

DAS MAGAZIN FÜR MITGLIEDER

DENTA GEN

info



Fachbeitrag von DENTAGEN-Mitglied

Vorteile – Betriebsvergleich online

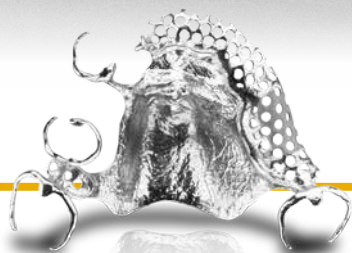
Marketing- Steuer- und Rechtstipps

03
2026



SPRINGEN SIE MIT UNS INS
NÄCHSTE LEVEL

Mehr Auswahl. Mehr Präzision. Mehr WIRONIUM® RP



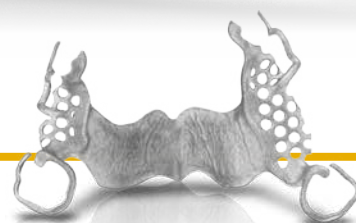
WIRONIUM® RP – poliert



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





Liebe Mitglieder,

liebe Leserinnen und Leser, wirtschaftlicher Erfolg braucht Transparenz, Erfahrungsaustausch und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Als Genossenschaft unterstützen wir Sie dabei mit praxisnahen Angeboten, verlässlichen Informationen und innovativen Lösungen. Diesen Anspruch greift die aktuelle Ausgabe unseres Mitgliedermagazins auf.

Ein Schwerpunkt ist der DENTAGEN Betriebsvergleich. Die Betriebswirtschaftliche Auswertung ist ein wichtiges Steuerungsinstrument für jedes Dentallabor. Aussagekraft gewinnt sie jedoch erst durch die Einordnung der eigenen Zahlen. Auf unserer neuen BWA-Vergleichsplattform können Sie Ihre Auswertung hochladen und zentrale Kennzahlen anonymisiert mit anderen teilnehmenden Mitgliedslaboren vergleichen.

So erkennen Sie Stärken, Auffälligkeiten und mögliche Handlungsfelder schneller. Die digitale Auswertung reduziert den Aufwand und schafft eine fundierte Basis für betriebswirtschaftliche Gespräche. Je mehr Mitglieder teilnehmen, desto aussagekräftiger wird die gemeinsame Datenbasis – gelebte Genossenschaft in digitaler Form. Sensible Unternehmensdaten werden selbstverständlich anonymisiert verarbeitet. Es geht nicht um einzelne Betriebe, sondern um Orientierung für die eigene Unternehmensführung.

Ein weiterer Praxisfall unserer Magazinreihe zeigt in einer Bilderstrecke, wie fachliches Können, moderne Verfahren und durchdachte Abläufe ineinandergreifen. Schritt für Schritt wird sichtbar, wie hochwertige zahntechnische Versorgung entsteht. Der Beitrag steht für Kompetenz, Präzision und Innovationskraft in unserer Gemeinschaft.

Wir laden Sie ein, am Betriebsvergleich teilzunehmen, den Praxisfall zu entdecken und miteinander ins Gespräch zu kommen. Denn die Stärke unserer Genossenschaft liegt im Teilen von Wissen, im Bündeln von Erfahrungen und im gemeinsamen Blick nach vorn.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und inspirierende Lektüre.

Mit genossenschaftlichen Grüßen

Ihr

Nils Hagenkötter

hagenkoetter@dentagen.de

Kontakt



Unser Web-Auftritt:
www.dentagen.de



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



Inspizieren lassen auf
Instagram:
[@dentagen_wirtschaftsverbund](https://www.instagram.com/dentagen_wirtschaftsverbund)



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

Inhaltsverzeichnis

04-05

DENTAGEN INSIDE

06

STEUERTIPPS

08-09

MARKETING
NORDQUADRAT

12-13

Jubiläums- und
Partnertreff- Impressionen

14-16

Bilderstrecke Zahntechnik

22-23

Betriebsvergleich online

28

DENTAGEN AKADEMIE

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: Anja Ludwig-Stute

Zeit, mal hinter die Kulissen zu schauen – Teil 5

Anja Ludwig-Stute – unser Adlauge mit Tanzflächen-Diplom

Der Partnertreff ist gerade vorbei und wer natürlich wie immer mittendrin statt nur dabei war: unsere Anja Ludwig-Stute. Oder, wie sie auch liebevoll genannt wird: **Frau Lu-Stu**.

Heute möchten wir sie euch noch einmal etwas genauer vorstellen, denn Anja ist bei DENTAGEN eine dieser Personen, ohne die vieles vielleicht laufen würde, aber garantiert nicht so rund, so strukturiert und so fehlerfrei.

Anja ist das Adlauge von DENTAGEN. Kein Rechtschreibfehler, kein verrutschtes Komma und schon gar kein Grammatikfehler bleibt vor ihr verborgen. Während andere noch überlegen, ob da „das“ oder „dass“ stehen müsste, hat Anja den Fehler längst entdeckt, markiert und gedanklich schon korrigiert. Man munkelt, sie erkennt Tippfehler sogar aus drei Metern Entfernung – bei schlechter Beleuchtung.

Doch Anja kann weit mehr als nur Texte retten. Sie plant, organisiert, behält den Überblick und sorgt dafür, dass aus vielen losen Fäden am Ende ein ordentliches Ganzes wird. Sie ist diejenige, die Details sieht, bevor sie zu Problemen werden, und die Ruhe bewahrt, wenn andere innerlich schon die nächste To-do-Liste suchen.

Und wer Anja beim Partnertreff erlebt hat, weiß: So zuverlässig sie im Arbeitsalltag den Überblick behält, so sicher findet sie auch den Weg auf die Tanzfläche. Dort zeigt Frau Lu-Stu, dass Präzision und Schwung wunderbar zusammenpassen.

Tagsüber Adlauge, abends Rhythmusgefühl.

Mit ihrem Blick fürs Detail, ihrem Organisationstalent und ihrer herzlichen Art macht sie bei DENTAGEN vieles besser, klarer und **alles auch einfach ein bisschen schöner**.

? Seit wann bist du bei DENTAGEN?

! Seit Februar 2005.

? Was machst du hier – in drei knackigen Worten?

! Vorausdenken, Organisieren, Durchziehen.

? Und was wolltest du als Kind eigentlich mal werden?

! Löwendompteurin oder Lehrerin – das lag für mich damals nicht so weit auseinander.

? Was ist deine Superkraft im Team?

! Ich verbinde Menschen, Themen und Lösungen.

? Was liegt (leider) immer auf deinem Schreibtisch?

! Mein Notizbuch und Bleistift, sowie ein Stapel Fachzeitschriften, die gelesen werden wollen.

? Welches Emoji beschreibt deinen Arbeitsstil am besten?



? Hast du ein geheimes Talent, das im Büro (noch) keiner kennt?

! Ich bin auch Zahntechnikerin, sagt das nicht alles?

Ich kann sogar an einer Tafel mit geschlossenen Augen beidhändig schreiben, 😊 dafür verfare ich mich regelmäßig, das kennen meine Kollegen aber bereits.

? Was inspiriert dich, auch wenn's mal stressig wird?

! Die Vorstellung, dass am Ende alles gut wird – auch wenn der Weg dorthin turbulent war.

? **Wenn du für einen Tag Chef*in wärst - was würdest du ändern?**

! Nichts, es ist alles gut so wie es ist.

? **Mit wem aus dem Team würdest du gern mal für einen Tag tauschen - und warum?**

! Ich möchte mit niemandem tauschen.

! Mein Arbeitsplatz ist so reizvoll, weil ich in ganz viele Bereiche Einblick habe – Verträge, Mitgliederbetreuung, Zentralregulierung, Finanzen, Kommunikation, Geschäftsstelle – mir wird nie langweilig.

? **In welchem Moment hast du zuletzt gedacht: „Ja, genau deswegen bin ich hier!“**

! Immer, wenn wir ein Mitgliedslabor wieder in die Zentralregulierung aufnehmen, weil Schwierigkeiten überwunden sind und zuletzt auf dem Partnertreff 2026 ... im Gespräch und auf der Tanzfläche mit Mitgliedern und Kooperationspartnern.

? **Was war bisher dein coolster Moment bei DENTAGEN?**

! Die Rennfahrt im Porsche Zentrum Leipzig im Rahmen von DENTAGEN ON TOUR...

? **Und was sollten unsere Mitglieder unbedingt über dich wissen?**

! Ich freue mich sehr, wenn ich sie unterstützen kann.



Fire & Ice: Der Sommer wird heiß – und Ihr Labor bleibt cool!

Sommeraktion von Creation Willi Geller Deutschland: Entscheiden Sie sich jetzt für einen DEKEMA Oral Design Ofen – und wir sorgen für eine erfrischende Überraschung für Ihr gesamtes Laborteam. Für jeden verkauften Ofen spendiert Creation Eiscreme für die Belegschaft des Labors

Heiß gebrannt. Cool belohnt.

- Präzision, Qualität und Zuverlässigkeit für den Laboralltag
- Persönliche Übergabe durch den Creation Außendienst, inkl. neuer Creation Kühltasche

Creation Willi Geller International GmbH Österreich
Niederlassung Deutschland, Harkortstr. 2, 58339 Breckerfeld
office@creation-willigeller.de, www.creation-willigeller.de
T +49 (0)2338 801 900, F +49 (0)2338 801 950



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

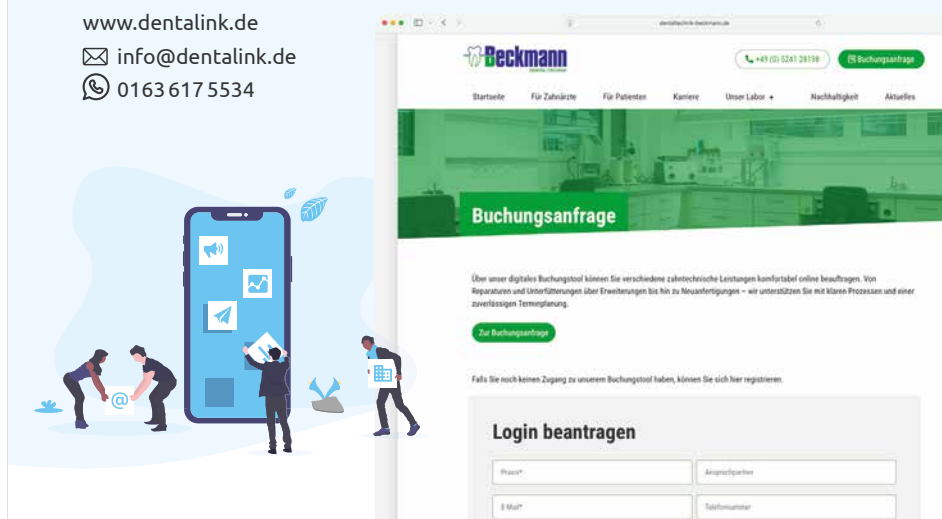
Für Zahnarztpraxen und Dentallabore zur direkten, schnellen und fehlerfreien Vereinbarung von Reparaturterminen mit sofortiger Bestätigung.

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

www.dentalink.de
✉ info@dentalink.de
☎ 0163 617 5534



E-Rechnung im Dentallabor

Übergangsfrist endet für viele Labore bereits zum Jahreswechsel

Die E-Rechnung betrifft Dentallabore in mehreren Bereichen. Bereits seit dem 1. Januar 2025 müssen Unternehmen in der Lage sein, E-Rechnungen zu empfangen. Für den Rechnungsausgang gibt es zwar Übergangsfristen, die aber für viele Labore bereits zum Jahresende 2026 enden. Entscheidend ist der Umsatz des Jahres 2026. Nur Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von höchstens 800.000€ im Kalenderjahr 2026 müssen erst ab 2028 E-Rechnungen ausstellen und versenden. Viele Dentallabore mit mehreren Mitarbeitern und eigenen Fertigungsbereichen werden die Umsatzgrenze jedoch in 2026 überschreiten.

Maßgeblich ist dabei der Gesamtumsatz des Labors und nicht nur der Umsatz mit Zahnarztpraxen. Dentallabore müssen deshalb ab dem 01.01.2027 Rechnungen an andere inländische Unternehmen, insbesondere an Zahnarztpraxen, grundsätzlich als E-Rechnung ausstellen. Eine per E-Mail versendete PDF-Datei reicht dann nicht mehr aus. Lediglich bestimmte Ausnahmen, wie Kleinbetragsrechnungen bis 250€ brutto, bleiben von der Pflicht ausgenommen. Für typische Laborleistungen dürfte diese Ausnahme allerdings nur selten eine Rolle spielen. Erforderlich ist nunmehr ein strukturiertes elektronisches Format, das von Softwareprogrammen automatisch verarbeitet werden kann. In der Praxis spielen dabei insbesondere XRechnung und ZUGFeRD eine wichtige Rolle.

Mehr als ein neues Rechnungsformat

Die Umstellung betrifft nicht nur die Erstellung einer Rechnung, denn die dafür notwendigen Daten entstehen im Labor bereits bei der Auftragserfassung und begleiten den gesamten Fertigungsprozess. Dazu gehören die CAD/CAM-Fertigung, Materialbestellungen und die Zusammenarbeit mit Fremdfertigern ebenso wie die Verwaltung und Buchhaltung.

Da Dentallabore Leistungen überwiegend gegenüber Unternehmern wie Zahnarztpraxen abrechnen, betrifft die E-Rechnung den Rechnungsausgang unmittelbar. Künftig müssen Rechnungsdaten vollständig, korrekt und in einem strukturierten Format übermittelt werden. Dazu gehören unter anderem die Angaben zum Rechnungsempfänger, Leistungsbeschreibung,

Rechnungsdatum, Steuerangaben und Entgelt.

Entscheidend ist deshalb, wie einzelne digitale Systeme im Labor zusammenspielen. Moderne Dentallabore arbeiten oft bereits mit Laborsoftware, digitalem Auftragsystem, CAD/CAM-Lösungen oder Schnittstellen zu Praxen. Wichtig ist, dass diese Systeme nicht isoliert arbeiten, sondern die erforderlichen Rechnungsdaten zuverlässig an die Buchhaltung übergeben können.

Rechnungsausgang rechtzeitig prüfen

Bis Ende 2026 sollten Dentallabore deshalb ihre bestehenden Prozesse überprüfen. Die entscheidende Frage ist nicht nur, ob die verwendete Software grundsätzlich E-Rechnungen erzeugen kann. Wichtig ist auch, ob die Abläufe im Alltag funktionieren. Werden Kundendaten manuell übertragen oder Auftrags- und Rechnungsinformationen mehrfach in verschiedenen Systemen eingegeben, steigt das Risiko fehlerhafter oder unvollständiger Datensätze.

Zu prüfen sind speziell folgende Punkte:

- Kann die Laborsoftware strukturierte E-Rechnungen erstellen?
- Welche Formate werden unterstützt?
- Sind alle notwendigen Rechnungsdaten vorhanden?
- Wie werden Rechnungen an Zahnarztpraxen übermittelt?
- Wie erfolgt die Archivierung?
- Werden Daten automatisch an die Buchhaltung oder den Steuerberater weitergegeben?

Auch die Zusammenarbeit mit externen Partnern sollte geprüft werden. Werden Daten an Fräszentren übergeben oder Bestellungen digital abgewickelt, sollten Schnittstellen zwischen einzelnen Systemen zuverlässig funktionieren. Auch Korrekturrechnungen und Stornierungen sollten in den neuen Abläufen getestet werden.

Rechnungseingang organisieren

Nicht nur der Versand eigener Rechnungen ist betroffen. Seit dem 01.01.2025 müssen Unternehmen E-Rechnungen empfangen können. Dafür kann zwar ein E-Mail-Postfach ausreichen, im laufenden Laborbetrieb braucht es jedoch klare Abläufe, damit eingehende Rechnungen nicht zwischen verschiedenen Postfächern oder Papierunter-

lagen verlorengehen. Festgelegt werden sollte, über welchen Kanal Rechnungen eingehen, wer sie prüft und wie sie schließlich verarbeitet und archiviert werden.

Ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) kann dabei unterstützen. Je nach vorhandener Ausstattung kann dies über ein separates DMS oder vorhandene Funktionen der Labor- und Buchhaltungssoftware erfolgen. Ein DMS ermöglicht eine zentrale Ablage, nachvollziehbare Prozesse und strukturierten Austausch mit der Buchhaltung. Wichtig ist also keine bestimmte Softwarelösung, sondern ein nachvollziehbarer Prozess, der den GoBD-Richtlinien der Finanzverwaltung (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) entspricht.

Digitale Prozesse als Chance

Die Umstellung des Rechnungsausgangs auf E-Rechnungen kann für Dentallabore Anlass sein, bestehende Abläufe einmal in Gänze zu überprüfen. Werden Auftragserfassung, Rechnungsstellung, Archivierung und Buchhaltung besser miteinander verzahnt, können viele manuelle Zwischenschritte entfallen. Für Labore, die bereits digitale Auftragsysteme nutzen, kann dies ein weiterer Schritt zu durchgängig automatisierten Abläufen sein. Voraussetzung ist jedoch, dass Schnittstellen geprüft und Abläufe frühzeitig getestet werden.

Die Zeit bis Ende 2026 sollte genutzt werden, um gemeinsam mit Softwareanbieter und Steuerberater die technischen Voraussetzungen zu prüfen. Ein Testlauf beginnend mit der Auftragserfassung über Rechnungserstellung bis hin zur Archivierung zeigt, ob die Prozesse im Alltag funktionieren oder angepasst werden müssen. Wer die Umstellung erst kurz vor Jahresende angeht, hat dagegen kaum Zeit, technische Probleme oder fehlende Schnittstellen zu beheben.

Autor:

Christian Johannes
Steuerberater im ETL
ADVISION-Verbund aus
Köln, spezialisiert auf die
Beratung von Heilberufen

ETL ADVISA Köln
advisa-koeln@etl.de
www.etl.de/advisa-koeln
Tel: 0221/94101980



SHERAfusion

Digitaler Modellguss zum Dahinschmelzen.

Digitaler Klammermodellguss im SLM-Verfahren, serienmäßig plasma-hochglanzpoliert und mit einer Passung, die überzeugt. SHERAfusion bringt Präzision und Preis in ein neues Verhältnis: 69 € pro Gerüst, bis zu 30 % unter marktüblichen Preisen.

- Immer plasma-hochglanzpoliert
- Hervorragende Passgenauigkeit dank digitaler Fertigung
- Kompatibel mit allen gängigen dentalen CAD-Systemen
- Versand innerhalb von 48 Stunden bei STL-Upload bis 10 Uhr



Jetzt testen
für nur
69,00 €!
Schon poliert.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH

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

Sichtbar auf Social Media – authentisch statt peinlich

Warum echte Einblicke heute mehr überzeugen als perfekt inszenierte Werbung

Sie wissen, dass ein professioneller Social-Media-Auftritt wichtig ist. Doch zwischen Termindruck, Produktionsalltag und Personalengpässen bleibt oft kaum Zeit, regelmäßig Inhalte zu veröffentlichen. Die Folge: Der Social Media-Account auf Instagram und Facebook schläft ein, die Website wird nicht aktualisiert und wertvolle Chancen bleiben ungenutzt. Dabei geht es längst nicht mehr darum, möglichst viele Beiträge zu veröffentlichen. Entscheidend ist, mit den richtigen Menschen und Themen sichtbar zu sein.

Reichweite ist nicht alles

Viele freuen sich über hohe Klickzahlen oder tausende Aufrufe eines Reels. Doch Reichweite allein sagt wenig aus. Viel wichtiger ist die Frage:

Wer sieht Ihre Inhalte?

Erreichen Sie Zahnärzte, die einen zuverlässigen Laborpartner suchen? Potenzielle Mitarbeiter, die sich über Ihr Labor informieren? Oder Patienten, die verstehen möchten, wie hochwertiger Zahnersatz entsteht? Genau das ist der Unterschied zwischen Reichweite und echter Sichtbarkeit.

Ohne Strategie wird Social Media schnell beliebig

Bevor der erste Beitrag veröffentlicht wird, sollte klar sein, welches Ziel verfolgt wird.

Möchten Sie:

- ☐ neue Zahnärzte gewinnen?
- ☐ qualifizierte Mitarbeiter finden?
- ☐ Ihr Labor als Spezialist positionieren?
- ☐ oder Patienten für hochwertige Zahntechnik sensibilisieren?

Erst wenn diese Fragen beantwortet sind, entstehen Inhalte mit einem roten Faden. Idealerweise greifen Website und Social Media ineinander und erzählen dieselbe Geschichte.

Jede Zielgruppe interessiert sich für etwas anderes

Nicht jeder möchte dieselben Inhalte sehen.

Zahnärzte interessieren sich für Service, Präzision, digitale Workflows und Verlässlichkeit.

Praxisteams freuen sich über praktische Tipps, kurze Wege und feste Ansprechpartner.



Potenzielle Mitarbeiter möchten sehen, wie Ihr Labor wirklich arbeitet. Sie interessieren sich für das Team, moderne Arbeitsplätze, Arbeitsabläufe und den Umgang miteinander.

Der erste Eindruck entsteht heute häufig lange vor einem Bewerbungsgespräch – durch authentische Einblicke auf Social Media.

Patienten möchten verstehen, welche Leistung hinter hochwertigem Zahnersatz steckt. Pflegehinweise, Vorher-Nachher-Fälle oder kurze Erklärungen schaffen Vertrauen und Wertschätzung.

Individualität schlägt Künstliche Intelligenz

Natürlich kann Künstliche Intelligenz heute innerhalb weniger Sekunden Texte erstellen. Doch die eigentliche Stärke eines Dentallabors kann keine KI ersetzen.

Ihre Persönlichkeit

Menschen erkennen sehr schnell, ob Inhalte auf echten Erfahrungen beruhen oder lediglich einem allgemeinen Muster folgen.

Was funktioniert, sind authentische Einblicke:

- ein spannender Arbeitsschritt
- eine besondere Patientenversorgung
- eine digitale Innovation
- eine Teamaktion
- oder die Teilnahme an einer DENTAGEN-Fortbildung 😊

Solche Geschichten bleiben im Gedächtnis, weil sie echt sind.

Bilder sagen mehr als tausend Worte

Professionelle Fotos und Videos bilden die Grundlage für einen langfristigen Social-Media-Auftritt. Ein Media-Day mit Fotoshooting und Videodreh in Ihrem Dentallabor liefert Content für viele Monate. Ergänzt wird dieser durch spontane Eindrücke aus dem Laboralltag. Gerade kurze Handyvideos für Stories wirken oft besonders authentisch. Menschen möchten keine Werbefotos sehen – sie möchten erleben, wie in Ihrem Labor gearbeitet wird.

Verantwortung schafft Kontinuität

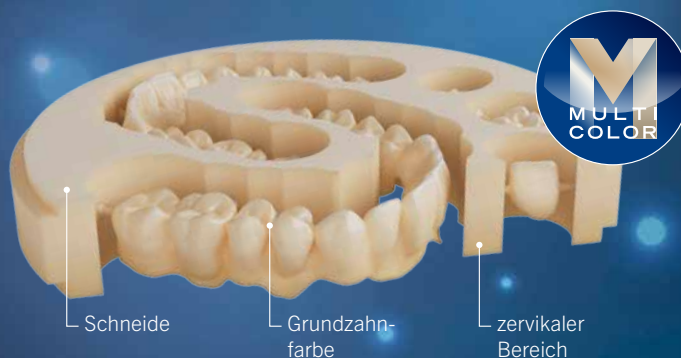
Social Media funktioniert nur dann dauerhaft, wenn klare Verantwortlichkeiten festgelegt werden. Vielleicht gibt es im Team Kolleginnen oder Kollegen, die Spaß daran haben, Inhalte zu sammeln oder kurze Videos aufzunehmen.

Mit einer guten Redaktionsplanung und professionell gestalteten Grafiken – beispielsweise über Canva Pro – entsteht ein authentischer Auftritt.



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

Und wenn im Alltag einfach die Zeit fehlt?

Dann melden Sie sich gern bei mir und wir bauen einen individuellen Social Media-Account in Instagram und Facebook für Sie auf.



Ihre DENTAGEN-Kooperationspartnerin:
Nordquadrat PR + Marketing
Claudia Gabbert
Fon: 0174/4653723
Mail: c.gabbert@nordquadrat.de
Bildrechte: ©Nordquadrat

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



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

Straumann® Laborlösungen



Jetzt entdecken:
www.straumann.de/digital



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

Update Verbraucherrecht

Neue Händlerpflichten in 2026

Seit Juni bzw. September 2026 sind auf Händler neue Informationspflichten zugekommen. EU-weit harmonisierte Gewährleistungs- und Garantielabel müssen Verbraucher künftig sichtbar über ihre Rechte aufklären. Zudem wird die Einführung einer elektronischen Widerrufsfunktion im Onlinehandel verpflichtend.

Durch das Änderungsgesetz zum Verbrauchervertrags- und Versicherungsvertragsrecht hat der deutsche Gesetzgeber neue EU-Vorgaben für Verbraucherverträge umgesetzt. Ziel ist es, das Widerrufsrecht zu vereinfachen, Informationspflichten zu erweitern und digitale Vertragsabschlüsse verbraucherfreundlicher zu gestalten.



Rechtsanwalt Kristian Franz

Gewährleistungs- und Garantielabel:

Verbraucher müssen zukünftig bezüglich der gesetzlichen Gewährleistungsfrist (in Deutschland bei Neuprodukten 2 Jahre) informiert werden, die unabhängig von einer möglichen zusätzlichen Garantie des Herstellers gilt.

Hintergrund ist die Pflicht des Händlers, im Rahmen der Mängelhaftung für die Freiheit von Sachmängeln in Bezug auf das verkaufte Produkt zum Zeitpunkt der Übergabe einzustehen. Die Aufklärung des Verbrauchers zu bestehenden Gewährleistungsansprüchen hat ab September 2026 in Form eines standardisierten Labels zu erfolgen. Darüber hinaus müssen Händler ihre Käufer künftig

über eine mögliche gewerbliche Haltbarkeitsgarantie in Kenntnis setzen. Auch dies hat über ein standardisiertes Label zu erfolgen. Beide Informationspflichten betreffen den stationären Handel und den Online-Handel.

E-Widerrufsfunktion:

Zentrale Vorgabe ist die Einführung einer elektronischen Widerrufsfunktion. Verbraucher sollen einen Vertrag ebenso leicht widerrufen können, wie sie ihn abgeschlossen haben. Schließen Kunden Fernabsatzverträge über Produkte oder Dienstleistungen auf einer Website ab, müssen Unternehmen auf derselben Plattform demnach auch eine Möglichkeit zum Widerruf des Vertrages vorsehen.

Die Widerrufsfunktion muss ständig verfügbar, hervorgehoben platziert sowie für den Verbraucher leicht zugänglich sein. Daher besteht Anpassungsbedarf für Betreiber von Online-Shops und Marktplätzen.

Kristian Franz

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)

ServiCon Service & Consult eG

An Lyskirchen 14 | 50676 Köln

T 0221 / 35 53 71-45

F 0221 / 35 53 71-50

k.franz@servicon.de

www.servicon.de

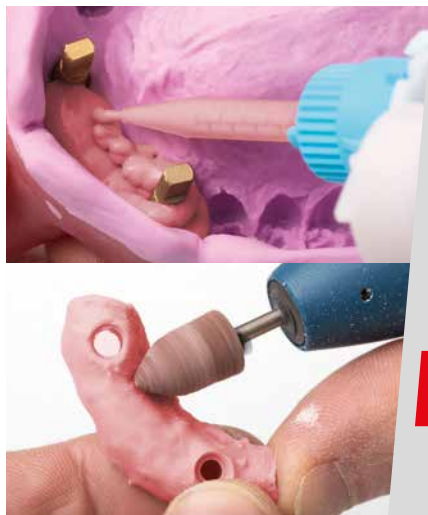
DEBOMED®
Innovation und Beschaffungsmarketing

Produkte und Dienstleistungen für Zahnärzte und zahntechnische Laboratorien

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

Direkt im Onlineshop bestellen:
www.debomed.de
...oder per Telefon unter
05144 6980-400

Im Nordfeld 13 · 29336 Nienhagen



NEU! GumQuick Pro

Die Zahnfleischmaske ohne Kompromisse

Die besten Eigenschaften aus der GumQuick-Serie – Verfügbar ab Herbst 2026

Die Präzision der klassischen Kronentechnik, die Stabilität für Implantatarbeiten und die direkte Scanbarkeit für einen effizienten Workflow – analog wie digital. Überzeugen Sie sich selbst!

+ Präzise fräsbearbeitet

+ Einfach beschneidbar

+ Glatte Oberfläche

+ Hohe Dehn-/Reißfestigkeit

+ Direkt scanbar

+ Hohe Dimensionsstabilität



dentamid.dreve.de

ALLE MASCHINEN! KOMPLETTER SUPPORT!



JETZT ANFRAGEN!

RUFEN SIE UNS AN: 040 86 07 66



Alt gegen neu: Wir nehmen Ihre alte Fräsmaschine in Zahlung!

imes-icore®
Dental & Medical Solutions

Ihr offizieller imes-icore® Partner – seit 2005

115 Jahre
since 1911

 **FLUSSFISCH**

PARTNER DER LABORE UND PRAXEN



3shape

imes-icore®
Dental & Medical Solutions

DATRON

pritudenta®
FOR DENTAL SOLUTIONS

OTEC
LASER TECHNOLOGIES

DEKEMA
LASER TECHNOLOGIES

DENTAL SOFTWARE'S

smart optics

formlabs dental

MICHAEL FLUSSFISCH GMBH · Friesenweg 7 · 22763 Hamburg · Tel. 040/86 07 66 · info@flussfisch-dental.de · www.flussfisch-dental.de

Die Fotos vom Partnertreff 2026 sind da

Leider nicht als Gast beim Partnertreff begrüßen konnten wir Albert Epp von Epp Dental Design aus Waldbröl in NRW. Er sandte uns aber diese Grußbotschaft, für die wir uns herzlich bedanken!

„Sehr geehrte Damen und Herren,
herzlichen Glückwunsch zum 25-jährigen Jubiläum von DENTAGEN!

25 Jahre Erfolg, Qualität und vertrauensvolle Zusammenarbeit sind ein beeindruckender Meilenstein. Als langjähriger Kunde möchte ich mich herzlich für die stets professionelle, zuverlässige und angenehme Zusammenarbeit bedanken.

Ich bin sehr dankbar, mit einem so engagierten und kompetenten Unternehmen zusammenarbeiten zu dürfen, und wünsche Ihnen sowie dem gesamten Team weiterhin viel Erfolg, Gesundheit und viele weitere erfolgreiche Jahre.

Vielen Dank auch für die freundliche Einladung zur Jubiläumsfeier. Leider konnte ich aufgrund meiner vielen beruflichen Verpflichtungen nicht persönlich teilnehmen, was ich sehr bedaure.

Ich wünsche Ihnen eine wunderschöne Feier und alles Gute für die Zukunft.
Mit freundlichen Grüßen
Albert Epp“





Grußbotschaft aus Unna auf Facebook



Team Zahn-S-thetik

Ein Teil unseres Teams war vor kurzem beim DENTAGEN Wirtschaftsverbund Partnertreff 2026 im Strobels Dortmund.

Für uns war das ein schöner Abend mit guten Gesprächen, neuen Impulsen und echtem Austausch innerhalb der Zahntechnik.

DENTAGEN versteht sich als Netzwerk von Zahntechnikern für Zahntechniker und unterstützt Dentallabore seit 2001 mit Know-how, Kontakten und praxisnahen Leistungen für den Laboralltag. Genau dieser Austausch ist wertvoll, wenn man Zahntechnik weiterdenken und gemeinsam stärker machen möchte. Besonders spannend war auch der Vortrag von Daniela Ben Said.

Wir nehmen viele Eindrücke mit zurück nach Unna und freuen uns, hier ein paar Momentaufnahmen vom Abend mit euch zu teilen.



Die Rettung eines eingestellten Implantatsystems

Viergliedrige iBar auf NEMRIS- und Camlog-Implantaten im Split-File-Workflow

Der Autor



ZTM Christian Hannker, Jahrgang 1979, führt die Hannker Dental GmbH in Lemförde-Marl mit angeschlossenen Fräszentrum. Dessen Schwerpunkte sind implantatgetragener Zahnersatz, Kombiarbeiten mit maschinell gefertigten Sekundärkonstruktionen und Bauteile für eingestellte Implantatsysteme. Er ist Fachautor und Referent im In- und Ausland.

Ein Anruf mit einem Problem

Eines Tages klingelte im Labor das Telefon. Am anderen Ende ein Zahnarzt, der über Dr. Neumayer an meinen Kontakt gekommen war: Sein Patient war an 13 mit einem NEMRIS-Implantat versorgt, der Aufbau war gebrochen.

Dass ausgerechnet der Eckzahn betroffen war, ist kein Zufall. Er übernimmt in der Lateralbewegung die Führung und trägt den Kaudruck in diesem Moment allein. An dieser Stelle verzeiht eine Konstruktion wenig.

Im Seitenzahnbereich standen drei Camlog-Implantate an 14, 15 und 16. Um den Kaudruck gleichmäßig auf alle vier Pfeiler zu verteilen, fiel die Entscheidung auf eine iBar, die alle vier über einen stabilen Titansteg verblockt.

Erschwerend kam hinzu, was den Fall erst zu dem machte, was er war: Das NEMRIS-System ist vom Markt verschwunden, Ersatzteile gibt es nicht mehr. Dass wir überhaupt planen konnten, verdanken wir Dr. Stefan Neumayer, der das System einst selbst entwickelt hat – über ihn standen noch Modellanaloge, Abformpfosten und Schrauben zur Verfügung.

Ein zweites Standbein

Dass ich diesen Fall überhaupt angenommen habe, hat mit einem zweiten Geschäftszweig zu tun, den wir derzeit aufbauen: Wir spezialisieren uns auf Implantatsysteme, die es nicht mehr gibt. Mit Maschinenpark und Software im eigenen Haus lassen sich Anschlussgeometrien rekonstruieren und Teile neu fertigen, für die es beim Hersteller nichts mehr gibt. Ein eingestelltes System ist damit kein Grund mehr, eine funktionierende Versorgung aufzugeben.

Zwei Entscheidungen in der Konstruktion

Die erste betrifft das NEMRIS-Implantat an 13: Dessen Anschlussgeometrie haben wir als nicht rotationsgesicherte Variante in den Steg eingearbeitet. Bei einer Einzelversorgung wäre das ausgeschlossen – in einer verblockten Konstruktion übernimmt der Steg die Rotationssicherung.

Die zweite betrifft die Statik. Anders als bei All-on-4- oder All-on-6-Konzepten, wo die Implantate dem Bogen folgen und Schubkräfte über die Krümmung abfangen, stehen die vier Pfeiler hier annähernd in einer Reihe – horizontale Kräfte treffen das ungünstiger. Deshalb haben wir die Tube-in-Tube-Verbindung der Camlog-Implantate so

weit erhalten wie konstruktiv möglich: Je tiefer die Führung greift, desto mehr Last wird ins Implantat eingeleitet und desto weniger liegt auf der Schraube.

Die Geometrien dafür habe ich vor Jahren gemeinsam mit ZTM Jürgen Mehrhof aus Berlin ausgearbeitet. Hintergrund ist eine Beobachtung aus der Praxis: Bei direkt verschraubten Restaurationen kommt es umso seltener zu Schraubenlockerungen, je mehr vom Tube im Implantat erhalten bleibt

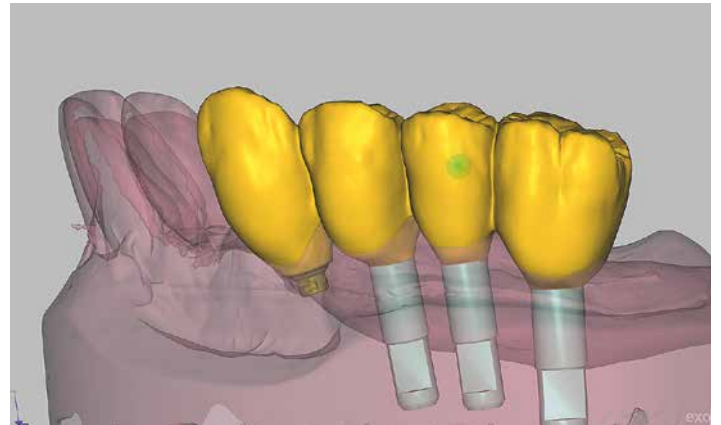


Abb. 1 exocad-Design: die vier Einheiten 13 bis 16 über den Implantatpfeilern, Modell transparent geschaltet.

Warum die Trennung in Blender for Dental

Für die Trennung von Titansteg und Zirkonoxid-Suprastruktur bin ich bewusst nach Blender for Dental gewechselt. Das Blockout-Tool blockt sämtliche Hinterschnitte kontrolliert aus, die Triangulierung ist sehr sauber – und genau an den Schnittkanten entscheidet sich später die Qualität der Klebefuge. Hinzu kommen Parameter, die wir uns über die Zeit erarbeitet haben.

Das ist deshalb entscheidend, weil ein Split-File-Workflow vorliegt: Zirkonoxidgerüst und Titansteg werden gleichzeitig gefräst. Ob die Passung stimmt, lässt sich erst nach dem Sintern beurteilen – es gibt keinen Zwischenschritt, an dem man korrigieren könnte. Man muss den Prozess zu hundert Prozent im Griff haben. Das Ziel ist eine maximal schmale Klebefuge am Übergang vom Titansteg zum Zirkonoxid.

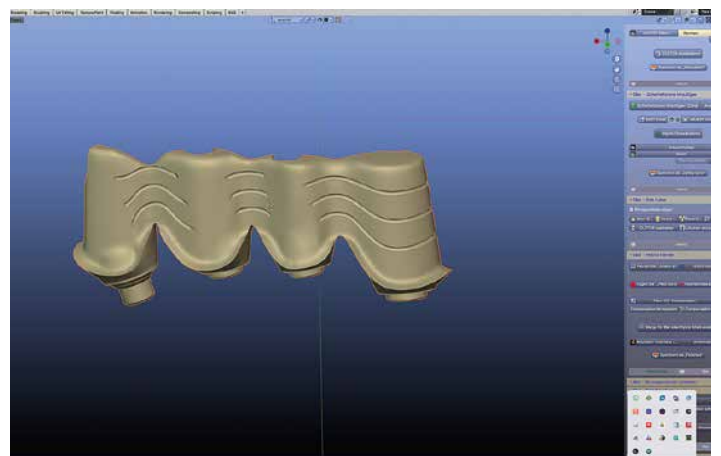


Abb. 2 Der Steg in Blender for Dental, mit Hinterschnittmuster auf der Klebefläche.

Fräsen im Split-File-Verfahren

Nach der Konstruktion in Blender for Dental – mit den Zementspalten, die wir uns über die Jahre erarbeitet haben – geht es ans Fräsen. Hier liegt die eigentliche Besonderheit des Split-File-Verfahrens: Zirkonüberkonstruktion und Titanunterkonstruktion entstehen gleichzeitig.

Die Zirkonbrücke wird aus IPS e.max Zirconia gefertigt – einem Material, das zu diesem Zeitpunkt erst zwei Monate am Markt war – und auf der PM7 mit der DS-CAM-Software gefräst. Anschließend wird der Weißling ausgetrennt, versäubert und mit den Booster Liquids von Zirkozahn partiell eingefärbt.

Das Multilayer-Zirkon bringt einen weichen Farbverlauf von zervikal nach okklusal mit; etwas zusätzlicher Aufwand bei der Infiltration bringt es näher an die Endfarbe. Das folgt einem Grundsatz: Alles, was von innen herauskommt, wirkt natürlicher als alles, was man später obenauf malen muss.



Abb. 3 Zirkonoxidgerüst im Weißlingszustand, individualisiert mit Booster Liquids. Ungesintert wirkt die Farbe kräftiger.

Der Titansteg: Anschlussgeometrien aus der Bibliothek

Der Titansteg wurde in DentMILL genestet. Dort liegen rund 500 verschiedene Implantatverbindungen als Unterprogramme ab, die sich als Austauschgeometrie an den Steg ansetzen lassen.

Hier kommen die Tubes ins Spiel, die ich gemeinsam mit ZTM Jürgen Mehrhof entwickelt habe. Sie werden unter Berücksichtigung der Einschubrichtung an das STL-File angedockt und anschließend passgenau mitgefräst, denn zu jeder Geometrie ist ein ausgetestetes Template der Fräsbahn hinterlegt.

Für das NEMRIS-Implantat an 13 kam eine eigene Strategie für rotationssymmetrische Teile zum Einsatz – möglich, weil es sich um eine Brücke handelt und die Rotationssicherung dort nicht gebraucht wird.

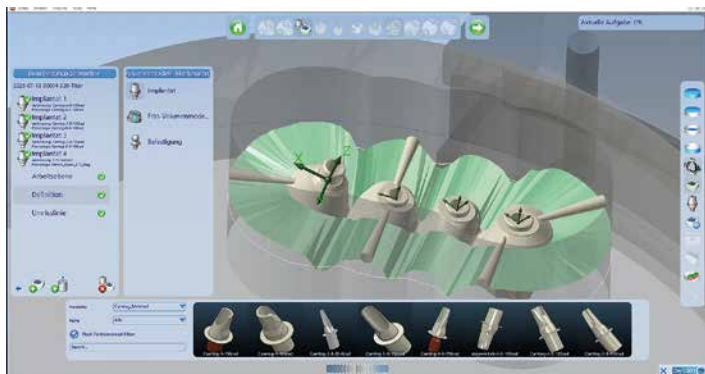


Abb. 4 Bibliothek der Anschlussgeometrien in DentMILL, gefiltert auf die mit ZTM Jürgen Mehrhof entwickelten Camlog-Geometrien.

Zwei Details in der Fräsvorlage

Für das NEMRIS-Abutment haben wir eine Schraubensicherung in das Template integriert: ein Innengewinde im Schraubenkanal der Stegkonstruktion. Die Abutmentschraube wird hindurchgeschraubt und bleibt fixiert, sodass sie nicht herausfallen kann. Nötig ist das, weil der Schraubenkopf sehr klein ist und sonst zu wenig Auflagefläche bliebe.

Das zweite Detail betrifft die Klebefläche. In Blender for Dental haben wir ein Hinterschnittmuster angelegt, das in PowerMILL in einem eigenen Bearbeitungsschritt mit einer Fünf-Achs-Strategie von oben herausgearbeitet wird – die Hinterschnitte nimmt sie im selben Zug mit weg.

Wie gut das zusammenspielt, zeigt sich beim ersten Aufsetzen: Die Zirkonbrücke sitzt auf dem Titansteg, ohne dass an einem der Teile etwas ausgearbeitet worden wäre. Das Ergebnis spricht für sich.

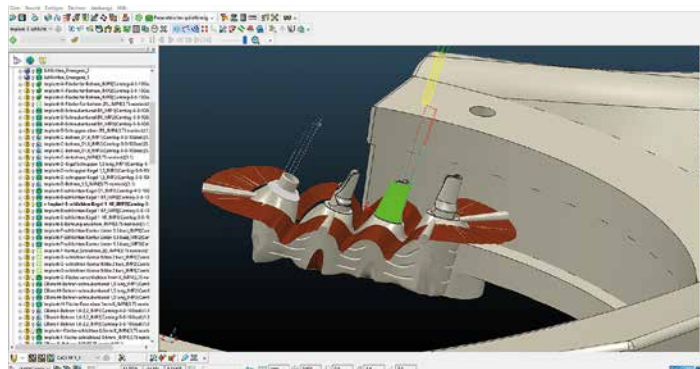


Abb. 5 Frässtrategie in PowerMILL: Die Fünf-Achs-Bearbeitung nimmt das Hinterschnittmuster im selben Zug mit weg.



Abb. 6 Passungskontrolle direkt aus der Maschine: Die Brücke sitzt auf dem Steg, während dieser noch im Blank hängt.

Fertigstellung und Materialentscheidung

Zum Schluss wird der Titansteg aus dem Rohling herausgetrennt. Die Brücke wird mit den Malfarben und der Glasurmasse von IPS e.max Ceram fertiggestellt – für eine natürliche Wirkung ist das Bemalen und leichte Charakterisieren unerlässlich.

Für die monolithische Versorgung haben wir uns bewusst entschieden. Die Datenlage stützt das deutlich: Bei implantatgetragenen Rekonstruktionen ist das Abplatzen der Verblendkeramik die häufigste technische Komplikation. Sailer und Fehmer raten im EAO-Positions-papier zur Materialauswahl deshalb von vollverblendetem Zirkonoxid ab und sehen monolithische Konstruktionen im Vorteil. Eine Schwachstelle, die man konstruktiv gar nicht erst anlegt, kann auch nicht versagen.

Verkleben und Ausarbeiten

Verklebt wird nach festem Protokoll: Titan und Zirkonoxid werden getrennt abgestrahlt, beide Teile anschließend mit Monobond Plus konditioniert und mit Multilink Hybrid Abutment gefügt. Danach werden Okklusion, der mesiale Kontaktpunkt an 13 und die Reinigbarkeit der gesamten Konstruktion am Modell überprüft und, wo nötig, leicht ausgearbeitet. Zum Abschluss werden beide Teile gemeinsam mit Gummipolierern und Polierbürsten auf Hochglanz gebracht.



Abb. 7 Der gestrahlte Titansteg von basal, mit den polierten Tube-Anschlüssen.



Abb. 8 Vor dem Fügen: Zirkonbrücke und Titansteg als getrennte Teile.



Abb. 9 Die fertige Versorgung auf dem Modell.



Abb. 10 Die fertige, verschraubte Versorgung mit schmalem Übergang zum Zirkonoxid.

Fazit

Die Arbeit wurde direkt eingeschraubt und passte auf Anhieb. Der Patient ist versorgt – und das NEMRIS-Implantat vor der Explantation gerettet.

Der Verbund aus Camlog- und NEMRIS-Pfeilern verteilt die Last gleichmäßig, und die zu 70 Prozent erhaltenen Tubes leiten die horizontalen Schubkräfte dorthin, wo sie hingehören: in das Implantat.

Für die meisten Systeme, für die es keine Teile mehr gibt, können wir als Hannker Dental GmbH Komponenten fertigen oder rekonstruieren. Eine Zweit- oder Drittversorgung bleibt damit auch dann möglich, wenn der Hersteller längst vom Markt ist.

Dem Patienten wünsche ich viele beschwerdefreie Jahre mit seiner Versorgung.

Danksagung

Mein Dank gilt Dr. Florian Gärtner für das Vertrauen und Dr. Stefan Neumayer, der die Modellanaloge und Schrauben aus seinem Restbestand beisteuerte.

Literatur

Pjetursson BE, Thoma D, Jung R, Zwahlen M, Zembic A. A systematic review of the survival and complication rates of implant-supported fixed dental prostheses (FDPs) after a mean observation period of at least 5 years. *Clin Oral Implants Res* 2012;23(Suppl 6):22–38.

Pjetursson BE, Fehmer V, Sailer I. EAO Position Paper: Material Selection for Implant-Supported Restorations. *Int J Prosthodont* 2022;35(1):7–16.

Für eine Langfassung von Text und Bildzeilen folgen Sie bitte diesem QR-Code:



DENTAGEN

Netzwerk aktuell

ID Gerätebau
GmbH

Willkommen im

DENTAGEN Netzwerk

High End Technik – Made in Germany

DENTAGEN

ID Gerätebau führt die Verbindung von mehr als 60 Jahren Kompetenz und Innovation in Entwicklung, Produktion und Service von Laborgeräten weiter. Von Bios Dental, Degussa Dental, DeguDent, Dentsply Sirona zu ID Gerätebau.

Zum 1. Januar 2016 hat die ID Gerätebau GmbH den Produktionsstandort Bohmte von der DeguDent GmbH aus dem heutigen Dentsply Sirona-Konzern übernommen.

- Persönlicher Kundenservice bei Fragen zu Reparaturen und Ersatzteilen für Laborgeräte von DeguDent/Dentsply Sirona mit Hersteller-Know How, Leihgeräten, Original-Ersatzteilen.
- Kontinuität der Kompetenz in Keramikbrennöfen mit der Erfahrung aus der Entwicklung und Produktion von mehr als 14.000 Keramikbrennöfen für Dentsply Sirona: aus der Multimat®-Familie ist die Multifire®-Generation geworden!

„Mit unserem Versprechen für Qualität und Zuverlässigkeit: 4 Jahre Garantie! – Made in Germany.

Wir brennen für Sie – weil Sie uns als Kunde wichtig sind und unsere Multifire Keramikbrennöfen unsere Leidenschaft in Technik umsetzen.“

DENTAGEN

ALLEIN IST INEFFIZIENT.

10 % - Angebot für Dentagen-Leser

CAD/CAM EVENT

CAMPUS KRONBERG

18. & 19.09.2026

- ✓ THINK TANK
- ✓ NETWORKING
- ✓ TABLE CLINICS
- ✓ KEYNOTE SPEAKER

**JETZT ANMELDEN
& LIVE DABEI SEIN!**

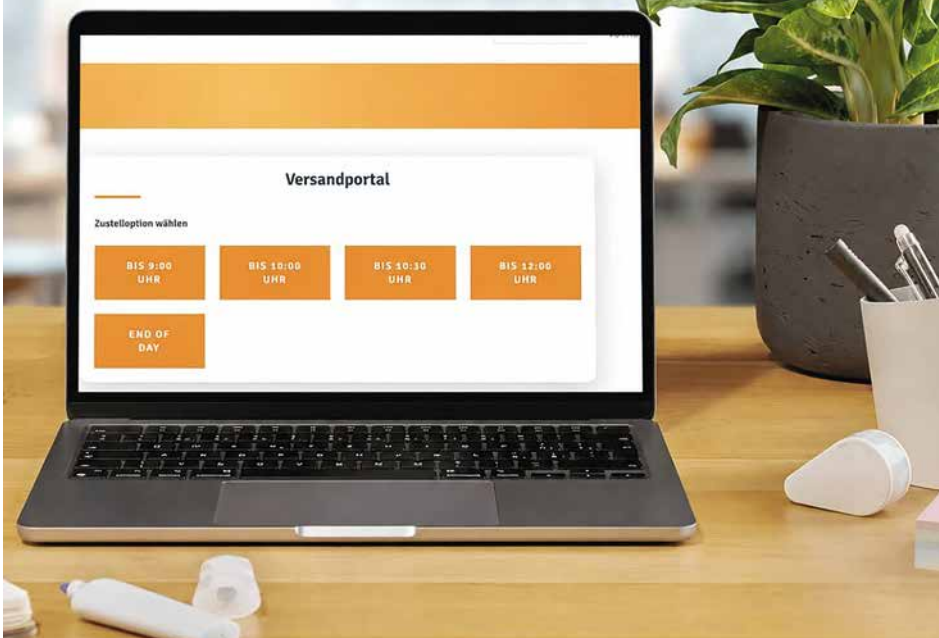


Mit dem Aktionscode „**dentagen-kronberg**“
10 % Teilnahmegebühr sparen.

Ganz einfach den QR-Code scannen oder
eine Mail an info@schuetz-dental.de senden.

* Aktion ist gültig bis 18.09.2026. Nur solange Kontingent verfügbar ist. Abbildungen können abweichen. Änderungen der Preise und Lieferbedingungen bzw. die Annahme von Aufträgen behalten wir uns vor. Nur eine Bestellung pro Labor/Praxis möglich. Im Übrigen gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Die Aktion ist nicht mit anderen Aktionen/Rabatten/Vereinbarungen kombinierbar.

Das neue **DENTAGEN** Versandportal



**Versanddaten eingeben, günstigsten Tarif
automatisch finden, Label erstellen.
Schnell, einfach und effizient.**

Weniger Aufwand, niedrigere Versandkosten
und mehr Zeit fürs Wesentliche.

**Interesse? Wir stellen Ihnen das
Portal gerne persönlich vor!**

Mit dem neuen DENTAGEN Versandportal
(dentagen.de/versandportal/) sparen Sie
Zeit, Aufwand und Versandkosten und das
ganz ohne komplizierte Prozesse.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Schnelle und einfache Eingabe der
Versanddaten
- Automatische Ermittlung des günstigsten
Versandtarifs
- Versandlabel in wenigen Sekunden
digital erstellt





ARTO XP BLACK SERIES

Houston, wir haben Präzision!

Die limitierte Black Series ist voll kompatibel zur Carbon-Serie. Erhältlich als Arto XP 2 und Arto XP 3 in der 126 mm Lab Ausführung. Optional mit Immediate Side Shift Funktion.

Baumann Dental GmbH / Planet Erde / 48.951578° N · 8.583425° E
Remchingen-Deutschland / +497232732180 / baumann-dental.de

Baumann Dental



Jubiläumsurkunde von der IHK

Ein besonderer Moment für DENTAGEN: Im Juni überreichte Katja Venghaus, Regionalbeauftragte für die Emscher-Lippe-Region bei der IHK Nord Westfalen, unserem Vorstandsvorsitzenden Nils Hagenkötter die Jubiläumsurkunde. Eine besondere Auszeichnung zu unserem 25-jährigen Bestehen.

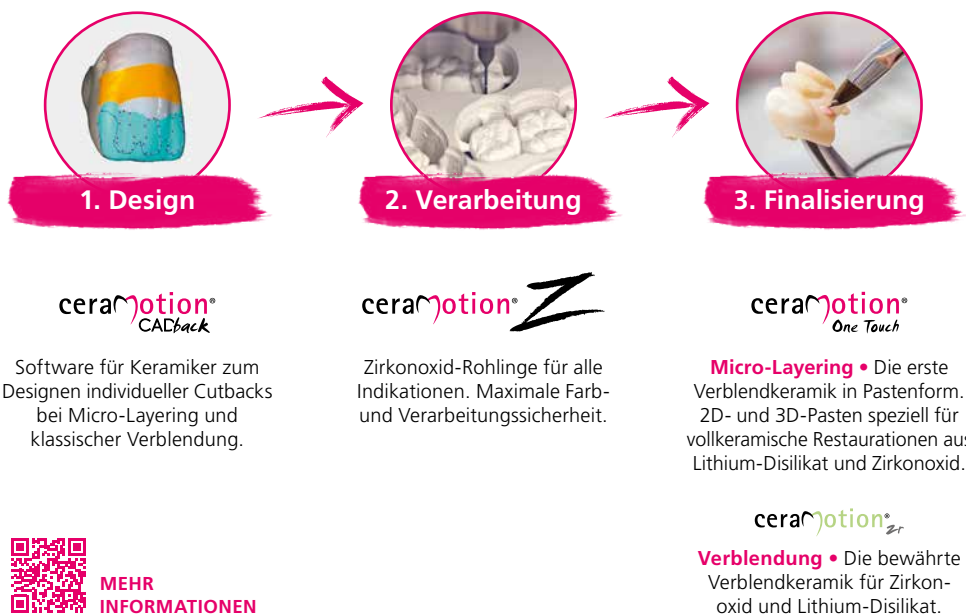
Wir freuen uns sehr über diese Anerkennung und sagen herzlichen Dank!
Auf die nächsten erfolgreichen Jahre.



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.

ceraMotion®



**MEHR
INFORMATIONEN**

PLULINE – Laborbedarf für den Labor- und Praxisalltag

Qualität und Wirtschaftlichkeit sind entscheidende Kriterien für Laborbedarf, der täglich im Dentallabor oder in der Zahnarztpraxis zum Einsatz kommt. Ob bei der Modellherstellung, der Prothetik oder der zahntechnischen Ausarbeitung – Verbrauchsmaterialien müssen präzise Ergebnisse ermöglichen und sich einfach verarbeiten lassen. Mit PLULINE bietet dental bauer eine Eigenmarke für den täglichen Einsatz in Labor und Praxis.

Das Sortiment umfasst eine Vielzahl an Laborartikeln für unterschiedliche Anwendungsbereiche. Dazu gehören unter anderem Gipse, Einbettmassen, Wachse, Silikone, Poliermaterialien sowie weitere Verbrauchsmaterialien für die Zahntechnik.

Im Mittelpunkt stehen eine einfache Anwendung, eine hohe Verarbeitungsqualität und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis.

Im Labor kommt es auf jeden Arbeitsschritt an. Materialien sollen sich sauber verarbeiten lassen und reproduzierbare Ergebnisse ermöglichen. Gleichzeitig spielt auch ein wirtschaftlicher Materialeinsatz eine wichtige Rolle. Ergiebige Verbrauchsmaterialien und eine unkomplizierte Verarbeitung helfen dabei, Zeit und Material effizient einzusetzen.

Die Artikel der Eigenmarke PLULINE werden sorgfältig ausgewählt und auf ihre Praxistauglichkeit geprüft. So entsteht ein Sortiment, das eine leistungsfähige Alternative zu etablierten Markenprodukten bietet und den Anforderungen im Labor- und Praxisalltag gerecht wird.

Ein weiterer Vorteil ist die gute Verfügbarkeit. Da Verbrauchsmaterialien regelmäßig benötigt werden, sind kurze Lieferzeiten und eine verlässliche Versorgung wichtig.

Über dental bauer können Labore und Praxen ihren Laborbedarf unkompliziert aus einer Hand beziehen.

Eine einfache Handhabung unterstützt zusätzlich effiziente Arbeitsabläufe. Materialien, die sich ohne großen Aufwand verarbeiten lassen, erleichtern den Arbeitsalltag und tragen zu einem reibungslosen Ablauf im Labor bei.

Mit PLULINE bietet dental bauer ein umfassendes Sortiment an Laborbedarf und Verbrauchsmaterialien für den modernen Praxis- und Laboralltag. Die Eigenmarke verbindet Qualität, Wirtschaftlichkeit und Anwenderfreundlichkeit und bietet eine passende Lösung für Dentallabore und Zahnarztpraxen.

HUFSCHMIED ZERSpanungssysteme



” EUROPAS FÜHRENDER HERSTELLER FÜR MATERIALBEZOGENE WERKZEUGE

WERKZEUGE FÜR ZIRKON

HC720DT

- ↓ Speziell angepasste Geometrie für feinste Strukturen
- ↓ Optimiertes Standzeit/Qualität Verhältnis für Standard Fräsprozesse
- ↓ Bis zu 40 Prozent weniger Ausschuss

ZIRKONATOR®

- ↓ Deutlich effizientere Arbeitsprozesse
- ↓ Zeit- & Kostenersparnis von bis zu 40%
- ↓ Standzeiterhöhung bis zu 30% bei gleichbleibender Qualität durch DIP® Beschichtung

DENTAL LINE

GERMAN INNOVATION – ONE CUT AHEAD

HUFSCHMIED.NET



PLU°LINE

LABORBEDARF IN GUTEN HÄNDEN



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.



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**



Mehr Transparenz, bessere Entscheidungen

Die neue BWA-Vergleichsplattform von DENTAGEN

Steigende Kosten, wachsender Wettbewerbsdruck und zunehmend komplexe betriebswirtschaftliche Anforderungen stellen Dentallabore vor große Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, die wirtschaftliche Entwicklung des eigenen Betriebs regelmäßig zu überprüfen und fundierte Entscheidungen auf Basis verlässlicher Zahlen zu treffen.

Mit der neuen BWA-Vergleichsplattform bietet DENTAGEN seinen Mitgliedern dafür ein wirkungsvolles digitales Instrument: Dentallabore können ihre eigene Betriebswirtschaftliche Auswertung hochladen, automatisiert anonymisieren lassen und zentrale Kennzahlen mit den Ergebnissen anderer teilnehmender Betriebe vergleichen.

Damit schafft die Genossenschaft einen echten Mehrwert für den Laboralltag. Denn eine BWA liefert zwar wichtige Informationen zur wirtschaftlichen Situation eines Unternehmens – ihr volles Potenzial entfaltet sie jedoch erst, wenn die eigenen Werte sinnvoll eingeordnet werden können. Genau hier setzt die neue Plattform an.

Von der Momentaufnahme zum aussagekräftigen Vergleich

Die Betriebswirtschaftliche Auswertung gehört zu den wichtigsten Steuerungsinstrumenten eines Dentallabors. Sie gibt unter anderem Auskunft über Umsätze, Kostenstrukturen und das vorläufige Betriebsergebnis. In der täglichen Praxis bleibt jedoch häufig eine entscheidende Frage offen: Sind die eigenen Zahlen im Branchenvergleich gut, durchschnittlich oder verbesserungsfähig?

Ohne geeignete Vergleichswerte lässt sich diese Frage nur schwer beantworten. Ein gestiegener Materialaufwand kann beispielsweise auf höhere Einkaufspreise, einen veränderten Leistungs- oder Produktmix oder auf Optimierungspotenzial im Beschaffungsprozess hindeuten. Auch bei Personalkosten, Raumkosten oder sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist die reine Einzelbetrachtung oft nicht ausreichend. Erst der anonymisierte Vergleich mit anderen Laboren ermöglicht eine bessere Einordnung.

BWA für Januar 2026 bis Juni 2026

Eigene Werte	DENTAGEN DEMO-Labor		Andere Labore		
			Niedrigster Wert	Durchschnitt	Höchster Wert
Umsatzerlöse	€ 497.000.-	100.0 %	100 %	100 %	100 %
Leistungsumsatz in Prozent (%)	88.2 %		28.2 %	72.2 %	88.8 %
Material-/Wareneinkauf	€ 66.190.-	13.3 %	13.4 %	16.4 %	19.8 %
davon Fremdleistungen	€ 9.450.-	1.9 %	0.5 %	4.2 %	10.9 %
Sonstige betriebliche Erlöse	€ 3.600.-	0.7 %	0.6 %	0.8 %	1.2 %
Personalkosten lt. BWA lt. BWA	€ 270.500.-	54.4 %	45.2 %	50.2 %	55.2 %
Personalkosten kalkulatorisch	€ 270.500.-	54.4 %	52.8 %	56.6 %	60.9 %
Raumkosten	€ 18.299.-	3.7 %	2.1 %	3.2 %	4.1 %
Betriebliche Steuern	€ 1.000.-	0.2 %	0.0 %	0.3 %	0.8 %
Versicherungen/Beiträge	€ 5.925.-	1.2 %	0.4 %	1.6 %	2.4 %
Kfz-Kosten	€ 14.850.-	3.0 %	2.0 %	2.7 %	3.6 %
Werbe-/Reisekosten	€ 5.850.-	1.2 %	0.3 %	1.2 %	2.4 %
Kosten Warenabgabe	€ 450.-	0.1 %	0.0 %	0.1 %	0.1 %
Abschreibungen	€ 10.800.-	2.2 %	1.5 %	2.0 %	2.3 %
Reparatur/Instandhaltung	€ 9.380.-	1.9 %	1.5 %	2.3 %	3.1 %
Sonstige Kosten	€ 19.580.-	3.9 %	4.0 %	4.8 %	5.5 %
Summe Kosten	€ 86.134.-	17.3 %	15.2 %	18.1 %	20.5 %
Betriebsergebnis	€ 77.776.-	15.6 %	4.9 %	9.8 %	14.6 %

Tabelle: Vergleich der BWA-Werte für Januar 2026 bis Juni 2026

Die BWA-Vergleichsplattform von DENTAGEN macht aus den vorhandenen Unternehmensdaten deshalb eine wertvolle Orientierungshilfe. Die Mitglieder erhalten die Möglichkeit, ihre wirtschaftliche Position realistischer einzuschätzen, Auffälligkeiten frühzeitig zu erkennen und gezielter nach den Ursachen bestimmter Entwicklungen zu suchen. Die Plattform ersetzt dabei weder die individuelle Beratung durch Steuerberater noch die unternehmerische Bewertung der Zahlen. Sie ergänzt diese jedoch um einen praxisnahen Branchenvergleich und schafft damit eine breitere Entscheidungsgrundlage.

Vertraulichkeit und Anonymität im Mittelpunkt

Betriebswirtschaftliche Daten gehören zu den sensibelsten Informationen eines Unternehmens. Für DENTAGEN hat der verantwortungsvolle Umgang mit diesen Daten daher höchste Priorität. Die hochgeladenen BWA-Daten werden anonymisiert verarbeitet. Im Vergleich stehen nicht einzelne Labore oder deren konkrete Unternehmensdaten im Vordergrund, sondern aussagekräftige, zusammengefasste Kennzahlen.

Andere Teilnehmer können somit keine Rückschlüsse auf einen bestimmten Betrieb ziehen. Gleichzeitig profitieren alle Mitglieder von einer wachsenden und zunehmend aussagekräftigen Vergleichsbasis. Je mehr Labore sich beteiligen, desto größer wird der gemeinsame Nutzen: Aus vielen einzelnen

Auswertungen entsteht ein Branchenbild, das allen teilnehmenden Mitgliedern eine bessere Orientierung ermöglicht.

Dieses Prinzip entspricht dem genossenschaftlichen Gedanken in besonderer Weise. Jedes teilnehmende Unternehmen trägt mit seinen anonymisierten Daten zu einer wertvollen gemeinsamen Grundlage bei und erhält im Gegenzug Erkenntnisse, die allein nur schwer oder mit erheblichem Aufwand zu gewinnen wären.

Zeitersparnis im Laboralltag

Für Laborinhaberinnen und Laborinhaber ist Zeit eine besonders knappe Ressource. Neben der fachlichen Arbeit müssen Personalfragen geklärt, Kunden betreut, Investitionen geplant und zahlreiche organisatorische Aufgaben bewältigt werden. Eine aufwendige manuelle Aufbereitung und Gegenüberstellung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen lassen sich im Alltag daher häufig nur schwer umsetzen.

Die BWA-Vergleichsplattform reduziert diesen Aufwand deutlich. Statt Zahlen aus unterschiedlichen Unterlagen zusammenzutragen, eigene Tabellen zu erstellen und geeignete Vergleichswerte zu recherchieren, können Mitglieder ihre vorhandene BWA zentral hochladen und für die Auswertung nutzen. Die digitale Verarbeitung vereinfacht den Zugang zu relevanten Kennzahlen und ermöglicht einen schnellen Überblick.

Die gewonnene Zeit kann dort eingesetzt werden, wo sie den größten Nutzen bringt: in der Führung und Weiterentwicklung des Labors. Gleichzeitig verkürzt die Plattform den Weg von der Feststellung eines Problems bis zur konkreten Maßnahme. Werden beispielsweise überdurchschnittliche Kosten oder auffällige Veränderungen sichtbar, können Verantwortliche schneller reagieren, Prozesse prüfen und gemeinsam mit den zuständigen Fachleuten Lösungsansätze entwickeln.

Auch Gespräche mit Steuerberatern oder weiteren betriebswirtschaftlichen Partnern lassen sich gezielter vorbereiten. Anstelle einer allgemeinen Durchsicht der Zahlen können konkrete Abweichungen, Auffälligkeiten und Entwicklungen besprochen werden. Das spart Abstimmungszeit und erhöht zugleich die Qualität der Beratung.

Potenziale erkennen und Maßnahmen gezielt ableiten

Der eigentliche Wert eines Vergleichs liegt nicht in einer Rangliste. Kein Dentallabor gleicht dem anderen: Betriebsgröße, regionale Lage, Kundenstruktur, Leistungsspektrum, technologische Ausstattung und strategische Ausrichtung unterscheiden sich teilweise erheblich. Die Ergebnisse der Plattform sind deshalb als Orientierung und als Ausgangspunkt für weiterführende Fragen zu verstehen.

Wo liegen die besonderen Stärken des eigenen Betriebs? Welche Kostenpositionen entwickeln sich anders als im Vergleich? Gibt es Bereiche, in denen Prozesse wirtschaftlicher gestaltet werden könnten? Welche Veränderungen haben bereits positive Auswirkungen gezeigt?

Durch die regelmäßige Nutzung der Plattform können Mitglieder nicht nur einzelne Momentaufnahmen betrachten, sondern auch Entwicklungen über längere Zeiträume beobachten. Dadurch wird sichtbar, ob eingeleitete Maßnahmen wirken. So kann die BWA stärker als aktives Steuerungsinstrument genutzt werden – und nicht nur als rückblickende Aufstellung bereits entstandener Erträge und Aufwendungen.

Mögliche Ansatzpunkte reichen von der Überprüfung von Einkaufs- und Materialkosten über die Auslastung vorhandener Kapazitäten bis hin zur Bewertung betrieblicher Abläufe. Auch Investitionsentscheidungen können von einer verbesserten Einordnung profitieren. Wer die eigene wirtschaftliche Ausgangslage kennt, kann Chancen und Risiken realistischer bewerten und Prioritäten klarer setzen.

Gemeinsam wirtschaftlich stärker

Die neue Plattform verdeutlicht, welchen konkreten Nutzen die Mitgliedschaft in einer Genossenschaft bietet. DENTAGEN bündelt Erfahrungen, schafft Vergleichsmöglichkeiten und stellt Werkzeuge bereit, die ein einzelnes Labor nur mit großem Aufwand entwickeln könnte. Aus der gemeinschaftlichen Datenbasis entsteht ein Informationsvorsprung, von dem alle Beteiligten profitieren.

Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld ist dieser Austausch besonders wertvoll. Wirtschaftliche Herausforderungen betreffen viele Betriebe, müssen aber nicht von jedem Labor isoliert bewältigt werden. Durch die anonymisierte Zusammenführung von Daten entsteht eine neue Form des voneinander Lernens – vertraulich, strukturiert und auf die Anforderungen der Branche ausgerichtet.

Die Plattform stärkt damit nicht nur die betriebswirtschaftliche Kompetenz der einzelnen Mitglieder, sondern auch die Gemeinschaft insgesamt. Sie hilft dabei, Entwicklungen früher zu erkennen, Erfahrungen indirekt zu teilen und die Zukunftsfähigkeit der angeschlossenen Labore zu unterstützen.

Innovation mit praktischem Nutzen

Die BWA-Vergleichsplattform steht beispielhaft für den Innovationsanspruch von DENTAGEN. Dabei geht es nicht um Digitalisierung als Selbstzweck. Entscheidend ist, ob eine neue Lösung den Mitgliedern im Tagesgeschäft einen spürbaren Nutzen bringt. Sie soll Abläufe vereinfachen, Zeit sparen, Transparenz erhöhen und bessere Entscheidungen ermöglichen.

DENTAGEN entwickelt seine Angebote kontinuierlich weiter und orientiert sich dabei an den tatsächlichen Herausforderungen seiner Mitglieder. Digitale Werkzeuge, zeitgemäße Services und gemeinschaftlich nutzbare Lösungen ergänzen die bestehenden Leistungen der Genossenschaft. Neue Anforderungen aus dem Markt und veränderte Arbeitsweisen werden aufgegriffen, um Angebote zu schaffen, die den Laboralltag konkret erleichtern.

Auch die BWA-Vergleichsplattform ist nicht nur als fertiges Einzelprodukt zu verstehen, sondern als Teil dieser fortlaufenden Entwicklung. Mit der Nutzung durch die Mitglieder wächst die gemeinsame Datenbasis. Zugleich können Erfahrungen und Rückmeldungen aus der Praxis in die weitere Optimierung einfließen. So entsteht eine Lösung, die sich an den Bedürfnissen der Anwender orientiert und ihren Nutzen dauerhaft ausbauen kann.

Ein Werkzeug für vorausschauende Unternehmensführung

Mit der neuen BWA-Vergleichsplattform bietet DENTAGEN seinen Mitgliedern einen einfachen Zugang zu mehr betriebswirtschaftlicher Transparenz. Der anonymisierte Vergleich hilft dabei, die eigenen Zahlen besser einzuordnen, Stärken sichtbar zu machen und mögliche Handlungsfelder frühzeitig zu erkennen. Gleichzeitig reduziert die digitale Verarbeitung den manuellen Aufwand und spart wertvolle Zeit im Laboralltag.

Damit wird aus einer regelmäßig vorliegenden BWA ein noch wirkungsvolleres Werkzeug für die Unternehmensführung. Wer seine wirtschaftliche Situation kennt und sie in einen sinnvollen Vergleich setzen kann, schafft eine bessere Grundlage für Investitionen, Prozessverbesserungen und strategische Entscheidungen.

Die Plattform verbindet somit drei zentrale Stärken von DENTAGEN: den genossenschaftlichen Austausch, die konsequente Orientierung am Nutzen der Mitglieder und die kontinuierliche Entwicklung innovativer Lösungen. Sie zeigt, wie gemeinschaftlich genutzte Daten und moderne digitale Instrumente dazu beitragen können, Dentallabore wirtschaftlich zu stärken und sicher in die Zukunft zu führen.

Diagramm: Abweichung vom Durchschnitt je Kostenart – rot = teurer, grün = günstiger als andere Labore





SLEEP DENTISTRY 4.0

Setzt neue Maßstäbe bei der Entwicklung individueller Schlafschienen



— ZAHNARZT/DENTALLABOR — >>

— PANTHERA DENTAL —



Zahnbogenscan und
Bissregistrierung
(Protrusion)



STL-Dateien
senden



Online-Auftrag
ausfüllen



CAD (Design)



CAM (3D-Druck)



Qualitätskontrolle



Eilversand



Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

martina@pantheradental.com oder mobil unter 0152 / 25 49 67 34
michael@pantheradental.com oder mobil unter 0173 / 19 48 196



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

**NEU auf dem DENTAGEN
Marktplatz:**

GO3DENT



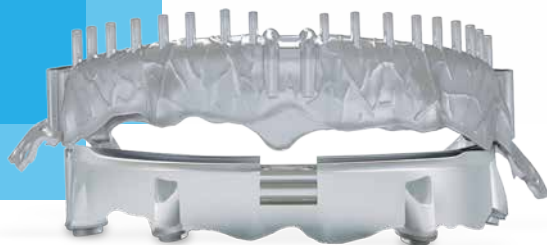
JETZT ENTDECKEN



DEDICAM® Fertigungsdienstleistung



Ein eingespieltes Paar.
In funktionaler Harmonie.



Das Aushängeschild unserer CAD/CAM-Fertigung lässt Technikerherzen höherschlagen. Beim gefrästen Steg mit Überwurf überlassen wir nichts dem Zufall. Der präzise Sitz des Steges, der passgenaue Überwurf – ein eingespieltes Paar in funktionaler Harmonie – wie Sie und das DEDICAM Team.

www.camlog.de/cadcam

patient28^{PRO}
Schützt Ihre Implantatversorgung

DEDICAM® ist eine eingetragene Marke der CAMLOG Biotechnologies GmbH.



camlog

Exklusiv und kostenlos von DT&SHOP für DENTAGEN-Mitglieder

Impuls-Workshop „Führen mit Wirkung“



Referentin Svenja Herrguth
Best Business Consulting

Ihr Labor braucht Sie. Aber es hängt auch an Ihnen.

Sie arbeiten mehr als je zuvor. Und trotzdem haben Sie das Gefühl, nicht voranzukommen? Dann liegt das Problem nicht an Ihrer Zeit.

In vielen Laboren passiert jeden Tag dasselbe:

- Entscheidungen bleiben beim Chef hängen
- Mitarbeiter warten statt zu handeln
- Themen kommen mehrfach zurück
- und am Ende des Tages ist alles dringend – aber nichts wirklich gelöst

Das Ergebnis:

- Dauerstress
- Reibungsverluste
- sinkende Produktivität
- ein Team, das nicht eigenständig arbeitet

Und egal, wie viel Sie investieren, das System bleibt gleich.

Und darum geht es in diesem Workshop.

Nicht um Zeitmanagement.
Sondern um die Ursache.

Sie erfahren in 2 x 120 Min.:

- warum Sie selbst zum Flaschenhals werden (ohne es zu wollen)
- welche Strukturen Ihr Labor täglich ausbremsen
- und was Sie konkret verändern müssen, damit Ihr Alltag spürbar leichter wird

➔ Mehr arbeiten wird das Problem nicht lösen.

➔ Besser organisieren auch nicht.

Wenn Sie das Gefühl haben, dass alles an Ihnen hängt, ist das kein Zufall. Und es wird sich auch nicht von alleine ändern.

Für wen dieser Workshop besonders relevant ist

- Laborinhaber und Laborleiter mit Führungsverantwortung
- Laborleiter und Führungskräfte, die ein Team übernommen haben
- Teams mit Spannungen oder unklaren Verantwortlichkeiten

Kursinhalt kurz und knapp

Die Teilnehmer erfahren, welche typischen Muster zu Verzögerungen und wiederkehrenden Problemen führen und wie sich diese nachhaltig auflösen lassen. Der Workshop vermittelt konkrete Ansätze, um Entscheidungsprozesse zu verbessern, Verantwortlichkeiten klar zu definieren und die Eigenständigkeit des Teams zu stärken. Ziel ist es, den Arbeitsalltag spürbar zu entlasten und die Leistungsfähigkeit des Labors zu steigern.

Zwei Termine – für DENTAGEN-Mitglieder kostenlos

Vor Ort in Bad Bocklet

Mittwoch, 23. September 2026, 14 bis 16 Uhr

Den zweiten Termin stimmen Sie mit der Referentin ab

Online

Freitag, 25. September 2026, 14 bis 16 Uhr

Den zweiten Termin stimmen Sie mit der Referentin ab

Anmeldung

direkt online bei DT&SHOP unter

<https://events.dt-shop.com/kurse-workshops>



Endless Power

POWER steamer – die neue Generation Dampfstrahler



Dentagen-Kunden erhalten **20% Rabatt** auf die UVP für den Aktionszeitraum.

POWER steamer 1 Dampfstrahlgerät
Nr. 52016, Aktionspreis:

€ 1520,-

POWER steamer 2 Dampfstrahlgerät
Nr. 52017, Aktionspreis:

€ 2280,-

Zur Aktion 

FINO VARILIGHT LED- Arbeitsplatzleuchte

Arbeiten im besten Licht



Exklusiver DENTAGEN-Sonderpreis:*

949,00€ **849,00€**

* Gültig bis 31.12.2026



- Reduzierbarer Blaulichtanteil – ideal für Composite
- Höchste Farbtreue für präzises Arbeiten
- Arbeits- & Composite-Modus sowie schattenfreie Ausleuchtung
- Robuste, langlebige Konstruktion mit präzise positionierbarem Gelenkarm

Jetzt mehr
erfahren



DT&DENTAGEN: Gemeinsam stärker – Zahntechnik im Verbund

Sie profitieren von exklusiven Vorteilen!





Ab sofort auf dem **Dentagen Marktplatz**

Entdecken Sie das picodent®-Sortiment
für den digitalen Workflow.

JETZT ENTDECKEN



DENTA GEN

AKADEMIE

„Was, wann, wo ...?“

DT&SHOP

23.09.2026 | BAD BOCKLET

IMPULS-WORKSHOP „FÜHREN MIT WIRKUNG“
SVENJA HERRGUTH, EXCLUSIV UND KOSTENLOS
FÜR DENTAGEN-MITGLIEDER

11.11.2026 | FLENSBURG

XNEWS & BASICS: PROTHETIK-WORHOP
DER ANALOGE UND DER DIGITALE WEG

camlog

DT&SHOP

25.09.2026 | ONLINE

IMPULS-WORKSHOP „FÜHREN MIT WIRKUNG“
SVENJA HERRGUTH, EXCLUSIV UND KOSTENLOS
FÜR DENTAGEN-MITGLIEDER

Für weitere Veranstaltungen ist die
Planungsphase bereits fortgeschritten.

DENTA GEN

Weitere Veranstaltungen folgen. Aktuelle Infos auf dentagen.de



SprintRay 3D-Druck

Die Komplettlösung –
speziell für Zahnarztpraxen
und Dentallabore entwickelt.

NEU IM ONLINE-SHOP!



Wasch- und Trocknungssystem
SprintRay ProWash S

3D-Drucker
SprintRay Pro 2



Kompaktes Lichthärtegerät
SprintRay NanoCure

