

## Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

<b>Auslandsgeschäfte Teil 2</b>	<b>Finden Sie Ihr „Dreamteam“</b>	<b>Aussteiger auf Zeit</b>	<b>Herstellung einer VMK-Brücke</b>
RA Dr. Stefan Stork vom Zentralverband des Deutschen Handwerks über rechtliche Rahmenbedingungen im EU-Binnenmarkt.	Fließende Kommunikation, gezielte Koordination oder Motivation – nur, wer seine Mitarbeiter richtig führt, hat auch Erfolg.	Welche Vorteile und Chancen ein beruflicher Auslandsaufenthalt für junge Zahntechniker mit sich bringt, erläutert Thomas Dürr.	Eine Keramik, die es in sich hat – Joachim Brendenstein über die Verblendkeramik Carat der Firma Hager & Werken.
<b>ZT Politik_4</b>	<b>ZT Wirtschaft_8</b>	<b>ZT Ausbildung_12</b>	<b>ZT Technik_15</b>

ANZEIGE

### AUSGEZEICHNET... AUSGEZEICHNET...

**... ENIGMA SYSTEM**



**2 FÜR 1-AKTION!**  
Unser  
Kennenlernangebot:  
**1 x bestellen**  
**2 x erhalten**

Schottlander GmbH  
Garlenshasse 4  
59348 Lüdinghausen  
Tel: 0 25 91/94 78 62  
Fax: 0 25 91/94 78 63  
E-Mail: service@schottlander.de



### Zurücknahme der 5%igen Preisabsenkung rückt weiter in die Ferne Gericht weist Klagen zurück

**Beitragsatzsicherungsgesetz laut Bundesverfassungsgericht mit Grundgesetz vereinbar/Positiver Ausgang der noch offenen Beschwerde der Zahntechniker damit unwahrscheinlich**

(kh) – Das Bundesverfassungsgericht hat mit Beschluss vom 13. September das seit 2003 geltende Beitragsatzsicherungsgesetz (BSSichG) bestätigt. Die Länder Baden-Württemberg und Saarland hatten einen Normenkontrollantrag dagegen eingereicht, da sie die Grundrechte der Leistungsanbieter durch das Gesetz verletzt sahen. Zudem vertraten sie die Auffassung, dass die Verabschiedung des Gesetzes der Zustimmung des Bundesrates bedürftig hätte. Der 2. Senat hat diese Argumentationen mit seinem aktuellen Beschluss jedoch zurückgewiesen. Mit dem Beitragsatzsicherungsgesetz wollte die rot-grüne Regierungskoalition u.a. das Beitragsatzniveau stabilisieren und finanziellen Spielraum für Reformen schaffen. Dafür wurden die Leistungserbringer in die Pflicht genommen. So hat das ZT-Handwerk dem BSSichG eine Absenkung der zahntechnischen Preise um 5 % zu verdanken. Gegen das Gesetz haben die Zahntechniker – wie auch Apotheker, Arzneimittelhändler und Pharmahersteller – Verfassungsbeschwerden eingereicht, da es ihr Grundrecht der Berufsfreiheit verletze. Die Beschwerden sind noch offen und beim 1. Senat anhängig.

**ZT Politik\_2**

### Nord- und Südbayerische Zahntechniker-Innungen rufen zu Aktionen auf Nachbesserungen bei den Festzuschüssen

**NBZI, SZI und KZVB fordern Bayerns Sozialministerin Stewens zum Handeln auf. Leistungseinschränkungen und Inkonsistenzen des Festzuschuss-Systems müssen behoben werden.**

(dh) – Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZVB) besteht nach wie vor auf ihrer

Position. Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung Bayerns (KZVB) mit Unterstützung der AOK Bayern an Christa Stewens (CSU) gewandt. Neben einem offiziellen Brief sollte die bayerische Staatsministerin für Arbeit und Soziales vor allem auch im persönlichen Gespräch auf den deutlichen Rückgang der Patientenfrequenz in Zahnarztpraxen sowie auf die drohende Unter-

versorgung mit Zahnersatz aufmerksam gemacht werden. Ziel der Aktionsgemeinschaft: Die Bevölkerung muss in ein überarbeitetes und verbessertes Festzuschuss-System neues Vertrauen fassen, eklatante Leistungseinschränkungen und Inkonsistenzen müssen behoben werden. Die Zahlen der AOK sind hierbei eindeutig. Waren in den ersten fünf Monaten des Vorjahres noch 78 % aller Versorgungen für den Patienten ohne Mehrkosten, konnten im gleichen Zeitraum 2005 nur noch 40 % der geplanten Behandlungen als Regelversorgung durchgeführt werden.

**ZT Politik\_6**

### Nach Umsatzeinbußen dank Festzuschüssen droht erneute Talfahrt Budget in Sachsen wieder gekürzt

**Im Freistaat hat die AOK einmal mehr den Geldhahn für die Zahnärzte zugedreht. Entgegen Pressemeldungen sind Zahnersatz-Versorgungen jedoch nicht betroffen.**

(dh) – Nachdem durch die Umsetzungsprobleme der neuen Festzuschüsse bereits erhebliche Einbußen auch bei den sächsischen Zahntechnikern zu verzeichnen sind, hat nun die AOK Sachsen, wie im letzten Jahr, das Budget der Zahnärzte radikal beschnitten. Hindergrund: Die Pauschale, welche die Kasse für ihre Mitglieder pro Jahr an die Zahnärzte überweist, ist bereits erschöpft. Obwohl zahntechnische Leistungen bis auf wenige Ausnahmen von dieser Budgetierung nicht betroffen sind, ist die Bevölkerung dennoch verunsichert. Weder Zahnärzten noch Zahntechnikern gelang es bislang, wirksam dagegenzuhalten. Im Gegenteil. Die Freie Presse, auflagenstärkste Zeitung in ganz Sachsen, berichtete auf der Titelseite über die absolute „Notversorgung“ der Versicherten bis zum

Jahresende. „Nur wer Schmerzen hat oder eine Untersuchung für sein Bonusheft benötigt, wird noch in diesem Jahr behandelt“, wird Dr. Thomas Breyer, Sprecher der KZV Sachsen, zitiert. Gegenüber der *ZT Zahntechnik Zeitung* bedauerte Breyer, dass nur diese Aussage wiedergegeben sei. Wichtig sei vielmehr die Aussage, dass Zahnersatzleistungen keinerlei Budgetierung mehr unterliegen. Es liege nun an den Zahnärzten, die Versicherten über diesen Sachverhalt aufzuklären, so Breyer weiter. Doch bis bei den Patienten Klarheit darüber vorliegt, werden auch solche verunsichert aus der Praxis fernbleiben, die sich bislang noch nicht durch die undurchsichtigen Festzuschussregelungen davon haben abhalten lassen. Das Jahr scheint für die sächsischen Dentallabo-

ratorien endgültig gelaufen. Doch nachgeben will am Ende keiner. Die Zahnärzte



Dr. Thomas Breyer

wollen laut ihrem Sprecher Dr. Breyer ohne Honorar nicht mehr arbeiten. Für die AOK ist der Streik der Zahnärzte hingegen der unberechtigte Versuch, 100 Prozent Westhonorar zu „erpressen“. Zurück bleibt das Dentallabor, eigentlich Partner der Zahnärzte und Krankenkassen. **ZT**

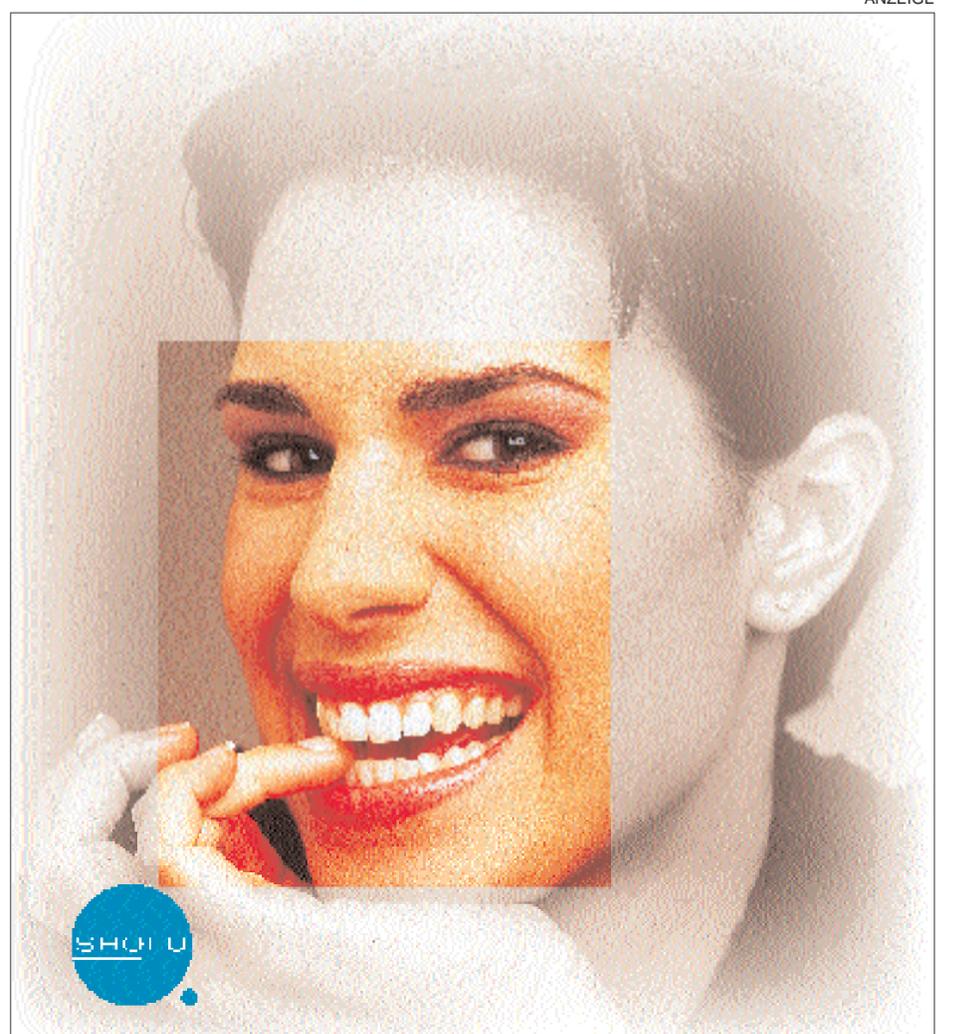
ANZEIGE



**Pitodent**  
**Implantat-rock**

Aussage, dass durch die Festzuschüsse weder die Aufträge der Zahnärzte und Zahntechniker noch das Versorgungsniveau bei den Patienten deutlich ge-

ANZEIGE



**SHOU**

ANZEIGE

**Zahlen Sie mehr als € 1,67 für einen Frontzahn, € 1,25 für einen Seitenzahn?**  
**Zum kleinen Preis ein 3 Schicht-Kunststoff-Zahn von großem Wert!**

- Biokompatibel
- Abrasionsresistent
- Farbestabil
- Farbsystem von A1 bis D4
- Trotz extrem niedrigem Preis: Kompletierung der Garnituren

**Aktionsangebot**  
 28 Zähne zum Testpreis ab € 36,-  
 Farben Ihrer Wahl  
 Größen: klein, mittel oder groß

**LOGO-DENT**  
 Augenstraße 12a • 72855 Eßlingen  
 Telefon 0 71 52 73 0 94 • Fax 52 02  
 E-Mail: info@logo-dent.de  
 Web: www.logo-dent.de

ACRY LUX-V  
 3-Schicht-Zähne von Rühlmann  
 in besonders großen Garnituren erhältlich  
 Gebühr € 9,99

**ZT Statement zum Beschluss des BVerfG**

Ziemlich überraschend hat sich der 2. Senat des Bundesverfassungsgerichts (BVerfG) auch zu den materiellrechtlichen Fragen der Grundrechtsverletzungen durch das Beitragssicherungsgesetz geäußert, die primär mit den beim 1. Senat anhängigen Verfassungsbeschwerden der Zahntechniker und Apotheker gerügt wurden. So geht der 2. Senat u. a. auf die seitens des Zahntechniker-Handwerks gerügte Verletzung des Art. 12 Abs. 1 GG (Berufsfreiheit) ein. Eine Verletzung dieses Grundrechtes durch das BSSichG wird jedoch seitens des 2. Senats als nicht gegeben erachtet. Konkret wird die Absenkung der Höchstpreise lediglich als Eingriff in das Grundrecht der Berufsausübungsfreiheit qualifiziert, der jedoch durch die Sicherung eines „höherwertigen“ Gutes gerechtfertigt ist. Als „höherwertiges“ Gut muss erneut das Totschlagargument der Sicherung der finanziellen Stabilität der gesetzlichen Krankenversicherung herhalten. Zwischenzeitlich scheint dem Gesetzgeber nahezu jeder Eingriff bei Leistungserbringern erlaubt zu sein. Die Begründung dieser Rechtfertigung gipfelt schließlich in der Feststellung des 2. Senats: „Die von den Betroffenen vorgebrachten Prognosen, das Zahntechniker-Handwerk werde nicht mehr gewinnbringend ausgeübt werden können, der Berufsstand werde zerfallen ... haben sich nach inzwischen mehr als zweijähriger Geltung des Beitragssatzsicherungsgesetzes,

soweit ersichtlich, nicht bewahrheitet.“ Mittlerweile dürfte jedem zahn-technischen Unternehmer solche Aussagen mehr als zynisch erscheinen, vor allem vor dem Hintergrund, dass er durch die Neuregelungen des GKV-Modernisierungsgesetzes (GMG) 2004 erneut wirtschaftlich schwer betroffen ist. Der 2. Senat des Bundesverfassungsgerichts, der ja lediglich über die Normenkontrollklage der Länder Baden-Württemberg und Saarland entschieden hat, hat wohl damit gleichzeitig angekündigt, dass sich Zahntechniker und Apotheker nichts vom 1. Senat des Bundesverfassungsgerichtes erhoffen dürfen. Es wäre blauäugig zu glauben, die Senate hätten sich hier nicht abgestimmt. Nun wird allgemein zu erwarten sein, dass der 1. Senat auch die Verfassungsbeschwerden der Zahntechniker negativ entscheidet. Das ist, nach Erfahrung der Experten, zwischenzeitlich bei 99 % solcher Verfassungsbeschwerden so. Eine ermutigende Zahl. Vielleicht, so kann die letzte Hoffnung lauten, stehen aber in der Begründung manche kritischen Sätze für die Politiker drin, die zur Vorsicht mahnen und die Eingriffslust zu Lasten der Zahn-techniker mindern. Aber: Man wird warten müssen, bis der 1. Senat konkret über die Verfassungsbeschwerden der Zahntechniker entschieden hat.

Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen

**Private Abrechnungen gestiegen**

**Regionale Auswertung: Vermehrt Privatabrechnungen seit Einführung der Festzuschüsse / KZBV malt mit eigenen statistischen Auswertungen gegenteiliges Bild.**

(kh) – Nun ist es auch statistisch belegt: Patienten müssen beim Zahnersatz seit Januar 2005 tiefer in die Tasche greifen als noch im Vorjahr. So hat eine repräsentative Auswertung der AOK Bayern von in diesem Jahr vorgelegten Heil- und Kostenplänen (HKP's) gezeigt, dass in 55 % der Fälle aus den ersten drei Quartalen eine gleich- oder andersartige Versorgung und damit eine privat abzurechnende Leistung geplant wurde. Mit den Ergebnissen der ebenfalls durchgeführten Auswertungen der HKP's vom Vorjahr ergibt sich für die AOK somit eine Steigerung der durchschnittlichen Gesamtkosten je geplanten Fall von 1.277,40 € (2004) auf 1.443,34 € (2005).

Vor dem Hintergrund dieser Ergebnisse machten die Krankenkassen darauf aufmerksam, dass genehmigte HKP's nicht durchgeführt werden. Befürchtet wird daher eine Beeinträchtigung der Zahngesundheit vor allem unterer Einkommensgruppen. Eine in Auftrag gegebene Studie soll nun klären, welche Änderungen am derzeitigen System vorgenommen werden müssen. Doch auch ohne diese Ergebnisse seien bereits jetzt Maßnahmen zu empfehlen. So könne der Gesetzgeber den Zahnärzten erhöhte Transparenz der HKP's vorschreiben. Zudem wäre es sinnvoll, wenn die Kassen für ihre Versicherten mit den Zahnärzten Tarife für gleich- und andersartige Leistungen vereinbaren könnten. Fast auf den Tag genau mit den Kassen präsentierten auch die Zahnärzte statistische Auswertungen der KZBV zum Festzuschuss-System. Diese zeigen jedoch ein gegenteiliges Bild.

„Das Versorgungsniveau wird gehalten, die Kassenzuschüsse der Patienten sind fast durchweg gleich hoch wie im letzten Jahr, und die Zahnärzte rechnen sehr moderat ab“, bewertete etwa KZBV-Vorstandsvorsitzender Dr. Jürgen Fedderwitz die Untersuchungsergebnisse. Die Zeche zahle also nicht der Patient, so Fedderwitz weiter. Erhöhte Zuzahlungen für die Patienten und damit auch Handlungsbedarf sieht die KZBV lediglich bei den Zuschüssen zu Zahnersatz-Reparaturen. [Z]



**goDent**  
 qualität per bewusst innovativ  
 Tel: 0331 47 05 00-0 • www.goDent.de

tungen der HKP's vom Vorjahr ergibt sich für die AOK somit eine Steigerung der durch-

**ZT Kurznotiert**

**Überprüfung angekündigt.** Das seit Januar geltende Festzuschuss-System beim Zahnersatz soll laut einer jüngst zwischen Union und SPD getroffenen Vereinbarung überprüft werden. Die geplante Prüfung ist Teil eines Sparpakets, welches neben Änderungen im Vertragsrecht, wodurch den Kassen ein leichteres Aushandeln von Verträgen mit einzelnen Ärzten ermöglicht wird, unter anderem auch eine Neuregelung der ärztlichen Vergütung vorsieht. Zudem steht eine Neuausrichtung des Finanzausgleichs unter den Kassen auf dem Plan. Kernstück des von einer Arbeitsgruppe vorgelegten Papiers stellen jedoch die schnell zu realisierenden Maßnahmen dar, welche die rasant steigenden Ausgaben für Arzneimittel bremsen sollen. So sieht das Sparpaket beispielsweise einen zweijährigen Preisstopp für Medikamente vor. Des Weiteren ist ein Verbot für die so genannten Naturalrabatte – Einkaufsvorteile der Pharmaindustrie an die Apotheken – geplant. Die dadurch frei werdenden Mittel sollen in Preissenkungen bei Nachahmerpräparaten (Generika) in Höhe von fünf Prozent fließen. Bei der Klärung der Frage einer umfassenden Reform des Gesundheitswesens konnten sich die Politiker jedoch noch nicht festlegen. Einig sei man sich jedoch darüber, dass der Gesundheitsbereich grundlegend modernisiert werden müsse. So wolle man das Projekt in den nächsten Monaten anpacken. (Reuters)

**Versicherte zahlen Zeche.** Einen milliardenschweren Schaden richten Betrug und Bestechung jährlich im Gesundheitswesen an, so die Auffassung der Anti-Korruptions-Initiative Transparency International. Die Zeche zahlen letztendlich Versicherte und Patienten. Würde diese Kriminalität erfolgreich bekämpft werden, wäre nach Ansicht des Mainzer Staatsanwalts Roland Steinhart jede Gesundheitsreform zur Kostensenkung überflüssig. Das Problem stellt jedoch eine erfolgreiche Verfolgung derartiger Straftaten dar. So fehlt Polizei und Staatsanwaltschaft das nötige Personal, um in Arztpraxen sichergestellte Akten zeitnah und sorgfältig auszuwerten. (Die Welt)

**ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

**IMPRESSUM**

**Verlag**  
 Verlagsanschrift:  
 Oemus Media AG  
 Holbeinstraße 29  
 04229 Leipzig  
 Tel.: 03 41/4 84 74-0  
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
 E-Mail: kontakt@oemus-media.de

**Chefredaktion**  
 Roman Dotzauer (rd)  
 Betriebswirt d. H.  
 (V.i.S.d.P.)  
 Tel.: 03 71/52 86-0  
 E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

**Redaktionsleitung**  
 Cornelia Pasold (cp), M.A.  
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 22  
 E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

**Redaktion**  
 Katja Henning (kh)  
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 23  
 E-Mail: k.henning@oemus-media.de

Natascha Brand (nb), ZT  
 Tel.: 0 86 51/60 20 53  
 E-Mail: brand@dentalnet.de

Matthias Ernst (me), ZT  
 Betriebswirt d. H.  
 Tel.: 09 31/5 50 34  
 E-Mail: ernst-dental@web.de

Carsten Müller (cm), ZTM  
 Betriebswirt d. H.  
 Tel.: 03 41/69 64 00  
 E-Mail: Adentaltec@aol.com

**Projektleitung**  
 Stefan Reichardt  
 (verantwortlich)  
 Tel.: 03 41/4 84 74-2 22  
 E-Mail: reichardt@oemus-media.de

**Anzeigen**  
 Lysann Pohlmann  
 (Anzeigendisposition/-verwaltung)  
 Tel.: 03 41/4 84 74-2 08  
 Fax: 03 41/4 84 74-1 90  
 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40  
 (Mac: Leonardo)  
 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card)  
 E-Mail: pohlmann@oemus-media.de

**Herstellung**  
 Christine Noack  
 Tel.: 03 41/4 84 74-1 19  
 E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

**Hamburgs Versicherte wurden aufgeklärt**

**Verunsicherten Patienten geholfen! Eine gemeinsame Informationsoffensive der Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) und der Zahntechniker-Innung (ZTI) Hamburg zu Festzuschüssen auf gut besuchter Flaniermeile.**

(kh) – Den Passanten am Ende der Fußgängerzone Tibarg im Hamburger Stadtteil Niendorf bot sich vom 18. bis 20. Oktober ein recht ungewöhnlicher Anblick. Vor ihnen positionierte sich der gigantische Nobel Biocare-Truck, vielen Zahn-techniker und Zahnärzten bereits als mobile Kurseinheit bekannt. An diesen Tagen stand der Lastkraftwagen auf Initiative der Zahn-techniker-Innung Hamburg in enger Zusammenarbeit mit der KZV Hamburg jedoch ganz im Dienste der Patienteninformation. Verunsichert darüber, was ihnen an befundorientierten Festzuschüssen überhaupt zusteht, schieben viele Bürger eine Zahnersatzbehandlung auf. Gemeinsam mit der KZV wollte die Hamburger Innung dieses Problem an-

gehen und über das neue System aufklären. Mit einer Innenfläche von rund 50 m<sup>2</sup> bot der Truck reichlich Platz zum Aufbau von drei Informations-tischen mit Vitrinen, um diesem Anspruch gerecht zu werden: Gezeigt wurden dabei Schaubildern Modelle aus einer Reihe von teilnehmenden Laboratorien sowie die variablen goDent-Modelle, die mit allen Zahnersatz-Versorgungsformen bestückt waren. Der Clou dabei: Einzelne Versorgungsformen konnten in verschiedene Positionen gedreht werden, sodass zum Beispiel ein OK-Zahn zur einen Hälfte als Metall-, zur anderen

konnten in verschiedene Positionen gedreht werden, sodass zum Beispiel ein OK-Zahn zur einen Hälfte als Metall-, zur anderen

An den drei Abenden ab 18 Uhr referierten vier Hamburger Zahnärzte in Beamer-Vorträgen über die drei Versorgungsvarianten und über das breite Spektrum der Vielfalt implantatgestützter Zahnersatzversorgungsmöglichkeiten. Rund 300 Passanten sind dem Angebot von ZTI und KZV gefolgt und haben sich im Truck gezielt aufgeklären und mit Informationsbroschüren von Pro-dente und dem Kuratorium perfekter Zahnersatz auf ihr Problem abgestimmt versorgen lassen. Mit dem Ergebnis zeigt sich Hartmut Stemmann zufrieden, auch wenn es gemessen an der Einwohnerzahl Hamburgs (1,6 Millionen), nur ein Tropfen auf dem heißen Stein sei. Für die Innung war es ein weiterer Auftritt in dieser Richtung, ähnliche Aktionen sind geplant: „Wir werden weitere Zahnersatz-Informationsveranstaltungen kurzfristig organisieren“, so Stemmann. [Z]



Informierten u. a. im US-Truck (v. l.): Hans-Joachim Hentschel (KZV), Dr./Rö Eric Banthien (KZV), Ute M. Rudolph (Paul Tax) und Michael Sauerheimer (Paul Tax).

**ZT Leserbrief**

**Bezüglich des Interviews mit dem KZBV-Vorsitzenden Dr. Jürgen Fedderwitz, ZT 10/05, S. 2 (Anm. der Red.).**

„In Ihrer Oktober-Ausgabe zeigen Sie auf, dass die Arbeitslosenzahlen im Zahn-techniker-Handwerk weiter gestiegen sind und noch steigen werden. Eine Seite weiter im Heft gibt Dr. Jürgen Fedderwitz ein Interview, was einfach unglaublich ist. Der Mann hat den Blick für die Realität sowie den Bezug zur Basis völlig verloren. Aber ich lade ihn gern in mein Dentallabor ein, wenn ich Ende des Jahres noch auf dem Markt bin. Dann zeige ich ihm die Normalisierung und die positive Bilanz des Festzuschuss-Systems mal auf. Der Mann hat anscheinend überhaupt keine Ahnung, was eigentlich los ist.“

Kay-Uwe Münstedt, Münstedt-Dentaltechnik GmbH

Die ZT Zahn-technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0.  
 Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorennichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

# Auslandsgeschäfte von Handwerksbetrieben (II)

Nicht zuletzt mit der EU-Osterweiterung sieht sich das deutsche Zahntechnik-Handwerk einem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, dem es scheinbar unterliegt. Billiger Zahnersatz aus dem Ausland kursiert auf dem Markt, angeboten von EU-Wettbewerbern oder kooperierenden inländischen Labors, im Internet und in der Praxis, schön verpackt als Busreise all inclusive und von den Kassen beworben. Hinzu kommen Wettbewerbsnachteile und Umsatzeinbußen dank Festzuschuss-System. Der deutsche Zahntechnik-Meisterbetrieb steht vor der unausweichlichen Frage,

wie es weitergeht, wie er sein Überleben sichern kann. In Deutschland weiter produzieren, lohnt sich das? Gibt es woanders Absatzchancen und wie kann er diese wahrnehmen?

Die Notwendigkeit, sich mit dem Thema Auslandsgeschäfte zu befassen, liegt klar auf der Hand. Dabei gibt es viele Aspekte zu berücksichtigen, um die Diskussion auf ein sachliches Fundament zu stellen. Angefangen von der Frage „Wie kann sich das deutsche ZT-Handwerk gegenüber der Konkurrenz vor der eigenen Haustür behaupten?“ über „Welche Risiken, aber auch Chancen gibt es?“

bis hin zu detaillierten Überlegungen bezüglich der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den EU-Mitgliedsstaaten. Diese Fragen möchten wir in einer kleinen Serie „Auslandsgeschäfte von Handwerksbetrieben“ beleuchten, wobei wir uns auf Osteuropa konzentrieren. In dem heutigen 2. Teil unserer Serie gibt ein Rechtsanwalt Einblick in den gegebenen Rechtsrahmen im EU-Binnenmarkt. Ein Unternehmensberater wird daneben konkret Fragen zur Erfolgsaussicht von Geschäften im osteuropäischen Ausland beantworten.

## Die rechtlichen Rahmenbedingungen im EU-Binnenmarkt

Rechtsanwalt Dr. Stefan Stork vom Zentralverband des Deutschen Handwerks beschäftigt sich in seinem folgenden Beitrag mit rechtlichen Barrieren, die eine freie Ausübung der Arbeit von Handwerksbetrieben im EU-Ausland erschweren sowie den noch verbleibenden rechtlichen Herausforderungen auf nationaler und EU-Ebene.

Die Europäische Gemeinschaft, die am 25. März 1957 in Rom als Wirtschaftsgemeinschaft gegründet wurde, blickt auf eine mittlerweile fast 50-jährige Geschichte zurück.



RA Dr. Stefan Stork, LL.M. (Leuven), Mag. rer. publ.

Ein Kernanliegen war und ist die Schaffung eines Binnenmarktes, in dem der freie Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital gewährleistet ist.

Auch nach nunmehr fünf Jahrzehnten ist der Binnenmarkt nicht vollendet. Hindernisse können in verschiedener Form bestehen. Zu nennen sind hier

zunächst die so genannten Diskriminierungen aus Gründen der Staatsangehörigkeit. So bestanden gerade in den Anfangszeiten der Gemeinschaft vielfältige gesetzliche oder administrative Hindernisse dadurch, dass das Recht zur Leistungserbringung direkt von der Staatsangehörigkeit abhängig war. Solche Nationalitätserfordernisse gehören mittlerweile weitgehend der Vergangenheit an, auch wenn sich der Europäische Gerichtshof in den letzten Jahren noch mit vereinzelt Fällen befassen musste.

Nach wie vor von signifikanter Bedeutung sind nationale Regelungen oder Maßnahmen, die nicht direkt an die Staatsangehörigkeit anknüpfen, sondern an andere Merkmale, die zwar unabhängig von der Staatsangehörigkeit gelten, aber ausschließlich oder vorwiegend Ausländer behindern. Daneben existieren Markthindernisse, die zwar nicht diskriminierenden, aber marktzugangsbeschränkenden Charakter haben. Hier bestehen zahlreiche Binnen-

markthindernisse, wie ein Bericht der Europäischen Kommission aus dem Jahre 2002 aufzeigt. Neben rechtlichen Schranken wurden hier unter anderem Schwierigkeiten bei der Werbung für Dienstleistungen und bei ihrem Vertrieb genannt. Dazu gehört etwa die Verpflichtung, vor der Erbringung von Dienstleistungen in einem anderen Mitgliedstaat dort einen lokalen Vertreter zur Abwicklung von Verwaltungsformalitäten oder aus steuerlichen Gründen zu bestellen. Hinderlich wirken weiter die Unterschiede in den nationalen Tarif-, Steuer- und Sozialversicherungssystemen. Im Gesundheitswesen ist die Erstattung von Arztkosten sowie Heil- und Hilfsmitteln nach wie vor ein Thema, das nicht abschließend gelöst ist. Neben einer fehlenden Übernahme von Behandlungskosten war hier in der Vergangenheit ein niedrigeres Erstattungsniveau für Behandlungen in einem anderen Mitgliedstaat als für vergleichbare Behandlungen im Heimatstaat des Versicherten ein

häufiges Problem. Derzeit befasst sich der europäische Gesetzgeber mit einem Vorschlag der Europäischen Kommission für eine Richtlinie über Dienstleistungen im Binnenmarkt, der auch die Erstattung von Behandlungskosten zum Gegenstand hat. Allerdings ist der Richtlinienentwurf aus vielfältigen Gründen auf erhebliche Kritik gestoßen und wird im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens noch signifikante Änderungen erfahren. Binnenmarkthindernisse können auch daraus resultieren, dass in den Mitgliedstaaten der Berufszugang und die Berufsausübung teilweise reglementiert, d.h. vom Vorhandensein einer bestimmten Berufsqualifikation abhängig sind. Allerdings hat der europäische Gesetzgeber hier bereits in den 60er-Jahren des letzten Jahrhunderts erste Regelungen zur Anerkennung von Berufsqualifikationen erlassen, die mittlerweile in einer Rahmenrichtlinie zusammengefasst wurden. Allgemein werden durch Anerkennungsregelungen Diskri-

minierungen von EU-Bürgern verhindert, die daraus resultieren können, dass sie regelmäßig nicht über die nach dem Recht eines anderen Mitgliedsstaats erforderlichen nationalen Berufsausschreibungen verfügen. Aus der Reglementierung von Berufen resultieren auf Grund bestehender Anerkennungsregelungen heute keine rechtlichen Hürden mehr, die eine Mobilität von Selbstständigen und abhängig Beschäftigten einschränken.

Neben den rechtlichen Schranken, die den Zugang zum Binnenmarkt erschweren oder gar unmöglich machen, ist ein Dilemma gerade für den deutschen Mittelstand, der an den Standort Deutschland gebunden ist, darin zu sehen, dass die Ausgangsvoraussetzungen ungleich verteilt sind. Der Binnenmarkt basiert auf dem Grundgedanken, dass ein fairer Leistungswettbewerb europaweit stattfinden soll. Dies setzt immanente gleiche oder zumindest vergleichbare Ausgangsbedingungen voraus. Gerade die

EU-Osterweiterung und der daraus resultierende verschärfte Wettbewerb machen aber deutlich, dass keine vergleichbaren Ausgangsvoraussetzungen bestehen. Divergenzen in unternehmerisch relevanten Bereichen wie Belastungen mit Steuern und Abgaben sowie bei Lohn- und Lohnnebenkosten bilden gerade in Deutschland einen negativen Standortfaktor und führen damit zu Wettbewerbsnachteilen.

Dem bestehenden Wettbewerb der Standorte kann nur durch einen kombinierten Ansatz wirksam entgegengetreten werden. Einerseits ist der nationale Gesetzgeber in Deutschland aufgefordert, die Rahmenbedingungen für eine unternehmerische Betätigung signifikant zu verbessern. Daneben sind gezielte Rechtsangleichungsmaßnahmen auf Gemeinschaftsebene erforderlich, die Unternehmern europaweit Rahmenbedingungen verschaffen, die tatsächlich einen fairen Leistungswettbewerb absichern. **ZT**

## „Keine großen Gefahren für das deutsche ZT-Handwerk“

Die Diskussion über eine „Überrollung“ des deutschen ZT-Handwerks durch die EU-Konkurrenz, insbesondere aus den osteuropäischen Staaten, entbehre oft sachlichen Argumentationsgrundlagen, meint Andreas Wojcik. ZT sprach mit dem in den Kooperationen zwischen deutschen und mittel- und osteuropäischen Unternehmen, Verbänden und Institutionen tätigen Unternehmensberater.

**ZT** Derzeit hat es den Anschein, als werde das deutsche ZT-Handwerk von der ausländischen Konkurrenz überrollt. Gibt es umgekehrt in Osteuropa eine Nachfrage-Tendenz für qualitativ hochwertige Handwerksprodukte zu verzeichnen, die den deutschen Handwerksbetrieben bzw. Laboratorien zu einem starken Wettbewerber im osteuropäischen Markt werden lassen könnte?

Das gesamte deutsche Handwerk betreffend mag dies tatsächlich den Anschein haben. Allerdings ist nach meiner Beobachtung die gesamte Atmosphäre und Diskussion um die Überrollung des deutschen Handwerks durch ausländische Konkurrenz, vor allem aus den neuen EU-Beitrittsländern, stark emotionsgeladen und manchmal ohne wirkliches sachliches Fundament. Die echten Ursachen für die Stagnierung des heimischen Marktes im Handwerk liegen eher u.a. in der sinkenden Kaufkraft der deutschen Bevölkerung, im Fehlen von Investitionen, z. B. im Gesundheitsbereich seitens der öffentlichen Hand, und in den hohen Personal- und Betriebskosten der deutschen Unternehmen. Es ist dann verständlich, dass sich in einer solchen Situation „der knappen Kassen“ der private, gewerbliche und öffentliche Kunde bei der Auftragsver-

gabe nach einem Handwerker, der neben der Qualität vor allem preislich günstig ist, umschaut. Auch ein deutscher Handwerksbetrieb versucht stets günstigere Zulieferer, Subunternehmer oder Personal zu finden, um auf dem deutschen Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Aus diesem Grunde kommen osteuropäische Unternehmen als oft sehr begehrte Geschäftspartner oder Dienstleister sowohl für deutsche Unternehmen als auch für private deutsche Kunden ins Blickfeld.

Die Möglichkeiten einer selbstständigen handwerklichen Tätigkeit von osteuropäischen Unternehmen auf dem Gebiet der BRD sind rechtlich festgelegt und dienen vor allem dem Schutz des heimischen Marktes vor billiger ausländischer Konkurrenz. In diesem Sinne kann von einem Überrollen durch osteuropäische Konkurrenten also kaum die Rede sein. Dies trifft auch für das ZT-Handwerk zu.

Ein osteuropäischer Zahntechniker kann sich in Deutschland selbstständig machen, wenn er die gleichen Qualifikationsvoraussetzungen erfüllt wie ein deutscher Zahntechniker (Meisterzwang). Angenommen, er erfüllt sie und lässt sich in Deutschland nieder, dann befindet er sich in der gleichen Situation wie ein heimischer Existenzgründer

im Bereich des Zahntechnik-Handwerks. Hat er dann große Überlebenschancen? Aus diesem Grunde sehe ich keine großen Gefahren für das deutsche ZT-Handwerk durch einen massiven Zuzug an osteuropäischen Zahntechnikern, die sich in Deutschland niederlassen und hier zu niedrigeren Löhnen oder mit niedrigeren Honoraren den Markt aufrollen. Zu einem Überrollen durch den Zuzug von osteuropäischen Zahntechnikern und die Gründung von neuen Betriebsstätten in Deutschland wird es nicht kommen.

Auch die befürchtete Form der Überrollung des deutschen Marktes durch Zahnersatzanfertigung in den benachbarten östlichen Ländern, welche dann direkt dem deutschen Patienten verkauft oder über die Grenze geliefert wird, wird nicht in dem Ausmaß stattfinden, wie befürchtet. Zwar ist

der so genannte „Zahntourismus“ seit der EU-Erweiterung für deutsche Patienten attraktiver geworden, auch Dank einiger deutscher Krankenkassen, die für ihre Versicherten Zahnersatzbehandlungen in Polen erleichtern. Dieses Geschäftsfeld wird aber auf Dauer eher wieder stagnieren. Denn es ist nur interessant für Personen, die im Grenzbereich wohnen und bereit sind, mehrere Tage für Fahrten zur Behandlung auf sich zu nehmen. Für andere Patienten aus entfernteren Regionen sind die Behandlungen nicht lukrativer, denn Zeit und Geld, die sie an der Behandlung selbst vielleicht sparen, müssen sie in die lange Anfahrts- bzw. Aufenthaltszeit im Ausland investieren. Im Falle der Nachbesserung oder Reklamationen nach der Behandlung müssen diese Patienten zusätzlich mit vermehrten Kosten für Anfahrten

rechnen. Wenn man genau kalkuliert, kommt man meist zu dem Schluss, dass das Vorhaben „Zahnersatzbehandlung im Ausland“ für den Patienten insgesamt gar nicht kostengünstiger ist als die Behandlung im Heimatland. Oder anders ausgedrückt: Erst ab einem sehr hohen Kostenbetrag könnte es sich lohnen. Wobei auch in diesen Fällen wegen der erheblichen Risiken, die man in Erwägung ziehen sollte, viele deutsche Patienten Abstand von der Behandlung im Ausland nehmen werden. So sehen wir, dass auch in diesem Bereich nicht von einem „Überrollen“ die Rede sein kann.

Durch die EU-Osterweiterung entstanden eher neue Chancen für das deutsche ZT-Handwerk. Das Interesse in den mittel- und osteuropäischen Ländern an den hochwertigen Produkten der deutschen ZT-Betriebe existiert, obwohl diese zurzeit noch wegen der hohen Preise für die Mehrheit der Bevölkerung dieser Länder nicht erschwinglich sind. Aus diesem Grunde ist die Einführung von Zahnersatz aus Deutschland in diese Länder wenig Erfolg versprechend, oder anders formuliert, eine Nachfrage aus diesen Ländern nach Zahnersatz aus Deutschland wird es in absehbarer Zeit eher nicht geben. Die Chancen liegen deshalb woanders: Von geschäftlichem Interesse für deutsche

Zahntechniker kann es sein, einen osteuropäischen Kooperationsbetrieb zu finden, der Teile für den deutschen Auftraggeber kostengünstig fertigt und somit zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit des Betriebes in Deutschland beiträgt. Eine andere



Andreas Wojcik, Unternehmensberater bei der EWEDO GmbH.

Geschäftsmöglichkeit besteht darin (allerdings für kleine Unternehmen schwieriger zu realisieren), eine eigene Niederlassung oder ein Joint Venture in Osteuropa zu gründen und von dort den Markt zu bedienen, wobei die Produkte mit dem deutschen hoch angesehenen qualitativen Siegel zu günstigeren Preisen produziert werden können und deshalb auf rege Nachfrage stoßen könnten.

Wenn man das Zusammenwachsen Europas und die Entwicklungen im deutschen Gesundheitswesen betrachtet, können diese zwei genannten Geschäftsmöglichkeiten in der nächsten Zukunft als gute Chancen für deutsche Zahntechniker angesehen werden.

Fortsetzung auf Seite 6

### ZT Info

EWEDO GmbH ist ein Dienstleistungsunternehmen mit dem Schwerpunkt Vertrieb, Markterschließung und Internationalisierung. EWEDO begleitet seit zehn Jahren mittelständische Unternehmen beim Auf- und Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit in West- und Osteuropa. Das Spektrum reicht von der Identifizierung und Ansprache von Geschäftspartnern und Kunden im Ausland über die Begleitung bei der Gründung oder beim Erwerb von Unternehmen im Zielland bis hin zum Auf- und Ausbau von Vertriebsstrukturen im Ausland. Seit mehr als acht Jahren hat EWEDO zahlreiche Handwerksunternehmen bei deren Auslandsaktivitäten begleitet. Gemeinsam mit ihren Spezialisten in ausgewählten Zielländern verfügt EWEDO über eine leistungsfähige Infrastruktur, die den Kunden den erfolgreichen Brückenschlag über Landesgrenzen hinweg ermöglicht. Aktuell sind am Standort Dortmund 15 Mitarbeiter beschäftigt.

Mehr Infos unter: [www.ewedo.de](http://www.ewedo.de)

# Nachbesserungen ...

Fortsetzung von Seite 1

Die Quittung kam sofort: Die Abrechnungswerte der bayerischen AOK lagen seit dem jeden Monat deutlich unter den Werten des Vorjahres. Teilweise waren die Zahlungen der Kasse um über 50 % zurückgegangen. Den dringend nötigen Handlungsbedarf hat die bayerische Sozialministerin daraufhin ebenfalls festgestellt und in einem Brief an Ulla Schmidt (SPD) formuliert. Gegenüber der Bundesgesundheitsministerin mahnte Stewens darin weit reichende Nachbesserungen an. „Als gravierendes Problem für viele Versicherte hat sich (unter anderem) die Gesamtversorgungsproblematik erwiesen“, so Stewens. „Dies kann zur finanziellen Überforderung des Patienten führen. Mit dem Ergebnis, dass dieser auf eine notwendige Versorgung komplett verzichtet.“ Zum ersten Mal haben sich da-

mit sowohl die KZVB als auch die AOK auf die Seite der Zahnärzte, Zahntechniker und damit auch der Patienten gestellt. Die bayerischen Innungen ha-

ANZEIGE



ben nun dazu aufgerufen, ähnliche Aktionen in allen Bundesländern durchzuführen. Ziel soll es sein, den Druck auf Bundesregierung, KZBV und damit auf den gemeinsamen Bundesausschuss als Entscheidungsgremium zu erhöhen und so Nachbesserungen herbeizuführen. **ZT**

Fortsetzung von Seite 4

**ZT** Obwohl auf EU-Ebene verbindliche Entscheidungen von gemeinsamem Interesse getroffen werden, unterscheiden sich die Mitgliedsstaaten noch immer in vielerlei Hinsicht. Wie sind die bürokratischen und sozialen/gesellschaftlichen Strukturen der osteuropäischen EU-Staaten zu bewerten? Sind sie für kleine Handwerksbetriebe aus Deutschland, die ein Auslandsgeschäft in Osteuropa erwägen, hinderlich oder förderlich?

In den neuen EU-Beitrittsländern herrscht Gewerbefreiheit, d.h. jeder natürlichen oder juristischen Person steht die Aufnahme und das Betreiben einer gewerblichen Tätigkeit frei. Auf Grund der vereinbarten Niederlassungsfreiheit innerhalb der EU gilt dies für alle privaten Personen und Gesellschaften der EU-Mitgliedsstaaten. Dabei herrscht ein Diskriminierungsverbot

zwischen in- und ausländischen Unternehmen. Dies bedeutet, dass jeder deutsche Bürger sich in osteuropäischen Ländern selbstständig machen kann und jeder deutsche Handwerksbetrieb eine Neugründung oder Niederlassung vornehmen kann, allerdings unter Einhaltung der im Zielland vorgesehenen Zulassungsvoraussetzungen.

Deutsche Zahntechniker brauchen z.B. in Polen außer der Anmeldung eines Gewerbes, der Beantragung einer Steuernummer und sonstiger tätigkeitsneutraler Formalitäten bei Nachweis ihrer Qualifikationen keine weiteren Anforderungen zu erfüllen. Sie können sich ohne Weiteres, wenn ihre Qualifikation anerkannt wird, in diesem Land niederlassen. Zusätzlich haben gerade in der Zeit nach dem EU-Beitritt die neuen Mitgliedsstaaten die formellen Bedingungen für ausländische Existenzgründer und ausländische Investoren sehr verein-

facht und gefördert, um so Kapital und Know-how anzuziehen. Auch die Einstellung der Behörden und der Bevölkerung gegenüber deutschen Unternehmern und dem Image der deutschen Wirtschaft und der Technik ist sehr positiv. Man schätzt die Deutschen als Menschen sehr hoch ein und bewundert das deutsche Handwerk, das insbesondere durch Qualität, Flexibilität, Innovationsfähigkeit, Termintreue und Anpassung an die Kundenwünsche in diesen Ländern bekannt ist. Auch die ständig wachsende Zahl der ZT-Betriebe mit anderen ausländischen Beteiligungen, z.B. aus den USA, England und Italien, bestätigt dieses günstige rechtliche und soziale Klima gegenüber westlichen Investoren. Strukturell macht es keinen wesentlichen Unterschied, ob ein großer oder ein kleiner Betrieb nach Osteuropa geht. Für beide existieren genügend Möglichkeiten am Markt. Es kann nicht festgestellt werden, dass nur größere Betriebe erfolgreich sind. Der Markt für Zahn-techniker ist z.B. in Polen nicht auf wenige große Anbieter konzentriert, sodass auch kleinere Handwerksunternehmen durchaus Potenzial vorfinden können. Vielmehr hängt der Erfolg in Osteuropa auch von gutem Personal, hochwertiger Produktqualität, durchdachten Vertriebs- und Marketingaktivitäten und einer hohen Kundenzufriedenheit ab, also denselben Erfolgsfaktoren wie im deutschen Markt. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen können daher für deutsche Zahn-techniker insgesamt als interessant bewertet werden.

**ZT** Ein Auslandsgeschäft erfordert Anlaufzeiten und Investitionen. Wie schätzen Sie das Verhältnis von Aufwand und Nutzen bzw. Risiko und Chancen für kleine Hand-

werksbetriebe ein, die solch ein Geschäft in den osteuropäischen Staaten tätigen wollen? Alle in Polen bereits bestehenden ZT-Betriebe sind verpflichtet, innerhalb der nächsten drei Jahre den hohen Anforderungen der EU zu entsprechen. Jeder neugegründete ZT-Betrieb muss bereits jetzt diesen Anforderungen genügen. Die Investitionskosten für die technische Ausstattung des Betriebes in Polen sind ähnlich zu kalkulieren wie in Deutschland, da die gesamte Gerätschaft dem westeuropäischen Standard entsprechen muss und ausschließlich bei westeuropäischen Anbietern zu deren Preisen beschafft werden muss, da gegenwärtig kaum einheimische Hersteller von zahn-technischen Geräten existieren. Gleiches trifft auf das im Alltag benutzte zahn-technische Material zu.

Kostensenkend wirkt sich hingegen aus, dass die Kosten für Personal, Raummiete und Büroeinrichtung niedriger zu kalkulieren sind. Steuerabgaben lassen sich nicht pauschal feststellen. Sie hängen von vielen Faktoren ab, wie z.B. Standort, Inanspruchnahme von Steuer-vergünstigungen und speziellen staatlichen Fördermaßnahmen für ausländische Investoren usw.

Auf jeden Fall ist die Investition zu Beginn vergleichsweise hoch. Die Ertragserwartungen müssen für jedes Gründungsvorhaben spezifisch und in starker Abhängigkeit vom Standort und von der Finanzkraft der Kunden berechnet werden, um nur einige Faktoren zu nennen. Dies gilt auch für die Berechnung des Break-even-Punktes. Für den Investor ist es immer ein geldwerter Vorteil, vor einer Investition den fachlichen Rat von externen landeskundigen Fachleuten einzuholen, damit diese ihn passgenau beraten, sodass das Investment eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit hat. **ZT**

ANZEIGE

triceram® . de

## Triceram®

### Die Keramik für Zirkoniumdioxid und Titan

zwei Werkstoffe – eine Keramik

**NEU** bei Triceram® für Ti

- Pastenbinder

**NEU** bei Triceram® für ZrO<sub>2</sub>

- Liner

**NEU** bei Triceram® für Ti und ZrO<sub>2</sub>

- Chroma Dentin
- Intensive Fluo Dentin
- Opaker Gingival
- Schneidmassen, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaurum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 72 31 / 803-440

Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaurum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter [www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com).

Bildquellennachweis:  
Dr. Eric Sanchez - Mexico City / Mexico  
Axel Seeger - Berlin

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-321  
[www.dentaurum.com](http://www.dentaurum.com) · E-Mail: [info@dentaurum.de](mailto:info@dentaurum.de)

## Schwichtenberg zieht Bilanz

Wahlversprechen ernst genommen / Der neue VDZI-Präsident über die ersten 100 Tage im Amt.

(Frankfurt a. M.) – Auf dem Verbandstag in Münster im Juni dieses Jahres hatte der gerade ins Präsidentenamt gewählte Jürgen Schwichtenberg die Fortsetzung des berufspolitischen Kurses seines Vorgängers Lutz Wolf und damit die Zusammenarbeit mit Politikern, Zahnärzten und Krankenkassen als seine politischen Ziele definiert.

Was hat sich seitdem getan? Nach 100 Tagen im Amt zieht der 56-jährige Zahn-technikermeister Bilanz: „Die berufspolitische Arbeit schreitet im Sinne meiner Intension sowohl intern als auch extern kontinuierlich fort. Die größte Herausforderung dabei ist die Bewältigung der Problemstellungen durch das GKV-Modernisierungsgesetz und hier insbesondere das Erreichen der notwendigen Spezifikation einschränkender Interpretationen einzelner Befunde im neuen Festzuschuss-System.“ Den Terminkalender von Schwichtenberg bestimmten dabei vor allem Gespräche mit Kassen und Zahnärzten. Zu den Auswirkungen des befundorientierten Zuschuss-

Systems Stellung genommen hat der neue Präsident bereits vor dem Unterausschuss „Richtlinien-Festzuschüsse“



VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg

des Gemeinsamen Bundesausschusses. Zudem konnte bei einem ersten Gespräch mit der KZBV ein Erfolg erzielt werden. So sollen in den nächsten Wochen gemeinsam Wege zur Überwindung der schwierigen Situation im Zahn-techniker-Handwerk gefunden werden. Auch die Verhandlungen des VDZI mit den Spitzenverbänden der Krankenkassen zum Bundesmitelpreis sowie zum BEL II laufen weiter fort. **ZT**







# ZT WIRTSCHAFT

Auf dem Weg zu Ihrem Dreamteam

## Mitarbeiterführung und Motivation im Dentallabor

Für ein erfolgreich geführtes zahntechnisches Labor gelten die gleichen Regeln wie für jedes andere erfolgreiche Wirtschaftsunternehmen: Neben fachlicher Kompetenz und regelmäßigen Fortbildungen, die das Wissen auf dem allerneuesten Stand halten, sind die Schlüsselkompetenzen von Mitarbeitern und Vorgesetzten von entscheidender Bedeutung für den dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg. Von Dipl.-Ing. Angelika Pindur-Nakamura und Dipl.-Päd. Anne Knapp.

### Der 1. Schritt – Die Auswahl Ihrer Mitarbeiter

Bereits bei der Auswahl der Mitarbeiter ist die erste Hürde zu nehmen. Fachkompetenz allein genügt schon lange nicht mehr als alleiniges Einstellungskriterium. Nur wenige Chefs besitzen genügend Lebenserfahrung oder psychologisches Wissen, um hinter die Fassaden im Vorstellungsgespräch schauen zu können und richtig einzuschätzen, ob der Bewerber halten kann, was er verspricht. Natürlich gibt es eine Probezeit, in der sich herausstellt, ob die Entscheidung die richtige war. Ist sie es nicht gewesen, beginnt der ganze Bewerbungsablauf von neuem. Das alles kostet viel zu viel Zeit und Geld und wäre bei besseren Kenntnissen vermeidbar gewesen. Allein die Aussage, gerne mit anderen in einem Team zusammenarbeiten zu wollen, lässt noch lange keinen Teamplayer erkennen. Auch den Zeugnissen ist hier nicht immer Glauben zu schenken.

### Schlüsselkompetenzen entwickeln

Mit anderen erfolgreich zusammenzuarbeiten bedeutet in erster Linie, über Schlüsselkompetenzen zu verfügen wie Einfühlungsvermögen, Toleranz, Kooperationsbereitschaft, Aufgeschlossenheit, Interesse, Verantwortungsbewusstsein für die Sache ebenso wie für das Verhalten, Kreativität, Achtsamkeit, etc. Es bedeutet auch die Fähigkeit zu besitzen, sich selbst zurücknehmen zu können, und sich jederzeit richtig

ausdrücken zu können, sodass das eigene Anliegen klar ausgedrückt wird, ohne respektlos anderen gegenüber zu werden, Konflikte erkennen und lösen zu können und Rücksichtnahme. Dies alles sind persönliche Kompetenzen, die neben der Fachkompetenz, die vorausgesetzt wird, der entscheidende Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens sind. Mitarbeiter, die sich ihrer Verantwortung in einem Team bewusst sind und diese übernehmen dürfen, weil es gewünscht und gefördert wird, nehmen ihre Umgebung und ihre Kollegen sehr aufmerksam wahr und spüren schnell, wenn etwas nicht stimmt. Sie „lesen“ und interpretieren die nonverbalen Signale von anderen sicher und benutzen ihr Feingefühl, um mit den richtigen Worten zur richtigen Zeit anzusprechen, was ihnen auffällt. Dadurch können sie Irritationen beseitigen, sich anbahnende Konflikte bereits zu Beginn abbiegen oder Hilfestellung geben, z.B. wenn ein zuverlässiger Kollege plötzlich wiederholt zu spät kommt oder in sich gekehrt, verschlossen aussieht oder sich mürrisch oder in anderer Art und Weise unpassend verhält. Besteht eine Vertrauensbasis innerhalb eines Teams, können durch Verständnis, Kooperationsbereitschaft und kreative Lösungsprozesse Hilfen gegeben werden, sodass die Arbeitsergebnisse nicht darunter leiden und der Unternehmenserfolg nicht beeinträchtigt wird. Wird eine solche Unternehmenskultur gepflegt, liegt es auf der Hand, dass Krankheitsausfälle von Mitarbei-

tern auf ein Minimum reduziert bleiben und sich auf tatsächliche Krankheiten beschränken, die eine Anwesenheit am Arbeitsplatz vorübergehend nicht möglich machen, ohne zu gravierenden Störungen im Arbeitsablauf zu führen. Schlüsselkompetenzen wie Toleranz, die Fähigkeit gut in einem Team mitzuarbeiten

die Orientierung anhand von Fehlern, also negativen Kriterien, und fördern auf diese Weise ein schlechtes Arbeitsklima. Oft verbergen sich hinter dieser Haltung Vorgesetzte, die es nicht besser können, weil sie es nicht anders gelernt oder erfahren haben. Hierbei geht es nicht darum, Mitarbeiter über den grünen Klee hinaus zu loben, sondern

psychologisch geschulter Vorgesetzter weiß um diese Mechanismen und wendet sie erfolgreich an. Motivation entsteht nicht allein durch angemessene Entlohnung, diese sollte selbstverständlich sein. Die Motivation aller Mitarbeiter muss kontinuierlich gepflegt werden und dies ist Chefsache von allerhöchstem Rang.

Natürlich gehört zu einer erfolgreichen Kommunikation ebenso die Fähigkeit, die Instrumente des Kritikgebens richtig zu beherrschen. Angemessene Kritik, die nicht verletzt, wird von jedem Menschen jederzeit gerne angenommen und spornet zu höheren Leistungen an. Wenn einem Mitarbeiter mit hochgezogenen Augenbrauen und Verachtung in der Stimme mitgeteilt wird, wie schlecht seine Leistungen sind, wird ihm dies kaum als Anreiz dienen, sich mehr anzustrengen. Werden Mitarbeiter durch die Unfähigkeit, Kritik richtig zu üben, in ihrem Selbstwertgefühl konstant verletzt, zieht dies umso mehr Fehler nach sich und ist häufig der Beginn für die innere Kündigung. Viel wäre gewonnen, wenn hier Anerkennung für das erfolgreiche würde, was gut funktioniert, sowie motivierende Kritik, eventuell verbunden mit Hilfestellungen für das, was verbessert werden muss. Keiner macht absichtlich gern Fehler, dennoch gehören Fehler in den Bereich des Menschlichen. Allerdings möchte jeder gerne gute Leistungen bringen und strengt sich an, um sich wenn nötig zu

### Eigene Führungskompetenzen entwickeln

Unternehmenskultur richtig zu fördern und zu pflegen, stellt an Vorgesetzte große Anforderungen – vor allem an ihre eigene Person. Es ist nicht allein damit getan, richtig loben und konstruktiv kritisieren zu können, um damit als Vorbild für Mitarbeiter dazustehen. Sicher, damit ist schon viel gewonnen, aber es beinhaltet auch, sich selbst infrage stellen zu können. Welche persönlichen Verhaltensweisen sind für eine erfolgreiche Führung hinderlich und sollten geändert, welche bewirken das Gegenteil und sollten beibehalten werden? Wo sitzen die eigenen Ängste, aus denen heraus Fehler gemacht werden und wie geht man damit um? Wie ist das persönliche Verständnis von der Rolle als Chef und von Führung? Stimmt das Selbstbild eines Unternehmers damit überein, wie ihn seine Mitarbeiter und Auftraggeber sehen? Wie und wie oft werden Mitarbeitergespräche geführt? Kennt der Unternehmer tatsächlich die Kommunikationsprozesse, die innerhalb seines Unternehmens zwischen den Mitarbeitern ablaufen? Ist er darüber informiert, ob ein Mitarbeiter z.B. andere dominiert, oder ob einer „schleimt“, ob einer andere an den Rand drückt, um auf Kosten derer Vorteile zu erlangen und dergleichen mehr. Solche Abläufe in einem Unternehmen blockieren den Erfolg, kosten Zeit und Geld. Was unternimmt ein Unternehmer, um solches zu unterbinden bzw. gar nicht erst aufkommen zu lassen? Wie ist sein Umgang mit Macht?

Ein Verantwortungsbewusstsein, nicht von Narzissmus verblendeter Unternehmer, der klar seine Grenzen erkennt und sich zugesteht, nicht omnipotent sein zu müssen, sollte die Klugheit besitzen, sich hin und wieder coachen zu lassen. „Der Fisch stinkt immer vom Kopf zuerst“ ist ein altes Sprichwort, welches sich in vielen Unternehmen ständig bewahrheitet. Selbstverständlich kommt dem Vorgesetzten die Schlüsselrolle zu. Es ist seine Person, die durch ihr Vorbild im Verhalten die Unternehmenskultur entscheidend beeinflusst und somit über Erfolg und Misserfolg entscheidet.

### Kommunikation fördern sowie Informationen managen

Erfolgreiches Führen beinhaltet auch das Fördern der Zusammenarbeit der Mitar-



Schlüsselkompetenzen der Mitarbeiter für erfolgreiches Arbeiten im Team.

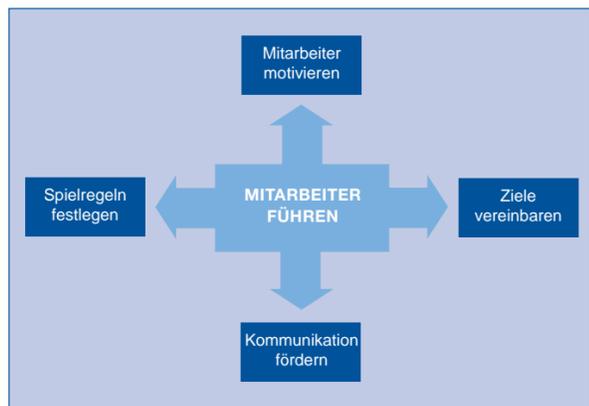
und richtig zu kommunizieren tragen auch dazu bei, dass Mobbing-situationen unterbleiben, die – abgesehen von den menschlichen Dramen bis hin zum Suizid – ein Unternehmen ernsthaft schädigen können. Wird ein Mobbingopfer krank und zieht sich die Krankheit in die Länge, sind die anderen Kollegen mit der zusätzlichen Arbeit häufig überlastet. Übellaunigkeit und Frustration sind die Folge. Das zieht nicht selten weitere Krankmeldungen nach sich. Die Arbeitsatmosphäre ist gestört, Termine können nicht eingehalten werden, Auftraggeber – also Zahnärzte – sind verärgert und fürchten mit Recht den Druck ihrer Patienten, die nun zur Kasse gebeten, ihre Rechte einfordern. Zusätzlich ist schließlich ein Kündigungsprozess unter diesen Umständen immer unerfreulich und kann bis zum Arbeitsgericht ausgetragen werden.

### Motivierte Mitarbeiter – Lob, Anerkennung und Kritik

Wer seinen Arbeitsplatz schätzt und gerne zur Arbeit geht, wird seine eigene Motivation und sein Verantwortungsbewusstsein auf andere übertragen. Dadurch potenziert sich diese Energie in einem Team, was eine der wichtigsten Voraussetzungen ist, um wirtschaftlichen Erfolg zu gewährleisten. Jeder Mensch braucht Lob, Anerkennung. Davon kann ein Vorgesetzter seinen Mitarbeitern gar nicht genug geben. Leider herrscht in deutschen Unternehmen oft die Meinung „wenn alles gut läuft, ist es doch in Ordnung“. Dies ist jedoch eine völlig falsche Haltung, denn sie fördert

ehrllich anzuerkennen und auszusprechen, was gut gemacht wird, oder was in der Person des Mitarbeiters besonders lobenswert ist (z.B. eine konstant freundliche Haltung, die auf Ausgeglichenheit schließen lässt, oder die Fähigkeit, Stress gut zu bewältigen, oder eine positive Lebenseinstellung, eine humorvolle Sicht der Dinge, Zuverlässigkeit, Flexibilität usw.). Die Liste ist endlos und nichts ist so selbstverständlich, als dass es nicht der Erwähnung bedürfte. Jeder Bewerber für eine Stelle glänzt im Vorstellungsgespräch mit solchen Attributen und jeder möchte gerne halten, was er verspricht, denn jeder sucht nun einmal Anerkennung und Erfolg. Bedingt durch Stress im Arbeitsalltag bleiben diese persönlichen Potenziale oft am Arbeitsplatz auf der Strecke, wenn durch falsches Führungsverhalten die Unternehmenskultur nicht sorgfältig gepflegt wird oder vollkommen fehlt. Mit genügend Aufmerksamkeit und ehrlichem Respekt gegenüber seinen Mitarbeitern kann jeder Chef Wunder bewirken. Anteilnahme an persönlichen und familiären Belangen in Grenzen und ehrliches Feed-back wird jederzeit gerne angenommen, auch wenn es nicht jeder zeigen kann. Es fördert das Wohlbefinden am Arbeitsplatz und somit die Motivation, das Beste zu geben. Ein

verbessern. Mitarbeiter, die gerne an ihren Arbeitsplatz kommen, sind das Beste, was einem Unternehmer passieren kann. Es kostet weniger Geld und Zeit, Mitarbeiter richtig zu motivieren, sodass diese ihre Potenziale voll einbringen können, als ständig neue Leute einzustellen und einzuarbeiten. Wie kostspielig sich solche Managementfehler im großen Stil auswirken und welche verheerenden Konsequenzen sie nach sich ziehen, ist täglich in den Wirtschaftsseiten der großen Tageszeitungen nachzulesen.



Komponenten der Mitarbeiterführung.

ANZEIGE

**Bestens bewährt.**

**CARAT Metallkeramik**

- Seit vielen Jahren ein Synonym für Farbechtheit und Natürlichkeit
- Exzellente Farbkoordination
- Problemloses Brennverhalten
- Hervorragend abgestimmte Grundmassen (Bioopaque/Bioopaque-Uho)
- Zwei Farbsysteme (Bio-dent/Vita)

Wieder Info? Vorführung in Ihrem Labor?  
Wenden Sie sich an Ihr Dental-Depot oder an:

Tel: 02 02/9 42 46 - 0  
Fax: 02 02/29 42 22  
E-Mail: info@hagerwerken.de  
Internet: www.hagerwerken.de  
Postfach 1 00 54 · D-4300 9 Dülmen

**HÄGER WERKEN**

Fortsetzung auf Seite 10

Fortsetzung von Seite 8

beiter untereinander, d.h. der internen Kommunikation. Es ist wichtig, dass Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen reibungslos miteinander zusammenarbeiten und kommunizieren. Dadurch werden Informationen schneller eingeholt und ausgetauscht, das Gemeinschaftsgefühl wird gestärkt, was wiederum eine ganz erhebliche Motivation für engagiertes Mitarbeiten ist. Der Austausch unter Kollegen fördert die Entwicklung kreativer Ideen für Innovationen und technische Verbesserungen bei Arbeitsabläufen. Dass solche Ideen, wenn sie erfolgreich umgesetzt werden, den betreffenden Mitarbeitern Prämien garantieren, und dadurch einen Anreiz ausüben, versteht sich von selbst.

Eine gelungene Kommunikation mit den Mitarbeitern basiert – ebenso wie die Kommunikation mit Kunden und Partnern – auf der Einführung systematischer Verfahren im Labor. Durch regelmäßige Teambesprechungen wird der Dialog und das Kunden- bzw. Qualitätsbewusstsein im Team gefördert. Jeder Mitarbeiter kann mit seinen Vorschlägen und Ideen zu möglichen Themen für die Besprechungen beitragen. Folgende Punkte können auf der Tagesordnung stehen:

- Rückmeldungen von Kunden werden vom Laborinhaber an die Mitarbeiter weitergegeben und bewertet.
- Es wird überprüft, ob die Qualitätsziele im Hinblick auf Kundenwünsche sowie Labor-Standards eingehalten wurden.
- Probleme sowie deren Ursachen in den einzelnen Arbeitsbereichen werden ermittelt.
- Die Wirksamkeit der eingeleiteten Maßnahmen zur Problembeseitigung wird überprüft.
- Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiter werden diskutiert und überprüft, inwieweit diese umsetzbar sind.

Gerade der letztere Punkt, die Ideen und Verbesserungsvorschläge der Mitarbeiter aufzunehmen, bedeutet eine zuweilen stark vernachlässigte Ressource zu nutzen. Denn Mitarbeiter, die mitbestimmen und damit von einer passiven in eine aktive Rolle wechseln, engagieren sich geistig und emotionell sehr viel mehr als andere. Als Ergebnis der Besprechung für notwendige Verbesserungen werden Aktionspläne mit

zeitlichen Zielen und klaren Verantwortlichkeiten festgelegt und umgesetzt. Die verantwortlichen Mitarbeiter sollten auch für die Rückmeldungen über Status und Wirksamkeit der ergriffenen Maßnahmen verantwortlich sein. Informationen gezielt zu managen, führt zu einem einheitlichen Wissensstand aller Mitarbeiter. Die Etablierung

von geheimen Spielregeln, die sich leistungsmindernd auswirken können, werden dadurch vermieden. Ein Beispiel: Da sehr viele Kundenkontakte im Labor u.a. über das Telefon ablaufen, ist die Kontaktqualität über dieses Medium besonders relevant. Als Unterstützung für eine erfolgreiche Kommunikation müssen die Informationen

ohne selbst mitzudenken. Anders dagegen, wenn Sie mittels Zielvorgaben führen. In diesem Fall setzen Sie Ihrem Mitarbeiter lediglich ein Ziel, den Weg dorthin muss er jedoch unter Einsatz seines eigenen Denkapparats selbst finden. Ihre Führung ist nur dann gefragt, wenn Sie merken, dass er Schwierigkeiten hat, den richtigen Weg zu fin-

entfalten können, müssen sie fünf Anforderungen erfüllen, die sich anhand von Fragen am besten darstellen lassen:

- Ist das Ziel auch für meine Mitarbeiter klar und eindeutig?
- Ist das Ziel positiv und messbar formuliert?
- Ist das Ziel realistisch erreichbar?
- Ist das Ziel von meinem Mitarbeiter alleine und ohne Fremdeinwirkung erreichbar?
- Ist der Zustand, der nach der Zielerreichung eintreten soll, vorstellbar und nachvollziehbar?

Halten Sie alle besprochenen Ziele in einem Protokoll fest und vereinbaren Sie ein Feedbackgespräch innerhalb eines bestimmten Zeitraums! Auf dem Weg der Zielverfolgung ist das Feedback durch die Führungskraft eine unerlässliche Ergänzung zur Selbsteinschätzung und Selbstkontrolle des Mitarbeiters.

### Schaffen Sie Qualitätsbewusstsein im Team

Damit motivierte und geschulte Mitarbeiter an der Umsetzung der Auftragsanforderungen eigenverantwortlich in einer angenehmen Arbeitsumgebung arbeiten können, müssen Sie als Führungskraft auch die not-

**Trainings zur Teamentwicklung sind eine hervorragende Methode, um ein neues Team aufzubauen oder um bereits bestehende Teamarbeit zu verbessern. Wenn es sinnvoll ist, eine neue Richtung einzuschlagen oder bestehende Strukturen zu verändern, ist es zweifellos eines der besten Mittel, das einem Unternehmen zur Verfügung steht.**

**Der Erfolg eines Unternehmens kommt nicht von ungefähr, sondern eine ganz entscheidende Rolle spielt hier die Persönlichkeit des Unternehmers, sein Führungsstil, die Auswahl seiner Mitarbeiter, die Zusammensetzung des Teams sowie die Kommunikation innerhalb des Unternehmens. Werden diese Faktoren mit Aufmerksamkeit behandelt und ihnen die nötige Bedeutung beigemessen, entstehen Werte, die sich schließlich in Zahlen messen lassen – durch Aufträge zufriedener Auftraggeber.**

Sie gezielt und rechtzeitig eingreifen. Ihr beruflicher Erfolg hängt also nicht nur davon ab, ob und wie Sie Ihre eigenen Ziele erreichen, sondern auch von Ihrem Gelingen, andere zum Erfolg zu führen.

Auch ist es wichtig, dass Sie sich mit den Kriterien für eine optimale Zielsetzung auseinandersetzen, denn Zielvor-

wendigen Arbeitsmittel und Werkzeuge bereitstellen. Dazu ist es notwendig, dass Sie sich einerseits einen Überblick über die Aufgabenstellung verschaffen und andererseits überprüfen, wie der jeweilige Mitarbeiter diese erfüllt. Das Ziel (im Übrigen die Voraussetzung für ein messbares Qualitätsniveau der hergestellten zahntechnischen Produkte und der erbrachten Serviceleistungen) ist, verbindliche Arbeitsabläufe für alle Mitarbeiter und Qualitätsziele festzulegen, anhand derer die Mitarbeiter die Ergebnisse ihrer Arbeitsschritte selbst und eigenverantwortlich überprüfen können. Diese festgelegten Spielregeln sollen im Arbeitsteam vermitteln, dass sich jeder auf den anderen verlassen kann und dass jeder selbst zuverlässig sein muss. Jeder Mitarbeiter kennt dann seinen Platz in der Organisation. Er kennt die Bedeutung seiner Arbeit und die Wichtigkeit seiner Leistung und er weiß, wie das Ergebnis seiner Leistung von dem seines Kollegen abhängt.

Eine weitere entscheidende Komponente in der Mitarbeiterführung ist, seine Mitarbeiter zu qualifizieren. Denn: „Zeit für seine Weiterbildung zu haben heißt: Erfolge vorzubereiten!“

Ihre Verantwortung als Führungskraft fordert, über die Stärken und Schwächen Ihrer Mitarbeiter Bescheid zu wissen und Ihre Mitarbeiter entsprechend ihren Qualitäten und Fähigkeiten richtig einzusetzen. Zwei Grundsätze sollten Sie dabei als Führungsperson immer im Auge behalten: Fordern und fördern Sie Ihre Mitarbeiter – und sich selbst!

Eine angemessene Forderung stellt sich ein, wenn eine Aufgabenstellung über lange Zeit nicht verändert wird. Da sich der Mensch in dieser Phase wohl fühlt – er weiß, er beherrscht seine Aufgaben – wird er nach keiner neuen Herausforderung suchen. Die Langeweile und Unterforderung, die damit einhergeht, nimmt er nur unterbewusst oder gar nicht wahr. Allerdings wird er sich – gewohnt daran, immer das gleiche zu tun – bald keine neuen Aufgaben mehr zutrauen.

Ist ein Mitarbeiter überfordert, wird er seiner Aufgabe nicht gerecht. Ist ein solcher Zustand von längerer Dauer, wird der Mitarbeiter immer weniger fähig sein, seine Aufgabe angemessen zu erfüllen. Daraus resultiert Frustration und ein ständiger Arbeitsstress. Im schlimmsten Fall kann eine solche Situation bis zur Kündigung führen. Die ständige Herausforderung als optimale Form der Forderung bzw. Förderung sollten Sie als Führungskraft anstreben: Bewährt sich ein Mitarbeiter und bewältigt die ihm gestellte Aufgabe zu Ihrer Zufriedenheit, sollten Sie für neue Herausforderungen in Form von neuen Aufgaben oder Entscheidungskompetenzen sorgen. Nur so ist es Ihnen möglich, die Fähigkeiten eines Mitarbeiters schrittweise zu erweitern und somit zu fördern.

### Fazit

Das Besitzen von Führungseigenschaften allein reicht nicht aus, um eine gute Führungskraft zu sein. Eine Führungspersönlichkeit erfüllt seine Aufgabe erst dann, wenn sie in seinem unternehmerischen Handeln die individuellen Eigenschaften seiner Mitarbeiter – wie z.B. deren Kenntnisse, Talente, Erfahrungen – berücksichtigt, das Bedürfnis der Menschen nach Stabilität und Sicherheit erfüllt sowie eine zweckmäßige Organisation von Aufgaben, im Hinblick auf die jeweiligen individuellen Eigenschaften eines jeden Mitarbeiters, vornimmt. Setzen Sie auf Ihre Stärken:

- zu koordinieren und die Arbeit anderer anzuleiten,
- die Mitarbeiter bei der Lösung schwieriger Situationen zu unterstützen und ihnen als Berater zur Seite stehen,
- die Zusammenarbeit im Team verbessern, indem Konflikte rechtzeitig erkannt und gelöst werden,
- die Verantwortung für Entscheidungen und Ergebnisse des Teams übernehmen und tragen,
- klare Grenzen setzen in den Fällen, wo es angebracht ist; d.h. Konsequenzen ankündigen und diese nötigenfalls in die Tat umsetzen,
- Ihre Vorbildfunktion für Ihre Mitarbeiter „leben“ und neue Wege aufzeigen in die

Richtung positiver Veränderungen.

Ihr Dreameam wird dann zur Realität und zeichnet sich durch hervorragende Eigenschaften aus:

- alle arbeiten für die gleichen Ideale,
- fließende Kommunikation, gute soziale Kontakte, Motivation durch gute Beziehungen,
- selbstbewusstes Auftreten nach innen und außen,
- Qualitäten und Fähigkeiten werden stetig entwickelt,
- partnerschaftlicher Stil im Umgang miteinander,
- alle wissen, wo sie hingehen und was sie erwartet, wenn sie zur Arbeit gehen! ☑

### ZT Kurzvita



**Angelika Pindur-Nakamura, Dipl.-Ing. Kybernetik**

– seit 9 Jahren auf die Dentalbranche mit Coaching, Beratungen und Schulungen spezialisiert, unterstützt Sie mit:

- Werkzeugen zur Unternehmenssteuerung
- Führung mit Zielvereinbarungen
- Professionellen Instrumenten an den Schnittstellen Labor-Praxis
- Verbesserung der internen und externen Kommunikation

– Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Qualität, der Kommission Qualitätssicherung (FGSV)

– Beratungstätigkeiten für Verbände und staatliche Institutionen, Forschungsarbeiten und Autorentätigkeiten.

**Kernkompetenz: Aufbau von Qualitätsmanagement-Systemen sowie Total-Quality-Management (TQM), Beratung und Einführung.**



**Anne Knapp, Dipl.-Pädagogin**

– leitende Angestellte  
– psychologische Weiterbildungen in USA und Kanada

– seit 8 Jahren selbstständige Trainerin, Coach und Consultant im Bereich Softskills

– Auftraggeber: Unternehmen und Weiterbildungsinstitute

– Coach und Consultant für Führungskräfte im Bereich Führungskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung. Alle Angebote werden jeweils individuell auf die Bedürfnisse der Auftraggeber abgestimmt.

**Trainingschwerpunkte: Teamentwicklung, Kommunikation/Gesprächsführung, Emotionale Intelligenz.**

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

### Weiterführendes Angebot...

Für Ihren Team- und Laborerfolg stehen wir Ihnen mit Coaching, Training und Beratungen zur Seite. Wir unterstützen Sie auch gerne mit Maßnahmen zur Kundenbindung, zum Beispiel in Form von Fortbildungen für Ihre Zahnarztpraxen.

Sprechen Sie uns bitte einfach an unter:

#### QUIM – Qualität im Management

Dipl.-Ing. Angelika Pindur-Nakamura  
Tel.: 0 81 06/30 22 74  
E-Mail: apindur@quim.de

#### Training – Coaching – Consulting

Dipl.-Päd. Anne Knapp  
Tel.: 0 89/2 71 14 43  
E-Mail: ankna@t-online.de

und die Bereitschaft zur Erbringung der Leistung wachsen und gefördert werden müssen.

Sie sind nicht dazu verpflichtet, Ihren Mitarbeitern Ziele zu setzen. Genauso gut könnten Sie ihnen einfach nur sagen, was sie jeweils als Nächstes tun sollen. Mit dem Erfolg, dass zwar jeder Ihren Anweisungen folgen würde, doch

gaben sollten sowohl Sie selbst als auch Ihre Mitarbeiter dazu anregen, aktiv zu werden.

Je mehr Möglichkeiten Sie Ihren Mitarbeitern bieten, die Unternehmensziele mit den eigenen Zielen zu vereinbaren, desto erfolgreicher werden Sie arbeiten.

Damit Ziele von Beginn an eine motivierende Wirkung





# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

## Wie es ist, als Jungtechniker in einem fremden Land zu arbeiten

Jedem Studierenden wird empfohlen, zur Verbesserung der Berufsperspektiven mindestens ein Semester im Ausland zu verbringen. Auch vielen jungen Zahn-technikern schwirrt der Gedanke im Kopf herum, einmal einen „kleinen Ausstieg“ zu wagen und vorübergehend in ein anderes Land zu gehen. Die Europäische Union fördert mit verschiedenen Projekten die Aus- und Weiterbildung junger Menschen. Staatlich unterstützt können junge Zahn-techniker vorübergehend in einem anderen Staat in ihrem Beruf arbeiten und gleichzeitig ihre sprachlichen Fähigkeiten verbessern und kulturelle Kompetenzen erwerben. Dental-Journalist und Zahn-techniker Thomas Dürr hatte selbst an einem solchen Austauschprogramm teilgenommen und gibt Tipps für einen beruflichen Auslandsaufenthalt.

Ein Beitrag von Thomas Dürr, Fachjournalist und Zahn-techniker – selbstständiger Autor für die Dentalindustrie

„Do you want to drive?“, fragte mich mein englischer Gastgeber und grinste, als ich die rechte Autotür öffnete und einsteigen wollte. Zuerst verstand ich den Sinn seiner Frage nicht und blickte ihn verdutzt an. Dann erst fiel mir auf, dass sich wegen des Linksverkehrs auf den britischen Inseln das Lenkrad des Autos natürlich auf der rechten Seite befand, auf der ich gerade einsteigen wollte. Das ist nun schon ein paar Jahre her und so wie es mir damals erging, geht es sicher vielen Menschen, wenn sie zum ersten Mal nach Großbritannien kommen. Ich nahm damals an einem Austauschprogramm der Europäischen Union teil und arbeitete während dieser Zeit in einem englischen Dentallabor. Zwar hat sich am britischen Linksverkehr seit damals nichts geändert, wohl aber in allen anderen Bereichen des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens im gesamten Europa. Die Globalisierung, das Zusammenwachsen Europas und die zunehmende Technisierung – auch des Zahn-techniker-Handwerks – stellen neue Anforderungen an die berufliche Ausbildung junger Menschen. Diese Anforderungen betreffen in unterschiedlicher Form alle europäischen Länder. Es ist der Europäischen

Union darum wichtig, die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedstaaten über die nationalen Grenzen hinweg zu verstärken. Sie fördert mit verschiedenen Projekten die Weiterbildung junger Menschen und hilft ihnen, sprachliche Fähigkeiten und kulturelle Kompetenzen zu erwerben, indem sie sie finanziell unterstützt, wenn sie vorübergehend in einem anderen Staat in ihrem erlernten Beruf arbeiten möchten. Solche Auslandsaufenthalte dauern in der Regel drei bis zwölf Monate. Falls man gerade keine Arbeitsstelle hat, dürfte ein Aufenthalt kaum ein zeitliches Problem darstellen und bei der Wiedereingliederung helfen. Andernfalls könnte man versuchen, für die Dauer unbezahlten Urlaub zu bekommen.

### „Wollen Sie Ihre Mittagspause am Strand verbringen?“

Die von vielen Zahn-technikern wohl am gründlichsten gelesenen Seiten der Fachzeitschriften sind die Seiten mit den Stellenangeboten. Wer mit ausländischen Insekten per Telefon Kontakt aufnimmt oder eine Bewerbung per E-Mail verschickt, erhält oft eine englischsprachige Antwort. Bei solcher Kommunikation kann man

sich schon ein Bild von der Laborgröße und der Gegend machen. Wer sich bewerben

will, sollte sich zuerst mit der Mentalität des Gastlandes auseinandersetzen. Dazu gehören auch Kultur und Religion. Danach folgen: Aufenthaltsgenehmigungen, Arbeitszeit, Gehalt, Unterkunft, Essen, Auslandsversicherungen, und auch die Mobilität vor Ort muss geklärt sein. Wer in einer Wohngemeinschaft mit seinen neuen Arbeitskollegen wohnt, hat Anschluss und bekommt wertvolle Tipps.



Traditionell – Gießen wie vor 100 Jahren mit der Handschleuder.

Wenn man im Ausland zum ersten Mal ein Dentallabor betritt, wird man möglicherweise überrascht sein: Erstens könnte man vielleicht meinen, dass man sich in Deutschland befindet! Wer die vielen Geräte und Verbrauchsmaterialien entdeckt, die aus unserem Land stammen, ist von der Leistungsfähigkeit der hiesigen Dentalindustrie beeindruckt. Oder zweitens ist man überrascht vom Charakter dessen, was sich „Labor“ nennt und oft nicht dem entspricht, was wir uns als „Labor“ vorstellen: Hängebohrmaschinen mit Bohrschläuchen, wie sie bei uns in den siebziger Jahren modern gewesen waren. Statt mit einem Dampfstrahler befreit man Werkstücke mit Zahnbürste und heißem Spülmittelwasser von Po-

lyerpaste. Im Gipsraum steht ein Tisch aus Holz und im Modellgussraum verqual-

destypische Folklore-Musik aus dem Radio?! Wer in einem ausländischen

hängen, denn bei südeuropäischen 45 °C im Schatten tut man sich schwer, eine



Quereinsteiger – viele „Zahn-techniker“ im Ausland sind angelegte Kräfte und zufrieden.

Labor zu arbeiten beginnt, hat jedenfalls viel zu vergleichen, mit den neuen Kollegen zu bereden und auch selbst zu erkennen. Ein Prozess, der Zeit braucht und in den wenigsten Fällen ohne eine gewisse Sehnsucht nach Vertrautem vor sich geht.

### „Geld verdienen heißt, nicht durch Ungelernte ersetzbar zu sein“

Auch bei der Qualität der Arbeiten wird man vergleichen und ein zweites Mal überrascht sein. Vieles kann Qualität besitzen und einem schnell den arroganten Glauben nehmen, dass es gute Technik nur in Deutschland gibt. Allerdings gibt es auch das

gerade Brücke zu modellieren, und bei den Temperaturschwankungen durch die nächtliche Abkühlung hilft dem 28er das beste Sommerwachs nichts! Andererseits können strukturelle Bedingungen Qualitätsunterschiede hervorrufen. Die soziale Struktur in England ist beispielsweise ausgeprägter als in Deutschland. Ein englischer Privatpatient wird genauso versorgt wie ein Privatpatient in Deutschland. Jedoch ist ein großer Bevölkerungsteil im staatlichen Gesundheitsdienst „National Health“ krankenversichert, dessen zahnmedizinische Leistungen sich nur am Notwendigsten orientieren. So zählt als

Grundversorgung eines Lückengebisses eine partielle Prothese – jedoch ohne Halteelemente. Es wird im Okkludator aufgestellt und Modellanalyse, Einschleifen der Seitwärtsbewegungen und die Sauberkeit beim Ausarbeiten und Polieren fehlen oft. In der Kronentechnik reibt man zum Teil Sägemodelle und Gegenbisse mit der Hand aufeinander, um zu sehen, ob auf der Modellation ein Frühkontakt sitzt. Falls ja, reibt man ihn weg. Zu hoch sind solche Kronen nie, aber eine korrekte Okklusion wäre ein Zufall. Und wer ein Wachsmesser über einem Bunsenbrenner



Heißes Durcheinander – Dosierwaage und „Aqua dest“ sucht man hier vergebens.



Antiquierte Technik – Miss 1.000 Volt im Gussraum.

## ZT Buchtipps

### Aufgestiegen – Erfolgsperspektiven für Zahn-techniker



Thomas Dürr (Hrsg.):  
„Aufgestiegen – Erfolgsperspektiven für Zahn-techniker“  
226 Seiten, kartoniert  
Verlag Neuer Merkur, München 2004  
Bestellnummer ISBN 3-937346-02-3

„Jeder Mensch braucht eine Perspektive!“ lautet die Botschaft von Thomas Dürr. Spannende Erfahrungsberichte von Zahn-technikern, die vorübergehend im Ausland gearbeitet haben, wechseln ab mit handfesten Sachinformationen über Ausbildungsgänge, Weiterbildungsmöglichkeiten und zusätzliche Qualifizierungsangebote. Erstmals hat ein Herausgeber in dieser Fülle Zahn-techniker, bekannte Persönlichkeiten und Meinungsführer der Dentalwelt als Autoren vereint. Sie alle wollen nur eins: Engagierten Zahn-technikern zeigen, welche unterschiedlichen Wege es gibt, um in der Branche erfolgreich zu sein. Die gelungene Auswahl der Gastautoren – die zum Teil über einzigartige Berufsqualifikationen und einmalige zahn-technische Werdegänge verfügen – gewährt jungen Zahn-technikern einen tiefen Einblick in die dentale Berufswelt und eine einmalige Hilfestellung bei ihrer beruflichen Orientierung.

**Bestellanschrift:**  
Stuttgarter Verlagskontor SVK GmbH  
Telefon 07 11/66 72-19 24  
www.fachbuch-direkt.de

Labore, in denen all dies, für uns mittlerweile eher Ungewöhnliche, niemanden stört, weil es dort „normal“ ist. Vielleicht schallt dazu noch lan-

Gegenteil: Man ist über die Arbeitsqualität entsetzt! Das kann zum einen mit den klimatischen Bedingungen des Gastlandes zusammen-

Fortsetzung auf Seite 14

Fortsetzung von Seite 12

erhitzt, um damit eine Kaufläche zu modellieren, erreicht eine Ähnlichkeit zu

zukunftskronen mit einer Handschleuder zu gießen, kennen wir hierzulande nur aus dem Berufsschulunterricht. „Dental Technician“ bedeu-

Laborinhaber angelernter Kräfte. Diese Kollegen haben von anatomischer Kauflächengestaltung oft noch nichts gehört, ebenso wenig von Injektionsverfahren, Vollkeramik oder Lasertechnik. Die englische Mentalität lässt Aufträge außerdem mit einer gewissen Gelassenheit abarbeiten. Unter solch speziellen Arbeitsbedingungen fühlt man sich immer auch ein bisschen als Botschafter seines eigenen Landes und es ist etwas Besonderes, wenn man als Ausländer den

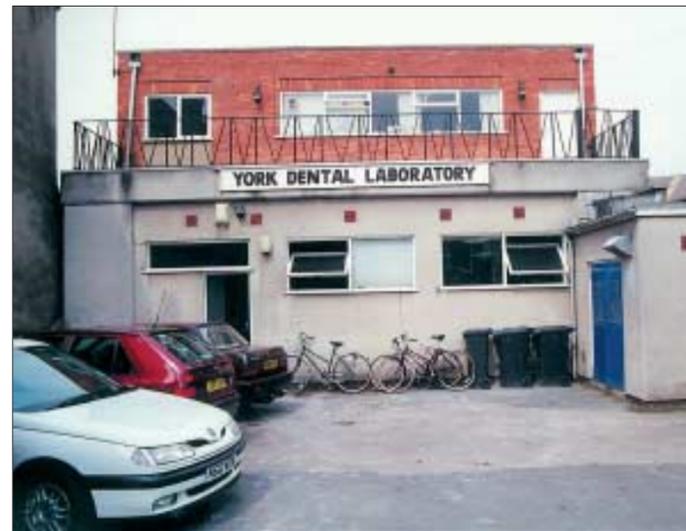
glied einer arabischen Königsfamilie anfertigt. Lustig kann es sein, wenn

Problem schildert, sodass man die Sprechmuschel des Telefons zuhalten muss, um

sie sollten nicht erwarten, dass sie als Newcomer das große Geld verdienen.



Staubige Sache – Hygienerichtlinien existieren vielerorts nicht.



Hinterhof-Charakter – der Standard vieler Labore ist mit hiesigen Maßstäben nicht zu vergleichen. (Die Bilder aus diesem Beitrag sind erstmals erschienen in „das dental-labor junior“, Ausgabe 1/2004, Seite 10–12. Mit freundlicher Genehmigung des Verlags Neuer Merkur, München.)

Manchmal scheitert ein längerer Aufenthalt schon daran, dass man zur Miete und Lebenshaltung im Gastland auch noch eine Wohnung in der Heimat bezahlen muss. Daneben gibt es im Gastland viel zu sehen und zu erleben und das kostet eben Geld, sodass man besser noch ein paar Reserven hat, die einen auch ohne Gehalt für noch zwei bis drei Monate über Wasser halten. Die Arbeitsverhältnisse eines Dentallabors in einem anderen Land kennen zu lernen kann eine tolle Erfahrung sein. Alle im Ausland gewesenen Zahntechniker,

einem natürlichen Relief, die allenfalls als dürftig bezeichnet werden kann, und die „traditionelle“ Art, Ein-

tet nicht, dass man eine Ausbildung zum Zahntechniker abgeschlossen hat. Häufig bedienen sich die

neuen Chef vertreten muss und in die Praxen fährt, um Zahnfarben zu nehmen oder man eine Arbeit für ein Mit-

man einen indischen Zahnarzt am Telefon hat, der mit seinem Akzent lautstark und hektisch auf englisch ein

das eigene Lachen zu verbergen.

Die Stimmung in den Laboren ist gut, die Menschen sind zufrieden mit ihrer Arbeit. Man wird ohne Vorbehalte integriert und dem Gast zuliebe fahren die Kollegen am Wochenende mit ihm zu Sehenswürdigkeiten der Umgebung. Kneipen-Sperrstunde oder muslimisches Alkoholverbot können jedoch gewöhnungsbedürftig sein. Um die eigene Sprache zu verbessern, kann man sich in einen a b e n d l i c h e n Sprachkurs einschreiben. Dort trifft man Leute aus den unterschiedlichsten Ländern. Am Ende eines Kurses besteht manchmal die Möglichkeit, ein Examen abzulegen.

die ich kenne, empfehlen ihren jungen Berufskollegen, eine ähnliche Erfahrung zu

ANZEIGE

mehr Ideen - weniger Aufwand

Microtec - Inh. M. Nolte  
Röhrl. 14 • 53063 Heger  
Tel: ++49 (0) 2331 8091-0 Fax: ++49 (0) 2331 8061-16  
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

## DC Microlock Riegel

**klein - stabil - preiswert**

Mit dem DC Microlock Riegel ist es uns gelungen einen sehr kleinen (Ø 2,7 mm) Riegel zu konstruieren.

Die leichte Verarbeitung und eine Funktion ohne Federn und Rasten machen den DC Microlock Riegel zu einem Halblelement das kaum Wünsche offen lässt.

**Fordern Sie jetzt  
Gratisinformationen an!**

Der Riegelstift lässt sich friktiv gehemmt hin und her bewegen und ist in jeder Stellung gesichert.

Zum Entriegeln greift der Patient nur mit dem Fingernagel hinter das Riegelköpfchen. Auch bei bilateraler Verwendung ist eine problemlose Einhandbedienung möglich.

Maßstab 1:1

Der DC Microlock Riegel zeichnet sich durch eine Konstruktion ohne Feder, ohne Rasten, usw. aus.

Zusätzliche Sicherheit durch leichtes Austauschen.

**Eine dauerhafte, langlebige Funktion ist somit gesichert.**

**ohne Feder - ohne Rasten  
minimaler Platzbedarf**

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

ZT  
INFO

ZAHNTECHNIK  
ZEITUNG

**Informationen zu einem Auslandsaufenthalt sind erhältlich bei:**

Nationale Agentur Bildung für Europa beim Bundesinstitut für Berufsbildung (NA beim BIBB)  
Friedrich-Ebert-Allee 38  
53113 Bonn  
Tel.: 02 28/1 07-16 08  
Fax: 02 28/1 07-29 64  
www.na-bibb.de/leonardo

InWEnt – Internationale Weiterbildung und Entwicklung GmbH  
Tulpenfeld 5  
53113 Bonn  
Tel.: 02 28/24 34 -5  
Fax: 02 28/24 34 -7 66  
www.inwent.org

„No risk – no fun“

Wer nach seinem Praktikum noch weiter in seinem Gastland arbeiten möchte, sollte sich in seinem Praktikumsbetrieb rechtzeitig nach einem – vielleicht befristeten? – Arbeitsvertrag erkundigen oder sich über staatliche und private Arbeitsvermittlungen oder Zeitungsannoncen um einen Job bemühen. Allerdings sind Jungtechniker eben keine Meister und

machen. Selbst wer in technischer Hinsicht nichts lernt, sondern „nur“ die Fachsprache, erwirbt mit einem ausländischen Arbeitsverhältnis ein Zeugnis, das ihn aus der Masse seiner vielen Berufskollegen in Deutschland herausragen lässt. Und das kann bei späteren Bewerbungen helfen – vor allem in der Industrie. **ZT**

**ZT Adresse**

Thomas Dürr  
Lödinger Straße 10  
37139 Adelebsen  
Tel.: 0 55 06/95 08 63  
Mob: 01 51/14 13 68 10  
www.thomas-duerr-bremen.de

**ZT Kurzvita**

- Thomas Dürr**
- 1989 bis 1992 Ausbildung in einem Dentallabor
  - 1992 erfolgreich vorgezogene Gesellenprüfung
  - 1992 bis 1999 Zahntechniker, Dentallabor Leinetal GmbH in Rosdorf und Berlin
  - 1999 Zahntechniker, York Dental Laboratory, Großbritannien
  - 2000 bis 2001 Zahntechniker, Dentallabor Neues Pentadent, Göttingen
  - 2001 bis 2004 Volontariat und Fachredakteur „das dental-labor“, München
  - seit 2005 selbstständig als Fachautor für die Dentalindustrie



- Autor der Bücher „Kompetenzfaktor Text – Pressearbeit als Marketinginstrument des modernen Dentallabors“ und „Aufgestiegen – Erfolgsperspektiven für Zahntechniker“ (jeweils Verlag Neuer Merkur, München 2004)



## Herstellung einer VMK-Brücke (Teil 1)

Der Dentalhandel bietet heute eine fast unüberschaubare Menge an Keramiken für die Herstellung von VMK-Brücken an. Um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten und mit möglichst wenig Aufwand ein gutes Ergebnis zu erreichen, benötigt der Techniker eine robuste, einfach zu verarbeitende und ästhetisch ansprechende Keramik. Eine Keramik, die diese Anforderungen erfüllt, ist Carat von der Firma Hager & Werken. Im folgenden Artikel wird die Herstellung einer VMK-Brücke mit der Verblendkeramik Carat beschrieben.

**Von Joachim Bredenstein**

Bei der Herstellung dieser VMK-Brücke wollen wir uns nicht nur auf die Verblendung konzentrieren, sondern einmal den gesamten Herstellungsablauf einer dreigliedrigen Frontzahnbrücke von der Präpa-

wichtige Kriterien für den Erfolg einer zahntechnischen Restauration.

### Der Fall

Ein Patient kam mit starken Zahnschmerzen in die Praxis. Der Gesamtzustand des Gebisses war schlecht. Neben vielen kariösen Zähnen

extrahiert. Also ein alltäglicher Fall, wie er in den Zahnarztpraxen oftmals anzutreffen ist (Abb. 1).

### Das Provisorium

Zwei Wochen später, nachdem die Wunde halbwegs abgeheilt war und die ersten Prophylaxemaßnah-

tuationsmodell erstellt. Vom Unterkiefer wird ebenfalls ein Modell angefertigt (Abb. 2). Das Provisorium wird mithilfe der Scheu-Druckformtechnik hergestellt. Hierfür wird zunächst auf dem Modell ein Konfektionszahn in die Lücke gestellt und festgewachst (Abb. 3).

in Form schneiden zu können. Die Ausdehnung der Folie geht von Zahn 13 bis Zahn 23. So kann sie im Mund exakt fixiert werden (Abb. 5 und 6). In der Zwischenzeit werden in der Praxis die Pfeilerzähne präpariert und für die Herstellung des Provisoriums vorbereitet (Abb. 7). Die Schiene wird mit einem Komposit für Provisorien gefüllt und auf die Zähne aufgesetzt.

Durch die Fixierung auf den Nachbarzähnen ist eine optimale Führung der Schiene gewährleistet. Nach dem Aushärten des Komposites wird die Schiene aus dem Mund entnommen (Abb. 8).



Joachim Bredenstein

provisorische Brücke noch poliert (Abb. 9). Nach einer Einprobe beim Patienten und eventueller Korrekturen an der Form wird die Kompositbrücke provisorisch zementiert (Abb. 10). So kann der Patient einige Zeit mit einer provisorischen Brücke leben, bis sich die Entzündungen in seiner Mundhöhle weiter zurückgebildet haben. In dieser Zeit stellt es sich auch heraus, ob die Pfeilerzähne den Präparationsstress überstanden haben. Bei Zahn 22 kam es dann doch noch zu Komplikationen und eine Wurzelfüllung musste nach zwei Wochen gelegt werden. Nachdem alle Probleme behoben waren und der Patient einige Zeit beschwerdefrei war, konnte die definitive Versorgung angefertigt werden.

### Die Gerüsterstellung

Die Gerüsterstellung für eine VMK-Brücke sollte mit größter Sorgfalt durchgeführt werden. In dem hier beschriebenen Fall wurde aus Kostengründen eine CoCr-Legierung (Mirabond CC, Hager & Werken) verwendet. Mirabond CC ist eine biokompatible CoCr-Basislegierung. Auf Grund der geringen Härte von 285 HV10 lässt sich Mirabond CC sehr gut ver- und bearbeiten. Auf die korrekte Gestaltung des Gerüsts sollte großer Wert gelegt werden. Die Keramik muss auf einem NEM-Gerüst überall möglichst die gleiche Schichtstärke aufweisen, damit es nicht zu starken Volumenspannungen in der Abkühlphase kommt. Die Anfertigung eines einfachen Wax-up ist also auf jeden Fall sinnvoll (Abb. 11 bis 13). Dieses wird nach der Herstellung des Sägemodells als erster Arbeitsschritt aufgewachst, um eine Vorstellung von Form und Stellung der zu ersetzenden Zähne zu bekommen (Abb. 14). Aber auch, um das Gerüst in der entsprechenden Form zu gestalten, ist ein Wax-up immer sinnvoll. Über das Wax-up wird ein Silikonvorwall hergestellt (Abb. 15). So hat der Techniker während der Modellation des Gerüsts jederzeit eine gute Kontrolle über die Platzverhältnisse (Abb. 16). Die Modellation erfolgt wie gewohnt. Allerdings sind



Abb. 1: Ausgangsbefund nach Exaktion von Zahn 21.



Abb. 6: Die Schiene auf dem Modell.



Abb. 11 und 12: Von der Abdrucknahme wird ein Superhartgipsmodell erstellt.



Abb. 16: Kontrolle der Platzverhältnisse mit dem Vorwall.



Abb. 2: Oberkiefer-Situationsmodell mit Gegenbiss.



Abb. 7: Situation nach Präparation der Pfeilerzähne.



Abb. 12



Abb. 17: Die fertige Modellation.



Abb. 3: Ein Zahn wird in die Lücke gestellt.



Abb. 8: Die mit Komposit gefüllte Schiene wird aus dem Mund entnommen.



Abb. 13: Die Stümpfe werden gesägt und die Präparationsgrenzen freigelegt.



Abb. 18: Die Brücke wird mit einem Hohlstick auf den Muffeltrichterformer aufgewachst.

ration bis zur Eingliederung verfolgen. Denn nicht nur die Herstellung der Verblendung ist ein wichtiger Arbeitsschritt, sondern auch die vorbereitenden Maßnahmen vom Provisorium über das Wax-up bis zur Gerüstgestaltung sind

bestimmten Zahnfleischentzündungen und eine schlechte Pflege das Erscheinungsbild in der Mundhöhle. Für den Zahn 21 gab es keine Rettung mehr, denn er war tief zerstört und stark gelockert und wurde gleich in der ersten Sitzung

men ihre Wirkung zeigten, konnte mit der Herstellung der Brücke begonnen werden. Hierzu musste zunächst einmal ein Provisorium angefertigt werden. Vor dem Präparieren der Pfeilerzähne 11 und 22 wird eine Alginatabformung genommen und hiermit ein Si-

Dann wird mithilfe des Druckformverfahrens eine Copyplast-Schiene (Scheu-Dental) über das Modell druckverformt (Abb. 4). Diese Schiene ist so elastisch, dass sie leicht vom Modell abgezogen werden kann, um sie mit einer Schere

Da sich das Schienenmaterial nicht mit dem Komposit verbindet, kann das Provisorium leicht aus der Schiene entnommen werden. Mit einer Fräse werden die Überschüsse entfernt und die Brücke ausgearbeitet. Zum Abschluss wird die



Abb. 4: Eine Copyplast-Schiene wird über das Modell druckverformt.



Abb. 9: Das fertige Provisorium.



Abb. 14: Ein einfaches Wax-up wird erstellt.



Abb. 19: Das Gussergebnis.

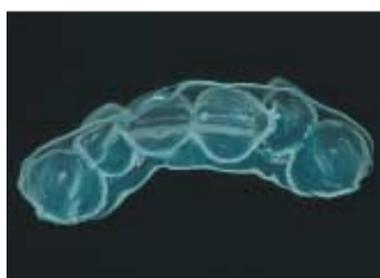


Abb. 5: Die fertige Schiene.



Abb. 10: Das Provisorium in situ.



Abb. 15: Mithilfe eines Silikonvorwalls wird die Situation fixiert.



Abb. 20 und 21: Passgenauer CoCr-Guss.



Abb. 21



Abb. 23



Abb. 25: Gummiere aller nicht zu verblendenden Flächen.



Abb. 22 bis 24: Ausarbeiten des Mirabond CC-Gerüsts.



Abb. 24



Abb. 26: Das fertige Gerüst.

Implantatsuprakonstruktion handelt, ist das Endergebnis nur so gut wie die einzelnen Arbeitsschritte. Auch wenn eine kleinere Brücke wegen einer ungenügenden Oberflächenvorbereitung der Legierung neu angefertigt werden muss, ist das ärgerlich und unnötiger Stress. Besonders wichtig ist das gründliche Abstrahlen der zu verblendenden Fläche (Abb. 28). Strahlendruck, Strahlwinkel und Strahlmittel werden von den Legierungs- bzw. den Keramikherstellern angegeben. Wichtig ist, dass intensiv abgestrahlt wird und die Veränderung der Oberfläche auch mit dem bloßen Auge deutlich zu erkennen ist. Das funktioniert nicht im Vorbeilaufen am Strahlgerät auf dem Weg in den Keramikraum. Selbstverständlich sollte nur mit Einwegstrahlern und mit Qualitätsstrahlmitteln gearbeitet werden. Abschlie-

Fortsetzung von Seite 15

Unterschnitte oder scharfe Kanten, zum Beispiel in der

Schneide, unbedingt zu vermeiden (Abb. 17), denn Sprünge in der Keramik wären die Folge. Außerdem ist

auch auf eine saubere Modellation, auf saubere Aufwachsinstrumente und einen sauberen Arbeitsplatz

zu achten, damit keine Verunreinigungen in das Wachs gelangen. Gipsreste in der Muffel haben ja ganz

eigenartige Eigenschaften auf die flüssige Schmelze (Abb. 18)!

Das Gießen der Brücke erfolgt wie gewohnt. Für VMK-Brücken aus CoCr-Legierungen wird ausschließlich neues Metall verwendet (Abb. 19).

Wenn eine gute Einbettmasse für NEM-Legierungen verwendet wird und der Techniker sich mit den Expansionswerten dieser Masse auskennt, sollte ein passgenauer Guss mit exaktem Randschluss möglich sein (Abb. 20 und 21).

Das Gerüst wird mit speziellen Hartmetallfräsern für CoCr-Legierungen ausgearbeitet und alle nicht zu verblendenden Flächen werden mit einem Gummierrad poliert (Abb. 22 bis 25).

In einem letzten Arbeitsschritt wird die gesamte zu verblendende Fläche mit einem sauberen Diamanten in eine Richtung abgezogen (Abb. 26). Mithilfe des Vorwalls werden noch einmal die Platzverhältnisse überprüft. Danach kann die Gerüstanprobe erfolgen (Abb. 27).

Damit ist die Gerüstvorbereitung aber noch nicht ganz abgeschlossen. Die noch verbleibenden Arbeitsschritte bis zum Auftragen des Opakers sind mit größter Sorgfalt durchzuführen. Auch wenn es sich, wie in unserem Fall, „nur“ um eine kleine Brücke und nicht um eine 14-gliedrige



Abb. 27: Platzkontrolle mit dem Vorwall.



Abb. 28: Das Abstrahlen aller zu verblendenden Flächen muss mit größter Sorgfalt passieren.



Abb. 29: Reinigen des Gerüsts mit dem Dampfstrahler.



Abb. 30: Das sauber abgestrahlte Gerüst.

Brücke wird die Brücke mit dem Dampfstrahler gründlich gereinigt (Abb. 29 und 30). **ZT**

**ZT Adresse**

Joachim Bredenstein  
Beutlingsallee 11  
49326 Melle  
Tel.: 0 54 29/17 53  
Labor: 0 54 22/4 83 84  
E-Mail:  
DFA-Bredenstein@t-online.de  
www.bredenstein.de

ANZEIGE

**Wer mit uns arbeitet, ist erfolgreicher.**

- BEDRA DYNAMIK**  
Die Qualitätsgarantie
- dieberatungspraxis  
Vision für Praxis und Labor
- BEDRA ZahnKredit**
- Bio-Dentallegierungen
- Ganzheitliche Konzepte
- Innovative Verfahrenstechniken
- polypress®**

**Sprechen Sie mit uns. Jetzt!**  
Telefon 0 70 33 - 69 36 0

BEDRA GMBH · Merklinger Str. 9 · 71263 Weil der Stadt  
Tel.: 0 70 33 - 69 36 0 · Fax: 0 70 33 - 69 36 50

**BEDRA DENT** www.bedradent.com info@bedradent.com

*23.05.2005  
für die Zahnkredit*

# ZT PRODUKTE

## Wieland bietet echte Farbidentität mit ZIROX®

Die neue Verblendkeramik für Zirkonoxid weist zahlreiche Vorteile und beste Eigenschaften auf.



Ob Legierung, Aluminiumoxid oder Zirkonoxid das Gerüstmaterial bilden – egal!

Nun ist sie komplett, die x-Type-Keramikfamilie. Mit ZIROX® stellt Wieland die dritte Verblendkeramik mit einzigartiger Mikrostruktur

Die Farbe stimmt. Bei aller Unterschiedlichkeit der Gerüstmaterialien ist bei einfacher 3-Schicht-Technik mit allen drei Keramiken

– Wieland bietet hier echte Farbidentität. Diese Philosophie unterstützt das Labor aktiv in seiner Produktivitätssteigerung. Gleiche Arbeitsweise bei allen x-Type-Verblendkeramiken, unabhängig vom Gerüstmaterial. Auch die werkstofftechnischen Vorteile finden sich bei ZIROX® wieder:

- Spannungs- und rissfreie Mikrostruktur
- Sehr guter Haftverbund zum Gerüstmaterial
- Extrem hohe Bruchfestigkeit (120 MPa)
- Robust in der Anwendung
- Leichte und treffsichere Reproduktion des V-Farbringes
- Außergewöhnlich natürliches Farbverhalten, Lichtdynamik ist Standard
- Brennstable Opaleszenz
- Perfekte Handlungseigenschaften
- Sichere Anwendung
- Minimale Schrumpfung
- Sicheres und einfaches Brennprogramm.

Genau wie bei den Wieland Verblendkeramiken RE-FLEX® und ALLUX® liegt auch bei ZIROX® der Technologievorsprung in der einzigartigen Mikrostruktur, charakterisiert durch den Begriff HDAM™ (High Density Advanced Microstructure). Hinter dem Begriff HDAM™ verbirgt sich eine außergewöhnlich homogene und dichte leuzitfreie Silikatglaskeramik, die durch herausragende phy-



Gleiches Schichtschema bei allen x-Type-Verblendkeramiken.



ZIROX®-Brücke.

und herausragenden Werkstoffeigenschaften zur Verfü-

ein farbidentisches Ergebnis zu erzielen. Das Schichtschema ist ebenfalls gleich



ZIROX®-Chromatix.

sikalische Eigenschaften besticht. Dazu zählen in erster Linie glatte Oberflächen

und plaqueresistentes, gingivafreundliches, vor allem aber antagonistenschonendes Verhalten. Auch ZIROX® ist wie alle anderen x-Type-Verblendkeramiken sehr gut im Mund polierbar. Die Verblendkeramik ZIROX® mit ihren perfekten Handlungseigenschaften ist das Bindeglied zum ebenfalls hoch

wirtschaftlichen Frässystem ZENO™ Tec. Hier wächst zusammen, was zusammen gehört. Gerüstkeramik und Verblendkeramik aus einer Hand!

### ZT Adresse

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG  
Schwenninger Straße 13  
75179 Pforzheim  
Tel.: 0 72 31/37 05-0  
Fax: 0 72 31/35 79 59  
E-Mail: info@wieland-dental.de  
www.wieland-dental.de

ANZEIGE

## Wissen, wo es langgeht!

Das richtungsweisende Komplettprogramm für Ihren Erfolg



### Bildung und Forschung

Unter dem Dach der VUZ/ProLab treffen sich innovative und leistungsstarke Dental-Laboratorien, die höchsten Ansprüchen von Zahnärzten und Patienten gerecht werden. Serviceorientierung und permanente Weiterbildung sind daher selbstverständlich. Die Zusammenarbeit mit den Universitäten Münster, Osnabrück, Witten-Herdecke und Greifswald gewährleistet den steten Einfluss wissenschaftlicher Erkenntnisse. Das Implantologie-Curriculum der ProLab-Akademie unterstreicht Ihre Fachkompetenz.

### Qualität und Sicherheit

Wir unterstützen Sie bei der Sicherung Ihrer selbständigen Existenz durch ein umfassendes Service-, Zertifizierungs- und Finanzierungsangebot. Für Zahnärzte und Patienten.

### Kooperation und Synergien

Bundesweit aktive VUZ-Regionalkreise geben Ihnen die Gelegenheit, Ihre Ideen aktiv einzubringen und Synergien innerhalb der Gruppe zu nutzen.

### Öffentlichkeitsarbeit und Marketing

Professionelle Öffentlichkeitsarbeit und bewährte Marketinginstrumente helfen Ihnen, sich erfolgreich im Markt zu platzieren.

### Gemeinsamer Einkauf

Durch Rahmenverträge mit allen namhaften Lieferanten erhalten Sie hochwertige Materialien zu besonders günstigen Konditionen. Das VUZ-Internet-Einkaufsportale erleichtert Ihnen das Bestellwesen und die Materialwirtschaft. VUZ-Eigenmarken bieten hochwertige Qualität zu attraktiven Konditionen.

Als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie in vielen Bereichen. Wenn Sie mehr wissen wollen, sprechen Sie am besten persönlich mit uns. Ihr Ansprechpartner ist Jörg Teichert, Tel. 0 23 63/73 93 50, teichert@vuz.de

Oder nutzen Sie die anhängende Postkarte. Wir informieren Sie gern.

VUZ e.V.  
Ennscher-Lippe-Straße 5  
45711 Datteln  
Telefon 0 23 63 - 73 93 0  
Telefax 0 23 63 - 73 93 10

ProLab e.V.  
Ennscher-Lippe-Straße 5  
45711 Datteln  
Telefon 0 23 63 - 73 93 32  
Telefax 0 23 63 - 73 93 59



www.vuz.de

www.prolab.net

# Symbiose aus Präzision und Ästhetik

Hochästhetische Vollkeramik in perfekter Präzision. Das ist das Ergebnis der Kooperation zwischen KaVo und Ivoclar Vivadent. Denn seit Neuestem kann auf dem CAD/CAM-System KaVo Everest die Vollkeramik von Ivoclar Vivadent – IPS e.max CAD – bearbeitet werden.

Das CAD/CAM-System Everest von KaVo steht für perfekt sitzende Kronen und Brücken, hat sich über Jahre hinweg im Dentalmarkt

auch das neue Vollkeramiksystem IPS e.max von Ivoclar Vivadent, das hochästhetische und hochfeste Materialien für die CAD/CAM-

Technologie umfasst. Mit den IPS e.max CAD for Everest Blocks wird die Everest-Materialpalette, bestehend aus Zirkonoxid (vor- und endgesintert), Glaskeramik, Kunststoffe und Titan, um ein zukunftsorientiertes vollkeramisches Mate-

rial erweitert. Auf dem Everest CAD/CAM-System kann nun auch diese hochästhetische Vollkeramik für Front- und Seitenzahnkronen bearbeitet werden. Die IPS e.max CAD-Blöcke weisen eine charakteristische und auffallende Färbung auf, die von weißlich über blau bis hin zu blaugrau variiert und durch die Zusammensetzung der Glaskeramik bedingt ist.



CAD/CAM-System KaVo Everest.

bewährt und ist für seine außerordentliche Präzision weltweit bekannt. Dentalwerkstoffe werden mit Everest in einzigartiger Form 5-achsig verarbeitet. Einzigartig hinsichtlich Ästhetik und Anwendung ist

Das Materialerweitert. Auf dem Everest CAD/CAM-System kann nun auch diese hochästhetische Vollkeramik für Front- und Seitenzahnkronen bearbeitet werden. Die IPS e.max CAD-Blöcke weisen eine charakteristische und auffallende Färbung auf, die von weißlich über blau bis hin zu blaugrau variiert und durch die Zusammensetzung der Glaskeramik bedingt ist.



IPS e.max CAD for Everest Blocks in 5 Farben.

Dank einer innovativen Herstellungstechnologie verfügt IPS e.max CAD über eine beeindruckende Homogenität und lässt sich einfach im KaVo Everest-System bearbeiten. Die Festigkeit im vor-kristallinen „blauen“ Zustand ist mit der gängiger Glaskeramiken vergleichbar. Nach dem Schleifen erfolgt ein Kristallisationsvorgang, der zu einer Gefügeum-

wandlung führt, die der Glaskeramik eine Festigkeit von 360 MPa und entsprechende optische Eigenschaften wie Farbe, Transparenz und Helligkeit gibt.



Fertig geschliffene blaue Restauration.



Nach 30-minütiger Kristallisation.

- Ungefähr dreißigminütige, einfach durchzuführende Kristallisation in gängigen Keramikbrennöfen
- Kristallisationsvorgang läuft ohne Schwindungs- beziehungsweise aufwändige Infiltrationsprozesse ab
- Endfestigkeit von 360 MPa
- Zahnfarben und hochästhetisch
- Adhäsive und konventionelle Befestigung. **ZT**

- Zahnfarben und hochästhetisch
- Adhäsive und konventionelle Befestigung. **ZT**

## ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH Postfach 11 52 73471 Ellwangen, Jagst Tel.: 0 79 61/8 89-0 Fax: 0 79 61/63 26 E-Mail: info@ivoclarvivadent.de www.ivoclarvivadent.de	KaVo Dental GmbH Bismarckring 39 88400 Biberach/Riss Tel.: 0 73 51/56-0 Fax: 0 73 51/56-14 88 E-Mail: info@kavo.de www.kavo.com
--	---

## Sofort bemerkbare Qualität

Mit Fifty-Fifty stellt Klasse 4 ein hochwertiges Knetsilikon mit verringertem Füllstoffanteil vor.

Fifty-Fifty ist ein 1:1 Knetsilikon mit einem deutlich verrin-

den superglattem Schnittflächen sichtbar. Der Indikationsbereich des neuen Knetsilikon reicht von der Herstellung von Vorwällen und Kontrollbissen bis hin zur Isolierung von Zähnen/Gips in Küvetten. Von dem geringen Füllstoffanteil profitiert auch der Geldbeutel. Auf Grund des niedrigen spezifischen Gewichts von 1,56 g/cm<sup>3</sup> erhält man beim Kauf von Fifty-Fifty bis zu 30 % mehr Volumen/kg als bei bisherigen Silikonknetsmassen. **ZT**



Das Knetsilikon Fifty-Fifty erlaubt detailgetreue Arbeiten.

gerten Anteil an Füllstoffen. Der Anwender bemerkt die hohe Qualität des additionsvernetzten Silikons bereits beim sehr angenehmen Verkneten. Fifty-Fifty bildet detailgetreu ab und bietet mit einer Shorehärte von 85 den idealen Kompromiss zwischen Elastizität beim Entformen und hoher Dimensionsstabilität. Der gesteigerte Anteil an Reinsilikon wird besonders beim Beschneiden von Fifty-Fifty an

den superglattem Schnittflächen sichtbar. Der Indikationsbereich des neuen Knetsilikon reicht von der Herstellung von Vorwällen und Kontrollbissen bis hin zur Isolierung von Zähnen/Gips in Küvetten. Von dem geringen Füllstoffanteil profitiert auch der Geldbeutel. Auf Grund des niedrigen spezifischen Gewichts von 1,56 g/cm<sup>3</sup> erhält man beim Kauf von Fifty-Fifty bis zu 30 % mehr Volumen/kg als bei bisherigen Silikonknetsmassen. **ZT**

## ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH Bismarckstr. 21 86159 Augsburg Tel.: 08 21/60 89 14-0 Fax: 08 21/60 89 14-10 E-Mail: info@klasse4.de www.klasse4.de
--

## Keramikfarben leichter zu handhaben

Aus den Individual Colors der Keramikserie Antagon Interaction von Elephant Dental wurden die besser erkennbaren action-i-dentine.

„Ein alt bewährtes Sortiment im neuen Outfit“ – so könnte

1997 werden immer noch von einer großen Gruppe Liebhaber täglich verwendet. In Fachzeitschriften und Veröffentlichungen über hochästhetischen keramischen Zahnersatz wurde viel über diese Massen berichtet.

Für einen Interaction Anwender ist der Indikationsbereich damit deutlicher zu erkennen und zu begreifen.

**Identische Verarbeitung**  
Das Material ist nicht verändert worden und auch die Verarbeitung ist somit exakt gleich geblieben. Für Erstanwender liegt dem Sortiment eine tolle und übersichtliche Gebrauchsanleitung bei. Natürlich enthält das Sortiment auch einen Shade Guide, von dem einzelnen Farben ist ein Foto auf der Gebrauchsanleitung abgebildet, um einen Überblick des breiten Anwendungsbereiches zu vermitteln.

**Komplettes Set**  
Die action-i-dentine sind



Das action-i-dentine-Kit der Antagon Interaction Keramik.

man das Keramikset Antagon Interaction beschreiben. Die Individual Colors von

**Neue Verpackung**  
Um den Anwendern von Antagon Interaction das Leben noch ein bisschen angenehmer zu gestalten, haben wir die alten Individual Colors neu verpackt, in die bekannten Gläser mit lila Deckel. Aus der Produktbezeichnung Individual Colors wurde action-i-dentine (for individual use), deutlich erkennbar an den limonengrünen Etiketten.

## Dental Advisor zeichnet Sinfony aus

Sinfony lichterhärtendes Kronen- und Brücken-Verblendcomposite punktet international: Viereinhalb von fünf möglichen Punkten hat der „Dental Advisor“ an das Hochleistungscomposite von 3M ESPE vergeben.

Exzellente Ästhetik, hohe Abrasionsstabilität, gute Polierbarkeit und hohe Plaqueresistenz zeichnen das Verblendcomposite Sinfony aus. Wiederholt bestätigt wurde außerdem der hervorragende Widerstand gegen Abplatzungen und Bruch auf Grund der ausgewogenen Flexibilität des Materials.

niker Verblendmaterialien an der Hand, die durch ihre besonderen lichteoptischen Eigenschaften Restaurationen er-



Lichteoptische Eigenschaften in einfacher und effektvoller Schichttechnik.

In einer klinischen Untersuchung wurden mit Sinfony verblendete Restaurationen initial und nach fünf Jahren beurteilt. Die hohe Abrasionsstabilität, gepaart mit hoher Schlagzähigkeit und einer entsprechenden Elastizität konnten die Experten des „Dental Advisors“ überzeugen. Auf Grund dieser Eigenschaften können mit Sinfony alle Indikationsbereiche abgedeckt werden: Von der Vollverblendung von (Doppel-) Kronen und Brücken über Implantatarbeiten, Verblendschalen bis hin zur Individualisierung von Konfektionszähnen. Mit Sinfony hat der Zahntechniker

möglichen, die höchsten ästhetischen Ansprüchen gerecht werden. Durch die natürlich wirkende Opaleszenz, Fluoreszenz und Transparenz können Versorgungen realisiert werden, die nahe an der Qualität von Keramik liegen. Das Expertengremium von „Dental Advisor“ bestätigt Sinfony ausgezeichnete Ästhetik, selbst bei Patienten, deren Versorgung bereits fünf Jahre zurückliegt. Möglich macht das die thixotrope Konsistenz dieser Composite, die eine Schichttechnik ähnlich wie in der Keramik erlaubt. Das Material fließt beim Auftragen blasenfrei an, einzelne Farben können gezielt aufgebracht und durch Zwischenpolymerisation fixiert werden. Eine breite Palette an Intensivmassen macht das Nachempfinden von individuellen Charakteristika einfach. Das ausgeklügelte System von Sinfony erlaubt individuelles Design – ähnlich einer keramischen Restauration. Der „Dental Advisor“ bewertet die Lebendigkeit der Restaurationen mit Sinfony mit „sehr gut“ bis „exzellent“. **ZT**

trope Konsistenz dieser Composite, die eine Schichttechnik ähnlich wie in der Keramik erlaubt. Das Material fließt beim Auftragen blasenfrei an, einzelne Farben können gezielt aufgebracht und durch Zwischenpolymerisation fixiert werden. Eine breite Palette an Intensivmassen macht das Nachempfinden von individuellen Charakteristika einfach. Das ausgeklügelte System von Sinfony erlaubt individuelles Design – ähnlich einer keramischen Restauration. Der „Dental Advisor“ bewertet die Lebendigkeit der Restaurationen mit Sinfony mit „sehr gut“ bis „exzellent“. **ZT**

## ZT Adresse

3M ESPE AG ESPE Platz 82229 Seefeld Tel.: 0800/2 75 37 73 (gebührenfrei) Fax: 0800/3 29 37 73 (gebührenfrei) www.3mespe.com
--

## Farbe bekennen mit Zeiser-Platten

Neu im Vertriebssortiment von picodent: Zeiser-Sockelplatten in unterschiedlichen Farben. Damit wird das Modell zur perfekten Visitenkarte erstellt.



Mit den farbigen Zeiser-Sockelplatten avancieren die Arbeitsmodelle zum Marketinginstrument.

Das Modell ist die wichtigste Arbeitsgrundlage des Zahntechnikers und sollte auch dessen wichtigstes Aushängeschild nach außen werden. Sich mit dem Modell profilieren, heißt die Devise – und das nicht nur über die Qualität, sprich Präzision und Passgenauigkeit, sondern auch über optische Aspekte, die zuallererst die Aufmerksamkeit des Kunden auf sich ziehen.

Die farbigen Zeiser-Sockelplatten, die das Wipperfürther Unternehmen picodent jüngst in das Vertriebssortiment aufgenommen hat, tragen diesem Gedanken Rechnung. Ob in blau, gelb oder terracotta: Die bewundernden Blicke des Zahnarztes sind sicher. Die farbigen Platten bieten dem Zahntechniker die Möglichkeit, das Gipsmodell als Marketinginstrument zur Kundenanspra-

che zu nutzen und sich dadurch von den Wettbewerbern abzuheben. Zu beziehen sind die farbigen Platten in Packungen zu je hundert Stück. In Verbindung mit der neuen Snap-on-Platte wird neben der Optik auch die Passung und Präzision des Zeiser-Systems erhöht. Die Platte für den „optimalen Splittcast“ gibt es in einer Packung mit je 10 bzw. 50 Stück. **ZT**

## ZT Adresse

picodent Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH Lüdenscheider Straße 24–26 51688 Wipperfürth Tel.: 0 22 67/ 65 80 0 Fax: 0 22 67/ 65 80 30 E-Mail: picodent@picodent.de www.picodent.de
--



# ZT SERVICE

## Ein Muss für das Dentallabor: Den Patienten indirekt ansprechen

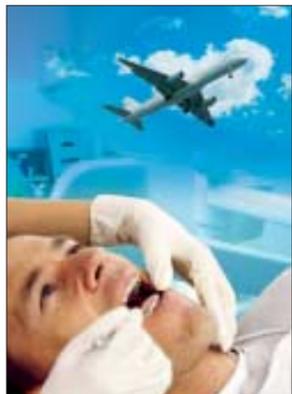
Das Gesundheitswesen wird „reformiert“. Auf den Patienten kommt mehr Eigenverantwortung zu, was sich auf die Dentalbranche auswirkt. Um aktiv aus dem derzeitigen Umsatztief aufzutauchen und auch zukünftig erfolgreich zu sein, sollten Dentallabore ein stärkeres indirektes Patienten-Marketing betreiben – beispielsweise mit der Finanzierung „LVG-Medi-Finanz“. Damit können die Patienten zur Inanspruchnahme hochwertiger Versorgungsleistungen motiviert werden.

Der Einzelne wird sich verstärkt um seine individuelle medizinische Versorgung kümmern müssen und diese deshalb kritischer betrachten – und sparen. Diese Ver-

änderung wird in der Dentalbranche bereits besonders deutlich. Nach Angaben des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) ist der Umsatzrückgang nach Einführung des Festzuschuss-Systems weiterhin enorm. Im Vergleich zum Vorjahr erschüttert ein Umsatzminus von 40 %, teilweise mehr, die Dentallabore. Der finanzielle Eigenanteil an der prothetischen Versorgung hat sich zum Teil wesentlich erhöht. Manch einer wird sich hochwertigen Zahnersatz nicht sofort oder gar nicht mehr leisten können. Die Augenblickliche Tendenz zeigt an, dass Zahnersatz nur noch in notwendigstem Maße realisiert wird. Betrachtet man es von der Patientenseite, so ist die Entscheidung erst einmal klar nachzuvollziehen.

### Fallstudie

Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt. Man stelle sich folgende Situation vor: Patient A kommt zu seinem Zahnarzt und wird mit der Hiobsbotschaft konfrontiert, dass er/sie einen Zahnersatz mit Selbstbeteiligung von 1.200,- Euro benötigt.



Keine Seltenheit: Bei dem Gedanken an den nächsten Urlaub entscheidet sich der Patient für die preiswertere, einfachere Versorgung. (Foto: LVG/Traffic AFWK&D)

A, von Schmerzen geplagt und von dieser Information hart getroffen, möchte aber noch in den längst geplanten Urlaub und bittet um eine preiswertere Altern-

ative. Also eine einfache Versorgung – schlecht für den Patienten, schlecht für den Zahnarzt und das Dentallabor. Schlecht für den Patienten, da selbst bei minimalinvasiver Zahnbehandlung immer ein Stück gesunde Zahnschubstanz in Mitleidenschaft gezogen wird. „Schlecht für den Zahnarzt und das Dentallabor?“ Warum, werden einige fragen. „Das gibt erneuten Umsatz ...“ Allerdings auf niedrigstem Niveau. „... und A kommt ja wieder. Spätestens wenn die allzu billige Versorgung ihren Geist aufgegeben hat.“ Kommt er tatsächlich wieder? Nur vielleicht, denn A hatte ja gehofft, die Versorgung wäre von vernünftiger Qualität.



Eine gute Zahnersatzversorgung belastet die Haushaltskasse der Patienten gewaltig.

Also erneut eine unangenehme Behandlung, aber wenn schon, dann jetzt richtig, allerdings für A mit der Schlussfolgerung: „Ich benötige einen Zahnarzt, der mich besser berät.“ Das bedeutet Zahnarztwechsel und damit auch letztendlich Wechsel des Dentallabors.

### Patienten motivieren

Wie kann das Dentallabor den Patienten aktivieren, sich für bessere Zahnversorgung zu entscheiden und mehr Vertrauen in die Leistung von Zahnarzt und Dentallabor zu entwickeln? Für den Patienten ist es einfach, sich richtig zu entscheiden. Klingt zu einfach? Ist es aber – denn sobald er genügend Fakten zusammen hat und einen sinnvoll zu gehenden Weg kennt, wird er einen solchen beschreiten. Ideal wäre es doch für den Patienten, er könnte seinen Eigenanteil am Zahnersatz in wirtschaftlich verträglichen Raten bezahlen. Genau das hat man bei der LVG erkannt. Die Patientenfinanzierung „LVG-Medi-Finanz“ schafft

für diese Vorstellung die finanzielle Basis. Mit ihr können sich die Patienten



Unterstützt von seinem Dentallabor kann der Zahnarzt mit „LVG-Medi-Finanz“ den Patienten zur Inanspruchnahme von hochwertigem Zahnersatz überzeugen. (Foto: LVG/Traffic AFWK&D)

wieder hochwertigen Zahnersatz leisten, ohne die Haushaltskasse extrem zu belasten. Ausgangsbasis für den Kreditbetrag des Patienten ist die Höhe des zu erwartenden Eigenanteils bei Kassenpatienten bzw. bei Privatpatienten des zu erwartenden Rechnungsbetrags. Die „LVG-Medi-Finanz“ ist eine Serviceleistung der LVG (Labor-Verrechnungs-Gesellschaft) Stuttgart für Dentallabore, die bereits von der LVG durch Factoring betreut werden. Selbst bei Zahnärzten, die mit einer Verrechnungsstelle arbeiten, kann sie sinnvoll eingesetzt werden, da diese kostenlos für den Zahnarzt ist. Damit sie richtig zum Einsatz kommt, sollte sie dem Patienten schon vor Behandlungsbeginn vorgestellt werden. Nur so kommt sie zur größtmöglichen Wirkung, da sie die Entscheidung des Patienten erleichtert und positiv beeinflusst. Mit der Zahnersatzfinanzierung erhöht sich die Patientenzufriedenheit. Hochwertiger Zahnersatz ist in der Gesellschaft ein Diskussionspunkt geworden, aber deshalb ist er noch lange nicht in aller Munde. Im Gegenteil, der Patient ist weiterhin zurückhaltend beim „Konsum“. Um die Betroffenen für das Thema „hochwertiger Zahnersatz“ zu sensibilisieren, hat die LVG Informations-

### ZT Info

Die Stuttgarter LVG bietet neben Factoring ihren Kunden ein Servicepaket, unter anderem mit der Patientenfinanzierung „LVG-Medi-Finanz“

- Komfortable zahnmedizinische Versorgung.
- Unbürokratisch, diskret, individuell für Praxis und Dentallabor.
- Medizinische, ästhetisch anspruchsvolle Versorgung wird bezahlbar.
- Einfache Abwicklung.
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt/Labor und Zahnarzt/Patient.
- Sicherheit bei Forderungsausfällen.

material aufbereitet, das den Zahnarzt bis ins Wartezimmer hinein unterstützt.

### Fazit

Der Zahnarzt und seine Leistungen stehen im direkten Wettbewerb mit dem allgemeinen Konsumverhalten der Patienten. Unterstützt von seinem Dentallabor kann der Zahnarzt mit dem Marketinginstrument ZE-Finanzierung „LVG-Medi-Finanz“ jetzt den Patienten überzeugen, dass die ideale Versorgung mit hochwertigem, langlebigem Zahnersatz bequem re-

alisiert und der Eigenanteil zinsgünstig per Raten bezahlt werden kann. Diese Maßnahme ist für die Praxis und das Dentallabor von Bedeutung, denn der Zahnarzt vermittelt seinen Patienten neben Kompetenz auch Einfühlungsvermögen in ihre Situation und den daraus resultierenden Entscheidungen. Der Dentallaborinhaber zeigt seinen Kunden, dass er als Partner über das Tagesgeschehen hinaus denkt und sich am Marketing beteiligt. Letztendlich wird diese aktive Patientenunterstüt-

zung wieder attraktive Laborleistungen und die Aufgabe des Erhalts guter Zahnversorgung ermöglichen. **ZT**

### ZT Adresse

LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH  
Rotenbühlplatz 5  
70178 Stuttgart  
Tel.: 07 11/66 67 10  
Fax: 07 11/61 77 62  
E-Mail: info@lvg.de  
www.lvg.de

## Hands-on-Kurs für ästhetische Veneers

In einem Intensiv-Workshop im kommenden Dezember stellt Prof. Dr. Asami Tanaka interessierten Keramikern sein Universal-Schichtkonzept vor.

Ästhetische indirekte Restaurationen in Perfektion erzielen – Prof. Dr. Asami Tanaka zeigt in einem Intensiv-Workshop vom 2. bis 3. Dezember 2005 in Bad Homburg, wie es geht. Tanaka, dessen Methoden, Techniken und Arbeitshilfen Standards in der Dentaltechnik sind, wendet sich



Prof. Dr. Asami Tanaka.

mit dem Schichtkurs für Fortgeschrittene speziell an Keramiker. Die Teilnehmer werden in diesem Hands-on-Kurs das von Prof. Dr. Asami Tanaka entwickelte materialunabhängige Schichtkonzept praktisch umsetzen. Der Kurs ist die ideale Er-

gänzung für Zahntechniker, deren Zahnärzte nach dem Konzept von Prof. Dr. Barghi arbeiten. Zahlreiche neue Verblendkeramiken sind in den letzten Jahren auf den Markt gekommen, begleitet von jeweils neuen Schichtmethoden. Für Zahntechniker bedeutet das zwangsläufig, dass sie ihre Kenntnisse in Bezug auf Materialien und Methoden immer wieder auf einen aktuellen Stand bringen müssen. Aber eine große Vielfalt von Produkten muss nicht unbedingt zu besseren Ergebnissen führen, sondern kann im Gegenteil Probleme geradezu provozieren. Tanaka, der eine Professur für Materialkunde an der University of Texas innehat, vermittelt sein Know-how in diesem Intensiv-Workshop durch praktische Übungen, abgestimmt auf den sofortigen Einsatz des Schichtkonzeptes im Dentallabor. Der Fokus ist während des Workshops auf die Grundlagen und Feinheiten in der Herstellung maximal ästhetischer Veneers gerichtet. Dazu gehören u. a. die Farbsteuerung mit Keramikmas-

sen und ihre Auswahl, sichtbare Ränder, die Erhöhung von Lichtreflexion und Farbtiefe sowie die Erlangung maximaler Transparenz. Tipps zu effizienten Ausarbeitungstechniken und ein Trouble Shooting runden das Programm ab. Prof. Dr. Asami Tanaka wird den Teilnehmern belegen, dass sein Schichtsystem ein schneller und dabei sicherer Weg zu hochwertigen, minimalinvasiven Keramikrestaurationen ist. **ZT**

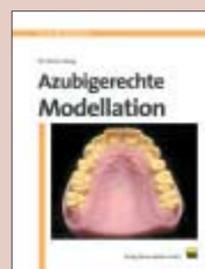
### ZT Info

Der zweitägige Intensiv-Workshop findet von Freitag, 2. Dezember 2005, von 10 bis 18 Uhr bis Samstag, 3. Dezember, von 9 bis 17 Uhr in Bad Homburg statt. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person Euro 1.180,- zuzüglich MwSt., inkl. Bewirtung; Gruppengebühr auf Anfrage. Weitere Informationen sind erhältlich bei Tanaka Dental unter Tel.: **061 72/8 30 27**.

Asami Tanaka Dental Enterprises Europe GmbH  
Max-Planck-Straße 3  
61381 Friedrichsdorf  
Tel.: 061 72/8 30 26  
Fax: 061 72/8 41 79  
E-Mail: service@tanaka.de

### ZT Buchtipps

#### Azubigerechte Modellation



Simon Haug:  
Azubigerechte Modellation (aus der Fachbuchreihe „di-Technik-Edition“)  
erschienen 2005 Verlag Neuer Merkur, 1. Aufl., 88 Seiten, zahlreiche farb. Abb., gebunden  
ISBN 3-937346-13-9, Preis: 24,90 EUR

Das A und O bei allen zahntechnischen Arbeiten ist das Beherrschen der Zahnformen. Auszubildende müssen von Anfang an lernen, welche Kriterien zu beachten sind, damit der Zahnersatz später auch funktioniert. Zahntechniker Simon Haug erklärt in seinem neuen Buch, wie man sich als Azubi diese grundlegenden Fachkenntnisse möglichst gut einprägen kann und stellt dafür Konzepte vor, die den Lernprozess optimieren und angenehmer gestalten. Er erklärt Schritt für Schritt, worauf beim Modellieren der verschiedenen Zähne zu achten ist und gibt hilfreiche Tipps für den Umgang mit dem Werkstoff. Rundum ist diese Neuerscheinung eine wichtige Anleitung für den Zahntechniker-Nachwuchs, unterhaltsam und sehr verständlich geschrieben. So kommt Spaß am Modellieren auf.

#### Bestellanschrift:

SVK GmbH  
Abt. VA/VNM  
Postfach 10 60 16  
70049 Stuttgart  
Tel.: 07 11/66 72-12 31  
Fax: 07 11/66 72-19 74  
E-Mail: g.moeller@svk.de

# metalordental steigt in Wachstumsmarkt der oralen Implantologie ein

metalordental ag, führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Zahnärzte und Zahntechniker, übernimmt die Mehrheit der in Konstanz ansässigen Z-Systems AG, die als erstes Unternehmen weltweit Zahnimplantate und Instrumente aus Zirkonoxid, einer Hochleistungskeramik, entwickelt und vertreibt.

Für die metalordental, die bisher vorwiegend im Bereich der Dentallegierungen tätig war, ist die Übernahme der Mehrheit der in Konstanz ansässigen Z-Systems AG ein wichtiger Schritt in der aktiven Gestaltung der eigenen Zukunft. Für Marcel Scacchi, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates der metalordental, ist klar, dass die Mehrheitsbeteiligung am Hersteller von Zahnimplantaten aus Hochleistungskeramik in vielerlei Hinsicht ein Volltreffer ist: „Das Angebot von Z-Systems entspricht dem heutigen Bedürfnis der Patienten nach ästhetisch anspruchsvollem Zahnersatz. Mit dieser Beteiligung an Z-Systems sichern wir uns nicht nur eine



Das Z-Lock Implantat aus Zirkonoxid von Z-Systems.

innovative Technologie und ausgezeichnetes Fachwissen im Bereich der oralen Implantologie. Wir erschließen uns mit dem von Z-Systems aufgebauten Vertriebsnetzwerk ‚Z-Support‘ auch einen innovativen Vertriebskanal in einem stark wachsenden Markt, der unser bestehendes Vertriebsnetz ideal ergänzt.“ Auch für den Gründer von Z-Systems, Dr. med. dent. Ulrich Volz, ist der Zeitpunkt genau der Richtige: „Das Zusammengehen mit metalordental ermöglicht es uns, unsere Position im Markt weiter auszubauen und zu stärken und so unseren innovativen Ideen den endgültigen Durchbruch zu ermöglichen.“ Über den

Kaufpreis haben beide Parteien Stillschweigen vereinbart.

**Strategische Neuausrichtung in Wachstumsmarkt**  
Der Markt für orale Implantologie ist relativ jung und wächst jährlich um ca. 20 Prozent. Zielgruppe für den Verkauf von Implantat-Systemen sind überwiegend Zahnärzte in privaten Praxen, Kliniken und Universitäten. Marcel Scacchi ist überzeugt, „dass die Beteiligung an Z-Systems und damit der rasche und effiziente Markteintritt in die Implantologie ein wichtiger Schritt in der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens bedeutet.“

**Neue Organisationsstruktur und Restrukturierung des Bereichs Dentallegierungen**  
metalordental nutzt die Gelegenheit dieser Beteiligung

und passt die heutige Organisation den neuen strategischen Prioritäten an. Der Bereich Dentallegierungen, bisher das Hauptgeschäft von metalordental, soll zukünftig als Division geführt und mit einer umfassenden Restrukturierung auf die zu erwartende Marktauftritt sollen für die Division beibehalten werden.



metalordental ag übernimmt die Aktienmehrheit von Z-Systems. Die Verantwortlichen nach der Vertragsunterzeichnung am 11. Oktober 2005 in Bern: v.l.n.r.: Christian Winter, VP Marketing & Sales metalordental ag; Dr. med. dent. Ulrich Volz, Gründer der Z-Systems AG; Marcel Scacchi, CEO metalordental ag; Rubino di Girolamo, CFO metalordental ag.

tenden Marktverhältnisse angepasst werden. Der Name metalordental und der beste-

hende Marktauftritt sollen für die Division beibehalten werden. Z-Systems wird unter der neuen Führung von Christian Winter, dem bisherigen Verantwortlichen für Marketing und Verkauf von metalordental, ebenfalls als Division in die Struktur eingegliedert. Der Standort Konstanz bleibt erhalten, die internationale Expansion wird vom Hauptsitz in Oensingen aus vorangetrieben. Die Produktnamen und der eigenständige Marktauftritt von Z-Systems bleiben ebenfalls bestehen. Den beiden Divisionen wird in Zukunft die Dachgesellschaft „SIROX“ vorstehen, die aus der Umfirmierung der ehemaligen metalordental Holding ent-

steht. „Mit der Umfirmierung der ehemaligen metalordental Holding zeigen wir klar, dass wir uns zukünftig nicht auf das Legierungsgeschäft reduzieren lassen, sondern am Wachstum in verschiedenen Märkten partizipieren wollen“, erklärt Marcel Scacchi. „Die veränderte Struktur unter der SIROX Holding AG gibt uns die Flexibilität, die wir in Zukunft brauchen, um in den für uns relevanten Wachstumsmärkten vorne mit dabei zu sein – getreu unserem Unternehmensmotto ‚value for dental professionals‘.“

## ZT Adresse

metalordental ag  
Bittertenstraße 15  
CH-4702 Oensingen  
Tel.: +41 62/3 88 69 69  
Fax: +41 62/3 88 69 70  
E-Mail: info@metalordental.com  
www.metalordental.com

# Benutzerfreundlichkeit groß geschrieben

Die Dentaforum-Gruppe präsentiert sich im World Wide Web im neuen Design. Die Homepage des Ispringer Dentalunternehmens wurde optimiert, wobei unter anderem auf einfaches Suchen, schnelles Finden und eine übersichtliche Darstellung besonderer Wert gelegt wurde.

Einfaches Suchen, schnelles Finden, übersichtliche Darstellung und ein großer interaktiver Servicebereich sind die wichtigsten Merkmale des neuen Internetauftritts der Dentaforum-Gruppe. Sukzessive wurde die Dentaforum-Homepage zur zentralen Informationsplattform in den Sprachen Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch und Italienisch ausgebaut. Die Dentaforum-Gruppe präsentiert im World Wide Web ihr überzeugendes Produktprogramm für die Bereiche Kieferorthopädie, Zahntechnik, Keramik, Implantologie und informiert über das umfangreiche Kursangebot.



**Navigation, Design, Inhalt und Funktion in neuem Zusammenspiel**  
Bei der Gestaltung der neuen

Homepage wurde besonderer Wert gelegt auf die Benutzerfreundlichkeit, eine klare und verständliche Navigation sowie kurze Ladezeiten. Selbst auf kleinen Bildschirmen mit niedriger Auflösung werden die Internetseiten problemlos dargestellt. Optisch ist der neu gestaltete Internetauftritt eine Verbindung aus animierten Flash-Elementen, Textinformationen mit Quicklinks und verschiedenen Interaktionsangeboten für die Besucher. Die Website der Dentaforum-Gruppe wird selbstverständlich fortlaufend aktualisiert und der wichtige Bereich der Downloads ist in der Regel tagesaktuell. Newssticker auf der Startseite signalisieren dem Besucher Neuheiten aus den

einzelnen Produktbereichen. Mit einem Klick erhält der Interessent detaillierte Informationen zu den jeweiligen Themen.

**Versandkostenfrei im Online-Shop bestellen**  
Im Dentaforum Online-Shop können Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nach erfolgter Registrierung, unabhängig von Bürozeiten, jederzeit ihre Bestellung platzieren. Was bisher schon in den Bereichen Kieferorthopädie und Implantologie möglich war, wurde im März 2005 auch für die Bereiche Zahntechnik und Keramik eingerichtet. Der Kunde spart hierbei nicht nur Zeit, sondern hat auch einen finanziellen Vorteil, da Internetbestellungen

versandkostenfrei geliefert werden. Weitere Funktionen des Online-Shops sind die Anzeige der Artikelverfügbarkeit, die kundenindividuelle Bestellhistorie sowie eine Hitliste der bezogenen Artikel.

**Ausgezeichneter Kundenservice: Mehr als 1.300 Downloads abrufbar**

Besonders gefragt ist der umfangreiche Download-Service der Dentaforum-Gruppe. Mehr als 1.300 Dokumente stehen derzeit dem Besucher im Downloadarchiv zur Verfügung. Ob Produktkataloge, Gebrauchsanweisungen, Publikationen, Verarbeitungstipps oder Pressemitteilungen – mit der neuen Downloadsuchfunktion ist das gewünschte Dokument leicht und schnell zu finden.

**Einfach und bequem per Online-Anmeldung zu Kursen der Dentaforum-Gruppe**  
Seit einem Jahr gibt es beim Ispringer Dentalunternehmen die Möglichkeit, sich

direkt zu einem Kurs im Fortbildungszentrum CDC online anzumelden. Eine Ampelfunktion signalisiert dem Interessenten, ob noch Teilnehmerplätze verfügbar sind. Steht die Ampel auf grün, sind noch ausreichend Teilnehmerplätze frei, bei gelb nur noch wenige und ein rotes Ampelsignal bedeutet, der Kurs ist bereits ausgebucht.

## ZT Info

Überzeugen Sie sich selbst vom kundenfreundlichen Internetauftritt der Dentaforum-Gruppe unter [www.dentaforum.com](http://www.dentaforum.com).

Bei Fragen und für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:  
DENTAURUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstraße 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-1 04  
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)  
E-Mail: info@dentaforum.de  
www.dentaforum.com

# Da Vinci bot einzigartiges Seminar

Mehr als 180 Kollegen aus ganz Deutschland folgten dem Ruf der Da Vinci's zum III. Da Vinci Creativ Fortbildungsseminar am 2. September 2005 nach Meckenheim.

Anlässlich ihres zehnjährigen Jubiläums wurde bei Da Vinci Dental einen ganzen Tag Fortbildung vom Feinsten geboten. Ganz unter dem Motto

„Von BEL zur Majesthetik“ referierten die Zahntechnikermeister Karl-Heinz Körholz, Klaus Mütterthies und Rainer Semsch über ihre

Philosophien, mit denen sie schon vor Jahrzehnten den Absprung von einer politikabhängigen Zahnheilkunde geschafft haben.



Die Gastgeber des Seminars: ZTM Massimiliano Trombin (li.) und ZTM Achim Ludwig.

In einem emotionalen und sehr ehrlichen Vortrag führten ZTM Achim Ludwig und ZTM Massimiliano Trombin die Zuhörer in eine Zeitreise durch zehn Jahre Da Vinci Dental – der Weg von einem visuellen Ziel zu einer Wirklichkeit der Träume. Ein ausgesprochenes Highlight war der 2,5-stündige, durch die Mittagspause geteilte Vortrag von Prof. Dr. Eelco Hakmann aus Am-

terdam. Leicht provokativ aber ebenso amüsant führte der passionierte Psychologe die Zuhörer durch die Erkenntnisse der Psychopathologie, die Auswirkungen von ästhetischen Veränderungen in der Psyche des Patienten und die Arbeit bei der Vermittlung von psychischen Barrieren zwischen Patient und Chirurg bzw. Zahnarzt. Der Vortrag von Prof. Dr. Hakmann war selbst noch beim großen Jubiläumsfest am Abend das Hauptgesprächsthema, bei dem man den Tag mit leckerem Essen und Live-Musik einer ABBA-Coverband bis in die

frühen Morgenstunden ausklingen ließ. Ein schöner Tag ging so zu Ende. Erschöpft aber glücklich freuen sich Achim Ludwig und Massimiliano Trombin und ihre Mitarbeiter schon auf das IV. Da Vinci Creativ Seminar in drei Jahren, im September 2008.



Sorgte noch spät am Abend für Gesprächsstoff: Prof. Dr. Eelco Hakmann.



V.l.n.r.: ZTM Achim Ludwig, ZTM Karl-Heinz Körholz, ZTM Klaus Mütterthies, ZTM Rainer Semsch und Prof. Dr. Eelco Hakmann.

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Ein Seminar mit Prof. Dr. Eelco Hakmann ist auf Grund der großen Nachfrage am 17./18.02.2006 in Bonn geplant. Informationen dazu erhalten Sie bei:

Da Vinci Creativ  
Glockengasse 3  
53340 Meckenheim  
Tel.: 0 22 25/1 00 27  
Fax: 0 22 25/1 01 16  
E-Mail: leonardo@davincidental.de  
www.davincidental.de

# Totalprothetik und Implantologie brauchen neue Patienteninformation

Der VUZ-Regionalkreis Köln-Bonn-Bergisches Land-Siegerland gab bei seinem „ident-treff“ Anstoß zu einem nachhaltigen Dialog über die Zurückhaltung in den Praxen und die großen Marktchancen. / Zahnmediziner Piet Troost referierte eindrucksvoll über Funktion und Ästhetik in der Totalprothetik.

Erstklassig. Das trifft sowohl auf den Inhalt als auch die Umgebung zu, die der Regionalkreis Köln-Bonn-Bergisches Land-Siegerland der

unseren Kursteilnehmern stets, mit einfachen Implantaten zu beginnen. Indem man selbst ein paar wenige Implantate als Zahnarzt in-

3 Millionen Brücken zementiert, aber unter 500.000 Implantate gesetzt werden, sei offenkundig, dass zu wenig über die medizinischen Vorteile der Implantate diskutiert würde. Die meisten Patienten seien überrascht, wenn sie hörten, dass die Implantologie inzwischen 40 Jahre alt ist.

Voraussetzung für den idealen Dialog zwischen Praxis und Labor sei die natürlich tiefe und multidisziplinäre Diagnostik des Zahnarztes. Je mehr Diagnostik, desto mehr Therapiesicherheit. Je weniger Diagnostik, desto mehr Ratespiel für das Partnerlabor.

Piet Troost: „Die Funktionsanalyse des Patienten wird in unserem Point-Konzept per MINI- und ARTI-CHECK durchgeführt. Das heißt, dass der fortgebildete Zahn-techniker eine dreidimensionale Analyse an Planungsmodellen durchführt. Gemeinsam mit seinen Zahnarzt-Kunden. Für weitere Maßnahmen wie diagnosti-

unterstrich der Referent und fügte an: „Weitergehende Maßnahmen gipfeln in der digitalen Navigation der Implantatpositionen vor Herstellung der Bohrschablone. Diese Methode wird derzeit noch viel zu viel als Exot behandelt. Wir im Point Center installieren derzeit das 3D Accutomo von Morita. Dieser Volumentomograph stellt einen Paradigmenwechsel in der bildgebenden Diagnostik dar. Gemeinsam mit dem Partnerlabor erhalten wir erstmals eine Therapiesicherheit, die viele zögernde Patienten restlos überzeugt. Ich habe viele Laborleiter gesprochen, die durch den Service der Implantats-Navigation die Nachfrage nach Implantaten enorm steigern konnten.“

Das sei der Weg, den die Zahnmedizin derzeit in Riesenschritten gehe, national und international. Deshalb sei die Botschaft an die Zahnmedizin eine positive. Vor 15 Jahren sei die Implantologie noch schwierig und kompliziert gewesen. Heute könne jeder Zahnarzt von Anfang an erfolgreich sein.

## Fragen nach der richtigen Strategie

Auf dem Hintergrund dieser Informationen ergaben sich im Kölner VUZ-Forum insbesondere Fragen nach der richtigen Strategie: Welches System? Wie diagnostiziere und plane ich Implantatprothetik? Wie überzeuge ich meine Patienten? Mit welchen Fällen sollte ich anfangen? Referent Piet Troost zitierte in diesem Zusammenhang seinen Kollegen im Point-Team, Dr. Dr. Claus Neckel – Kieferchirurg, Implantologe und Privatdozent für Laserzahnheilkunde: „Einfache Fälle sind zum Beispiel obere erste Prämolaren und untere erste Molaren bei entsprechender biologischer Gesundheit und fehlenden Kontraindikationen.“

Zudem bleibe festzustellen, dass die Partnerlabore gemeinsam mit den Dentalherstellern die Zahnärzte immer besser unterstützen, um den sicheren und professionellen Einstieg in die Implantologie zu finden. Zahnarzt Troost an die eigene Adresse: „Darüber hinaus benötigen wir Zahnärzte eine professionellere Patientenaufklärung. Dazu muss der Zahnarzt selbst von den Vorzügen der modernen Implantologie überzeugt werden und seine Bedenken und Unsicherheiten dadurch restlos ablegen können. Hier sind wir natürlich als Point Seminars GmbH gefragt. Und dies ist unsere Leidenschaft: Wir setzen alles daran, dass Zahnärzte Fortbildungen und Lösungen erhalten, die es ihnen ermöglichen, in ihrer eigenen Praxis voranzukommen, die moderne Implantatprothetik zielsicher und erfolgreich umzusetzen.“

Der VUZ-Regionalkreis Köln-Bonn-Bergisches Land-Siegerland, der wie in den Jahren zuvor auch ein unterhaltsames Begleitprogramm für die ganze Zahnarztfamilie anbot, zog ein

höchst positives Resümee. Die Aufmerksamkeit der Gäste an einem sonnigen Spätsommertag habe belegt,

März 2006 in der Zahnarztpraxis. Dabei handelt es sich um eine umfassende Lösung der Patientenberatung auf



Piet Troost (Point Center): Funktion und Ästhetik der Totalprothetik.

Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) für seinen dritten „ident-treff“ gewählt hatte. Im Geißbockheim, dem legendären Clubhaus des Fußball-Bundesligisten 1. FC Köln, gab Zahnarzt Piet Troost (Point Center) den Anstoß zu einem nachhaltigen Informationstag über Funktion und Ästhetik der Totalprothetik. Vor über 150 Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern bezeichnete Troost die Rehabilitation zahnloser Patienten als die „Königsdisziplin in der zahnmedizinischen Prothetik – nach wie vor“.

Dass dennoch nur ein geringer Kreis von Zahnärztinnen und Zahnärzten die Totalprothetik engagiert und professionell löse, habe ursprünglich auch mit der absolut unterbewerteten Vergütung durch die Krankenkassen zu tun, sagte Troost. Allerdings nehme die Zahl der Praxen zu, die die Zurückhaltung vieler Zahnmediziner als eine riesengroße Marktchance begriffen. Piet Troost: „Wer als Zahnarzt und Laborleiter die moderne Totalprothetik und professionelle Implantatprothetik anbietet, stellt fest, dass ein Riesenbedarf bei unseren Patienten vorhanden ist. Er stellt fest, dass seine Patienten gerne in die moderne Methoden der Totalprothetik investieren. Er weiß aber genauso, dass er die neue Prothetik seinen Patienten aktiv anbieten muss. Und zwar so, dass sein Patient die Vorteile sieht.“ Es gebe inzwischen erfolgreiche Praxen und Dentallabors, die die Implantatprothetik zu ihrem Schwerpunkt Nr. 1 gemacht hätten.

## Implantat – Doppelpass zwischen Praxis und Labor

Nach wie vor bestünden bei vielen Zahnmedizinern Ängste vor der Implantologie als solches. Viele seien sich bereits bei der Planung unsicher. Andere hätten noch keinen Partner gefunden, der ihnen die Implantologie abnehme. Piet Troost: „Insgesamt muss man feststellen, dass durch die Vielzahl von Implantatsherstellern und -systemen es vielen Zahnärzten schwer fällt, den Überblick zu behalten und sich selbst für ein System zu entscheiden. Wir empfehlen

seriert, setzt man sich mit der Thematik – von der Diagnostik bis zur Nachsorge – intensiv auseinander.“ Andererseits benötige jeder Zahnarzt einen spezialisierten Implantologen an seiner Seite, der als Mentor und Supervisor zur Seite stehe. Für die



Über 150 Zahnärzte und Zahnärztinnen nutzten den „ident-treff“ des VUZ-Regionalkreises Köln-Bonn-Bergisches Land-Siegerland im Kölner Geißbockheim zu einem Informationstag zu den Themen „Totalprothetik und Implantologie“.

Umsetzung entscheidend sei aber vor allem ein professioneller Dialog zwischen Praxis und dem Partnerlabor oder der ideale Doppelpass, um es in der Fußballer-Sprache auszudrücken. Der Referent: „Viele Zahnarztkollegen sind sich gar nicht bewusst, wie engagiert und hilfsbereit die Laborleiter die Umsetzung von Implantatfällen unterstützen können. Gemeinsam mit dem jeweiligen Implantathersteller müssen wir dem interessierten Zahnarzt die unnötige Angst vor Misserfolgen nehmen.“ Maßgeblich an der schleppenden Umsetzung sei



Der „ident-treff“ des VUZ-Regionalkreises Köln-Bonn-Bergisches Land-Siegerland hat traditionell eine entspannte Komponente. Bei herrlichem Spätsommerwetter bot sich die Terrasse des legendären Kölner Geißbockheims, dem Klubhaus des Fußball-Bundesligisten 1. FC Köln, gut für einen kollegialen Smalltalk an.

in vielen Praxen aber vor allem der fehlende Dialog mit den Patienten. Wenn im selben Jahr in Deutschland über

sches Einschleifen und Aufwachsen, Set up und Moschups entwirft der Zahntechniker ein neues Zentrik-Design.“

## Jeder kann von Anfang an erfolgreich sein

Gemeinsam im Expertenteam mit Zahnarzt – und wenn nötig Kieferorthopäde, Implantologe, Endodontologe aber auch Physiotherapeut und Neurologe oder Internist – wird die patientenindividuelle Lösung erarbeitet. Für die ZE-Planung sind in Zentrik – also mit Gesichtsbogen – montierte Pla-

nungsmodelle das Minimum. Speziell in der Implantatprothetik sei die Bohrschablone „ein Muss“,



Die Gastgeber: Die Dentallabore des VUZ-Regionalkreises Köln-Bonn-Bergisches Land-Siegerland und ihre Industriepartner von DeguDent und Nobel Biocare.

die richtige Thematik gewählt zu haben.

## Neue Generation der Patienteninformation

Piet Troost: „Was wir brauchen, ist also eine völlig neue Generation der Patienteninformation. Mit unserem Fernsehstudio für Zahnmedizin – Point Studio – und dem professionellen Patientenfernsehen ‚Smile Point TV‘ sind wir ab 2006 in den Fernsehmedien präsent. Point Seminars GmbH wird hier seinen Teil dazu beitragen, dass seriöse, moderne Zahnmedizin zu den Bürgern ins Wohnzimmer kommt. Zudem startet das Smile Point TV ab

DVD, die nicht im Wartezimmer aufhört. Der Zahnarzt hat so erstmals die Möglichkeit, seinen Patienten professionelle Patientenfilme individuell auf DVD zusammenzustellen. Wir sind von der Nachfrage nach unserem Patienten-TV überwältigt.“

## ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende Zahntechnik eG  
Emscher-Lippe-Straße 5  
45711 Datteln  
Tel.: 0 23 63/73 93-0  
Fax: 0 23 63/73 93-10  
E-Mail: vuz@vuz.de  
www.vuz.de

## EMF-Aktion für CEREC inLab-Anwender

EMF-Einheiten zum Sonderpreis: CEREC inLab-Anwender profitieren bis Jahresende doppelt von der Kooperation Sirona und BEGO Medical.

Für Sie erweiterte sich schon vor Monaten das Spektrum der Möglichkeiten ohne Zusatzkosten. Keramik- oder

aktion teil. Hauptpreis: Für weitere 12 Monate die EMF- und EM-Einheiten zum Aktionssonderpreis.



Die 3-D-Software des CEREC inLab-Systems vereinfacht die Design- und Prüfaufgaben.

Metallgerüst – materialunabhängig treffen die fertigen Gerüste seitdem innerhalb von 72 Stunden im Laborein. Mit dem Lasersinterverfahren bietet die BEGO Medical AG die CAD/CAM-gestützte Technologie zur Erstellung von Kronen und Brücken aus EM und NEM. Verwendet werden die bekannten Legierungen Bio Pontostar<sup>+++</sup> und Wirobond<sup>®</sup> C+. Jetzt gibt es die Herbstaktion bei infiniDent. Bis Jahresende bietet infiniDent die EM- und EMF-Einheiten von BEGO Medical zum absoluten Sonderpreis an. Kronenkäppchen oder Brückengerüst aus Wirobond<sup>®</sup> C+ oder Bio Pontostar<sup>+++</sup> ohne Bestell-Limit.

Im Gegenteil: Ab 10 Einheiten nimmt jedes Labor an einer zusätzlichen Gewinn-

Melden Sie sich als CEREC inLab-Anwender noch heute im Internet unter [www.infinident.de](http://www.infinident.de) an!

## ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH  
Fabrikstraße 31  
64625 Bensheim  
Tel.: 0 62 51/16-0  
Fax: 0 62 51/16-29 91  
E-Mail: cpd.contact@sirona.de

BEGO Medical AG  
Technologiepark Universität  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-1 78  
Fax: 04 21/20 28-1 74  
E-Mail: [vertrieb@bego-medical.de](mailto:vertrieb@bego-medical.de)

# Erfolgsgrundlage mit auf den Weg gegeben

Mit Top-Referenten in einem picodent-Intensivkurs auf dem Weg zum perfekten Modell: Im Dentallabor HELA-DENT in Viersen stand der unterschätzte, aber überaus wichtige Prozess der Modellherstellung einen Tag lang im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit des gesamten Laborteams.

Stolz hält Labormit-inhaber Jochen Lazaridis von HELA-DENT sein soeben fertig gestelltes Modell in den Händen. Die überaus passgenaue und ästhetische Arbeit ist das Ergebnis der picodent-Fortbildungsveranstaltung „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“, die der Zahntechnikermeister zusammen mit seinem Mitarbeiter



Hinter dem Team von HELA-DENT liegt ein rundum gelungener Kurstag mit tollen Arbeitsergebnissen.

Peter Hecker im eigenen Labor organisiert hat. Als Referenten zu Gast: ZTM Claudia Arndt (DaVinci Dental) und picodent-Geschäftsführer Dietmar Bosbach, die dem gesamten Team von HELA-DENT einen Tag lang die Grundlagen optimaler Modellherstellung vermittelt haben – von der Theorie über eine perfekte Gipsverarbeitung mit praktischen Tipps über die komplette Herstellung von Pin-Modell und Zahnfleischmaske bis hin zur

Beschreibung der Einartikulation. Bei der Frage nach der Motivation, das komplette Laborteam an einem Modellherstellungskurs teilnehmen zu lassen, muss Jochen Lazaridis nicht lange überlegen: „Wer Innovativität und Qualität in sein Unternehmensprofil einbringen will, der muss bei der Modellherstellung anfangen. Gerade in einem kleinen Labor, in dem aufwändigere Arbeiten hergestellt werden, ist es wich-

tig, das Modell als Erfolgsgrundlage und Aushängeschild zu betrachten.“ Doch obwohl nur ein exaktes Modell die Voraussetzungen für einen präzisen Zahnersatz und damit auch für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Kunden schafft, werde der Herstellungsprozess im Laboralltag oft unterschätzt, meint Dietmar Bosbach. Die Entscheidung, bei dem 1998 zusammen mit DaVinci Dental ins Leben gerufenen Modellherstellungskurs als Veranstalter aufzutreten, lag für picodent deshalb klar auf der Hand. Schließlich, so Bosbach, „setzen wir als Hersteller von hochwertigen Gipsen und Einbettmassen auf Qualität und Sicherheit. Und dazu gehört auch eine umfassende Weiterbildung rund um die Modellherstellung.“ Bei den Zahn Technikern kommt der Kurs gut an: Abwechselnd mit zwei wei-

teren Referenten tingeln Arndt und Bosbach mittlerweile durch ganz Deutschland. Im Labor HELA-DENT im niederrheinischen Viersen wurde der Fortbildungstag inzwischen mit einer Diashow beendet. Begleitet von imposanten Klängen wurden Meistermodelle von Claudia Arndt gezeigt. „Das war ein schöner Abschluss“, sagt Labormit-inhaber Lazaridis. Und sowohl das HELA-DENT-Team als auch die Referenten sind sich einig, dass hinter ihnen ein rundum gelungener Tag mit tollen Kursergebnissen liegt. **ZT**

## ZT Adresse

picodent  
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH  
Lüdenscheider Straße 24-26  
51688 Wipperfürth  
Tel.: 0 22 67 / 65 80-0  
Fax: 0 22 67 / 65 80-30  
E-Mail: picodent@picodent.de  
www.picodent.de

## ZT Veranstaltungen Dezember 2005

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
2.12.2005	München	CAD/CAM-Workshop bei/mit Everest-Anwendern – CAD/CAM in Laboralltag Referent: Everest-Anwender	KaVo/praxisDienste Tel.: 0 62 21/64 99 71-0
2.12.2005	Datteln (voraussichtlich)	Abrechnungseminar Referentin: Walburga Schüler	Akademie Umfassende Zahntechnik Tel.: 0 23 63/ 73 93 81
2./3.12.2005	Mannheim (Friedrichsfeld)	Implantologie – FRIALIT, XIVE und XIVE 10 Referent: Rolf Rothammer	DENTSPLY Friadent Tel.: 06 21/43 02-022
5.–7.12.2005	Halle	IPS e.max Workshop – Technologie Referentin: Christine Breiter	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
7./8.12.2005	Hamburg	Totalprothetik für die Gesellenprüfung	GFA – Gewerbeförderungsakademie Fr. Reinold, Tel.: 0 40/3 59 05-7 65
9.12.2005	Bensheim	Zahnarztpraxen gewinnen und binden Referentin: Marion Staufenberg	Sirona Dental Akademie E-Mail: akademie@sirona.de
10.12.2005	Göttingen	Ein Weg zum funktionellen Zahnersatz (für Zahnärzte mit Zahn Technikern) Referent: J.-C. Katschner	XO® Academy Tel.: 0 40/94 36 65-32
14.12.2005	Bensheim	inLab – das multifunktionale CAD/CAM-Restorationssystem im Überblick Referent: Thomas Bagus	Sirona Dental Akademie E-Mail: akademie@sirona.de
14.–16.12.2005	Freiburg	IPS e.max Workshop – e.max Press Referent: Elmar Schulte	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90

**uniqm –  
das  
digitale  
QMH**



## ZT-Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:

Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig

Fax 03 41/4 84 74-2 90

E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber

Firma

Name

Straße

Land/PLZ/Ort

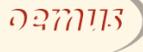
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)

Datum, Unterschrift

### Ihr Anzeigentext

#### Anzeigenformate und Preise

Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm  
Stellengesuche nur € 1,00/mm



Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

Format	1/32	1/16
Höhe x Breite	45 x 45 mm	94 x 45 mm
Preis	€ 90,00*	€ 180,00*

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 09. Dezember 2005

