

DAS MAGAZIN FÜR MITGLIEDER

# DENTA GEN

*info*



25 Jahre DENTAGEN – Partnertreff 2026

Betriebsvergleich online

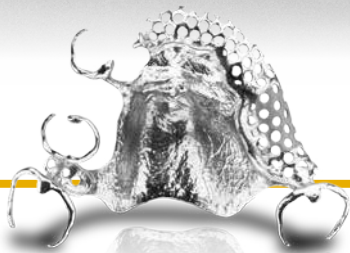
Neue Versand-Kooperationspartner

02  
2026



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](http://www.bego.com/modellguss)





**JETZT  
ANMELDEN!**

**DENTAGEN PARTNERTREFF**

19.-20. Juni 2026

Feiern Sie mit uns 25 Jahre  
DENTAGEN

Liebe Mitglieder, liebe Partnerinnen und Partner,  
liebe Wegbegleiter,

25 Jahre DENTAGEN – dieses Jubiläum erfüllt uns mit Stolz, Dankbarkeit und auch mit großer Zuversicht für die Zukunft. Was vor einem Vierteljahrhundert mit einer klaren Idee und viel Engagement begann, hat sich zu einer starken Gemeinschaft entwickelt, die heute für Verlässlichkeit, Innovationskraft und partnerschaftliches Handeln steht.

Ein Jubiläum ist immer auch ein Moment des Innehaltens. Es lädt dazu ein, zurückzublicken auf das, was erreicht wurde, und gleichzeitig den Blick nach vorne zu richten. In den vergangenen 25 Jahren hat sich die Dentalbranche tiefgreifend verändert:

Technologische Entwicklungen, neue Versorgungsmodelle, Digitalisierung und steigende Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Qualität haben unseren Alltag nachhaltig geprägt. DENTAGEN hat diese Veränderungen nicht nur begleitet, sondern aktiv mitgestaltet.

Das verdanken wir vor allem Ihnen – unseren Mitgliedern. Ihr Vertrauen, Ihre Ideen und Ihre Verbundenheit sind das Fundament unseres gemeinsamen Erfolgs. Aus einem Netzwerk ist über die Jahre eine echte Gemeinschaft geworden, die von Austausch, gegenseitiger Unterstützung und gemeinsamen Werten lebt.

Gerade in herausfordernden Zeiten zeigt sich die Stärke eines Verbundes. Ob wirtschaftliche Unsicherheiten, Fachkräftemangel oder zunehmende regulatorische Anforderungen – gemeinsam konnten wir Lösungen entwickeln, Chancen nutzen und Perspektiven schaffen. Dabei war unser Anspruch immer derselbe: unseren Mitgliedern konkrete Mehrwerte zu bieten und gleichzeitig den Blick für die Zukunft der Zahntechnik offen zu halten.

25 Jahre DENTAGEN bedeuten aber nicht nur Tradition und Erfahrung. Sie stehen ebenso für Fortschritt und Weiterentwicklung. Die kommenden Jahre werden unsere Branche weiter verändern – vielleicht schneller als je zuvor. Künstliche Intelligenz, digitale Prozesse, nachhaltiges Wirtschaften und neue Formen der Zusammenarbeit werden dabei eine zentrale Rolle spielen. Ich bin überzeugt: Mit unserer Gemeinschaft, unserem Know-how und unserem Innovationsgeist sind wir bestens aufgestellt, diesen Wandel aktiv zu gestalten.

Ein Jubiläum lebt auch von den Menschen, die den Weg geprägt haben. Deshalb gilt mein besonderer Dank allen, die DENTAGEN in den vergangenen 25 Jahren begleitet und unterstützt haben: unseren Mitgliedern, Partnern, Mitarbeitenden und allen engagierten Persönlichkeiten, die mit Leidenschaft und Vertrauen zum Wachstum unserer Gemeinschaft beigetragen haben.

Lassen Sie uns dieses Jubiläum nicht nur als Rückblick verstehen, sondern als Aufbruch in die nächsten erfolgreichen Jahre. Gemeinsam werden wir auch künftig neue Impulse setzen, Chancen nutzen und die Zukunft unserer Branche aktiv mitgestalten. Ich freue mich darauf, diesen Weg weiterhin gemeinsam mit Ihnen zu gehen.

Herzlichst

Ihr  
**Nils Hagenkötter**  
hagenkoetter@dentagen.de

## Inhaltsverzeichnis

04	DENTAGEN INSIDE
06	STEUERTIPPS
08	BETRIEBSVERGLEICH ONLINE
10-11	MARKETING NORDQUADRAT
12-13	DENTAGEN NETZWERK AKTUELL
14-16	BILDERSTRECKE ZAHNTECHNIK
26	EINLADUNG PARTNERTREFF
28	DENTAGEN AKADEMIE

## Kontakt



Unser Web-Auftritt:  
[www.dentagen.de](http://www.dentagen.de)



Informiert bleiben  
auf [linkedin.com/dentagen](https://www.linkedin.com/company/dentagen)



Inspirieren lassen auf  
Instagram:  
[@dentagen\\_wirtschaftsverband](https://www.instagram.com/dentagen_wirtschaftsverband)



Auf [facebook.com/dentagen](https://www.facebook.com/dentagen)

### IMPRESSUM

DENTAGEN INFO  
Mitteilungsblatt des  
DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG

V. i. S. d. P.:  
Nils Hagenkötter  
Landabsatz 10  
45731 Waltrop  
Tel.: 02309 784700

**DENTA** GEN  
INFO



# DENTAGEN *inside*

von Jacqueline Claire Volk

## DENTAGEN-STECKBRIEF



**Name:** *Michaela Simmat*

- ? **Seit wann bist du bei DENTAGEN?**  
! Dezember 2024.
- ? **Was machst du hier – in drei knackigen Worten?**  
! Vertrieb – Vertrieb – Vertrieb! 🎵
- ? **Und was wolltest du als Kind eigentlich mal werden?**  
! Ärztin.
- ? **Was ist deine Superkraft im Team?**  
! Allzeit positiv denken.

## Zeit, mal hinter die Kulissen zu schauen – Teil 4

Auch in dieser Ausgabe stellen wir wieder jemanden aus unserem Team in den Mittelpunkt: **Michaela Simmat**. In ein paar kurzen Fragen gibt sie persönliche Einblicke in ihren Arbeitsalltag, ihre Persönlichkeit und das, was sie ausmacht. So bekommen Sie einen kleinen Eindruck von der Person hinter der Stimme am anderen Ende der Telefonleitung.

Michaela ist Teil unseres Vertriebsteams und kümmert sich vor allem um die telefonische Akquise. Sie übernimmt den Erstkontakt zu potenziellen DENTAGEN-Mitgliedern, stellt relevante Leistungen vor und schafft so die Grundlage für weitere Gespräche. Damit unterstützt sie den Aufbau neuer Kontakte und begleitet die ersten Schritte im Vertriebsprozess.

- ? **Was liegt immer auf deinem Schreibtisch?**  
! Ein Bild von meinem Enkel.
- ? **Welches Emoji beschreibt deinen Arbeitsstil am besten?**  
! Das mit der Sonnenbrille.



- ? **Hast du ein geheimes Talent, das im Büro (noch) keiner kennt?**  
! Das verrate ich nicht.
- ? **Was inspiriert dich, auch wenn's mal stressig wird?**  
! Wolken.
- ? **Wenn du für einen Tag Chef\*in wärest – was würdest du ändern?**  
! Ich war mal Chefin, daher kann ich sagen ..... nichts.
- ? **Mit wem aus dem Team würdest du gern mal für einen Tag tauschen – und warum?**  
! Mit niemandem, da ich meinen Bereich super gerne mache und für die anderen Bereiche ziemlich unqualifiziert wäre.
- ? **In welchem Moment hast du zuletzt gedacht: „Ja, genau deswegen bin ich hier!“?**  
! Da muss ich schmunzeln, es fallen mir zig Situationen ein, z. B. noch nie hatte ich solch einen verständnisvollen Chef, wie bei DENTAGEN.
- ? **Was war bisher dein coolster Moment bei DENTAGEN?**  
! Partnertreff 2025!
- ? **Und was sollten unsere Mitglieder unbedingt über dich wissen?**  
! Wenn es Probleme gibt – mich anrufen, da ich eine Lösungsfinderin bin und immer ein offenes Ohr habe.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

# Analog trifft digital<sup>®</sup>



**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](http://www.kulzer.de/paladigital)

**PALA<sup>®</sup> digital created by Kulzer**



# Aktivrente 2026: Neue Chancen für Zahnlabore im Wettbewerb um Fachkräfte

Seit Anfang 2026 gilt in Deutschland die sogenannte **Aktivrente**. Sie schafft erstmals einen steuerlichen Anreiz für Beschäftigte, nach Erreichen der Regelaltersgrenze weiterzuarbeiten. Gerade für Zahnlaborinhaber eröffnet sich damit ein praxisnahes Instrument, um erfahrene Zahntechniker länger im Betrieb zu halten – ein wichtiger Baustein gegen den zunehmenden Fachkräftemangel.

Die Aktivrente ist keine neue Rentenart, sondern ein steuerlicher Freibetrag auf Arbeitslohn nach Renteneintritt. Arbeitnehmer können bis zu 2.000 Euro monatlich zusätzlich zur Altersrente steuerfrei verdienen, sofern sie nach Erreichen der Regelaltersgrenze weiter sozialversicherungspflichtig beschäftigt sind. Für viele Beschäftigte steigt dadurch das verfügbare Nettoeinkommen spürbar – ohne dass Arbeitgeber zwingend höhere Bruttogehälter zahlen müssen.

Gerade in Zahnlaboren spielt Erfahrung eine zentrale Rolle. In Bereichen wie Kombitechnik, Prothetik, Arbeitsvorbereitung oder Qualitätskontrolle lässt sich Know-how nicht kurzfristig ersetzen. Die Aktivrente schafft hier neue Möglichkeiten: Senior-Techniker können länger eingebunden bleiben, Wissen gezielt weitergeben oder projektbezogen unterstützen. Das erhöht Stabilität in der Produktion und erleichtert die Einarbeitung jüngerer Mitarbeiter.



**Frank Edenfeld**

Auch organisatorisch bleibt die Weiterbeschäftigung überschaubar. Beschäftigte nach der Regelaltersgrenze unterliegen weiterhin der Kranken- und Pflegeversicherungspflicht. Beiträge zur Arbeitslosenversicherung fallen in der Regel nicht mehr an. Der Arbeitgeberanteil zur Rentenversicherung bleibt bestehen, führt jedoch nicht mehr zu einer zusätzlichen Rentensteigerung beim Arbeitnehmer. In der Praxis entspricht die Abwicklung weitgehend der bisherigen Beschäftigung von Rentnern.

Besonders interessant ist die Aktivrente für flexible Teilzeitmodelle. Viele ehemalige Mitarbeiter sind bereit, zwei bis drei Tage pro Woche weiterzuarbeiten – etwa zur

Unterstützung bei anspruchsvollen Arbeiten oder als Mentoren für jüngere Kollegen. Solche Modelle helfen Laboren, personelle Engpässe zu überbrücken und gleichzeitig Wissen im Betrieb zu sichern.

Wichtig zu wissen: Der steuerliche Freibetrag gilt nur für sozialversicherungspflichtige Beschäftigung nach Erreichen der Regelaltersgrenze. Minijobs oder selbstständige Tätigkeiten profitieren davon nicht.

Für Zahnlaborinhaber lohnt es sich daher, frühzeitig das Gespräch mit erfahrenen Mitarbeitern zu suchen. Die Aktivrente bietet eine echte Chance, Fachkompetenz länger im Betrieb zu halten und damit einen spürbaren Wettbewerbsvorteil in einem zunehmend angespannten Arbeitsmarkt.

**Frank Edenfeld**  
**Steuerberater**  
**Fachberater für Unternehmensnachfolge**  
**(DStV e.V.)**

*Für Rückfragen – zu diesen oder anderen Steuer- oder Finanzthemen – steht die Kanzlei gerne zur Verfügung!*

**HNV plus Steuerberatungs- und Rechtsanwalts-Sozietät**  
Am Bahnhof 21 • 33397 Rietberg

**Steuer- und Rechtsberatung für Dentallabore**

Tel.: 05241 91717-0 • Fax: 05244 90770-28  
www.dental-steuer.de • edenfeld@hmv-gt.de

## IT-Sicherheit und Haftung Cyber-Angriffe auf den Mittelstand

### 22. Juni digitale Expertenrunde

Fachleute und Betroffene geben wertvolle Tipps und wissen genau, worauf es ankommt. Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Cyber-Resilienz. Kostenfreie Live-Veranstaltung – Jetzt anmelden! QR-Code scannen.



# PLU°LINE

## LABORBEDARF IN GUTEN HÄNDEN



Entdecke unsere  
vielfältige Auswahl!

Unsere Produkte für dein Labor – für effizientere Abläufe und spürbar einfachere Prozesse. Mit PLULINE setzt du auf durchdachte Lösungen und konstante Qualität für deinen individuellen Bedarf.

- Höchste Zuverlässigkeit im täglichen Einsatz
- Starkes Preis-Leistungs-Verhältnis
- Schnelle Verfügbarkeit und sichere Lieferung



Direkt zum Shop



Direkt zum Online-Katalog

dental bauer GmbH  
Ernst-Simon-Straße 12  
72072 Tübingen  
Telefon (0 70 71) 97 77-0

info@dentalbauer.de  
www.dentalbauer.de  
f dentalbauer.gmbh  
@dentalbauer

dental  
bauer



# Transparenz schaffen, Potenziale erkennen

## Der DENTAGEN-Betriebsvergleich

**Wirtschaftlicher Erfolg entsteht nicht zufällig – er basiert auf fundierten Entscheidungen, klaren Kennzahlen und dem richtigen Blick auf das eigene Unternehmen. Genau hier setzt der Betriebsvergleich von DENTAGEN an.**

Mit dem digitalen Betriebsvergleich bieten wir unseren Mitgliedern ein praxisnahes Instrument, um die wirtschaftliche Entwicklung des eigenen Labors besser einordnen und gezielt optimieren zu können. Das Prinzip ist einfach und gleichzeitig äußerst wirkungsvoll: Mitglieder laden anonymisiert ihre betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) hoch und erhalten im Gegenzug die Möglichkeit, ihre Kennzahlen mit anderen Laboren zu vergleichen.

Dabei stehen nicht einzelne Zahlen im Vordergrund, sondern die Erkenntnisse, die sich daraus ableiten lassen. Wie entwickeln sich Material- und Personalkosten im Branchenvergleich? Wo liegen die eigenen Stärken? Welche Prozesse arbeiten besonders effizient – und wo bestehen möglicherweise noch ungenutzte Potenziale?

Gerade in Zeiten steigender Kosten, wachsender regulatorischer Anforderungen und zunehmenden Wettbewerbs wird eine belastbare wirtschaftliche Orientierung immer wichtiger. Der Betriebsvergleich schafft hierfür eine verlässliche Grundlage – anonym, sicher und praxisorientiert.



Ein besonderer Mehrwert liegt in der Vergleichbarkeit innerhalb der Branche. Denn häufig fehlt im unternehmerischen Alltag eine objektive Einordnung der eigenen Zahlen. Der Blick auf Durchschnittswerte und Entwicklungen vergleichbarer Dentallabore ermöglicht es, fundierte Entscheidungen zu treffen und die eigene strategische Ausrichtung zu schärfen.

Darüber hinaus lebt das System vom gemeinschaftlichen Gedanken: Je mehr Mitglieder teilnehmen, desto aussagekräftiger und wertvoller werden die Ergebnisse für alle Beteiligten. Der Betriebsvergleich ist damit nicht nur ein Analysewerkzeug, sondern Ausdruck der Stärke unseres Verbundes – Wissen teilen, voneinander lernen und gemeinsam besser werden.

Die Teilnahme erfolgt unkompliziert und selbstverständlich unter höchsten Datenschutzstandards. Alle hochgeladenen Daten werden anonymisiert verarbeitet, sodass jederzeit gewährleistet ist, dass keine Rückschlüsse auf einzelne Betriebe möglich sind.

Mit dem Betriebsvergleich unterstreicht DENTAGEN einmal mehr den Anspruch, Mitglieder nicht nur im Einkauf oder Netzwerk zu unterstützen, sondern auch bei der nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Unternehmen.

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[betriebsvergleich.dentagen.de](https://betriebsvergleich.dentagen.de)

**DEBOMED®**  
Innovation und Beschaffungsmarketing

**Produkte und Dienstleistungen für Zahnärzte und zahntechnische Laboratorien**

- CAD/CAM Produkte ■ Legierungen
- Kunststoffe ■ Silikone
- Allgemeiner Laborbedarf ■ Geräte

Direkt im Onlineshop bestellen:  
[www.debomed.de](https://www.debomed.de)  
...oder per Telefon unter  
**05144 6980-400**

Im Nordfeld 13 · 29336 Nienhagen

# Funktioniert. Einfach. Präzise. Immer.



Jetzt offen  
für alle  
Materialien\*

\*Jetzt inkl. Open Material Mode für den Form 4B/4BL Drucker.

## Formlabs Dental mit Flussfisch – präzise, schnell, effizient.

- Form 4B & 4BL – offiziell bei Flussfisch erhältlich
- Print+ Bonusprogramm für Resine
- Auch Form 3B Materialien & Zubehör verfügbar
- Neu: Precision Model Resin – unvergleichliche Präzision

# Swipen. Klicken. Kollegen.

## Moderne Mitarbeitergewinnung für Dentallabore

Wie gewinnt man heute qualifizierte Zahntechniker, ohne ständig neue Stellenanzeigen in Zeitungen zu schalten, die letztendlich nichts bringen? Die Antwort liegt in digitalen Recruiting-Funnels, die gezielt über Social Media wie Instagram und Facebook ausgespielt werden.

### Doch was bedeutet eigentlich „Funnel“?

Funnel heißt übersetzt „Trichter“ – mit dem Ziel, am Ende genau den richtigen Bewerber oder den passenden Kunden zu gewinnen (siehe Abbildung rechts).

### Mehr Bewerber, weniger Blabla.

Das Prinzip dahinter ist ebenso einfach wie effektiv: Über professionelle Meta-Anzeigenkampagnen werden potenzielle Bewerber dort erreicht, wo sie täglich unterwegs sind – auf Social Media. Mit nur wenigen Klicks gelangen Interessierte in einen strukturierten digitalen Bewerbungsprozess. Dort erfahren sie mehr über das Labor, das Team, das Aufgabengebiet und die Vorteile des Arbeitsplatzes. Durch gezielte Fragen werden passende Kandidaten Schritt für Schritt qualifiziert – ganz wie in einem Trichter.

So funktioniert der Recruiting-Funnel zur Mitarbeitergewinnung in fünf Schritten. Nach dem gleichen Prinzip lässt sich dieses System auch erfolgreich für die gezielte Kundengewinnung einsetzen (siehe Abbildung unten).

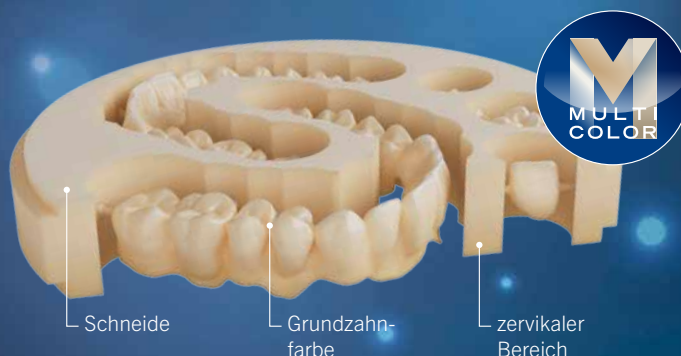


**Das Ergebnis:** weniger Papierkram, schnellere Prozesse und vor allem passendere Bewerbungen. Ein großer Vorteil: Ein Funnel ist flexibel einsetzbar. Mit generationsbezogener Mitarbeiteransprache, KI-gestützten Anzeigen und langfristigen Strategien über 12 Monate wird Recruiting planbar und erfolgreich.



# Langlebigkeit trifft auf Natürlichkeit

JETZT NEU:  
Auch für Gerüstverblendungen



## GANZ NAH AM NATÜRLICHEN ZAHN: NANOKERAMISCHES HYBRID-MATERIAL

- **Vielseitig einsetzbar:** Vom permanenten Einzelzahn bis zur Gerüstverblendung
- **Exzellente Ästhetik:** Multicolor mit natürlichem Farbverlauf
- **Effizienter Workflow:** Kein Brennprozess, einfach polierbar, sofort einsetzbar
- **Hohe Passgenauigkeit:** Präzises Schleifen feiner Ränder

**Grandio disc**



**VOCO**

DIE DENTALISTEN

VOCO GmbH · Anton-Flettner-Straße 1-3 · 27472 Cuxhaven · Freecall 00 800 44 444 555 · [www.voco.dental](http://www.voco.dental)

### Swipen. Klicken. Kunden.

Ist eine Stelle besetzt, kann das System sofort zur Kundengewinnung z. B. für Fortbildungen, Events oder weitere Dienstleistungen genutzt werden – beispielsweise für Fräs- und Druckdienstleistungen, Schnarcherschienen, Schienenkonzepte oder Teleskoparbeiten.

### Die Vorteile auf einen Blick:

- 24/7 Online-Präsenz
- Vertrauen durch Sichtbarkeit und Identifikation
- Messbare Ergebnisse und jederzeit anpassbar
- Einfacher Bewerbungsprozess in nur 60 Sekunden
- „Die Richtigen finden uns!“



**Claudia Gabbert**

Mit Claudia Gabbert (Nordquadrat) an der Seite profitieren Sie als DENTAGEN-Mitgliedslabor nicht nur von kreativen Ideen, sondern auch von praxisnahen Konzepten, die direkt Ergebnisse wie Bewerbungen oder Neukunden liefern: Vom ersten Funnel-Entwurf bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Mehr Informationen: [www.nordquadrat.de](http://www.nordquadrat.de) + [www.dental-feels-good.de](http://www.dental-feels-good.de) oder kontaktieren Sie Claudia Gabbert direkt unter 0174/4653723.

Kontakt:

**Nordquadrat PR + Marketing**

Claudia Gabbert

Gilcherweg 64 a

D-22393 Hamburg

Fon: 0174/4653723

Mail: [c.gabbert@nordquadrat.de](mailto:c.gabbert@nordquadrat.de)

Bildrechte: ©Nordquadrat PR + Marketing

## Neue Versandpartner

Mehr *Flexibilität* für nationale Sendungen



✓ Flexible Lösungen | ✓ Hohe Planungssicherheit

Gute Nachrichten für unsere Mitglieder: Mit General Overnight (GO!) Express und FedEx Express haben wir unser Netzwerk um zwei starke Versandpartner erweitert. Mehr zu den Tarifen, Versandoptionen und Nutzungsbedingungen gibt es im Mitgliederbereich auf [dentagen.de](http://dentagen.de) beim jeweiligen Dienstleister oder direkt über unseren Kundenservice.

Folgende Vorteile bieten sich Ihnen:

- **Kostengünstigere Expressversandkonditionen:** Gerne erinnern wir daran, dass wir unseren Mitgliedern besonders attraktive Konditionen im Express-Paketversand anbieten. Diese Vorteile unterstützen Sie dabei, Ihre Lieferketten effizient und kostengünstig zu gestalten. Nutzen Sie die Rahmenverträge und profitieren Sie von transparenten Preisen bei den gängigsten Versandarten.

- **Anpassung des Treibstoffzuschlags:** Aufgrund der aktuellen Entwicklung der Kraftstoffpreise werden die Treibstoffzuschläge der Versanddienstleister wöchentlich angepasst. Wir verpflichten uns, diese Änderungen monatlich auszuwerten und die relevanten Anpassungen zeitnah an Sie weiterzugeben. So behalten Sie Ihre Versandkosten besser im Blick und können entsprechend planen.
- **Neue Partner:** Wir arbeiten nun eng mit GO! Express und FedEx Express zusammen. Diese Kooperationen ermöglichen Ihnen noch mehr Flexibilität und Planungssicherheit bei nationalen Sendungen. Über eine Preisanfrage im jeweiligen Versandportal erhalten Sie die nach Gewicht gestaffelten Preise.
- **Detaillierte Informationen zu allen Tarifen,** Versandoptionen und Nutzungsbedingungen erhalten Sie im Mitgliederbereich unter dem jeweiligen Dienstleister oder direkt über unseren Kundenservice.

### Was bedeutet das für Sie?

- **Transparente Kosten:** Wir bündeln die Änderungen der Treibstoffzuschläge und informieren Sie monatlich über die Auswirkungen.
- **Mehr Auswahl:** Dank neuer Partner stehen Ihnen vermehrte Versandoptionen zur Verfügung.
- **Weniger Aufwand:** Wir übernehmen die Organisation der Rahmenverträge und unterstützen Sie bei der Auswahl der passenden Versandlösung.

## SLEEP DENTISTRY 4.0

Setzt neue Maßstäbe bei der Entwicklung individueller Schlagschienen



ZAHNARZT/DENTALLABOR

>>



PANTHERA DENTAL



Zahnbogenscan und Bissregistrierung (Protrusion)



STL-Dateien senden



Online-Auftrag ausfüllen



CAD (Design)



CAM (3D-Druck)



Qualitätskontrolle



Eilversand



**PANTHERA**  
SLEEP

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

[martina@pantheradental.com](mailto:martina@pantheradental.com) oder mobil unter 0152 / 25 49 67 34

[michael@pantheradental.com](mailto:michael@pantheradental.com) oder mobil unter 0173 / 19 48 196



TAGE  
8



3  
JAHRE  
GARANTIE

# HUFSCHMIED

## ZERSpanungSSYSTEME

### HC532DT

- Spezielle Geometrie zur Reduzierung der Schnittkräfte und Bearbeitungstemperaturen
- Durch optimierte Beschichtung sehr gute Spanabfuhr und hohe Standzeiten
- Stabil ausgelegter Kern ermöglicht hohe Bearbeitungsgeschwindigkeiten

**Unsere Lösung für die  
Bearbeitung von Titan.**

**HUFSCHMIED.NET HZ**



Gemeinsam bündeln wir Kräfte, senken Kosten und verbessern die Servicequalität für alle Mitglieder.

**Herzliche Grüße Ihr DENTAGEN-Team**

**Kundenservice:**

**Monika Baumgart**

02309 784 7012

baumgart@dentagen.de

#### **Nächste Schritte**

- Prüfen Sie Ihre aktuellen Versandbedarfe und entnehmen Sie die Konditionen unseren Versandportalen.
- Kontaktieren Sie unseren Support bei Fragen zu Tarifen, Abrechnungen oder zur Nutzung der neuen Partner.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre aktive Mitwirkung in unserer Genossenschaft.



# Vom digitalen Setup zur funktionierenden Realität

## Implantatgetragene Teleskoparbeit mit Backward Planning, Galvano und additiver Verblendstrategie

*DENTAGEN-Mitglied ZTM Jan Kowitz,  
ZA OSA Felix Gerresheim und  
Facharzt für Oralchirurgie OFA Niklas Kempf*

### Einleitung

Komplexe implantatgetragene Teleskoparbeiten gehören zu den Versorgungen, bei denen sich entscheidet, wie gut Planung, Zahntechnik und klinische Umsetzung wirklich ineinandergreifen.

Digitale Technologien ermöglichen heute eine deutlich höhere Vorhersagbarkeit – vorausgesetzt, sie werden konsequent im Sinne eines prothetisch geführten Workflows eingesetzt.

Der vorliegende Fall zeigt, wie ein durchgängiges Backward Planning, kombiniert mit digitaler Konstruktion und klassischer Galvanotechnik, zu einer funktionell und ästhetisch stabilen Versorgung führt.

### Ausgangssituation

Der Patient stellte sich mit einem stark kompromittierten Restzahnbestand vor, der weder funktionell noch parodontal erhaltungsfähig war.

Nach umfassender Aufklärung über verschiedene Behandlungsoptionen entschied sich der Patient für eine implantatgetragene Versorgung.

Nach vollständiger Extraktion aller Zähne und anschließender augmentativer Vorbereitung (Abb. 1.) wurde der Patient zunächst mit einer schleimhautgetragenen Interimsversorgung versorgt.

Ziel war eine implantatgetragene, herausnehmbare teleskopierende Versorgung im Ober- und Unterkiefer auf insgesamt 14 Implantaten.



Abb. 1: Ausgangssituation

### Planung: Backward Thinking als Grundlage

Der gesamte Fall wurde konsequent vom Endergebnis her gedacht. Ausgangspunkt war ein diagnostisches Setup, das die spätere Zahnstellung, Okklusion und Ästhetik definierte.

Auf dieser Basis erfolgte die digitale Planung der Implantatpositionen unter Einbeziehung von DVT-Daten. Dadurch konnte sichergestellt werden, dass die Implantate nicht

nur chirurgisch korrekt, sondern vor allem prothetisch optimal positioniert wurden. Ziel war es, sowohl eine langfristig stabile Belastung der Implantate als auch ausreichend Platz für die funktionelle und ästhetische Gestaltung des Zahnersatzes zu gewährleisten.

Parallel dazu wurde ein schleimhautgetragenes Provisorium digital konstruiert (exocad) und klinisch eingesetzt. Dieses diente als zentrale Referenz für die weitere Planung.



Abb. 2: indiv. Zirkon-Abutments



Abb. 3: Galvanokäppchen

Unter realen Bedingungen konnten so Phonetik, Lippenstütze, vertikale Dimension und Okklusion überprüft und optimiert werden.

### Umsetzung: Präzision durch Kombination von digitalen und analogen Workflows

Die definitive Umsetzung basierte auf einem durchgängig digital unterstützten Workflow.

Zunächst wurden individuelle Zirkonabutments als Primärstrukturen CAD/CAM-gefertigt und intraoral eingegliedert (Abb. 2). Sie bilden die funktionelle Basis der teleskopierenden Versorgung.

Darauf wurden direkt galvanische Sekundärstrukturen erzeugt (Abb. 3). Diese ermög-

lichen eine hochpräzise, spannungsarme Passung – ein entscheidender Faktor bei umfangreichen implantatgetragenen Arbeiten.

Ein wesentlicher Schritt war die intraorale Verklebung der Galvanokappen in das Tertiärgerüst. Dadurch konnte eine spannungsfreie Verbindung erreicht werden, die die reale klinische Situation exakt berücksichtigt.

### Vom Provisorium zur finalen Form

Das Provisorium nahm im vorliegenden Workflow eine zentrale Rolle ein. Es diente nicht nur als funktionelle und ästhetische Referenz, sondern definierte bereits maßgeblich das spätere Endergebnis.

Die im Provisorium erarbeitete Zahnstellung, Okklusion sowie die ästhetische Ausformung wurden konsequent in die definitive Versorgung übertragen.

Für die Umsetzung der Verblendung wurde auf Basis dieser Daten ein Eierschalenprovisorium digital konstruiert und additiv gefertigt. Dieses wurde passgenau auf die verklebte Tertiärstruktur übertragen und dort polymerisiert.

Durch dieses Vorgehen konnte das im Provisorium validierte Design nahezu identisch in die definitive Arbeit überführt werden. Gleichzeitig konnte auf aufwendige, rein manuelle Schichttechniken weitgehend verzichtet werden.

Fortsetzung ▶



Oberkiefer



*Unterkiefer*

Das anschließende Cut-back sowie die individuelle Charakterisierung ermöglichten dennoch eine gezielte ästhetische Verfeinerung, ohne die zuvor erarbeitete Form- und Funktionssicherheit zu verändern.

Auf diese Weise konnten Ästhetik, Phonetik und Funktion reproduzierbar und vorhersagbar aus dem Provisorium in die definitive Versorgung übertragen werden.

### **Fazit**

Der Fall verdeutlicht, dass moderne Zahntechnik nicht im Entweder-oder zwischen digital und analog liegt, sondern in der intelligenten Kombination beider Welten.

Ein konsequent durchgeführtes Backward Planning – unterstützt durch DVT-basierte Implantatplanung, digitale Konstruktion und präzise Fertigungstechniken – schafft die Grundlage für planbare und reproduzierbare Ergebnisse.

Entscheidend bleibt dabei die provisorische Phase als Bindeglied zwischen Planung und Realität. Sie ermöglicht es, Funktion und Ästhetik vorab zu testen und gezielt in die definitive Versorgung zu übertragen.

**Dentallabor Kowitz**  
**ZTM Jan Kowitz**  
 Olshausenstraße 10  
 24118 Kiel, Deutschland  
[www.dentallaborkiel.de](http://www.dentallaborkiel.de)

**ZA OSA Felix Gerresheim**  
**Facharzt für Oralchirurgie OFA Niklas Kempf**



*Fertige Arbeit, intraoral*



*Fertige Arbeit*

# DENTA GEN

## ALLEIN IST INEFFIZIENT.



### Von Design bis Finalisierung

ceraMotion® von Dentaaurum – 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.

ceraMotion®



**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.

Dentaaurum GmbH & Co. KG · Turnstr. 31 · 75228 Ispringen · Germany  
Tel. +4972 31/803-0 · www.dentaaurum.com · info@dentaaurum.com



Renfert

making work easy

## Endless Power

POWER steamer – the new generation of steam cleaning



### 3 Descaler gratis

beim Kauf eines POWER steamer Dampfstrahlgeräts

Code: DENTAGEN  
Angebot gültig bis 30.6.26



Weitere Details



# Was ist eigentlich Produktivität?

## Wie Sie die Arbeitsleistung im Dentallabor auswerten

Die Produktivität im Dentallabor zeigt an, welche Mengen in welcher Zeit einzelne Zahntechniker:innen, Abteilungen oder das ganze Laborteam produziert haben. Über Kennzahlen erhält die Laborleitung wertvolle Rückmeldungen darüber, in welchen Bereichen Verbesserungen möglich sind und so Gewinne gesteigert werden können.

**Folgende Kennzahlen sind in der Produktivitätsmessung in Dentallaboren üblich:**

### **Anzahl Einheiten je Techniker und Arbeitstag (je Monat/Jahr), z. B. Anzahl der Keramikverblendungen:**

Diese Kennzahl kann gut in der Personalentwicklung von Techniker:innen eingesetzt und in Personalgesprächen kommuniziert werden. Der Fokus liegt auf der Frage, was gemeinsam geplant werden kann, um Fertigkeiten zu verbessern, damit der Mitarbeitende in der gleichen Arbeitszeit und unter Berücksichtigung von Qualitätszielen mehr Einheiten schafft.

### **Umsatz je Stunde je Techniker/Abteilung/Labor:**

Diese Kennzahl wird sowohl für die Beurteilung der Arbeitsleistung einzelner Techniker:innen genutzt als auch für das gesamte Labor. Bei der Betrachtung der Kennzahl im Zeitverlauf erlangt die Laborleitung Rückschlüsse darüber, ob der



Hans-Gerd Hebinck

Umsatz durch Investitionen in Digitalisierung gesteigert werden konnte. Dabei ist die Preisentwicklung zu berücksichtigen.

### **Umsatzfaktor je Techniker:**

Umsatzfaktoren sind beliebte Kennzahlen in der Zahntechnik. Sie geben an, wie viel ein Techniker an Umsatz im Verhältnis zu den Personalkosten erwirtschaften muss. Im Zeitverlauf lassen sich so die Arbeitsleistung von Technikern untereinander sowie des einzelnen Technikers beurteilen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass Methoden mit Umsatzfaktoren häufig auch beim Leistungslohn verwendet werden.

### **Durchschnittlicher Umsatz je Techniker:**

Diese Kennzahl ist sehr einfach zu ermitteln. Sie ermöglicht den Vergleich der Arbeits-

leistung des Gesamtlabors mit der anderer Labore. Außerdem lässt sich anhand der Kennzahl die eigene Kapazitätsgrenze einschätzen. Im gleichen Zuge kann auch die Preispolitik des Labors mit analysiert werden. In welchen Bereichen ist das Labor eher teuer? Wo eher günstig?

### **Anzahl der gefrästen Einheiten auf einer Maschine je Jahr/Monat/Tag:**

Diese Kennzahl gibt Informationen über die Maschinenauslastung. Die Laborleitung erhält zum einen eine Rückmeldung über die Amortisation von Investitionen, zum anderen eine Entscheidungshilfe bei Neu- und Ersatzinvestitionen.

Aus den obigen Kennzahlen erhalten Sie als Leitung Erkenntnis darüber, in welchen Laborbereichen Verbesserungspotenziale bestehen. Im nächsten Schritt lässt sich konkreter planen, was Sie verbessern wollen und welche Ziele daraus entwickelt werden. Fragen wie diese ergeben sich häufig:

### **Was ist zu tun, um**

- ohne Überstunden mehr zu arbeiten?
- kürzere Lieferzeiten umzusetzen?
- Reklamationen zu verringern?
- effizienter mit Material umzugehen?
- Maschinen besser auszulasten?
- die Stückzahl je Mitarbeiter zu erhöhen?
- mit der gleichen Manpower mehr Umsatz zu schaffen?

**GO3DENT**

3D-Drucker | Resin | Arbeitssicherheit | Support | Nachbearbeitung | Viel mehr

**Jetzt im Dentagen Marketplace  
von Launch-Aktion profitieren!**

Für diese Ziele können konkrete Maßnahmen geplant werden. Auf diese Weise begibt sich das Labor in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess.

### Fazit:

Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Produktivität in Ihrem Dentallabor auszuwerten. Legen Sie fest, welche Kennzahlen Sie ermitteln wollen. Zur Umsetzung hat sich für die meisten Fälle Excel als Instrument bewährt. Verwenden Sie auch den Online-Betriebsvergleich von DENTAGEN, mit dem sich die Kennzahl *Umsatz je Techniker* auswerten lässt. Infos finden Sie unter: <https://betriebsvergleich.dentagen.de> So unterstützen Kennzahlen Sie in Ihrem Laboralltag.

### Kontakt:

**Hans-Gerd Hebinck**

Unternehmensberater

Diplom-Betriebswirt (FH)

Datenschutzbeauftragter (IHK)

Zertifizierter ZRM®-Trainer (ISMZ Zürich)

Metzer Weg 13

59494 Soest

Fon 0172/2745444

[info@hebinck-unternehmensberater.de](mailto:info@hebinck-unternehmensberater.de)

[www.hebinck-unternehmensberater.de](http://www.hebinck-unternehmensberater.de)



## Reparaturbuchungen und Neuaufträge direkt über Ihre Website

**Lassen Sie Ihre Bestandskunden und potentielle Neukunden direkt und unkompliziert über Ihre Website Termine und Aufträge buchen**

### ZIELGRUPPE

Für Zahnarztpraxen und Dentallabore zur direkten, schnellen und fehlerfreien Vereinbarung von Reparaturterminen mit sofortiger Bestätigung.

### KERNFUNKTIONEN

- » **Echtzeit-Verfügbarkeit:** Sofortige, verbindliche Terminbuchung.
- » **Kundendatenintegration:** Automatische Datenübernahme zur Fehlervermeidung.
- » **Flexible Terminoptionen:** Buchung verschiedener Reparaturarten und Zeitfenster.
- » **VIP-Regelung:** Bevorzugte Buchung auch außerhalb regulärer Kapazitäten.
- » **Automatisierte Kommunikation:** Automatische Bestätigungs-E-Mails.
- » **Termin-Tracking:** Statusverfolgung und Reparaturhistorie.
- » **Website-Integration:** Direkte Einbindung zur Ansprache von Bestands- und Neukunden.

Weitere Informationen unter [www.dentalink.de/buchungstool](http://www.dentalink.de/buchungstool)

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

✉ [info@dentalink.de](mailto:info@dentalink.de)

☎ 0163 617 5534



**NEU auf dem DENTAGEN  
Marktplatz:  
GO3DENT**



**JETZT ENTDECKEN**



# Impressionen von DENTA GEN -Partnertreffs seit 2004



- + **Zeitsparend:** Kurze Bauzeiten durch hohe Lichtintensität
- + **Volle Kontrolle:** Computergesteuerte Steuerung aller Druckprozesse
- + **Integrierte Webcam:** Live-Überwachung während des Druckvorgangs
- + **Sichere Ergebnisse:** Abgestimmt auf den Einsatz mit FotoDent®
- + **Verlässlicher Service:** Repair-Center im Werk & Support-Service vor Ort

## Phrozen LS+

### Die Revolution des 3D-Drucks

Digitale Fertigung neu gedacht: Der Phrozen LS+ liefert präzise Druckergebnisse in weniger als 2 Stunden. Entwickelt für Ihr Labor, integriert in den Dreve-Workflow.

[phrozen.dreve.de](http://phrozen.dreve.de)





**MEDENTIKA®**  
A Straumann Group Brand

## DER ZUVERLÄSSIGE PARTNER FÜR IHR LABOR

Mit den hochwertigen Prothetiklösungen von Medentika® und den fortschrittlich digitalen Lösungen von Straumann® begleiten wir Sie bei jedem Schritt Ihres Labor-Workflows: **Von der Datenerfassung bis hin zur finalen Versorgung.**

**Medentika® Prothetiklösungen**



Jetzt entdecken:  
[www.medentika.de](http://www.medentika.de)



**MedentiWINGS, Scanbodies, Titanbasis  
SSC Flex und CAD/CAM-CS Laboranaloge**



**3D-Drucker SprintRay Pro 2,  
Intraoralscanner Straumann SIRIOS™ & 3Shape TRIOS®,  
3Shape Laborscanner**

**Straumann® Laborlösungen**



Jetzt entdecken:  
[www.straumann.de/digital](http://www.straumann.de/digital)



# DENTAGEN informierte auf der Zahntechnik plus in Leipzig

Am 7. und 8. März informierte ein mit Sales Manager Domenic Batali und seiner Kollegin Michaela Simmat besetzter DENTAGEN-Infostand auf der Fachmesse „Zahntechnik plus 2026“ in Leipzig über die Genossenschaft. Diese Veranstaltung zählt zu den wichtigen Branchentreffen im Bereich der Zahntechnik und bot auch in diesem Jahr

eine zentrale Plattform für fachlichen Austausch, Networking und die Präsentation aktueller Entwicklungen.

Im Mittelpunkt der Tätigkeit am Infostand standen zahlreiche Fachgespräche mit DENTAGEN-Mitgliedern, potenziellen neuen Mitgliedern sowie Vertretern von DENTAGEN-

Kooperationspartnern und anderen Unternehmen aus der Dentalwelt. Dabei zeigte sich erneut, wie wertvoll persönlicher Austausch auf Fachmessen ist, um Vertrauen aufzubauen, aktuelle Themen zu diskutieren und gemeinsame Perspektiven für die Zukunft zu entwickeln.

Der Messestand entwickelte sich im Verlauf der beiden Tage zu einem gut frequentierten Treffpunkt. Viele Besucher nutzten die Gelegenheit, um sich in entspannter Atmosphäre über aktuelle DENTAGEN-Projekte und Entwicklungen zu informieren und Kontakte zu vertiefen. Besonders positiv wurde die freundliche und offene Gesprächsatmosphäre aufgenommen, die den Austausch auf Augenhöhe förderte. Dazu trug auch die zeitweise Anwesenheit von DENTAGEN-Vorständen und -Aufsichtsrats-Mitgliedern bei.

Ein kleines, aber aufmerksamsstarkes Detail am Stand war die Ausgabe von frisch zubereitetem Espresso. Dieser wurde den



*Drei Mann an einem DENTAGEN-Stand (v. l.): Sales Manager Domenic Batali, Vorstandsvorsitzender Nils Hagenkötter und Vorstand Claus-Hinrich Beckmann informierten Besucher der Fachmesse.*

**SCHÜTZ DENTAL**  
Micerium Group

## Erfolg ist eine Frage des **Gelbes!**

- ✓ Alles aus einer Hand
- ✓ Complete Digital Workflow
- ✓ Ihr CAD/CAM Partner
- ✓ High-End Produkte
- ✓ Service mit Power

**Ihr Workflow. Unser Anspruch.**  
Digitale Kompetenz – partnerschaftlich umgesetzt.  
Wir gestalten Ihren Erfolg – Kontaktieren Sie uns: +49 (0) 6003-814-0

**SILADENT** digital

# DLyte

Automatisierte  
Hochglanzpolitur

**Bessere Ergebnisse bei  
weniger Arbeitsaufwand.**



info@siladent.de  
(05321) 37 79 0

SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH • Im Klei 26 DE-38644 Goslar • info@siladent.de • www.siladent.de

Besuchern in kompostierbaren Bechern angeboten, was nicht nur für einen angenehmen Moment der Erfrischung sorgte, sondern auch ein bewusstes Zeichen von Nachhaltigkeit setzte. Gerade in einer zunehmend umweltbewussten Branche stieß diese Kombination aus Gastfreundschaft und Umweltgedanken auf durchweg positive Resonanz.

Neben den fachlichen Gesprächen bot die Messe ausreichend Raum für informelle Begegnungen und den Ausbau persönlicher Netzwerke. Diese Aspekte sind für die langfristige Zusammenarbeit in der Branche von großer Bedeutung, da viele Partnerschaften durch direkte Begegnungen entstehen oder gestärkt werden.

Am Freitagabend besuchten Michaela Simmat, Domenic Batali sowie Vorstand Claus-Hinrich Beckmann die Jubiläumsparty des VDZI. Diese Veranstaltung bot eine hervorragende Gelegenheit, den Tag in entspannter Atmosphäre ausklingen zu lassen und gleichzeitig zahlreiche neue wie auch bekannte Kontakte aus der Branche wiederzutreffen.



**DENTAGEN-Vertriebsmitarbeiterin  
Michaela Simmat war mit dem  
Messebesuch in Leipzig hochzufrieden.**

In diesem Rahmen entstanden dort weitere interessante Unterhaltungen, die den fachlichen Austausch des Tages sinnvoll ergänzten und vertieften. Die Mischung aus offiziellen Messegesprächen und informellen Begegnungen zeigte einmal mehr, wie wichtig solche Veranstaltungen für die gesamte Branche sind.

Insgesamt war die Teilnahme an der „Zahntechnik Plus 2026“ für das DENTAGEN-Team ein voller Erfolg. Neben der hohen Besucherfrequenz am Messestand konnten zahlreiche wertvolle Kontakte geknüpft und bestehende Beziehungen intensiviert werden. Die gewonnenen Eindrücke und Gespräche liefern wichtige Impulse für zukünftige Kooperationen und unterstreichen die Bedeutung der Messe in Leipzig als feste Größe im Branchenkalender. Im März 2028 ist der nächste Termin geplant.



# HERZLICH WILLKOMMEN IM DENTAGEN-NETZWERK

Tradition, Innovation und echte Leidenschaft für Zahntechnik, genau dafür steht Baumann Dental. Seit 1988 familiengeführt, verbindet das Unternehmen aus Remchingen handwerkliche Präzision mit zukunftsweisenden Lösungen rund um die Modellherstellung.

Auf bewährten Entwicklungen wie Adesso Split® und dem Modellsystem 2000® aufbauend, denkt Baumann Dental Zahntechnik konsequent weiter, von klassischen Qualitätslösungen bis zu digitalen Prozessen und

3D-gedruckten Modellsystemen auf höchstem Niveau.

Was Baumann Dental besonders macht? Die perfekte Verbindung von Erfahrung, Fortschritt und Teamgeist. Denn echte Innovation entsteht dort, wo Menschen mit Können, Kreativität und Begeisterung gemeinsam an neuen Lösungen arbeiten.

Wir freuen uns sehr, Baumann Dental als neuen Kooperationspartner im DENTAGEN-Netzwerk begrüßen zu dürfen.

## Schulung 3D-Druck mit ZTM Marco Rauthe

### SAVE THE DATE!

Mittwoch, 24.06.2026, 9- 17 Uhr in Kassel

#### Einführung in den dentalen 3D-Druck: Grundlagen, Einsatzbereiche und Vorteile im Praxis- und Laboralltag

Vorstellung des Baumann Dental-Modellsystems: Aufbau, Besonderheiten und wirtschaftliche Vorteile im täglichen Einsatz.

- **Digitale Prozesskette:** Vom intra-oralen Scan bzw. Datensatz bis zum fertigen gedruckten Modell.
- **Materialien und Indikationen:** Welche Harze für welche Anwendungen geeignet sind und worauf geachtet werden muss.
- **Druckvorbereitung und Workflow:** Datenaufbereitung, Positionierung und drucksichere Einstellungen.
- **Sicherer Einsatz des Modellsystems:** Standardisierte Abläufe für reproduzierbare und passgenaue Ergebnisse.
- **Nachbearbeitung der Modelle:** Reinigen, Aushärten und Qualitätskontrolle.
- **Typische Fehlerquellen vermeiden:** Häufige Probleme im Druckprozess erkennen und gezielt beheben.

#### Veranstaltungsort:

BZ Bildungszentrum Kassel  
5. Stock im Turm  
Falderbaumstraße 18-20  
34123 Kassel

**Anmeldung bis 17.06. 2026 bitte unter:**  
[info@baumann-dental.de](mailto:info@baumann-dental.de)

Preis pro Person 499,- €  
**für DENTAGEN-Mitglieder 299,40 €.**

Für das leibliche Wohl ist gesorgt.  
Ein leckeres gemeinsames Mittagessen ist im Preis inbegriffen.

## SCHULUNG 3D DRUCK

MIT ZTM MARCO RAUTHE

24.06.2026 / 09:00 - 17:00 Uhr  
Bildungszentrum Kassel

Einführung in den dentalen 3D-Druck, Grundlagen, Einsatzbereiche und Vorteile im Praxis- und Laboralltag - fragen Sie uns!

Magic / Baumann Dental GmbH  
+49 / 7232 / 732180 / [info@baumann-dental.de](mailto:info@baumann-dental.de) / [baumann-dental.de](http://baumann-dental.de) / [go-magic.de](http://go-magic.de)

**DENTAGEN  
MITGLIEDER  
40 %  
RABATT!**

# DEDICAM<sup>®</sup> Scan & Design Service



Gemeinsam jede Übung mit  
einem Lächeln meistern.



Der DEDICAM Scan & Design Service eröffnet Praxen und Laboren die volle Bandbreite der computergestützten Fertigung präziser Konstruktionen. Nutzen Sie die Erfahrung und Implantatkompetenz unserer Experten bedarfsorientiert und meistern Sie jede Übung mit einem Lächeln.

[www.camlog.de/cadcam](http://www.camlog.de/cadcam)

**patient28<sup>PRO</sup>**  
*Schützt Ihre Implantatversorgung*

DEDICAM<sup>®</sup> ist eine eingetragene Marke der CAMLOG Biotechnologies GmbH.



**camlog**



# Feiern Sie mit uns am 19. und 20. Juni 2026 das Jubiläum in Dortmund!

## Zwei Tage voller Inspiration, Begegnungen und Impulse!

Am Freitagabend erwartet Sie im Strobels Dortmund (am Stadion) ein stimmungsvoller Auftakt mit inspirierender Keynote, leckerem Grillbuffet und einer unvergesslichen Jubiläumsparty. Am Samstag treffen wir uns im Kongresszentrum Dortmund zu spannenden Vorträgen, lebendigem Speeddating und praxisnahen Fachseminaren.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und darauf, dieses Jubiläum gemeinsam mit Ihnen zu feiern!



### Noch Fragen?

Melden Sie sich gerne bei

**Susanne Benthous**

02309 784700

[benthous@dentagen.de](mailto:benthous@dentagen.de)

### Kosten:

**239,00 €** (inkl. Verpflegung)  
ab 3 Teilnehmern 15 % Rabatt  
(Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)



### Programm: Freitag, 19.06.2026

- **17:00 Uhr – Begrüßung**  
Freuen Sie sich auf eine herzliche Begrüßung und spannende Einblicke in den Abend!
- **Vortrag von Daniela Ben Said**  
Seien Sie gespannt auf den Vortrag von Bestseller-Buchautorin Daniela Ben Said „Glück ist tierisch leicht“ – Was wir von Tieren lernen können.
- **Exklusives Grillevent**  
Genießen Sie ein köstliches Grillbuffet!
- **Jubiläumsparty**  
Feiern Sie mit uns und lassen Sie den Abend gemütlich ausklingen.

### Programm: Samstag, 20.06.2026

- **09:00 Uhr – Begrüßung im Goldsaal**
- **Vortrag „Ästhetik in der Zahntechnik“**  
Referent: Marcel Koch – Creation Willi Geller
- **Speeddating**  
Beim Speeddating mit den Kooperationspartnern erhalten Sie aktuelle Informationen über Entwicklungen und Highlights unserer Zusammenarbeit.
- **Vortrag „Maximale Effizienz dank innovativer Werkstofftechnologien bei festsitzendem Zahnersatz“**  
Referent: Björn Maier – Kulzer Dental GmbH
- **Speeddating**
- **Vortrag „Betriebswirtschaftliche Optimierung im Dentallabor“**  
Referent: Hans-Gerd Hebinck – Hebinck Unternehmensberater
- **ca. 14:00 Uhr – Ende der Veranstaltung**

### Seminare: Samstag, 20.06.2026

- **SEMINAR „Lasersicherheitsbeauftragter Dental-Laser“**
  - Referent: ZTM Volker Wetzel
  - Teilnahme-Gebühr: 310,00 € zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer inkl. Zertifikat
  - DENTAGEN-Mitglieder erhalten Rabatt in Höhe von 20 %.
- **SCHULUNG „Ersthelferschulung DRK“**
  - kostenlos
  - Teilnehmer erhalten im Anschluss die Ersthelferbescheinigung.



# ELOS



## Innovation, die sitzt.

Implantat- und Prothetiklösungen

ab sofort bei DT&SHOP erhältlich.



Lassen Sie die Produkte der Marke ELOS schnell und bequem im DT&SHOP Fräs- und Fertigungszentrum fertigen.

**Jetzt testen:** WhatsApp: +49 15120831788  
Tel: +49 9708 909-310



Weitere Details und Produkte im Überblick

# DT&SHOP <sup>connect</sup> DENTAL DAYS 2026

Innovation. Austausch. Netzwerk.

## Raum Stuttgart

Freitag, 12.06.2026

vhf camufacture AG  
Lettenstraße 10  
72119 Ammerbuch

## Raum Berlin

Freitag, 18.09.2026

Formlabs GmbH  
Mühlenstraße 15  
10243 Berlin

Mit dabei sind unter anderem:

Aidite

detax

ELOS

FINO

SCHEU

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Weitere Infos und Anmeldung:



# DENTAGEN

# AKADEMIE

„Was, wann, wo ...?“

DT&SHOP

12.06.2026 | RAUM STUTT GART

DT&SHOP DENTAL DAYS 2026  
INNOVATION. AUSTAUSCH. NETZWERK



22.06.2026 | ONLINE

IT-SICHERHEIT UND HAFTUNG  
CYBER-ANGRIFFE AUF DEN MITTELSTAND

R+V

FLUSSFISCH

13.06.2026 | HAMBURG

TAG DER OFFENEN TÜR  
DENTALWERFT • SHOWROOM • VORTRÄGE

24.06.2026 | KASSEL

EINFÜHRUNG IN DEN DENTALEN 3D-DRUCK  
GRUNDLAGEN, EINSATZBEREICHE UND VORTEILE

Baumann Dental

DENTAGEN

19.-20.06.2026 | DORTMUND

DENTAGEN-PARTNERTREFF  
JUBILÄUM 25 JAHRE DENTAGEN

18.09.2026 | BERLIN

DT&SHOP DENTAL DAYS 2026  
INNOVATION. AUSTAUSCH. NETZWERK

DT&SHOP

Weitere Veranstaltungen folgen. Aktuelle Infos auf [dentagen.de](http://dentagen.de)

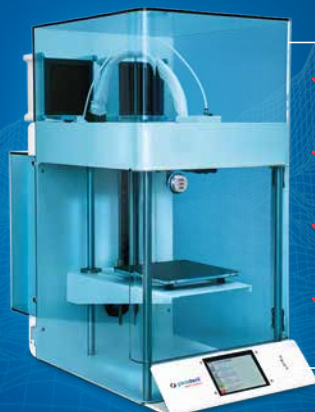


 picodent®

## pico-filaprinto

Der neue Filament-3D-Drucker  
Umweltbewusst drucken.  
Gesundheit schützen.  
Einfaches Handling.

MADE IN GERMANY



- ✓ Umweltfreundlichstes 3D-Druckverfahren
- ✓ Höchste Präzision & max. Geschwindigkeit
- ✓ Gesundheit schützen & sauber drucken
- ✓ Auspacken, Einschalten, Drucken, Fertig!



Entdecken  
Sie jetzt den  
**pico-filaprinto**  
im **picodent®**  
online-shop!