verankert = intraossale Implantate
c) unter der Knochenhaut gelegen = intraossale Implantate
d) auf die Knochenhaut gelegt = subperiostale Implantate

intraossal = neuer Begriff statt enossal. Bei unter der Knochenhaut gelegenen Implantaten handelt es sich um subperiostale Implantate. Das Wort leitet sich von „sub" (unter) und „Periost" (Knochenhaut) ab.

8 Welche Aussage zur Teleskopkrone ist richtig?

a) Die Matrize ist auf dem natürlichen Zahn befestigt.
b) Der Primäranker ist vollanatomisch ausgeformt, und die Matrize ist parallelwandig konstruiert.
c) Sie besteht aus mindestens zwei gegenüberliegenden, parallelen Anteilen.
d) Die Patrize ist zirkulär konisch gearbeitet und besteht aus mindestens zwei korrespondierenden, parallelen Anteilen, die formschlüssig ineinander gefügt werden können.

9 Welche Aussage zur Hybridprothese ist falsch? (Hybridation = Kreuzung)

a) Dieser Zahnersatz ist gingival und parodontal abgestützt. **→ richtig**
b) Sie verhindert weitgehend horizontale Schubkräfte auf die Gingiva und den Alveolarknochen. **→ durch die gewählten Halteelemente**
c) Die abnehmbare Konstruktion ist gingival abgestützt.
d) Sie verzögert die Atrophie des Alveolarknochens.

Vorteile einer Hybridprothese: Die Resorptionsvorgänge im Unterkiefer sind bei Hybridprothesen 8-fach geringer als bei Totalprothesenträgern. Der Erhalt der Unterkiefer-Frontzähne ist besonders wichtig, da die Resorption des anterioren Unterkiefer-Kieferkamms viel ausgeprägter ist als im Oberkiefer.

10 Welche Definition zu den topografischen Einteilungsmöglichkeiten des Restgebisses stimmt nicht?

a) Kennedy-Klasse IV = Zahnlücke distal vom Restgebiss → mesial wäre richtig
b) Schaltprothese
c) Freiendprothese
d) Kennedy-Klasse IV = Zahnlücke mesial vom Restgebiss (bzw. Schaltlücke im Frontzahnbereich)

Kennedy-Klassen = Lückengebisseinteilung bzw. topografische Einteilung; Topografie = Beschreibung der örtlichen Lage

11 Welche Bewegungen dürfen freiendende Prothesensättel grundsätzlich nicht ausführen können?

a) eine transversale Rotation
b) eine sagittale Rotation
c) eine horizontale Rotation
d) eine sagittale Translation

a), b), d) in geringem Maße

12 Welche der nachfolgenden Anforderungen an ein Metallgerüst zum Aufbrennen mit keramischen Massen sind nicht richtig benannt?

a) Die Vermeidung scharfer Kanten auf dem zu verblendenden Metallgerüst ist zu berücksichtigen.
b) Metallüberlappungen auf dem zu verblendenden Metallgerüst sind unbedingt zu vermeiden.
c) Eine gleichmäßige Metallstärke des gesamten Gerüstes ist anzustreben. → richtig: Eine gleichmäßige Stärke der keramischen Masse ist anzustreben.
d) Antagonisten dürfen nicht mit dem Grenzbereich von Metall und Keramik kontaktieren.

DENTALKURS-ZENTRALE

Thema	Termin	Ort	Preise in Euro	Veranstalter
FMD|B04 CAD Basic *ZTM Yvonne Tunjan-Trimolt*	03.11.-04.11.	Hohen-Neuendorf	699,00	**Amann Girrbach GmbH** (07231) 9570-5512 www.amanngirrbach.com
FMD|B05 CAM Basic *ZTM Yvonne Tunjan-Trimolt*	05.11.	Hohen-Neuendorf	399,00	
EM|A17 Zolid Bion&Naturals – Easy Esthetics *ZT Barbara Wetzel*	06.11.-07.11.	Wettstetten	899,00	
FMD|B04 CAD Basic *ZT Thomas Reiter*	09.11.-10.11.	Pforzheim	699,00	
FMD|B05 CAM Basic *ZT Thomas Reiter*	11.11.	Pforzheim	399,00	
EM|A17 Zolid Bion&Naturals – Easy Esthetics *ZTM Yvonne Tunjan-Trimolt*	13.11.-14.11.	Berlin	899,00	
FMD|A24 CAD-CAM Advanced – Teleskope next level *ZT Jörg Schönthal*	27.11.-28.11.	Pforzheim	999,00	
Weitere Informationen zu unserem Trainingsprogramm finden Sie unter www.amanngirrbach.com				
BEGO - TOPFIT für die Abschlussprüfung! *ZTM Kathleen Geida-Kopsch*	02.11.-06.11.	Bremen	659,00	**BEGO GmbH & Co. KG** +49 421 2028-329 www.bego.com
BEGO - Vollständig digitale Fertigung von Teilprothesen mit WIRONIUM® RP Complete in exocad PartialCAD (Präsenz) *ZTM Roman Tschuprunow*	04.11.	Bremen	319,00	
Schulung zum Laserschutzbeauftragten gemäß OStrV/BGV B2 *Marco Hezel*	09.11.	Bremen	299,00	
BEGO Digitaler Modellguss und Hybridfertigung mit exocad *ZTM Roman Tschuprunow*	09.11.	Bremen	319,00	
BEGO exocad – Profi-Intensivkurs *ZT Markus Gerbitz*	10.11.-11.11.	Kirchheim	699,00	
BEGO – Der Weg zur sicheren Schweißnaht *ZTM Siegfried Förster*	10.11.	Bremen	329,00	
BEGO CAD/CAM Modellguss Hybridfertigung mit exocad* *ZTM Roman Tschuprunow*	11.11.	BEGO Live Online Trainings	189,00	
BEGO – Vollständig digitale Fertigung von Teilprothesen mit WIRONIUM® RP Complete in exocad* PartialCAD *ZTM Roman Tschuprunow*	11.11.	BEGO Live Online Trainings	169,00	
BEGO 3Shape – Profi-Intensivkurs *ZT Markus Gerbitz*	12.11.-13.11.	Kirchheim	699,00	
BEGO Digitaler Modellguss mit 3Shape Modellgussdesigner *ZTM Ralf Deselaers*	16.11.	BEGO Live Online Trainings	299,00	
BEGO Digitaler Modellguss mit exocad PartialCAD *ZTM Kathleen Geida-Kopsch*	16.11.	BEGO Live Online Trainings	169,00	
BEGO exocad – Fortgeschrittenenkurs *ZTM Roman Tschuprunow*	23.11.	Bremen	299,00	
BEGO – TOPFIT für die Abschlussprüfung! *ZTM Kathleen Geida-Kopsch*	23.11.-27.11.	Bremen	659,00	
BEGO Digitaler Modellguss und Hybridfertigung mit 3Shape *ZTM Kathleen Geida-Kopsch*	02.12.	Bremen	319,00	
Exocad für Einsteiger: Step by Step – die Grundlagen mit Jenny *ZTM Jennifer Möckel*	14.11.	Ober-Mörlen	499,00 (pro Person zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung)	**HD Academy** http://www.hdacademy.de
Modular Denture by CADdent® – die digitale Teilprothese in Exocad mit Niels *ZTM Niels Hedtke*	21.11.	61239 Ober-Mörlen	719,00 (pro Person zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung)	

Thema	Termin	Ort	Preise in Euro	Veranstalter
Sekundärkonstruktionen – all in one: die perfekte Kombi in Exocad *ZT Adriana Weber*	30.01.	61239 Ober-Mörlen	819,00 (pro Person zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung)	
Der digitale Modellguss in Exocad – Designen in der Partial CADapp mit Adriana *ZT Adriana Weber*	13.02.	61239 Ober-Mörlen	719,00 (pro Person zzgl. MwSt. inkl. Verpflegung)	
Mit Composite auf dem Weg zur Ästhetik NEU *ZTM Steffi Knopp und ZTM Jens Diedrich*	04.11.	Garbsen	399,00	**Institut Zahntechn.handw.** in Nds und Bremen e.V. +49 5131 4773-57/58 www.izn-nord.de
Digital Workflow Workshop (3D Scannen & Drucken) *primotec Referent*	13.11.	Bad Homburg	500,00	**primotec** 06172 997700 www.primogroup.de
Exocad Basis Workshop *primotec Referent*	19.11.	Bad Homburg	800,00	
Digital Workflow Workshop (3D Scannen & Drucken) *Dominik Mosch*	27.11.	Bad Homburg	500,00	
primosplint – Aufbissschienen *primotec Referent*	04.12.	Bad Homburg	500,00	
Schweißen mit dem phaser mx3 (Basiswissen) *primotec Referent*	11.12.	Bad Homburg	500,00	
Die Veranstaltungen beginnen um 10.00 und enden um 17.00 Uhr.				

Alle Kursgebühren zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer

Detaillierte Informationen zu Veranstaltungen finden Sie im Internet unter
www.zahntechnikzentrum.info/diedentalkurszentrale/

DENTAL-KLEINANZEIGEN

VERSCHIEDENES



SH
Dentallabor
Seit über 35 Jahren
Ihr Partner für Modellgusstechnik
Outsourcing für Praxis- u. Dentallabore

- Bundesweiter Abhol u. Lieferservice (für Dentallabore kostenfrei)
- Wir fertigen Klammermodellgüsse aller Art
- Konstruktionen über Steg- u. Galvanoarbeiten, Locatoren etc.
- Modellgussbasen für Ihre Teleskope, Cover Denture oder Totale
- Analog oder Digital

Wir freuen uns über Ihren Anruf: persönlich, direkt und unkompliziert

SH Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH Parkstraße 1 D-33332 Gütersloh www.sh-dental.de
+49 (0) 52 41 5 48 97 verwaltung@sh-dental.de

Hotline für Anzeigen
+49 (0) 89 31 89 05 – 76



VERSCHIEDENES

Möchten Sie Ihr Dentallabor verkaufen?

Wir suchen im süddeutschen Raum einen kleineren oder mittleren Betrieb.

Kontakt unter: rainertrunzerdlt@gmail.com

Seit über 45 Jahren der Partner für's Labor
BCS-MegaSoft, die Laborsoftware



Leichter geht's nicht www.bcs-linke.de

BCS Linke GmbH – Heidelweg 8a – 24558 Henstedt-Ulzburg
Telefon: (0 41 93) 8 99 80 – E-Mail: info@bcs-linke.de

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger
ZTM Paul-Hermann Stöber, Tel.: 0176 10 33 64 56

Privatgutachten und Gutachten über Sachkundeprüfungen für Ausnahmebewilligung nach § 8 HwO (auch in Ihren Räumlichkeiten)



Nutzen Sie unseren Gelegenheits- und Stellenmarkt – auch im Internet unter
www.zahntechnikzentrum.info/jobs-2/

DENTAL-KLEINANZEIGEN

STELLENANGEBOTE

PRAXISLABOR AM WESTLICHEN BODENSEE

Zahntechniker/in als Laborleitung
(m/w/d)

Nur hochwertige Prothetik (Vollkeramik, Implantate, Exocad). Ausgezeichnetes Gehalt, großzügiger Urlaub, gutes Team, direkter Austausch mit Patienten und Behandler, beste Bedingungen.

Diskretion zugesichert. chancenutzen@icloud.com

Zahntechniker/-in
Vollzeit Köln Müngersdorf

Zwei-Mann-Team sucht Keramiker zur Verstärkung.
Wir bieten faire Arbeitszeiten und ein hohes Gehalt.

Kontakt: ***SL-Dental@gmx.de***

Hotline für Anzeigen
+49 (0) 89 31 89 05 – 76





Nutzen Sie unseren Gelegenheits- und Stellenmarkt – auch im Internet unter
www.zahntechnikzentrum.info/jobs-2/

Fachbücher – Weiterbildung – Fachzeitschriften für die Dentaltechnik



www.fachmedien-direkt.de

Fachmedien Direkt – Ihr Onlineshop für Bücher, E-Books, Zeitschriften (Print und E-Paper) & Veranstaltungen – das Beste unter einem Dach!

FACHMEDIEN DIREKT

Zeitschriften liefern wir versandkostenfrei innerhalb Deutschlands.

2412001

IMPRESSUM

Herausgeber
Burkhard P. Bierschenck M.A.

Chefredaktion
Mira Ross-Büttgen (verantwortlich)
✉ mira.ross-buettgen@vnmonline.de

Verlags-, Anzeigen- und Vertriebsleitung
Elke Zimmermann (verantwortlich)
✆ (089) 31 89 05-76
✉ elke.zimmermann@vnmonline.de

Grafik / Layout
Joachim Ullmer
✉ grafik@vnmonline.de

Zur Zeit gültige Anzeigenpreisliste 10.2026
✉ dl.anzeigen@vnmonline.de

ABONNENTEN- und KUNDENSERVICE
Leserservice Verlag Neuer Merkur, 65341 Eltville,
✆ (0 61 23) 9 23 82 30, **FAX** (0 61 23) 9 23 82 44,
✉ verlagneuermerkur@vuservice.de,
Servicezeiten: Montag bis Freitag 8.00 Uhr bis 17.00 Uhr

das dental labor erscheint monatlich.
Inland: Jahresabonnement 189,– Euro, Einzelheft 27,– Euro. Für Referendare, Studierende, Schüler und Azubis gegen Einsendung einer entsprechenden Bestätigung 97,– Euro. Der Euro-Preis beinhaltet die Versandkosten für Deutschland und Österreich, der SFr-Preis die Versandkosten für die Schweiz. Das Abonnement für die Schweiz wird zum Zeitpunkt des Abschlusses aktuell berechnet. Bei Versand ins übrige Ausland werden die Porto-Mehrkosten berechnet. Die Abodauer beträgt ein Jahr. Das Abo verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht zwei Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird. Rabatte für Sammelabonnements auf Anfrage.

SCHULEN, KLASSEN, LEHRKRÄFTE
✆ (089) 31 89 05-54, **FAX** (089) 31 89 05-53
✉ buchbestellung@vnmonline.de

BUCHBESTELLSERVICE
Verlag Neuer Merkur, Kundenservice, 74569 Blaufelden,
✆ (0 79 53) 88 36 91, **FAX** (0 79 53) 88 31 60,
✉ buchbestellung@fachbuchdirekt.de

Verlag Neuer Merkur GmbH, Postfach 12 53,
D-81141 Planegg, oder Behringstr. 10, D-82152 Planegg
✆ (089) 31 89 05-0, **FAX** (089) 31 89 05-38
(Zugleich Anschrift aller Verantwortlichen)

Internet: **www.zahntechnikzentrum.info**

Druck
Holzmann Druck GmbH & Co.KG,
Gewerbestr. 2, 86825 Bad Wörishofen

Geschäftsführer
Burkhard P. Bierschenck M.A.

Prokuristin
Elke Zimmermann,
✆ (089) 31 89 05-76
✉ elke.zimmermann@vnmonline.de

Urheber- und Verlagsrecht – Gerichtsstand
Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Annahme des Manuskriptes gehen das Recht der Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien für die Dauer des gesetzlichen Urheberrechts an den Verlag über. Autoren räumen dem Verlag räumlich und mengenmäßig unbeschränkt ferner folgende ausschließlichen Nutzungsrechte am Beitrag ein: ▸ das Recht zur maschinenlesbaren Erfassung und elektronischen Speicherung auf einem Datenträger und in einer eigenen oder fremden Online-Datenbank, zum Download auf einen eigenen oder fremden Rechner, zur Wiedergabe am Bildschirm sowie zur Bereithaltung in einer eigenen oder fremden Offline-Datenbank zur Nutzung durch Dritte ▸ die ganze oder teilweise Zweitverwertung und Lizensierung für Übersetzungen und als elektronische Publikationen. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Alle in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von den Autoren nach bestem Wissen erstellt und von ihnen und dem Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt überprüft. Gleichwohl sind inhaltliche Fehler nicht vollständig auszuschließen. Daher erfolgen alle Angaben ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlages oder der Autoren. Sie garantieren oder haften nicht für etwaige inhaltliche Unrichtigkeiten (Produkthaftungsausschluss).

Gerichtsstand: München

© Copyright by Verlag Neuer Merkur GmbH

Die Beiträge der Rubrik „Editorial" sowie andere namentlich gezeichnete Beiträge geben die persönliche Meinung der Verfasser wieder. Sie muss nicht in jedem Fall mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen.

Verlagskonto
Stadtsparkasse München
IBAN DE65 7015 0000 0042 1738 23

Verlagskonten für Abonnentengebühren
HypoVereinsbank München,
IBAN DE79 7002 0270 0002 7387 75, BIC HYVEDEMMXXX
Für die Schweiz: Schweizer Postfinance AG,
IBAN CH82 0900 0000 4001 3511 6, BIC POFICHBEXXX

das dental labor
ISSN 0011-8656
▪ **74. Jahrgang**
11

Ausgabe Frankreich
dl france, www.dental-labor-france.fr, Verlag Neuer Merkur GmbH, Behringstr. 10, D-82152 Planegg

Ausgabe Norwegen
Tenner i fokus, Norges Tannteknikerforbund, C J Hambros Plass 2 C, 0164 Oslo

Ausgabe Polen
Dental Labor, PZWL Wydawnictwo Lekarskie sp. z. o. o., ul. Gottlieba Daimlera 2, 02-460 Warszawa

Ausgabe Rumänien
OTDR – Ordinul Tehnicienilor Dentari Romania, Attila Dombai, Soseaua Iancului 4B-4K, sector2, 021723 Bucuresti

Ausgabe Spanien
Ediciones Especializadas Europeas S.A., C/. Joaquim Molins, 5, 4.°, 2.a, ES-08028 Barcelona

Gender-Disclaimer: Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird in dieser Publikation auf eine geschlechterspezifische Schreibweise oder Mehrfachbezeichnung an vielen Stellen verzichtet. Das generische Maskulinum adressiert dann ausdrücklich die gesamte Leserschaft und gilt für alle Geschlechter.

Alle in dieser Publikation genannten Produktnamen, Warenzeichen und Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber, auch wenn sie nicht ausdrücklich als solche gekennzeichnet sind. Ihre Nennung erfolgt ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keine Verletzung bestehender Schutzrechte dar.

Aufgrund der steigenden Papierpreise mussten wir unsere Abonnementpreise geringfügig anpassen.

IHRE ANSPRECHPARTNER



Herausgeber
Burkhard P. Bierschenck M.A.
✉ burkhard.bierschenck@vnmonline.de

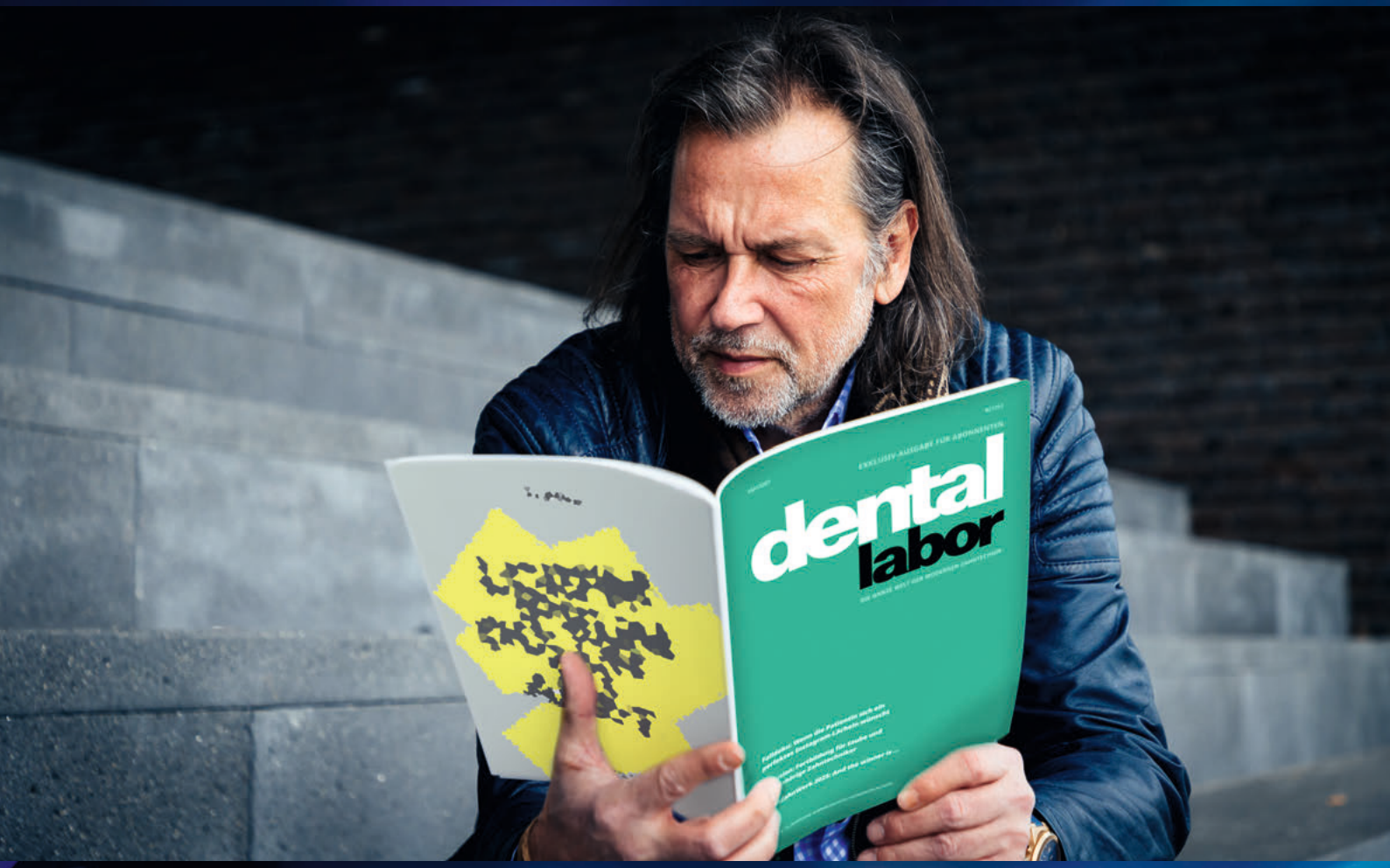


Chefredaktion
Mira Ross-Büttgen
✆ (0 21 61) 68 69 45 0
✉ mira.ross-buettgen@vnmonline.de



Verlags-, Anzeigen- und Vertriebsleitung
Elke Zimmermann
✆ (089) 31 89 05-76
✉ elke.zimmermann@vnmonline.de

Heute Leser.
Morgen Autor!



Machen Sie den nächsten Schritt:
Vom Leser zum Fachautor.
Ihre Meinung zählt. Ihre Erfahrung inspiriert.
Jetzt Beitrag einreichen.

Einfach per Mail an: dl.redaktion@vnmonline.de

In der Dezember-Ausgabe lesen Sie



StrategieForum 2026

Wie verändert KI den Laboralltag, welche neuen Fertigungskonzepte eröffnen wirtschaftliche Chancen und welche menschlichen Skills bleiben unverzichtbar? Das StrategieForum 2026 der DentalTheke widmet sich den Zukunftsfragen der Zahntechnik. Am 6. November treffen sich Experten, um über generative KI, digitale Laborstrukturen, industrielle Fertigung und wichtige Sicherheitsaspekte in einer zunehmend vernetzten Arbeitswelt zu diskutieren. Unser Nachbericht beleuchtet die wichtigsten Erkenntnisse und Impulse der Veranstaltung und zeigt, welche Perspektiven sich daraus für die Zukunft des Dentallabors ergeben – in einer Welt, in der Künstliche Intelligenz eine immer größere Rolle spielt.



dl-Leser im Porträt

Tradition trifft Unternehmergeist: Die Schöne Zähne GmbH im Schwarzwald wird bereits in dritter Generation geführt. Geschäftsführer Patrick Schöne hat das Familienunternehmen betriebswirtschaftlich geprägt und mit einem komplett neu konzipierten Standort fit für die Zukunft gemacht. Über 30 Mitarbeiter, moderne Fertigungstechnologien und durchdachte Arbeitsbedingungen zeigen, wie sich zahntechnische Kompetenz und professionelles Management verbinden lassen. Unser Porträt gibt Einblicke in die Geschichte des Familienbetriebs, die Entstehung des neuen Standorts und die Visionen eines Unternehmens, das seit 1955 auch **das dental labor** treu begleitet.



Full-Arch-Sofortversorgung im Oberkiefer

Digitale Planung, navigierte Implantation und eine definitive Versorgung aus Titan und nano-keramischem CAD/CAM-Composite: Eine 65-jährige Patientin mit nicht erhaltungswürdiger Restbezahnung im Oberkiefer erhielt innerhalb eines Tages eine implantatgetragene provisorische Versorgung. Der Fallbericht von Ztm. Alessandro Giacometti und seinen Co-Autoren zeigt den Weg von der computergestützten Planung über die Sofortversorgung bis zur definitiven Restauration nach vier Monaten. Im Fokus stehen ein durchgängiger digitaler Workflow, die präzise Fertigung und die ästhetische Individualisierung der Versorgung.

Abbildung Hintergrund: © elinka.ec - AdobeStock/photo

DIE GANZE WELT DER MODERNEN ZAHNTECHNIK

das dental labor

Hier geht's nur weiter mit Abo!



Prof. Dr. Ulrich Lotzmann, Zt.
Grundwissen für Zahntechniker: Die Prinzipien der Okklusion – Teil 1 68



Ztm. Ralph Riquier
Kleine KI-Helfer zum großen Ganzen: Generatives Design 80



Dr. Majd Mouelhi
METISMILE Jaw Motion zur Diagnose und Behandlung von Funktionsstörungen des Kiefergelenks – ein Fallbericht 86

VOCO Dental Challenge: Die Vortragsinhalte 94

Friedrich Fleiner, M.Sc. et al.
Bruchfestigkeit 3D-gedruckter Prothesenzähne 97

Patrick Prass et al.

Ab hier beginnt der Fachteil von das dental labor.

Schnuppern Sie rein. Drei Ausgaben für lau? Genau!
Buchen unter: www.zahntechnikzentrum.info/zahntechnik-hefte-abonnieren/

AHOI IDS 2027

Sichern Sie sich jetzt erstklassige Übernachtungen auf den BEGO Schiffen, inklusive IDS Messeeintritt

» JETZT BUCHEN



SPRINGEN SIE MIT UNS INS NÄCHSTE LEVEL

Mehr Auswahl. Mehr Präzision. Mehr WIRONIUM® RP



WIRONIUM® RP – poliert



WIRONIUM® RP Hybrid



WIRONIUM® RP Complete



WIRONIUM® RP – gestrahlt

DIGITALER MODELLGUSS AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Mit **WIRONIUM® RP,** validierten Workflows und KI-gestützter Designprüfung bietet BEGO Modellgusslösungen, die Effizienz, Präzision und Sicherheit vereinen. Reproduzierbare, passgenaue Ergebnisse unterstützen Labore dabei, schneller, wirtschaftlicher und prozesssicher zu arbeiten – für maximalen Komfort und höchste Qualität.

Das ORIGINAL vom Weltmarktführer im analogen und digitalen Modellguss seit 1953! Made in Germany!

Neugierig?

www.bego.com/modellguss

BEGO