Trendreport für Dentallabore im DACH-Raum

Zahntechnik 2027

Sieben Trends, die über dein Labor entscheiden. Und sieben Schritte, mit denen du ihnen zuvorkommst.

Die sieben Trends

01 Die Nachfolgewelle kommt

02 Konsolidierung ohne Käufer

03 Der Auftragseingang zersplittert

04 Der Kunde verändert sich

05 KI übernimmt den Entwurf

06 Der Inhaber ist der Flaschenhals

07 Schnittstellen entscheiden

EIN TRENDREPORT VON crownbeam

Einleitung

Drei Entwicklungen treffen 2027 gleichzeitig auf dein Labor.

Die geburtenstarken Inhaberjahrgänge erreichen das Rentenalter, KI-Werkzeuge kommen im Laboralltag an, und die Praxen werden größer und digitaler. Jede für sich wäre beherrschbar. Zusammen verändern sie, welche Labore in fünf Jahren noch am Markt sind und wie sie arbeiten.

Dieser Report beschreibt die sieben Trends, die aus unserer Sicht 2027 am stärksten über die Zukunft eines Labors entscheiden. Die Aussagen stützen sich auf drei Quellen: öffentliche Statistiken und Branchenberichte (ZDH, VDZI, KfW, Sparkassen-Finanzgruppe), wiederkehrende Muster aus mehreren hundert Gesprächen, die wir zwischen Juli 2025 und Oktober 2026 mit Dentallaboren, Praxislaboren und Praxen geführt haben, sowie Nutzungsdaten der Crownbeam-Plattform.

Zitate aus Gesprächen sind anonymisiert. Plattformdaten sind immer als solche gekennzeichnet. Alle Quellen findest du im Verweisverzeichnis am Ende.

Herausgeber ist Crownbeam, ein Softwareanbieter aus Wien für die Zusammenarbeit zwischen Dentallaboren und Praxen. Was wir dazu beitragen, steht auf Seite 10. Die sieben Trendseiten davor sind kein Produktprospekt.

So ist jede Trendseite aufgebaut

01
Was passiert
Zahlen und Beobachtungen

02
Was es für dein Labor bedeutet
Die Folgen im Alltag

03
Dein nächster Schritt
Was du sofort tun kannst

Jede Seite lässt sich einzeln lesen. Mehrere Trends laufen auf dieselbe Frage hinaus:

Wie führt man ein Labor mit weniger Menschen und mehr Partnern, ohne dass alles am Inhaber hängt?

Inhalt

01	Die Nachfolgewelle kommt. Nicht irgendwann, sondern 2027 bis 2031.	3
02	Konsolidierung ohne Käufer. Weniger Labore, fast gleich viele Hände.	4
03	Der Auftragseingang wird digital. Und er zersplittert.	5
04	Der Kunde verändert sich. Die Praxis wird größer, der Zahnarzt angestellt.	6
05	KI. Der Entwurf kommt von der Maschine, die Verantwortung bleibt beim Techniker.	7
06	Der Inhaber ist der Flaschenhals.	8
07	Schnittstellen entscheiden, welche Software im Labor überlebt.	9
	Was Crownbeam dazu beiträgt	10
	Verweisverzeichnis	11

Trend 1

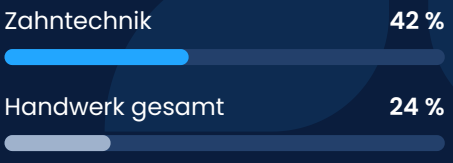
Die Nachfolgewelle kommt. Nicht irgendwann, sondern 2027 bis 2031.

Es sterben keine Labore an Insolvenz. Sie hören auf, weil niemand übernimmt.

> *„Seit 45 Jahren sind wir ein Dentallabor."*
>
> Geschäftsführer eines Familienlabors, Baden-Württemberg

42 %

der Laborinhaber sind älter als 60 Jahre.



ZDH-Strukturumfrage 2025 [1], nur Deutschland

Was passiert

Das Durchschnittsalter der Inhaber zahntechnischer Betriebe liegt bei 55,5 Jahren [1]. 28,1 % sind zwischen 61 und 65, weitere 14,3 % älter als 65. Jünger als 40 sind nur 3,8 %, im Gesamthandwerk 10,7 % [1]. Die größte Gruppe, die 61- bis 65-Jährigen, erreicht bis 2031 das gesetzliche Rentenalter.

Für viele dieser Betriebe gibt es keinen Plan. In der Nachfolgebefragung des ZDH von 2020 hatten 41,3 % der Laborinhaber noch nicht festgelegt, an wen sie übergeben. Knapp 30 % wollten ihren Betrieb dauerhaft schließen [1][2]. Käufer für kleine Labore sind selten: Außer Filialisten finden sich kaum finanzstarke Interessenten [4]. Die KfW beobachtet im gesamten Mittelstand, dass Schließungspläne zunehmen und Übergaben seltener werden [2].

Was es für dein Labor bedeutet

Wenn du über 55 bist: Der Wert deines Labors liegt in den Kundenbeziehungen und in nachvollziehbaren Abläufen, nicht in den Maschinen. Wenn die Praxen dir per WhatsApp aufs eigene Handy schreiben und die Sonderwünsche jedes Zahnarztes nur in deinem Kopf stehen, dann bist du das Labor. Und dich kann niemand übernehmen.

Wenn du übernimmst: Du erbst Zahnärzte, die von der nächsten Generation digitale Zusammenarbeit erwarten.

Wenn du weder abgibst noch übernimmst: Jede Schließung in deiner Region setzt Praxen frei, die ein neues Labor suchen. Die Zahl der Betriebe sinkt seit Jahren, der Umsatz je Betrieb steigt [3]. Die Kunden verschwinden nicht, sie wandern.

Dein nächster Schritt

Lass dein Labor bewerten.

Die Betriebsberater der Handwerkskammern bewerten Handwerksbetriebe nach dem anerkannten AWH-Standard, für Mitgliedsbetriebe in der Regel als Teil der Nachfolgeberatung [13]. Du erfährst, was dein Labor wert ist und was den Wert drückt. Einer der geprüften Faktoren ist, wie stark der Betrieb vom Inhaber abhängt. In Österreich bietet die Wirtschaftskammer eine kostenlose Nachfolgeberatung an [14]. Je früher du den Wert kennst, desto mehr Zeit hast du, ihn zu steigern.

Trend 2

Konsolidierung ohne Käufer. Weniger Labore, fast gleich viele Hände.

Seit 2017 ist jedes fünfte Labor verschwunden. Die Beschäftigten sind fast alle geblieben.



> *„Wir sind ursprünglich ein kleines Labor und haben dann ein Labor übernommen, das ein bisschen größer ist."*
>
> Inhaber, zwei Standorte, rund 15 Mitarbeitende, Nordrhein-Westfalen

Was passiert

2017 gab es in Deutschland 8.664 gewerbliche Dentallabore, Mitte 2025 noch 6.845 [5][6]. Das ist ein Rückgang um 21 %. Die Zahl der Beschäftigten ist dagegen kaum gesunken: von 63.957 im Jahr 2017 auf 61.434 im Jahr 2023, ein Minus von 4 % [5]. Pro Labor arbeiten damit 8,5 statt 7,4 Menschen. Und der Markt dahinter schrumpft: Die Zahl der Zahnersatz-Fälle in der gesetzlichen Krankenversicherung ist von 2014 bis 2024 um 21,5 % gesunken, die Kassenausgaben je Fall sind gestiegen [7]. Der Kuchen wird kleiner, die Stücke werden größer.

Die Arbeit wandert. In unseren Gesprächen sehen wir vier Wege:

Übernahme vor Ort. Ein Labor kauft das Nachbarlabor und führt beide Standorte weiter, damit die Praxen ihr Labor um die Ecke behalten.

Laborgruppen. Mehrere Standorte teilen sich ein zentrales Fräs- oder Fertigungszentrum, etwa eine Gruppe mit fünf Standorten und rund 100 Mitarbeitenden.

Praxislabore und MVZ mit eigenem Labor. Sie gehören zur Zahnarztpraxis und tauchen in der Handwerksstatistik in der Regel nicht auf. Ein Teil der verschwundenen Labore steckt also dort.

Fräszentren als Rückgrat. Kleine Labore lassen fertigen, statt selbst zu investieren. Ein Fräszentrum aus unseren Gesprächen beliefert 50 bis 80 Labore und Praxislabore.

Was es für dein Labor bedeutet

Wer übernimmt, kauft auch eine zweite Arbeitsweise. Standorte, Fräszentren und Praxen in anderen Städten lassen sich nicht über den Tresen steuern. Es braucht einen Kommunikationsweg, der über Entfernung funktioniert, sonst frisst die Koordination den Gewinn.

Kleine Labore müssen nicht mehr alles selbst fertigen. Wer Fertigung über ein Fräszentrum einkauft, kann sich auf Design, Ästhetik und die Nähe zur Praxis konzentrieren.

Dein nächster Schritt

Biete einem Kollegen kurz vor der Rente eine Partnerschaft an.

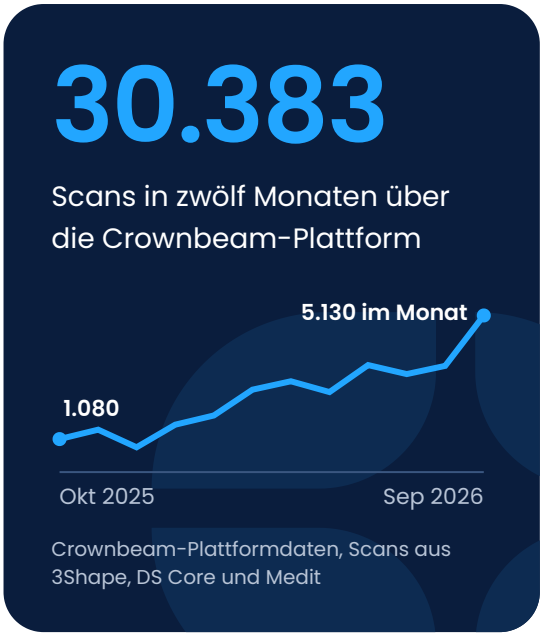
Such dir ein Labor in deiner Nähe, dessen Inhaber in den nächsten Jahren aufhört. Du übernimmst seine Urlaubsvertretung und Arbeitsspitzen, er stellt dich seinen Praxen vor. Hört er auf, kennen dich seine Kunden schon. Und will er verkaufen, bist du der naheliegende Käufer.

Trend 3

Der Auftragseingang wird digital. Und er zersplittert.

Scans kommen schneller, als Labore ihre Eingänge sortieren können. Und jeder Scanner bringt sein eigenes Portal mit.

> *„Früher, in der guten alten Zeit, da ging die Tür auf, der Fahrer kommt rein und jeder wusste, dass die Arbeit da ist und jeder wusste, was man machen musste."*
>
> Geschäftsführer eines Dentallabors, Nordrhein-Westfalen



Was passiert

In den USA kam 2019 bei 12 % der Labore mehr als die Hälfte der Fälle als Intraoralscan, 2024 bei 39 % [9]. In Deutschland hatte 2022 rund jede dritte befragte hessische Praxis einen Scanner, bei einer Rücklaufquote von 19 % vermutlich eher die digitaleren [8]. Über die Crownbeam-Plattform kamen zwischen Oktober 2025 und September 2026 genau 30.383 Scans aus den angebundenen Scanner-Portalen an. Im Oktober 2025 waren es rund 1.100 im Monat, im September 2026 über 5.000.

Das Problem ist nicht der Scan, sondern der Weg. Jede Praxis scannt mit ihrem eigenen System, und jedes System hat sein eigenes Portal. In unseren Gesprächen arbeiten Labore oft mit drei oder mehr Portalen, dazu kommen E-Mail, WeTransfer und WhatsApp. Ein Inhaber mit drei Scannersystemen im Kundenstamm findet „den Umgang mit allen drei Plattformen umständlich". Ein anderes Labor druckt den Auftragszettel aus dem Portal aus, fotografiert ihn und legt ihn in der Laborsoftware neu an, weil der Scan sonst am Empfang vorbeiläuft. Jede fehlende Verbindung wird zur Handarbeit: herunterladen, umbenennen, abtippen, weiterleiten.

Wer scannt, geht manchmal noch einen Schritt weiter: Knapp jede fünfte der befragten hessischen Praxen hatte auch eine eigene Fräseinheit [8]. Schienen, Provisorien und monolithische Einzelkronen entstehen dann in der Praxis. Was bleibt, braucht Erfahrung und Abstimmung.

Was es für dein Labor bedeutet

Eine Praxis, die scannt, wählt ihr Labor neu. Nicht nach der Qualität der Krone, die kennt sie noch nicht, sondern danach, wie reibungslos der erste Scan ankommt. Wer Scans widerwillig verarbeitet oder Tage liegen lässt, verliert die Praxis an das digitalere Labor nebenan.

Und jeder Scanner, den eine Praxis kauft, ist für dich ein weiteres Portal. Die Zahl der Eingänge wächst schneller als dein Team.

Dein nächster Schritt

Berate deine Praxen bei der Scannerwahl, bevor es der Außendienst tut.

Ruf die Praxen an, die noch nicht scannen, und stell ihnen zwei oder drei Scanner vor, mit denen dein Labor gut arbeitet. So weiß die Praxis, dass du digital arbeitest, und wählt eher ein System, das zu dir passt. Oft geht das sogar gemeinsam mit dem Hersteller.

Trend 4

Der Kunde verändert sich. Die Praxis wird größer, der Zahnarzt angestellt.

Dein Ansprechpartner ist immer seltener der Inhaber. Und immer öfter hat die Praxis ein eigenes Labor.



> *„Wir produzieren mit einem kleinen Eigenlabor. Wir haben keinen angestellten Zahntechniker, aber die Helferinnen sind fit für gewisse Arbeiten, bis hin zum Glasieren von Zirkonoxid."*
>
> Zahnarzt mit Praxislabor, Baden-Württemberg

Was passiert

2010 waren 8,5 % der vertragszahnärztlich tätigen Zahnärzte in Deutschland angestellt, Mitte 2025 sind es 32,5 % [15]. Die Zahl der Zahnärzte mit eigener Praxis sinkt seit 2010 jedes Jahr. Einzelpraxen gab es im Jahr 2000 noch 38.427, 2024 noch 29.850 [16]. Zahnmedizinische Versorgungszentren hatten 2017 einen Anteil von 1 % an allen Praxen, 2024 sind es 4 %, das sind 1.511 Einrichtungen [16]. Der Trend geht zu größeren Einheiten mit mehreren Behandlern, in denen der Zahnarzt angestellt ist und wechselt.

Und die große Praxis fertigt selbst. Rund ein Drittel der Zahnarztpraxen hat ein eigenes Praxislabor, etwa die Hälfte davon ohne eigene Zahntechniker [17]. Ein Teil der großen Praxen und MVZ betreibt das eigene Labor als Profitcenter. Der VDZI kritisiert das bei investorengetragenen MVZ öffentlich [4].

Was es für dein Labor bedeutet

In unseren Gesprächen beschreibt ein Labor seine größte Praxis so: fünf Behandler, fast 30 Helferinnen, „da gehen ganz viele Informationen allein auf dem Weg vom Behandlungszimmer zur Anmeldung verloren". Ein anderes zählt in Stoßzeiten 10 bis 15 Anrufe am Tag, die nur fragen, wo ein Auftrag steht. Je größer die Praxis, desto mehr Menschen stehen zwischen dem Zahnarzt und dir, und desto weniger davon kennen dich.

Der angestellte Zahnarzt hat keine jahrzehntelange Beziehung zu seinem Labor. Er zieht in zwei Jahren weiter, und die Praxis entscheidet neu. Was sie dann vergleicht, ist nicht nur die Krone, sondern wie leicht die Zusammenarbeit war.

Und das Praxislabor ist beides, Konkurrenz und Kunde. Es fertigt das Einfache selbst und kauft Komplexes, Spezialarbeiten und Fräsleistungen zu.

Dein nächster Schritt

Gib jeder Praxis einen Ort, an dem sie den Stand ihrer Aufträge selbst sieht.

Ob Kundenportal, Statusmail oder gemeinsame Liste: Sobald die Helferin selbst nachschauen kann, wann die Arbeit kommt, hört das Anrufen auf. Dein Team gewinnt Zeit, und die Praxis erlebt dich als das Labor, bei dem Zusammenarbeit leicht ist. Genau das zählt, wenn der nächste angestellte Zahnarzt kommt.

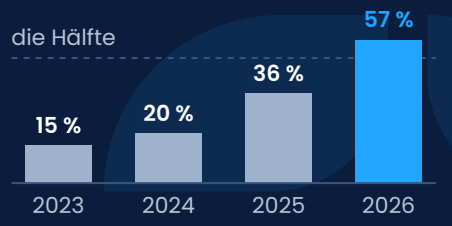
Trend 5

KI. Der Entwurf kommt von der Maschine, die Verantwortung bleibt beim Techniker.

KI nimmt dem Labor Routine ab. Was bleibt, ist das, wofür Praxen bezahlen: Urteil, Ästhetik und Verlässlichkeit.

57 %

der Unternehmen setzen 2026 KI ein. 2023 waren es 15 %.



Unternehmen ab 20 Beschäftigten, Bitkom Research 2026 [11]

Was passiert

KI ist in der deutschen Wirtschaft in drei Jahren vom Experiment zum Alltag geworden. 2023 setzten 15 % der Unternehmen ab 20 Beschäftigten KI ein, 2026 sind es 57 % [11]. Nur noch 4 % sagen, KI sei für sie kein Thema. Für kleine Betriebe wie die meisten Dentallabore gibt es keine eigene Zahl.

In der Zahntechnik ist KI bisher vor allem im Design sichtbar. 3Shape stellte 2021 mit Automate einen Dienst vor, bei dem eine KI Zahnersatz entwirft. Der Hersteller nannte eine Designzeit von fünf Minuten und über 70.000 KI-Designs, von denen mehr als 90 % ohne Änderung angenommen wurden [10]. Das sind Herstellerangaben, keine unabhängige Messung.

Auch in den Praxen kommt KI an: In einer Befragung von 300 Zahnärzten in den USA, Kanada und Großbritannien nutzt knapp jeder dritte mindestens ein KI-Werkzeug, vor allem zur Röntgenauswertung. Wer ein Werkzeug wieder aufgegeben hat, nennt als Hauptgründe die Kosten und die schlechte Anbindung an die Praxissoftware [12].

Was es für dein Labor bedeutet

Der Standardentwurf wird zur Massenware. Was du verkaufst, verschiebt sich vom Konstruieren zum Prüfen, Finalisieren und Abstimmen mit der Praxis. Gerade dort entscheidet sich, ob eine Arbeit beim ersten Mal passt.

Und KI kann nur mit dem arbeiten, was sie sehen kann. Ein Auftrag auf Papier, eine Sonderanweisung in einer Sprachnachricht, eine Preisabsprache im Kopf des Inhabers: All das existiert für eine KI nicht. Wie viel KI dir 2027 bringt, hängt deshalb weniger am Werkzeug als daran, ob deine Daten an einem Ort und in einer Form vorliegen, die eine Software lesen kann (siehe Trend 6 und 7).

Dein nächster Schritt

Lass eine KI deine Kunden auswerten.

Exportier die Rechnungen des letzten Jahres aus deinem Abrechnungsprogramm, ohne Patientendaten, und gib sie einem KI-Assistenten wie ChatGPT. Den fertigen Prompt dafür findest du auf Seite 11. Das ist die Kundenanalyse, für die nie Zeit war, in einer Stunde. Und die Praxen, die gerade leise abwandern, rufst du an, bevor sie weg sind.

Trend 6

Der Inhaber ist der Flaschenhals.

Es fehlen nicht nur Zahntechniker. In vielen Laboren hängt alles an einer Person.

> *„Ich krieg es hin, der Rest meines Teams nicht. Das heißt, es steht und fällt dann irgendwann mit mir oder mit meinem Kollegen."*
>
> Geschäftsführer eines Dentallabors, Nordrhein-Westfalen. Im letzten Urlaub war er nach eigenen Worten „gefühlt jeden zweiten Tag am Handy".

≈ 2.900

Laborinhaber sind älter als 60.

197

neue Zahntechnikermeister gab es 2024.

-7,7 %
Zahntechniker 2017 bis 2023

2.982 €
Median brutto, Vollzeit, 2023

ZDH [1], Rebmann Research [6], VDZI [5]. Inhaber über 60: Anteil auf die Zahl der Labore gerechnet

Was passiert

Von 2017 bis 2023 ist die Zahl der Zahntechniker in Deutschland um 7,7 % gesunken, von 50.120 auf 46.248 [5]. Der Beruf gilt als Engpassberuf, das mittlere Bruttogehalt in Vollzeit lag 2023 bei 2.982 Euro im Monat [5]. Am Nachwuchs liegt es nur zum Teil: Die Zahl der Auszubildenden ist mit über 5.100 stabil, aber viele verlassen den Beruf während oder nach der Ausbildung [4]. Und an der Spitze wird es eng: 2024 legten bundesweit 197 Zahntechniker die Meisterprüfung ab [6]. Gleichzeitig sind rechnerisch rund 2.900 Laborinhaber älter als 60 (siehe Trend 1).

In unseren Gesprächen zeigt sich, was das im Alltag bedeutet. Die Kommunikation mit den Praxen läuft oft über das Handy des Inhabers. Fotos, Scans und Rückfragen landen bei ihm und werden von dort verteilt. Ein Inhaber mit 17 Technikern sagt: „Das meiste läuft schon über mich."

Was es für dein Labor bedeutet

Wenn alles über dich läuft, bist du der Engpass. Bist du beim Kunden, bleiben Scans liegen. Bist du im Urlaub, arbeitest du trotzdem. Und neue Mitarbeitende werden langsamer selbstständig, weil sie für jede Information zu dir müssen.

Das ist nicht nur anstrengend, es kostet Geld und Zukunft. Jede Stunde, in der du Fotos weiterleitest, fehlt für Kunden, Qualität und Ausbildung. Und ein Labor, das ohne dich nicht läuft, findet keinen Nachfolger (siehe Trend 1).

Dein nächster Schritt

Ersetz den Chat durch fallbasierte Kommunikation.

Such dir eine Lösung, in der jede Nachricht, jedes Foto und jeder Scan direkt am Patientenfall hängt und dein ganzes Team darauf zugreifen kann. Stell jedem Anbieter zwei Fragen: Hängt die Kommunikation am Auftrag statt in einem Chatverlauf? Kann die Praxis selbst sehen, wo ihr Auftrag steht? Ab dann hängt nicht mehr jeder Fall an deinem Handy.

Trend 7

Schnittstellen entscheiden, welche Software im Labor überlebt.

Die Programme im Labor sind einzeln gut. Verbunden sind sie selten. Und die Verbindung entscheidet, was KI für dich tun kann.

> „Dann geht man ins nächste Fenster. Und noch ein Fenster. Und noch ein Fenster."
>
> Ein Labor über seinen Alltag zwischen Laborsoftware und E-Mail-Postfach

Was passiert

Der Scan kommt an (siehe Trend 3), und dann beginnt die zweite Baustelle: Laborsoftware, Abrechnung, CAD, Auswertungen. Jedes Programm für sich funktioniert, aber zwischen ihnen wird abgetippt, exportiert und per Hand verschoben.

Hier verändert KI die Spielregeln. Eine Verbindung zwischen zwei Programmen zu bauen, war früher ein Entwicklungsprojekt. Mit KI-Werkzeugen kann heute ein technikaffiner Mitarbeiter oder ein Freelancer vieles selbst umsetzen: Scandaten automatisch auf den Laborserver laden, abgeschlossene Aufträge an die Abrechnung übergeben, eine eigene Auswertung bauen. Voraussetzung ist eine offene, dokumentierte Schnittstelle, eine sogenannte REST-API. Wo sie fehlt, ist das kein technisches Problem, sondern eine Entscheidung des Anbieters. Wie wichtig die Anbindung ist, zeigt sich auch in den Praxen: Wer dort ein KI-Werkzeug wieder aufgibt, nennt schlechte Anbindung als einen der Hauptgründe (siehe Trend 5).

Was es für dein Labor bedeutet

Software wird 2027 nicht mehr nur danach beurteilt, was sie kann, sondern womit sie sich verbinden lässt. Ein Programm, das keine Daten herausgibt, macht dich vom Anbieter abhängig: Was er nicht baut, bekommst du nicht.

Und jede fehlende Verbindung landet am Ende bei einer Person, meistens bei dir (siehe Trend 6).

Dein nächster Schritt

Frag deinen Abrechnungsanbieter, wie er mit Schnittstellen umgeht.

Schick ihm eine kurze E-Mail: Kann eure Software sich an eine offene Schnittstelle wie diese hier anbinden und die Auftragsdaten übernehmen? Ist die Antwort Ja, hast du den Beleg, dass dein Anbieter mit dir in die Zukunft geht. Ist sie Nein, nimm das mit in die nächste Vertragsverlängerung: Ein Programm, das sich anbinden lässt, ist die sicherere Wahl für die nächsten Jahre.

Was Crownbeam dazu beiträgt

Fünf der sieben Trends laufen auf dieselbe Frage hinaus: Wie koordiniert ein Labor mit weniger Menschen mehr Partner, ohne dass alles am Inhaber hängt?

Der Auftragseingang wird digital und kommt aus immer mehr Portalen (Trend 3). Die Praxis wird größer, der Zahnarzt angestellt, und immer öfter hat die Praxis ein eigenes Labor (Trend 4). Labore arbeiten in Gruppen, mit Fräszentren und Praxislaboren zusammen (Trend 2). Es fehlen Fachkräfte, und vieles läuft über das Handy des Chefs (Trend 6). Und jedes neue System will mit den anderen verbunden werden (Trend 7). Crownbeam ist die Plattform für genau diese Zusammenarbeit zwischen Labor und Praxis.

Trend 3

Ein Eingang für alle Aufträge.

Scans aus Portalen wie 3Shape Communicate, DS Core, Medit Link und weiteren landen automatisch in deinem Crownbeam-Eingang, mit allen Datensätzen. Praxen mit anderen Scannern oder ohne Scanner bestellen über dein Kundenportal. Analoge Aufträge legst du selbst an.

Trend 6

Kommunikation am Auftrag statt im Chat.

Fotos, Rückfragen und Dateien hängen am Patientenfall, nicht im WhatsApp-Verlauf auf einem einzelnen Handy. Das ganze Team sieht sie, auf jedem Gerät, ohne Benutzer- oder Gerätelizenzen.

Trend 4

Termine, die halten.

Praxen sehen den Stand ihrer Aufträge selbst, statt anzurufen. Bestellen sie über dein Kundenportal, lassen sich Patiententermine nur so buchen, dass dein Labor sie auch halten kann: Produktionszeiten sowie Feiertage, Brückentage und Urlaub, die du hinterlegst, sind eingerechnet. Das gilt auch für große Arbeiten mit mehreren Terminen.

Trend 7

Offen für deine Systeme.

Crownbeam hat eine offene, gut dokumentierte Schnittstelle (REST-API) ohne Lizenzgebühr. Jedes Abrechnungsprogramm und jede andere Software darf sich kostenfrei anbinden, und Kunden können eigene Verbindungen bauen.

Lern Crownbeam kennen.

crownbeam

In einer Online-Demo schauen wir uns gemeinsam deinen Auftragseingang an und zeigen dir, wie er mit Crownbeam aussehen würde.

Online-Demo buchen start.crownbeam.com/quiz

Verweisverzeichnis

[1] ZT Zahntechnik Zeitung: Beitrag zu Altersstruktur und Nachfolge im Zahntechniker-Handwerk, 2026. Daten: ZDH-Strukturumfrage 2025 (Altersstruktur der Inhaber) und ZDH-Nachfolgebefragung (Übergabepläne, Schließungsabsichten).

[2] VDZI: Nachfolge im Zahntechniker-Handwerk, Branchenmeldung vom 18.03.2026. Enthält Ergebnisse des KfW-Nachfolge-Monitorings Mittelstand 2025.

[3] Sparkassen-Finanzgruppe: Branchenreport Dentallabore 2025.

[4] Deutsche Handwerks Zeitung: Zahntechnik unter Druck. Ausbildungsquote über 30 Prozent, doch die Labore kämpfen, 14.04.2026.

[5] VDZI: Branchenreport der Gesundheitshandwerke 2025. Betriebe, Beschäftigte, Zahntechniker, Auszubildende und Gehälter im Zahntechniker-Handwerk 2017 bis 2023.

[6] Rebmann Research: Rückläufige Entwicklung der Betriebszahlen in der Zahntechnik, 18.09.2025. Auswertung der ZDH-Betriebsstatistik für 2024 und das erste Halbjahr 2025, Meisterprüfungen 2024.

[7] Provimedia: Dentalindustrie wächst 2025 im Inland um 6 Prozent, während die Zahl der Zahnersatz-Fälle seit 2014 um ein Fünftel sank, 15.10.2026. Daten: KZBV Jahrbuch 2025 (Zahnersatz-Fälle, Kassenausgaben) und VDDI.

[8] Justus-Liebig-Universität Gießen: Eine Untersuchung zum Stand der Digitalisierung von Zahnarztpraxen, Dissertation. Enthält die hessische Pilotbefragung von Schlenz et al. (2022, 937 Praxen).

[9] Drevenstedt, G. (Valmont Research): NADL Dental Technology Survey, 3D-Printing Findings, Journal of Dental Technology, Jan./Feb. 2025. US-Dentallabore, Erhebungen 2014 bis 2024.

[10] ZWP online: 3Shape Automate: Neue Wege zum digitalen Design, 08.12.2021. Hersteller- und Partnerangaben.

[11] Bitkom-Umfrage zur KI-Nutzung, berichtet in: Mehrheit der Firmen setzt erstmals auf Künstliche Intelligenz, 14.09.2026. Bitkom Research, 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten.

[12] Oral Health Group: One-third of dentists in Canada, U.S. and U.K. now use AI, 29.05.2026. Umfrage von Dental Reviewed unter 300 Zahnärzten, nicht peer-reviewed.

[13] Handwerkskammer Dortmund: Unternehmensbewertung nach AWH-Standard, Informationsblatt. Konditionen bei der zuständigen Handwerkskammer erfragen.

[14] Wirtschaftskammer Österreich: Nachfolgebörse und Nachfolgeberatung.

[15] KZBV: Jahrbuch 2025, Seiten 166 und 167: Vertragszahnärzte und angestellte Zahnärzte 1992 bis 1. Halbjahr 2025. Anteil angestellter Zahnärzte eigene Berechnung aus den Tabellenwerten.

[16] dental:spiegel: Zahl der Einzelpraxen nimmt weiter ab, 03.05.2026. Daten: KZBV und BZÄK, Praxisformen 2024.

[17] zm Zahnärztliche Mitteilungen, Ausgabe 10/2019: Etwa ein Drittel aller Zahnarztpraxen hat ein eigenes Praxislabor, 16.05.2019. Daten: Atlas Dental 2019 (GFDI).

Gesprächszitate: anonymisierte Auszüge aus aufgezeichneten Gesprächen von Crownbeam mit Dentallaboren und Praxen, Juli 2025 bis Oktober 2026. Plattformdaten: Crownbeam, jeweils mit Zeitraum angegeben. Die Zahlen beziehen sich, wo nicht anders angegeben, auf Deutschland.

Zu Trend 5: Der Prompt für deine Kundenanalyse

In einen KI-Assistenten wie ChatGPT kopieren und den Rechnungsexport ohne Patientendaten anhängen.

Du bist Controller für ein Dentallabor. Im Anhang sind meine Rechnungen der letzten 12 Monate, ohne Patientendaten. Erstelle daraus:

1. Umsatz je Praxis, sortiert, mit der Veränderung zwischen erstem und zweitem Halbjahr.
2. Alle Praxen, die in den letzten drei Monaten mindestens 30 % weniger bestellt haben als im Durchschnitt davor.
3. Welche Arbeitsarten wachsen und welche schrumpfen.
4. Die drei Auffälligkeiten, die ich mir als Inhaber zuerst ansehen sollte, mit kurzer Begründung.

Antworte in Tabellen und kurzen Sätzen. Wenn dir Daten fehlen, sag mir, welche.

Herausgeber: Crownbeam GmbH, Lindengasse 56/18-19, 1070 Wien
Stand: Oktober 2026