

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | www.zt-aktuell.de

Teamarbeit im Dentallabor	Ästhetik in Team	Herstellung einer VMK-Brücke	Galvano-Wettbewerb
Teamarbeit muss organisiert werden, sonst scheitert sie. Wie Sie Teamstrukturen entwickeln und nutzen, zeigt Alfred Lange.	Von den Theorie-Grundlagen bis hin zur Planung der Versorgung: Drei Pädagogen über ein Schulprojekt der besonderen Art.	In dieser Ausgabe widmet sich der Autor den letzten Arbeitsschritten bei der Herstellung einer Brücke aus Carat-Keramik.	Spannend: Beim 2. Stuttgarter Vergleich stellten acht Galvanoanbieter ihr Können unter Beweis. ZT Matthias Ernst berichtet.
ZT Wirtschaft_8	ZT Ausbildung_11	ZT Technik_13	ZT Service_18

ANZEIGE

AUSGEZEICHNET...

AUSGEZEICHNET...

... ENIGMA SYSTEM



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

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



Doppelpraxis im In- und Ausland bei Zahnmedizinern keine Seltenheit Grenzüberschreitende Behandlungen

Immer mehr bayerische Zahnärzte betreiben Zweitpraxis in Österreich / Neugründungen durch EU-Recht erleichtert / Weniger Bürokratieaufwand sowie höhere Patientenzahlen locken

(dh) – Seit gut drei Jahren arbeitet Dr. Csilla Gotthard stundenweise als Zahnärztin im Nachbarland Österreich. Während sie dreimal die Woche die acht Kilome-

Nachmittag wieder ihren Patienten in der Passauer Hauptpraxis zur Verfügung. Was wie Stress an mehreren Behandlungsstühlen gleichzeitig aussieht, ist in der Grenzregion zwischen Bayerischen Wald und Inn heutzutage längst kein Einzelfall mehr. Auch die behördlichen Bedenken sind heute nicht mehr so groß wie noch vor vier Jahren, als Dr. Gotthard ihre Zweitpraxis eröffnen wollte. Ihre Praxisneugründung musste sie damals noch „durchboxen“. „Heute geht das sicherlich viel einfacher“, so die bayerische Zahnmedizinerin. Mittlerweile kommt es höchstens zwei- oder dreimal im Jahr vor, dass die Bayerische Landeszahnärztekammer eine so genannte

Unbedenklichkeitsbescheinigung ausstellen muss, womit sich ein wechselwilliger Zahnarzt dann für eine Praxis im Ausland bewerben kann. Dienstleistungsfreiheit heißt jetzt das neue Stichwort, wenn (nicht nur bayerische) Dentisten heutzutage bis zu zwei Praxen im EU-Ausland eröffnen dürfen.

Die Zahnärzte reisen also ihren Patienten hinterher. Für Christian Berger, Vizepräsident der Bayerischen Landeszahnärztekammer, liegen die Ursachen für diesen Trend hier zu Lande in den zunehmend schlechter werdenden gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen begründet.

ZT Politik_6

ANZEIGE



Implantat-rock
 Ihre Zahnarztpraxis - Ihr Erfolg

Tel.: 032 67 - 63 63 - 0 | www.gh-dent.de

ter ins grenznahe Schardenberg absolviert, um vormittags in ihrer österreichischen Zweitpraxis zu arbeiten, steht sie bereits am

„Beitragsentlastungsgesetz“ belastet im nächsten Jahr die Betriebe Neue Fälligkeitsfrist steht kurz bevor

Ab Januar 2006 tritt die gesetzliche Neuregelung für die Fälligkeit von Sozialversicherungsbeiträgen in Kraft – mit erheblichen Auswirkungen für die Handwerksbetriebe.

(kh) – Allen Interventionsversuchen seitens des Mittelstands und der Handwerksverbände zum Trotz, tritt ab Januar 2006 die neue Fälligkeitsregelung für Sozialbeiträge in Kraft. So werden die Arbeitgeber bereits bis zum Ende des Monats, in dem die Arbeitsleistung von den Mitarbeitern erbracht wird, auch die entsprechenden Sozialbeiträge abführen müssen. Im Gegensatz zur bisherigen Regelung, die eine Fälligkeit der Beträge bis zum 15. des Folgemonats vorsah, wird die Be-

rechnung der Gesamtsozialversicherungsbeiträge ab Januar in voraussichtlicher Höhe erfolgen. D. h. Abweichungen wegen variabler Lohnbestandteile oder Krankheitstagen müssen dann mit der nächsten Fälligkeit zusätzlich verrechnet werden. Den Betrieben werde dadurch „eine dauerhafte bürokratische Belastung“ auferlegt, mahnt der ZDH. So müssten jeden Monat Abschlagszahlungen für den laufenden Monat und zusätzlich eine Berechnung des tatsäch-

lichen Beitrags für den Vormonat erfolgen. Damit ergeben sich 24 statt wie zuvor 12 Abrechnungen im Jahr. Darüber hinaus, so warnt auch der VDZI, werde es durch die Vorverlegung des Fälligkeitstermins zu Liquiditätsverlusten kommen. Vor allem im ersten Monat der Umstellung werden Liquiditätsprobleme in zahlreichen Betrieben erwartet, da hier zusätzlich der Beitrag für Dezember abzuführen ist.

ZT Politik_2

„Brennendes“ Thema beim ersten Zahntechniker-Unternehmertag Lohnt sich CAD/CAM für das Labor?

Unter dem Motto dieser Fragestellung veranstaltete die Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg den 1. Unternehmertag. Als Referenten zu Gast: Walter Winkler und Dr. Paul Weigl.

(Berlin/kh) – Der große Saal der 1. Etage des Berliner Logenhaus war am 29. November Schauplatz einer besonderen Premiere: dem ersten Zahntechniker-Unternehmertag Berlin-Brandenburg. Veranstalter war die Innung Berlin-Brandenburg (ZIBB), die mit der neuen Veranstaltungsreihe ihren Mitgliedern nicht nur technische, sondern auch betriebswirtschaftliche Weiterbildungen anbieten und dabei Trendthemen ansprechen und diskutieren möchte.

Den Auftakt der in loser Folge geplanten Veranstaltung bildete das Thema „CAD/CAM-Systeme – eine Vision wird Wirklichkeit! Lohnt sich CAD/CAM auch für mein Labor?“ Eine Frage, die sich viele Laborinhaber bereits gestellt haben dürften. Und genau hier setzte auch die Motivation der Innung für die Aufnahme dieses Themas in das Programm an. „CAD/CAM ist wichtig“, er-

klärt Dr. Manfred Beck, ZIBB-Geschäftsführer, „doch muss man sich als Labor im Klaren darüber sein, ob und unter welchen Voraussetzungen sich

klären zu beachten? Was kann und was muss ein System leisten? In diesen Fragen wichtige Impulse und Entscheidungshilfen erhielten die 80 Teilneh-

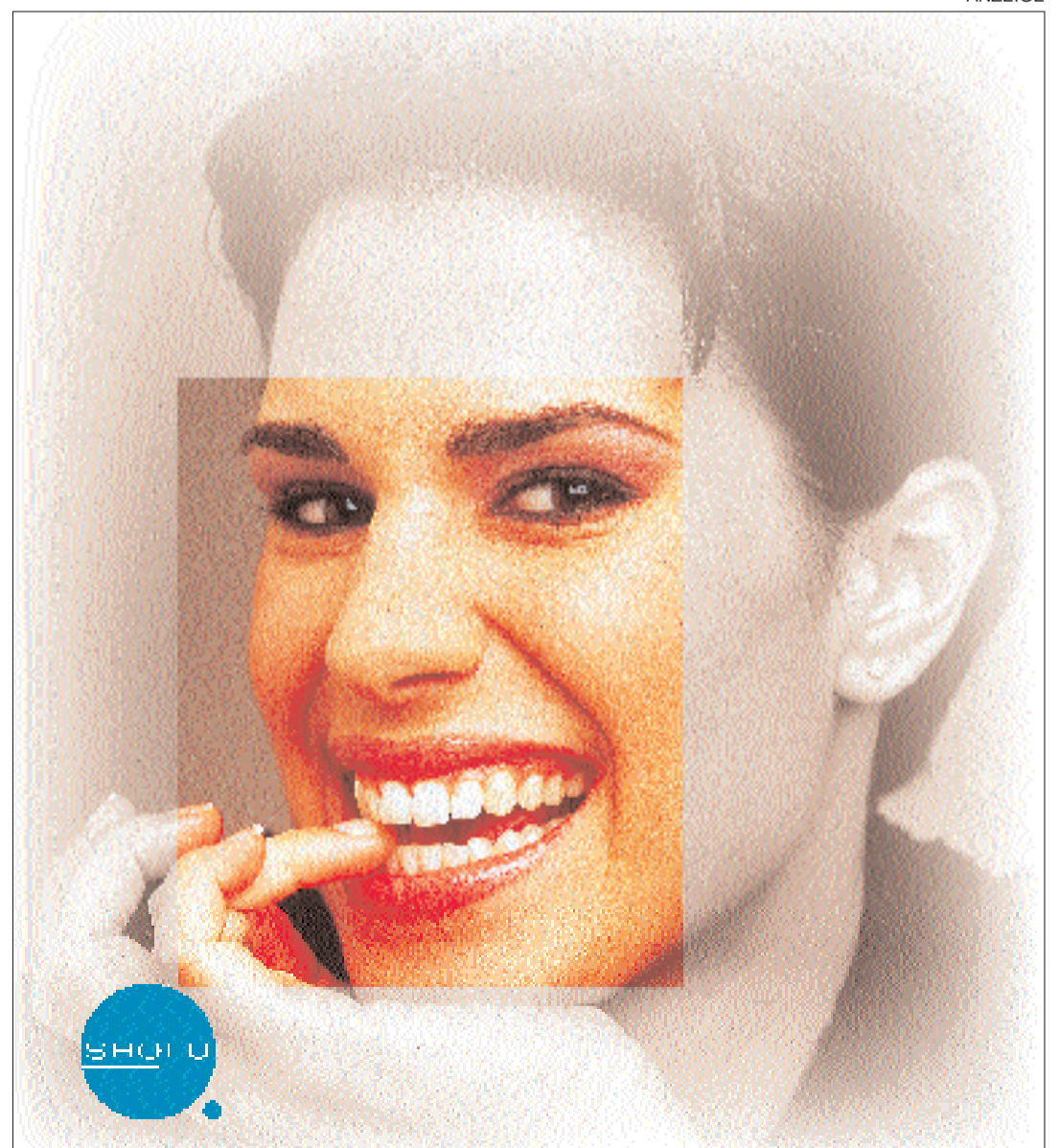


Die ZIBB war Veranstalter des 1. ZT-Unternehmertages. Hier im Bild (v.l.n.r.): Thomas Lüttke, stellvertr. Landesinnsmeister, Karlfried Hesse, Landesinnsmeister, Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer.

eine Investition überhaupt lohnt.“ Für oder gegen CAD/CAM im eigenen Labor ist also keine Bauch-, sondern eine rationale Entscheidung. Doch wo soll man als Labor ansetzen? Was ist bei der Entscheidungsfin-

mer des Unternehmertages von den beiden Referenten Dr. Paul Weigl, Zahnklinik der Universität Frankfurt am Main, und Walter Winkler, Generalsekretär VDZI.

ZT Politik_4



ANZEIGE

ALLERGIEPROBLEME?

Methylmetacrylat- und monomerfreie Prothesenkunststoffe!

PURAN HC Einkomponenten-Prothesenmaterial
Kein zusätzlicher Geräteaufwand zur Verarbeitung. Nur Küvette-Topf.

PURAN CC zur Verarbeitung in der Gießtechnik, für Unterfütterungen und Reparaturen



500 g Dose PURAN HC € 89,-
500 g/500 ml PURAN CC € 189,-

Kochen - steuern - sparen. **www.logo-dent.de**

Preisänderungen vorbehalten

Neue Fälligkeitsfrist steht ...

Fortsetzung von Seite 1

Damit die Betriebe im Monat der Umstellung nicht über Gebühr belastet wer-



12 Monate, jedoch 24 Abrechnungen – das erwartet die Betriebe ab Januar 2006.

den, hat der Gesetzgeber eine Übergangsregelung vorgesehen. Danach kann der erste für Januar fällige Betrag in Teilraten bis Juli 2006 gezahlt werden. Eine Dämpfung des Liquiditätsabflusses, der mit der Übergangsregelung erreicht werden soll, ist jedoch nicht zu erwarten, kritisiert der ZDH. Vielmehr würde der

zusätzliche Bürokratieaufwand, der durch Stückerlegung der Beitragsschuld entstände, den Liquiditätsvorteil wieder aufheben. Die Regierung begründete den von ihr im Mai dieses Jahres vorgelegten Gesetzentwurf mit der notwendigen Stabilisierung der Beitragssätze. Den Sozialversicherern sollen mit der Vorverlegung der Fällig-

keitsfrist die Beiträge schneller zur Verfügung stehen, was deren Liquidität verbessere und helfe, Beitragssätze stabil zu halten. Der Bundesrat hat dem Entwurf schließlich zugestimmt. Proteste des Handwerks angesichts der drohenden Auswirkungen auf insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen wurden ignoriert. ☐

Liquiditätsverlust: Im Jahr 2006 müssen die Betriebe nicht 12-, sondern 13-mal Sozialversicherungsbeiträge entrichten. Dies bedeutet für den Januar einen erheblichen Mehraufwand an Liquidität.

Bürokratieaufwand: Insbesondere für die kleinen und mittleren Betriebe wird der Bürokratieaufwand erheblich steigen, da sie zukünftig nicht 12, sondern 24 monatliche Abrechnungen durchführen müssen.

Zusätzliche Kosten: Auf Betriebe, die ihre Abrechnung durch dritte Stellen (z. B. Steuerberater) durchführen lassen, werden zusätzliche Kosten zukommen. Diese dritten Stellen werden den erhöhten Verwaltungsaufwand kostenmäßig an die Betriebe weitergeben.

Auswirkungen der neuen Fälligkeitsregelung. (Grafik: Oemus Media AG. Quelle: Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen)


Keine Überwindung der Krise

Trotz Arbeitsplatzabbau befinden sich die Dentallabore weiterhin in existenzieller Krise.

(cp) – Ein geringes Auftragsniveau sowie schleppende Zahlungen von Rechnungen bestimmen auch im dritten Quartal den Alltag der Dentallabore. Folgt man der jüngsten Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) verzeichneten die zahntechnischen Betriebe nach den ersten neun Monaten 2005 immer noch einen deutlichen Umsatzeinbruch von 29,6 %. Trotz massiven Stellenabbaus befinden sich die Labore nach wie vor in einer ihre Existenz bedrohenden Krise. Angesichts dieser Ergebnisse appelliert der VDZI wiederholt an die Spitzenverbände der Kassen und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, die erheblichen Strukturfehler im Festzuschuss-System schnell und flexibel zu beseitigen. Sie seien die „dauerhaften, weil zentralen Ursachen für die aktuellen Probleme in der Zahnersatzversorgung“. Mit Ernüchterung reagierte VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg vor dem

Hintergrund der neuesten Zahlen auf die Entwicklung der letzten Monate, „in denen die sachliche Kritik und die Verbesserungsvorschläge des VDZI mangels eigenen Antragsrechts an den trägen Machtblöcken am grünen Tisch der Selbstverwaltung abprallten.“ Er forderte die Labore zum Durchhalten auf. Offensiv und selbstbewusst sollten sie mit den Zahnärzten die Patienten „vom hohen medizinischen

ANZEIGE



Qualität pur
bewusst innovativ

Telefon: 0337-70544-0 • www.konrad.de

und persönlichen Nutzen der modernen Zahnersatzversorgung überzeugen.“ (Quelle: VDZI, PM 11/05). ☐

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Chefredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)

Redaktionsleitung
Cornelia Pasold (cp), M.A.

Redaktion
Katja Henning (kh)

Natascha Brand (nb), ZT

Matthias Ernst (me), ZT
Betriebswirt d. H.

Carsten Müller (cm), ZTM
Betriebswirt d. H.

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Anzeigen
Lysann Pohlmann
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)

Herstellung
Christine Noack

Tele.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Tele.: 03 71/52 86-0
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Tele.: 03 71/52 86-0
E-Mail: dirk_hein@web.de

Tele.: 03 41/4 84 74-1 22
E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

Tele.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: k.henning@oemus-media.de

Tele.: 0 86 51/60 20 53
E-Mail: brand@dentalnet.de

Tele.: 09 31/5 50 34
E-Mail: ernst-dental@web.de

Tele.: 03 41/69 64 00
E-Mail: Adentaltec@aol.com

Tele.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Tele.: 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

Tele.: 03 41/4 84 74-1 19
E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik 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 „Zahntechnik 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.

Was haben die Labore zu erwarten?

Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD zwar verabschiedet, jedoch Gesundheitsreform auf 2006 verschoben / Labore von angekündigten Maßnahmen vorerst nicht betroffen / Überprüfung des Festzuschuss-Systems angekündigt

(dh) – Schaut man sich den jüngst geschlossenen Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und SPD an, sind einschneidende Veränderungen für das Zahntechniker-Handwerk wohl vorerst nicht zu erwarten. So wurden für den Bereich Gesundheitswesen zunächst nur vage Absichtserklärungen formuliert. Die Kernaussage jedoch, dass die Finanzierung der Krankenkasse konsolidiert werden müsse, bleibt bestehen. Während die Zuweisungen aus dem Bundeshaushalt auf Null zurückgefahren werden, sollen die Beiträge zur Krankenversicherung weiterhin stabil bleiben. Nach dem Willen der Koalitionäre soll die Effizienz im Gesundheitswesen vielmehr durch Wettbewerb gesteigert werden. Auch wenn Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) zwischenzeitlich eine Gleichstellung von privat und gesetzlich Versicherten sowie eine Vereinheitlichung der Arzthonorare gefordert hatte, sollen private Krankenkassen im gleichen Umfang arbeiten können wie bisher.

Was die Erhöhung der Mehrwertsteuer von derzeit 16 auf 19 % angeht, werden die Dentallabore nach jetzigem Stand nicht betroffen sein. Für sie bleibt der ermäßigte



Lässt die Labore wieder hoffen: Das seit Januar dieses Jahres geltende Festzuschuss-System beim Zahnersatz soll einer eingehenden Prüfung unterzogen werden.

Steuersatz von 7 % für zahntechnische Arbeiten unverändert erhalten. Im Koalitionsvertrag wurde zudem verankert, dass die Stellung des Meisterbriefes im Handwerk nachhaltig gestärkt wird. In diesem Zusammenhang spricht sich die Koalition für eine klare Nachbesserung der EU-Dienstleistungsrichtlinie aus. Besonders in den Berei-

chen Gesundheit und öffentliche Sicherheit sollen die nationalen Standards Vorrang behalten. Das Herkunftslandprinzip, nachdem ein Dienstleister den Gesetzen des Landes unterliegt, in welchem er seinen Stammsitz hat, wird in seiner jetzigen Form abgelehnt. Zudem soll der Missbrauch der rechtlich beschränkten Arbeitsmöglichkeiten ausländischer Arbeitnehmer in Deutschland noch strenger bekämpft werden. Unter dem Stichpunkt „Abbau von Bürokratie für Unternehmen“ hat die Koalition des Weiteren Neuregelungen zusammengefasst, die vor allem für neu gegründete mittelständische Unternehmen eine Überregulierung verhindern sollen. Vordringlich sind dabei der Abbau von Statistik- und Nachweispflichten für Existenzgründer sowie eine Novellierung der Erbschaftsteuer bei Unternehmensfortführungen. Zudem wird es für alle Unternehmen künftig leichter, neue Mitarbeiter bis zu 24 Monate auf Probe einzustellen. Die Lohnzusatzkosten sollen zum 1. Januar 2007 geringfügig gesenkt werden. Wichtig bleibt es noch festzuhalten, dass das Festzuschuss-System einer eingehenden Prüfung unterzogen werden wird. ☐

ZT Kurznotiert

An Selbstverwaltung appelliert. Die Patienten dürfen durch die seit Januar dieses Jahres geltenden Festzuschüsse beim Zahnersatz keine finanziellen Nachteile erfahren. Darauf hat Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) verwiesen. Sie reagierte damit auf wiederholte Presseberichte, wonach Zahnärzte ihren Patienten zu teurem Zahnersatz raten würden, wodurch diese höhere Zuzahlungskosten zu tragen hätten. „Die Selbstverwaltung, also die Verbände der Zahnärzte und Krankenkassen, hat die Verantwortung, die Festzuschüsse so auszugestalten, dass die Versicherten bei der Regelversorgung finanziell nicht schlechter gestellt werden als früher“, erklärte die Ministerin gegenüber der Bild am Sonntag. „Die Selbstverwaltung hat auch im Sinne der Versicherten eventuell erforderliche Anpassungen vorzunehmen“, so Schmidt weiter. Man müsse nun die Ergebnisse von Studien abwarten, die Aufschluss darüber bringen sollen, wie die neue Regelung umgesetzt wird. Union und SPD haben bereits angekündigt, das Festzuschuss-System bei Zahnersatz einer eingehenden Überprüfung unterziehen zu wollen. (Ärzte Zeitung)

Kostenlose Beratung. Einen zusätzlichen Beratungsservice zum Thema Zahnersatz will die Kassenzahnärztliche Vereinigung Thüringens gesetzlich Versicherten anbieten. So können ab Dezember Patienten die von ihrem behandelnden Zahnarzt vorgeschlagene Therapie – hier vor allem den vom Arzt erstellten Heil- und Kostenplan – vor Behandlungsbeginn bei der KZV prüfen lassen. Dieses Einholen einer zweiten zahnärztlichen Meinung sei für die Versicherten kostenlos. (KZV Thüringen)

Falsche Interpretation. Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) hat bezüglich ihrer Ankündigung einer Gleichstellung von gesetzlich und privat Versicherten wiederholt herbe Kritik einstecken müssen. Nach Kanzlerin Angela Merkel (CDU) warf nun auch Vize-Fraktionschef und Unions-Gesundheitsexperte Wolfgang Zöllner (CSU) der Ministerin eine falsche Darstellung der in den Koalitionsverhandlungen gefassten Beschlüsse vor. Es gebe laut Zöllner keine Vereinbarung, bei der Behandlung von gesetzlich und privat Versicherten die gleiche Honorierung einzuführen. „Das ist schlicht und ergreifend falsch“, so der CSU-Experte, der auf Seiten der Union Verhandlungsführer in der Gesundheits-Arbeitsgruppe war. Bisherige Kritik hatte die Ministerin stets mit der Bemerkung abgewiesen, sie komme nur von denjenigen, die an den entsprechenden Verhandlungen gar nicht teilgenommen hätten. Eine Behauptung, die nun offensichtlich unhaltbar geworden ist. Zwar sei es richtig, räumte Zöllner ein, dass die Gebührenordnung reformiert werden müsse. Jedoch werden Ärzte bei Privatpatienten auch künftig höhere Gebührensätze in Rechnung stellen können. Dafür würde die Union sich einsetzen. Auch bei der Frage, wie die hohe Zahl von Menschen ohne Versicherungsschutz reduziert werden kann, widersprach der Unionspolitiker der Gesundheitsministerin. Diese hatte behauptet, dass ein Beschluss gefasst worden sei, wonach Krankenkassen säumigen Zahlern künftig nicht mehr kündigen dürften. Vielmehr sei laut Zöllner jedoch vereinbart worden, dass es im Falle einer Kündigung ein Rückkehrecht zur jeweiligen Kasse geben soll. „Wir wollen keine Bürgerversicherung durch die Hintertür“, so der CSU-Gesundheitsexperte. (Berliner Zeitung)

Billig-Zahnärzte aus Osteuropa. Nur noch die Hälfte des Durchschnittspreises für sämtliche zahnärztliche Behandlungen sollen künftig Schwedens Patienten bezahlen. Das Unternehmen „City Dental“ macht's möglich, indem es ausschließlich osteuropäische Zahnärzte einstellt, um die Kosten so gering wie möglich halten zu können. Ob Brücke oder Füllung – die ersten von insgesamt sechs Praxen wurden bereits im Zentrum Stockholms eröffnet und sollen den dortigen Zahnarztmarkt aufmischen. Man wolle damit auf die hohen Zahnarztprize in Schweden reagieren. So wäre es durchaus möglich, die Kosten für eine Behandlung zu senken. „Sicher, unsere Löhne sind etwas geringer als der schwedische Durchschnitt. Aber wir sind darüber niemanden Rechenschaft schuldig“, so City-Dental-Geschäftsführer Mattias Santesson. Schwedens Zahnärzte betrachten dies mit Argwohn. (Radio Schweden/Financial Times)

Lohnt sich CAD/CAM ...

Fortsetzung von Seite 1

Ästhetik und Kostenreduktion

Nach einer Einführung durch Moderator ZTM Rainer Struck, ZIBB-Schatzmeister und Leiter der ProLab-Akademie, startete zu-



Der Zahnmediziner Dr. Paul Weigl stellte ein vollautomatisches CAD/CAM-System vor.

nächst Weigl mit seinem Vortrag. Nachfragesteigerung nach höherwertigen Produkten auf der einen und eine erhöhte Niedrigpreisorientierung auf der anderen Seite würden zu einem steigenden Bedarf an ästhetischen und kostengünstigen Therapien in der Zahnheilkunde führen. Das Festzuschuss-System biete hier ideale Voraussetzungen, da es kostengünstige, aber auch bezuschusste ästhetische Versorgungen erlaube. Das sei, so Weigl, eine große Chance für CAD/CAM. Denn das computergestützte Verfahren könne insbesondere unter Anwendung von Zirkonoxid eines sehr gut: ästhetische Versorgungen produzieren.

Kann aber CAD/CAM neben der Ästhetik auch einen Beitrag zur Kostenreduktion leisten? Der Widerspruch zwischen Wirtschaftlichkeit und maschineller Herstellung von Unikaten wie Zahnersatzversorgungen scheint zunächst unversöhnlich. Denn anders als bei der Massenproduktion müsse jedes einzelne Modell eingelesen, individuell am Bildschirm konstruiert und schließlich

gefertigt und nachbearbeitet werden. Der Zeitaufwand für jeden dieser Arbeitsschritte sei groß und Zeit sei bekanntlich Geld, so Weigl. Also fand man auf Anbieter- und Anwenderseite Lösungswege, die Produktion zu vereinfachen und den Zeitaufwand zu verringern – sei es durch die Formgebung von Zirkonoxid-Grünlingen, der Entwicklung von manuell zu bedienenden Kopierfräsen oder der Produktionsverlagerung in Fertigungscen- ter. Doch einige dieser Lösungen werfen Probleme auf. Für Weigl ein Anlass, seinen entwickelten Lösungsweg zur Zeit- und damit Kostenreduktion vorzustellen. Und diese Lösung heißt Vollautomatik: Vollautomatik bei der CAD-Konstruk-

tion, beim Scannen und bei der Fertigung von NEM-Zahnersatz. Ziel Nummer eins war die Entwicklung einer Software, die auf Knopfdruck eine Krone oder Brücke konstruiert, ohne dass der Zahntechniker darüber nachdenken muss. Das Resultat neunjähriger Forschung: die Software ADG, welche jegliches Format ein-



VDZI-Generalsekretär Walter Winkler: Labore dürfen sich dem Wirtschafts- und Technikwandel nicht versperren, sondern müssen sich auf Basis rationaler Überlegungen zur Sperrspitze dieser Entwicklungen machen.

und auslesen könne. Mit einem simplen Buttonklick kaufe man nach abgeschlossener Konstruktion schließlich das Produkt, vorausgesetzt, es gefalle dem Techniker. Der Preis: Je nach Aufwand pro Versorgung 1,50 oder 5 Euro. Dafür koste das

Überspielen der Software aufs eigene System nichts. Der ebenfalls entwickelte vollautomatische Scanner sei kostengünstig und benötige nur zwei Minuten pro Modell. Und schließlich stellte Weigl eine innovative, für die Herstellung von Kronen und Brücken konzipierte Produktionsmaschine vor, deren Vorteile in der guten Passung und den geringen Fertigungszeiten liegen würden. Alles in allem „Dimensionen, da kann auch China nicht mithalten“, so Weigl. Die Zukunftsmusik spielt



Das Thema der Veranstaltung warf in der anschließenden Diskussion eine Menge an Fragen auf.

nach Ansicht des Referenten jedoch in der Formgebung von Keramik mit Femtosekunden-Lasern. Die Impulse dieses präzisen Lasers seien so kurz, dass es zu keiner Erhitzung sowie Rissen am Werkstoff komme.

„Bieten Sie keine CAD/CAM-gefertigten Produkte an, gehört die Zukunft nicht mehr Ihnen“, so das abschließende Fazit Weigls. CAD/CAM lohne sich, egal ob man sich mit anderen zusammenschließe, sich lediglich einen Scanner kaufe oder ob man in ein eigenes System investiere. Ausschlaggebend dafür, welcher Weg der richtige ist, sei immer die Betriebsgröße. Von Vorteil seien daher modular konzipierte Systeme, die mit den Betrieben mitwachsen würden.

Das persönliche Entscheidungsfeld

Wenngleich es einem Volkswirt wie Walter Winkler angesichts der Hommage an CAD/CAM in Weigls Vortrag „frösteln“ müsse, wie Struck in seiner Anmoderation bemerkte, so machte Winkler, der seit Jahren in seinen Vorträgen auf diese Entwicklungen hinweist, gleich zu Vortragsbeginn deutlich, dass sich das Zahntechniker-Handwerk wie alle Branchen nicht gegen die Globalisierung der Wirtschaft und gegen die technologische Revolution sperren dürfe. Vielmehr sei es für die Überlebenssicherung des Handwerks notwendig, die Marktentwicklungen offensiv in unternehmerisches Handeln umzusetzen. Wer sich dagegen versperre, verschleife die radikale Veränderung von Markt- und Angebotsstrukturen, so Winkler. In Anbetracht der heutigen Marktentwicklungen sei nicht Umsatzmaximierung

im Betrieb das vorrangige Ziel, sondern die Konzentration auf Gewinnerzielung durch Nutzung aller Kostenvorteile, erklärte der Ökonom. D. h. die knappen finanziellen Mittel müssen „in die richtige Investitionsrichtung mit den höchsten Ertragschancen“ gelenkt werden. Daher stünden nicht nur neue Sachinvestitionen im Fokus, sondern die konsequente Optimierung der Produktionsprozesse und was immer wichtiger wird: die Verbesserung der Produktstrategie, die auf den Kunden abgestimmt und mit dem Kunden entwickelt werden müsse. Dabei sei es entscheidend für jedes Labor, ob CAD/CAM als Kosten reduzierende Technologie oder der damit gefertigte ZE als neues Produkt mit besseren Vermarktungschancen betrachtet werde. Hinter beiden Anschauungen, so Winkler weiter, stünden unterschiedliche Konzepte mit unterschiedlichen Preis- und Produktzielen. Angesichts der Wettbewerbsverhältnisse und der rasanten Innovationsdynamik bei der CAD/CAM-Technologie sei mittelfristig allerdings zu erwarten, dass sich die Angebotspreise der unterschiedlichen Gerüsterstellungsvarianten tendenziell angleichen werden. Dies könne nur mit einer ertragssteigernden Produkt- und damit Preisdifferenzierung aufgehalten werden, die nur durch eine



80 Zahntechniker und -meister aus der Region Berlin-Brandenburg haben den 1. Unternehmertag besucht.

gemeinsame Wert- und Nutzeninformation gegenüber dem Patienten umsetzbar sei. Die unterschiedliche Zahlungsbereitschaft des Patienten orientiere sich schließlich daran, ob es gelingt, die besonderen Nutzenvorteile ausreichend zu vermitteln. Im Zentrum der Überlegungen müsse, angesichts des wirtschaftlichen Umfeldes und der Konkurrenzverhältnisse für das Labor, die mit CAD/CAM mögliche Reduzierung der Herstellungskosten stehen. Aber lohnt sich denn nun die Investition in ein CAD/CAM-System zur Eigenfertigung? Anhand einer einfachen Modellrechnung zeigte Winkler den betriebswirtschaftlichen Kriterienkatalog auf, der für eine Investitionsentscheidung von jedem Labor abgearbeitet werden müsse. Unter Ver-

wendung zahlreicher Marktstatistiken kam er dabei zu dem Ergebnis, dass sich für die überwiegende Mehrheit der Kleinst- und Kleinbetriebe im Handwerk eine



ZTM Rainer Struck führte als Moderator durch die Veranstaltung.

wendung zahlreicher Marktstatistiken kam er dabei zu dem Ergebnis, dass sich für die überwiegende Mehrheit der Kleinst- und Kleinbetriebe im Handwerk eine



Thomas Lüttke (l.) und Rainer Struck im festlich geschmückten Veranstaltungssaal im Logenhaus.

vordergründigen Nachteile, die durch zwischenbetriebliche Abhängigkeiten entstünden, seien aktuell geringer zu

werten, als die Gefahr neuer Investitionsruinen in zahlreichen Labors. Der Appell von Winkler: „Das Zahntechniker-Handwerk insgesamt und jedes Labor muss sich zur eigenen Existenzsicherung CAD/CAM schnell und umfassend zu eigen machen.“ Doch jedes Labor müsse anhand der dargestellten Kriterien seine eigene unternehmerische Entscheidung treffen und seine eigene Positionierung im Markt definieren.

Plädoyers für eine bessere Zukunft

Bevor eine intensive Diskussion, insbesondere über technische Fragen bei der CAD/CAM-Fertigung startete, nutzten die beiden Referenten die Möglichkeit, ihre Sicht der

Dinge über die neuen Marktanforderungen an das Zahn- techniker-Handwerk darzulegen. Zunächst plädierte Winkler für ein Zusammenrücken der Beteiligten im Dentalmarkt. Diese müssten endlich eine gemeinsame Produkt- und Preisstrategie fahren, anstatt weiterhin nebeneinander herzulaufen. Nur so könnten die Marktverhältnisse erweitert werden.

Weigl sieht angesichts eines wegbrechenden Marktes die größte Chance für das Zahn- techniker-Handwerk im Aus- landsexport. Dabei gelte es, Grundarbeiten wie die Gerüsterstellung an Maschinen abzutreten und das Produkt schließlich mit Individualität und Ästhetik auszustatten. Der Markt für die hochwertigen Produkte sei da, denn weltweit würden zwei bis fünf Prozent der Patienten darin investieren. „Ihr Vorteil dabei: Sie müssen keinen Euro für Werbung ausgeben, um die Marke Deutsche Zahntechnik zu etablieren – die ist schon da“, erklärte Weigl. „Schließen Sie sich zusammen, machen Sie eine Website, reisen und investieren Sie“, so der Tipp des Zahn- mediziners.

An den anschließenden Fragen der Teilnehmer war schließlich zu erkennen, dass die Technologie CAD/CAM noch immer Fragen offen lässt. Dienstleistungsangebote an die Zahn- techniker, wie der Unternehmertag der Innung Berlin-Brandenburg, sind deshalb in ihrer Bedeutung nicht hoch genug einzuschätzen – egal um welches „brennende“ Thema es sich handeln mag. Die Bedürfnisse der Labore und die wandelnden Erscheinungen in der Zahntechnik im Blick, plant die ZIBB eine Fortsetzung. Man darf also schon jetzt auf den 2. Unternehmertag Berlin-Brandenburg gespannt sein! 



Die ZIBB sorgt auch für das leibliche Wohl: Während der Pause am Büfett.

Flucht vor Bürokratie und schlechter Honorierung

Abwanderungswillige Zahnärzte sind in Grenzregionen längst keine Seltenheit mehr. Sich zunehmend verschlechternde gesundheitspolitische Rahmenbedingungen führen dazu, dass immer mehr Zahnmediziner im grenznahen Ausland ein zweites Standbein aufbauen. ZT sprach mit Christian Berger, Vizepräsident der Bayerischen Landes Zahnärztekammer, über diese Entwicklung.

ZT Seit wann stellen Sie den Trend fest, dass Zahnärzte in Österreich ein zweites Standbein aufbauen?

Einzelfälle gab es schon immer, aber der Trend verstärkt sich seit 2004 stark.

ZT Wie viele Zahnärzte arbeiten (halbtags) in Österreich und wo sehen Sie die Ursachen für diese Entwicklung? Genaue Zahlen liegen uns nicht vor, aber allein im kleinen Bundesland Salzburg haben sich in 2004 zehn deutsche Zahnärzte niedergelassen. Die Gründe liegen wohl in der Flucht vor der Bürokratie und der schlechten Honorierung in Deutschland.

ZT Wenn die Bedingungen in Deutschland so viel schlechter sein sollen, warum bleibt

für diese Zahnärzte deren deutsche Hauptpraxis nach



„Wir setzen uns dafür ein“, so BLZK-Vizepräsident Christian Berger, „dass in Deutschland Bürokratie abgebaut und eine wirtschaftlich gesunde Situation für die Praxen erreicht wird.“

wie vor wichtig? Wie sehen die gesetzlichen Rahmenbedingungen hierfür aus?

In der EU besteht Freizügigkeit. Es gibt etliche Zahnärzte, die ihre Praxis komplett nach Österreich verlegen, aber auch einige, die in Österreich z. B. speziell Kinderzahnheilkunde oder Prothetik (keine Planungsgutachten, Kostenerstattung) anbieten. Wer nur Teilzeit im Ausland arbeitet, braucht die Praxis in Deutschland natürlich.

ZT Wie positioniert sich die BLZK in dieser Frage. Versuchen Sie, die Zahnärzte in der Region zu halten?

Wir setzen uns zunächst einmal vehement für unsere Mitglieder ein, damit in Deutschland Bürokratie abgebaut und eine wirtschaftlich gesunde Situation für die Praxen erreicht wird. Von ab-

wanderungswilligen Zahnärzten erfahren wir meist erst dann, wenn die Praxis in Österreich gegründet ist.

ZT Gibt es diese Abwanderungsbewegung auch in anderen Grenzregionen, z. B. nach Tschechien? Inwieweit ist auch eine Gegenbewegung vom Ausland nach Deutschland zu verzeichnen? Es gibt eine geringe Wanderung von Ost nach West in der EU. Teilweise werben sogar Krankenkassen, wie z. B. letztes Jahr in Niedersachsen, um Zahnärzte aus Polen. Zahnärzte aus Deutschland verlegen ihre Praxen vor allem nach Österreich, Tschechien und der Schweiz.

ZT Vielen Dank für das Gespräch. **ZT**

Deutsche Patienten kritischer

Gesundheitswesen hier zu Lande kaum schlagbar, dennoch wird dringender Reformbedarf gesehen

(cp) – Im internationalen Sechs-Länder-Vergleich schneidet das deutsche Gesundheitswesen längst nicht so schlecht ab wie erwartet. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Umfrage des Commonwealth Funds (CWF) zur Qualität der Versorgung, an der sich neben Kanada, Australien, Neuseeland, Großbritannien und den USA erstmals auch die Bundesrepublik beteiligte. So hat Deutschland beispielsweise mit Abstand die kürzesten Wartezeiten aufzuweisen, lediglich im ambulanten Bereich hat Neuseeland noch bessere Werte. Mussten etwas 22 % der insgesamt 1.500 befragten deutschen Patienten weniger als eine Woche auf eine geplante Operation warten, waren es lediglich 2 bzw. 13 % in Neuseeland und Australien. Ein weiteres dickes Plus kann das System hier zu Lande bei den Laborbefunden für sich verzeichnen. Nur 9 % der deutschen Umfrageteilnehmer mussten bisher die Erfahrung falscher bzw. verspäteter pathologischer Befunde machen, hingegen es in den Vergleichslän-

dern zwischen 14 und 23 % waren. Schwachstellen zeigt das deutsche Gesundheitssystem jedoch in der Arzt-Patienten-Kommunikation sowie in der

ANZEIGE



Koordination von Leistungserbringern und -sektoren. Obwohl die Befragten dem System hier zu Lande eine insgesamt hohe Qualität bescheinigten, ist die Mehrheit der Ansicht, dass dennoch dringender Reformbedarf bestünde. Offenbar scheinen deutsche Patienten vor allem die Nachteile ihres Gesundheitssystems wahrzunehmen. Zudem gehen sie wohl wesentlich kritischer damit um als Patienten anderer Länder. **ZT**

Grenzüberschreitende ...

Fortsetzung von Seite 1

Zunehmend weniger Patienten bei immer höheren Anschaffungskosten für Praxisausstattung – das ist für viele Zahnärzte auf Dauer nicht zu finanzieren. Da locken natürlich das um ein Vielfaches unbürokratischere Abrechnungsverfahren sowie die überschaubareren Kostenstrukturen in österreichischen Grenzregionen. Gerade auch junge Zahnärzte überlegen daher, ihren Praxissitz gleich ganz nach Österreich zu verlegen. Für Dr. Csilla Gotthard war die Zweitpraxis letztlich die einzige Möglichkeit, über-

haupt noch betriebswirtschaftlich kostendeckend arbeiten zu können. Praxisgebühr und von der Kasse immer weniger bezahlte Leistungen haben ihr die Patienten aus dem Wartezimmer getrieben. Die bis zu 30 % weniger Behandlungen auf deutscher Seite kompensiert nun ihre österreichische Zweitpraxis. Das Nachsehen haben hierbei sicherlich vor allem ihre beruflichen Partner diesseits der Grenze. Schließlich lassen sich zahntechnische Leistungen im österreichischen Schardenberg um einiges günstiger herstellen als im heimatlichen Passau. **ZT**

Soviel zum Thema Vertrauen ...

Seit dreißig Jahren schon holt der ADAC erkrankte oder verletzte Urlauber aus deren eigentlich schönsten Tagen des Jahres zurück nach Deutschland – Trend steigend. Meist waren es Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder gar Schlaganfälle, die den ADAC-Rücktransport begründeten. Jedoch können durchaus auch Defekte im Mund-Kiefer-Bereich der Auslöser für die Rückreise nach Deutschland sein. Aus Spanien und Österreich kamen hierbei die meisten Patienten zurück in den Schoß der deutschen Kassenmedizin. Umgekehrt suchten allein im letzten Jahr so viele Mutige wie nie zuvor das Weite, um sich in genannten Ländern oder auf tschechischen und polnischen Behandlungstühlen den dortigen Zahnmedizinern auszuliefern. Um beispielsweise 100 Euro beim ach so lästigen Zahnarztbesuch einzusparen – schließlich kann man davon so manch fällige Praxisgebühr hier zu Lande beglei-

chen – nimmt man da den Weg ins Ausland doch gern in Kauf. Time ist eben nicht immer Cash, aber Cash ist immer noch Money. Und wenn dieses eingespart werden kann, was soll's. Ist doch



egal, wenn die im Ausland gefertigte Versorgung bereits wenig später in die Brüche geht oder Mas Beißerchen den Weihnachtsstollen nicht mehr bewältigen können – die „gelben Engel“ werden es schon richten. In diesem Sinne: Ein frohes und gesundes Weihnachtsfest!

Ihr Dirk Hein

ANZEIGE





MF-PERFECTA

MF-TECTORQUE

Multifunktionelle Mikromotoren für Labor und Praxis.

- Mehr Kraft
- Mehr Sicherheit



Überzeugende Vorteile:

- breiter Drehzahlbereich – bis 50.000 Upm
- hohe Abgabeleistung – 95 und 160 W
- hohes Drehmoment – 5,5 und 7,5 Nm
- stabile Drehzahlen im gesamten Drehbereich – bessere Kontrolle
- abgedichteter bürstenloser, vibrationsfreier Motor – längere Lebensdauer
- microprocessor controlled
- Rechts-/Linkslauf
- Überlastungsschutz, Softstart, Schnellstopp

Fordern Sie nähere Informationen über die multifunktionellen Mikromotoren bei Ihrem Dentaldepot an oder direkt unter

Quikk-Info Fax: 08682/8967-11

Praxisstempel und Ihr Dentaldepot



W&H Deutschland GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 4 D-83410 Laufen/Obb.
Telefon: 086 82/89 67-0, Telefax: 086 82/89 67-11
office.de@wh.com, wh.com

ZT WIRTSCHAFT

Durch Politik der kleinen Schritte zur Teamarbeit befähigen

Teamarbeit ist eines der Zauberwörter unserer Zeit – auch im Dentallabor. Steht eine komplexe Aufgabe oder ein befristetes Projekt an, kommt es zur Teamgründung. Doch die Einführung der Teamarbeit muss gründlich vorbereitet und organisiert werden, ansonsten droht sie zu scheitern. Dann heißt es: TEAM = Toll, Ein Anderer Macht's. Was müssen Laborleiter bedenken, wenn sie die Vorteile dieser Arbeitsform auch für ihre Mitarbeiterführung nutzen wollen?

Viele Laborleiter haben Schwierigkeiten, das Arbeitsinstrument „Teamarbeit“ bei ihren Mitarbeitern durchzusetzen – diese Idee stößt bei den Zahntechnikern auf oft heftigen Widerstand: Die Aussicht, Aufgaben selbstständig und eigenverantwortlich im Team anzugehen, schreckt eher ab. Wieso eigentlich?

Teamstrukturen entwickeln

Das Problem ist auch in der freien Wirtschaft zu beobachten: Allzu oft setzen die Führungskräfte voraus, die Mitarbeiter seien von vornherein zur Teamarbeit fähig – und so wird sie „angeordnet“, ohne zu prüfen, ob die Mitarbeiter von dieser Form der Zusammenarbeit überzeugt und überhaupt in der Lage sind, Aufgaben gemeinsam zu lösen. Die Führungskräfte bemängeln dann, es fehle den Angestellten an den notwendigen Teamfähigkeiten. Doch diese Klage zäumt das Pferd von hinten auf und übersieht: Effektive Teamarbeit darf nicht voraussetzungslos verlangt werden und ist nur möglich, wenn die entsprechenden organisatorischen Strukturen geschaffen und die entsprechenden Fähigkeiten bei den Mitarbeitern entwickelt werden. Wer schulpflichtige Kinder hat, kennt das Problem. Da kommt eines Tages der Lehrer in den Klassenraum gestürmt – er hat am Wochenende ein Buch über Team- und Gruppenarbeit gelesen, außerdem liegen in der

gelt Gruppenkonflikte, mit denen die Schüler nicht umgehen können, nur ein paar Schüler arbeiten mit – gar

„gehört nun beileibe nicht zu den Schwerpunkten seiner Ausbildung: Und deshalb muss auch er lang-

gehe mit der Bereinigung von Konflikten zwischen den Teammitgliedern verlorener. Natürlich: Differenzen

kleinen Schritte erhöht die Wahrscheinlichkeit für die Akzeptanz der Teamarbeit durch die Labormitarbeiter. Wenig sinnvoll ist es, eine Aufgabe zu wählen, von der das Wohl und Wehe des Dentallabors abhängt. Besser ist es, eine Aufgabe mit einem klaren und nachprüfbar Ziel zu formulieren. Nehmen wir als Beispiel das Vorhaben, die Kommunikation zwischen dem Dentallabor und den Kunden – also den Zahnärzten – zu verbessern, um so zu mehr Kundenfreundlichkeit zu gelangen. Ein Zahnarzt, der Kontakt mit dem Labor aufnimmt, soll merken: „In diesem Labor wird Hand in Hand gearbeitet, das Team ist zuverlässig, hier bin ich gut aufgehoben.“ Der Laborleiter gibt als konkretes Ziel der Teamarbeit aus, Strategien und Methoden auszuarbeiten, die innerhalb der nächsten sechs Monate die schnellere und reibungslosere Beantwortung von telefonischen Kundenanfragen optimieren.

Danach stellt er das Team zusammen und beachtet dabei, dass nicht gerade die Kollegen zusammenarbeiten (müssen), die ohnehin schon Probleme miteinander haben. Durch eine geschickte Teambesetzung bringt er möglichst unterschiedliche Teammitglieder zusammen, deren Fähigkeiten sich ergänzen. Dazu prüft er, welche Persönlichkeitstypen im Den-

Teamgeist entzünden, Widerstände ausräumen

Der Laborleiter kann der eigentlichen Teamarbeit eine Mitarbeitersitzung vorschalten. Hier entwickeln die Teammitglieder ein gemeinsames Selbstverständnis und legen kommunikative Spielregeln fest, unter denen die Teamarbeit ablaufen soll – zum Beispiel: „dem anderen genau zuhören, ohne ihn zu unterbrechen“, „andere Vorschläge zunächst vorurteilslos anhören und dann in der Gruppe diskutieren“. Die Teammitglieder artikulieren ihre Erwartungen, Befürchtungen, Vorbehalte und Hoffnungen, die sie mit der zu bearbeitenden Aufgabe, aber vor allem mit der Teamarbeit an sich verbinden. So kann sich der Laborleiter den Vorbehalten stellen, sie im Plenum gemeinsam mit den Zahntechnikern diskutieren und schließlich ausräumen.

Vor allem, wenn der Widerstand einzelner Mitarbeiter gegen die Einführung der Teamarbeit besonders groß ist, bietet es sich an, dass der Laborleiter folgendermaßen vorgeht:

- Er klärt in Einzelgesprächen und mit dem gesamten Team ab, welche Einstellung die Mitarbeiter zur Teamarbeit haben. Er analysiert also den Ist-Zustand der Bereitschaft zur Teamarbeit.
- Dann informiert er aus-



nicht einmal schlecht, viele aber entpuppen sich als „Mitläufer“, die von der guten Note profitieren, die andere erarbeitet haben: TEAM – Toll, Ein Anderer Macht's.

Vielleicht ist dies der Grund dafür, dass es auf Seiten vieler Mitarbeiter Vorbehalte gegen die Teamarbeit gibt – Vorbehalte, die der Laborleiter ausräumen muss. Er sollte für Akzeptanz bei den Zahntechnikern sorgen und Teamarbeit langsam und behutsam einführen. Dabei gilt: Das beste Argument, um sie von den Vorteilen der Teamarbeit zu überzeugen, ist die praktische Erfahrung: das Erfolgser-

sam in den Teambildungsprozess hineinwachsen.

Bedenken gegen Teamarbeit ausräumen

„Teamarbeit“ kann definiert werden als die Arbeit an einer Aufgabe durch eine Gruppe von verschiedenartigen Mitarbeitern, die auf ein gemeinsames Ziel hin orientiert sind und zusammenarbeiten, um zu besseren Ergebnissen zu gelangen und Synergieeffekte zu nutzen. Gegen die Teamarbeit wird immer wieder der Einwand vorgebracht, unsere Arbeitswelt sei eher auf Wettbewerb und Konkurrenzdenken ausgerichtet – und weniger auf partnerschaftliches und kooperatives Verhalten, das Grundvoraussetzung für gelungene Teamarbeit ist. Diesem Vorbehalt kann der Laborleiter durch einen mitarbeiterorientierten Führungsstil begegnen, der den Mitarbeitern Raum lässt für eigenständiges Arbeiten und eigenverantwortliche Entscheidungen.

Wer seinen Angestellten immer nur Ziele vorgibt, ihnen kein Mitspracherecht einräumt und ein Verhalten belohnt, das auf die Einhaltung der „von oben“ verordneten Vorgaben beruht, kann nicht verlangen, dass sie sich in einer Teamstruktur zurechtfinden, die die gemeinsame Erarbeitung von Lösungen anstrebt. Der Laborleiter sollte darum die Frage beantworten, ob er und sein Führungsstil mit Teamarbeit überhaupt kompatibel sind. Muss er diese Frage verneinen, ist es besser, von der Einführung teamorientierter Strukturen abzusehen. Teamarbeit ist zu aufwändig – so lautet ein weiterer Kritikpunkt. Zu viel Zeit

und Konfliktfelder, die bisher im Dentallabor als „große“ Gruppe auftraten, verlagern sich möglicherweise in das Team. Doch indem der Laborleiter für die Teamarbeit einen konkreten Zeitplan entwirft, die Teamarbeit organisiert und bei der Teambesetzung mögliche Konflikte zwischen denjenigen Mitarbeitern bedenkt, zwischen denen „die Chemie“ nicht stimmt, kann er diesem Problem vorbeugen. Bevor der Laborleiter zum Arbeitsinstrument Teamar-

ZT Checkliste: Effektive Teamarbeit in sieben Schritten erfolgreich einführen

- | | |
|--|--|
| 1. Persönliche Eignung des Dentalleiters zur Teamarbeit feststellen (Selbstbeurteilung und Fremdbeurteilung: Der Dentalleiter bittet zum Beispiel einen Kollegen um eine Beurteilung seiner Teamfähigkeiten) | verschiedenen Bereichen, deren Charakter/Mentalität und Fähigkeiten sich ergänzen |
| 2. Eignung aller Mitarbeiter prüfen; durch Mitarbeitergespräche, Fragebogen, Beurteilung der bisherigen Erfahrungen mit Teamarbeit | 5. Konfliktpotenziale gering halten (Mitarbeitergespräche, Konfliktlösungsgespräche) |
| 3. Einführung der Teamarbeit anhand eines überschaubaren Projekts mit klarer Zielausrichtung | 6. Einführungsveranstaltung: Vorteile der Teamarbeit erläutern – näheres Kennenlernen – Konflikte ausräumen – Teamgeist und Teamverständnis entwickeln |
| 4. Teambesetzung: Mitarbeiter aus möglichst | 7. Teamsitzungen durchführen: dabei dem Team sukzessive mehr Eigenverantwortung übertragen, Aufgabenkomplexität steigern, Erfolge herausstellen |

beit greift, sollte er daher folgende Überlegungen anstellen:

- Bin ich selbst für Teamarbeit geeignet?
- Welche meiner Mitarbeiter sind zur Teamarbeit fähig und gewillt?
- Welche Konflikte könnten zwischen den Teammitgliedern auftreten?
- Ist Teamarbeit für die konkrete Herausforderung tatsächlich der optimale Lösungsweg? Teamarbeit ist nicht für jede Problemlösung der richtige Weg.

Kommunikation mit Zahnärzten verbessern

Teamarbeit kann anhand eines kleinen Projektes eingeübt werden – eine Politik der

tallabor vorhanden sind: Ist er selbst eher ein „kreativer Innovator“ oder ein „informierender Berater“? Handelt es sich bei dem Zahntechniker Müller um einen „systematischen Umsetzer“ oder einen „konstruktiven Kritiker“? Der Laborleiter sorgt in dieser Phase der Teamentwicklung für eine klare Kompetenz- und Aufgabenzuweisung und gibt den Mitarbeitern einen Rahmen vor, innerhalb dessen sie sich frei bewegen können. Später, wenn sie in der Teamarbeit erfahrener sind, kann er diesen Spielraum Schritt für Schritt ausweiten und dem Team immer mehr Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen.

fürlich und offen über die Ziele und die Bedeutung der Teamarbeit für das Dentallabor und die einzelnen Mitarbeiter. So entwickelt er ein Verständnis für die Teamaufgabe und verdeutlicht deren Notwendigkeit.

- Er löst Konflikte auf: Hinter inhaltlichen Problemen verbergen sich häufig Beziehungsprobleme: Zwei Zahntechniker kommen auf Grund ihres unterschiedlichen Charakters nicht zusammen – so meinen sie zumindest. Während der Laborleiter reine Inhaltsprobleme durchaus sachlich und zielorientiert einer Lösung



PISA-Studie die Länder vorn, in denen Gruppenarbeit zum Standard gehört. Der Lehrer teilt seine Schüler in drei Gruppen auf – nun sollen sie einen Lehrstoff eigenständig behandeln. Doch damit überfordert er die an den Frontalunterricht gewöhnten Schüler. Das Ende vom Lied: Es ha-

lebnis durch eine effektive Teamarbeit, die ihnen „beweist“ und vor Augen führt, dass der partnerschaftlich erarbeitete Erfolg im Team möglich ist.

Hinzu kommt: Der Laborleiter selbst verfügt zumeist über relativ wenig Erfahrung mit Teamwork – das Thema „Mitarbeiterfüh-

Fortsetzung von Seite 8

zuführen kann, ist es bei Beziehungsproblemen klüger, die Beteiligten zunächst nach dem Motto: „Klärt das in einem ordentlichen Gespräch unter vier Augen“ eigenverantwortlich handeln zu lassen.

- Der Laborleiter erläutert und betont zudem den persönlichen Nutzen, den die Mitarbeiter aus der Teamarbeit ziehen. Denn zweifellos dient die Verbesserung der Kundenfreundlichkeit der Kundenbindung – und somit der wirtschaftlichen Führung des Labors sowie der langfristigen Sicherung der Arbeitsplätze.

Gerade in solchen vorbereitenden Sitzungen entzündet sich der belebende Funke des Teamgeistes: Ein Gemeinschaftsgefühl entsteht. Während bei der tagtäglichen Arbeit jeder Mitarbeiter seiner speziellen

Tätigkeit nachgeht, lernen sich die Teammitglieder nun von einer anderen Seite kennen: Wie reagieren die Kollegen – und auch der Laborleiter –, wenn sie eine gemeinsame Lösung erarbeiten sollen? Können sie abweichende Meinungen respektieren und tolerieren? Wie gehen sie mit Kritik um?

Die konkrete Arbeit im Team

Nachdem die Team-Spielregeln formuliert sind, beginnt die eigentliche Teamarbeit. Bei dieser ersten Teamarbeit sollte der Laborleiter selbst als Teamleiter auftreten, die Räumlichkeiten zur Verfügung stellen und die Gruppensitzungen organisieren – auch zeitlich. Denn die Teamsitzungen müssen mit der Tagesarbeit koordiniert werden und finden im Normalfall nicht während der üblichen Arbeitszeit statt. Je reifer und erfahrener die Zahntechni-

ker in der Teamarbeit sind, desto mehr können sie in die Unabhängigkeit selbst organisierter Teamarbeit entlassen werden, die Sitzungen eigenständig planen und durchführen und schließlich einen Teamleiter aus den eigenen Reihen bestimmen.

Wie aber sieht die Durchführung solcher Teamsitzungen konkret aus? Bleiben wir bei dem genannten Beispiel:

- Der Teamleiter, also der Laborleiter, erläutert dem Team die Aufgabe und das Ziel der Teamarbeit: telefonische Anfragen der Zahnärzte schneller und kompetent beantworten, deutliche Steigerung der Kundenfreundlichkeit nach sechs Monaten.
- Die Gruppe diskutiert, wie bisher mit Kundenanfragen umgegangen worden



ist. Jedes Teammitglied bringt seine Erfahrungen ein: Welche Fragen werden gestellt? Welche Beschwerden kommen häufig vor?

- Der Teamleiter notiert die

Ergebnisse auf der Pinnwand. Die Gruppe fasst die Einzelfälle zu Blöcken zusammen: Bei welchen Fragen und Problemen können die Mitarbeiter Rede und Antwort stehen? Wo gibt es Informationsbedarf, um die Fragen beantworten zu können? Bei welchen Kundenanfragen gilt, dass die Mitarbeiter keine kompetenten Antworten geben können, weil sie nicht der richtige Ansprechpartner sind (sondern zum Beispiel eher der Dentalleiter)?

- In einem Brainstorming unterbreitet die Gruppe Vorschläge zum Umgang mit den Kundenfragen. So werden zum Beispiel Fragen entwickelt, die den Mitarbeitern helfen, dem Problem des Zahnarztes auf die Spur zu kommen.
- Aus den Vorschlägen leiten sie einen Gesprächsleitfaden ab, an dem sich die Mitarbeiter bei der Beantwortung telefonischer Kundenanfragen orientieren können.
- Nun geht es an die Umsetzung im Gespräch mit den Zahnärzten: Der Gesprächsleitfaden wird eingesetzt. Nach jedem Gespräch fertigen die Mitarbeiter eine Gesprächsnotiz an.
- Die Gesprächsnotizen bilden bei der nächsten Teamsitzung die Arbeitsgrundlage: Wo funktioniert der Leitfaden, wo besteht Optimierungsbedarf? Der Gesprächsleitfaden wird unter Umständen umgearbeitet und dann wieder im Kundenkontakt eingesetzt – ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess kommt zu Stande.

wichtigen Projektes auf dem Spiel steht. Langsam aber sicher werden sie zur Teamarbeit befähigt, die Teamfähigkeiten wachsen von Aufgabe zu Aufgabe. Dann ist es auch möglich, in Teamsitzungen komplexere Themen zu besprechen.

Vielleicht ruft nun so mancher Dentalleiter aus: „Wann soll ich das denn alles schaffen?“ Sicher: Der vorgeschlagene Weg zur Teamarbeit ist mühsam und zeitintensiv. Aber er führt eher zur erfolgreichen und damit effektiven Teamarbeit als die „von oben“ angeordnete Arbeit im Team. Die Entwicklung von Teamfähigkeiten kostet Engagement, Zeit und eventuell auch Geld, aber die Investition lohnt sich, wenn der Dentalleiter die Synergieeffekte nutzt, die durch die Arbeit im Team entstehen: So stärkt die erfolgreiche Bearbeitung einer gemeinsamen Aufgabe im Team den Zusammenhalt der Belegschaft, die zu einer „eingeschworenen Gemeinschaft“ zusammenwächst. Und dies spürt auch der Kunde, der Zahnarzt. **ZT**

ZT Literatur

- Kühl, Stefan: Wenn die Affen den Zoo regieren. Die Tücken der flachen Hierarchien. Campus 1998
- Sanborn, Mark: Teamarbeit. So nutzen Sie die Kraft und Kreativität der Gruppe für Ihren Erfolg. Heyne Kompaktwissen 1994

ZT Adresse

Alfred Lange
medizinisches dienstleistungszentrum medicen
Augustusburger Str. 331
09127 Chemnitz
Tel.: 03 71/7 25 43 36
Fax: 03 71/7 25 43 40
E-Mail: a.lange@medicen.de
www.medicen.de

ZT Kurzvita



Alfred Lange

Alfred Lange ist Leiter des medizinischen dienstleistungszentrums medicen in Chemnitz. Er hat sich unter anderem darauf spezialisiert, Dentallabors und Arztpraxen bei der Teamentwicklung und dem Aufbau effektiver Teamstrukturen zu beraten und zu unterstützen. In den individuell aufgebauten Seminaren und Coachings nutzt der Trainer das sogenannte Intervalltraining: Laborleiter, Zahntechniker und Mitarbeiter lernen in Seminarintervallen, die zumeist einen halben oder einen ganzen Trainingstag dauern, ihre persönlichen Managementfähigkeiten zu erweitern. Dabei erarbeiten sie sich auch ein Instrumentarium zur Teamentwicklung.

Erfolgsfaktor Teamarbeit

Die „Politik der kleinen Schritte“ verhindert, dass die Zahntechniker sich von einem Tag auf den anderen zu Teamworkern entwickeln müssen. Indem der Dentalleiter immer komplexere Aufgaben im Team bearbeiten lässt, gewöhnen sich die Mitarbeiter an diese Form der Arbeitsorganisation. Sie können ihre Eignung für die Teamarbeit anhand ihrer praktischen Erfahrung überprüfen. Alle Teammitglieder – auch der Dentalleiter selbst – werden schrittweise in die Teamarbeit eingeführt, ohne dass gleich der Erfolg eines


ANZEIGE

microtec mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Noll
Röhrlstr. 11 • 58063 Heger
Tel.: ++49 (0) 2331 8091-0 Fax: ++49 (0) 2331 8091-16
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 Idealteil, das kaum Wünsche offen lässt.

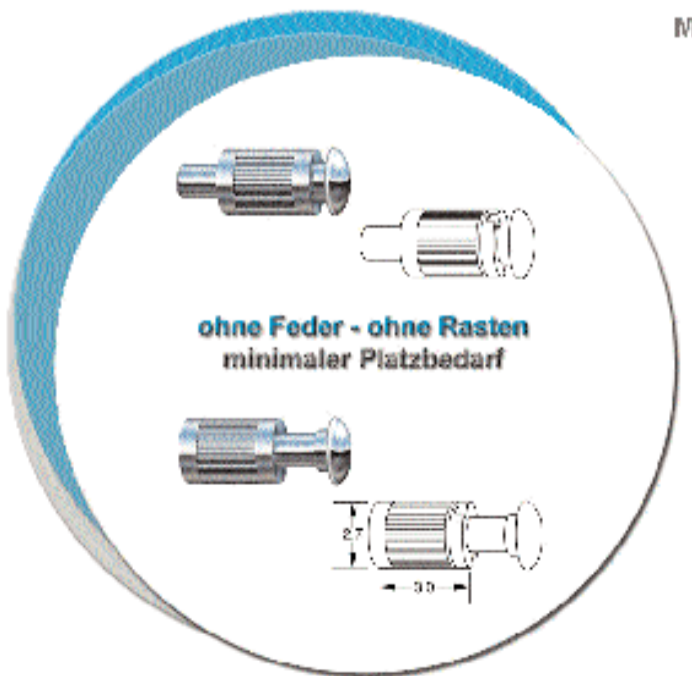
Fordern Sie jetzt Gratisinformationen an!

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.





ohne Feder - ohne Rasten
minimaler Platzbedarf

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.

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

www.microtec-dental.de

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Ein Schulprojekt, an dessen Anfang der Patient und sein Problem, und an dessen Ende neues Wissen und eine von den Azubis erarbeitete Patientenlösung standen.

Über ereignisreiche Projektstage an der Berufsschule Düsseldorf (1)

Drei engagierte Lehrer der Albrecht-Dürer-Schule in Düsseldorf haben sich für ihre Schüler etwas ganz Besonderes einfallen lassen, um sie optimal auf ihr Berufsleben als Zahntechniker vorzubereiten. So hatten die Azubis im 2. Halbjahr die Möglichkeit, im Schulprojekt „Ästhetik in Team“ innerhalb einer Woche einen konkreten Patientenfall durchzuspielen. Dabei wurden alle Grundlagen und Methoden besprochen und diskutiert – angefangen von der Bedeutung der Zahnästhetik, über Preisgestaltung und Werbung bis hin zur Wahl der Zahnfarbe und den Grundlagen der Schichtung. Aus dem Unterrichtsgeschehen sowie aus dem Inhalt der Projektmappen, in der jeder Schüler den Projektverlauf und seine Ergebnisse dokumentieren musste, haben die drei Pädagogen den Erfahrungsbericht eines fiktiven Schülers kreiert, der das Schulprojekt in der ZT vorstellen wird. Erfahrt im heutigen ersten von zwei Teilen etwas über das Geheimnis der Schönheit und die wachsende Bedeutung von Marketing für Labore.

Von den Berufsschullehrern Angelike Brodale, Andreas Klösel und Markus Lensing

Montag oder wie alles begann

Nach der Begrüßung und einer kurzen Zielvorstellung des Projektes durch unsere Lehrerin Frau Brodale – in der Einladung hatte ich ja schon einige Infos erhalten und wusste, was mich erwartet (siehe Projektablauf) – lernten wir unseren „Patienten“ Herrn Markus Lensing und sein Problem anhand von einigen, per Beamer an die Wand projizierten Fotos kennen. Ein kurzes Rollenspiel

cheln und spielen daher beim Empfinden von Schönheit eine nicht unbedeutende Rolle. Nach der Pause ging es dann mit unserem Lehrer Herrn Klösel und der Erarbeitung „Der dentalen Schönheitskriterien“ weiter. Wir fragten uns sofort, ob das Wort „Schönheit“ für den Zahntechniker im allgemeinen hektischen Arbeitsalltag und hier insbesondere bei der Herstellung einer prothetischen Versorgung überhaupt eine Bedeutung besitzt.

sich dafür fotografieren zu lassen (vor allem unsere Frontzähne bzw. unsere Zahnstellung), kostete manchen von uns Überwindung, aber die Ergebnisse konnten sich sehen lassen! Angesichts dieser fragten wir uns jedoch, was eigentlich „Norm“ bedeutet, wenn einige dentale Ästhetikkriterien bei nur 30 % der Bevölkerung, also bei uns anzutreffen sind beziehungsweise alle dentale Ästhetikkriterien bei keinem Menschen zu 100 % auftreten.

Aspekte aus diesem großen Themenkomplex ansprechen könnten.

Zahnästhetik: Gesellschaftliche Bedeutung

Studien seriöser Meinungsforschungsinstitute haben nachgewiesen, dass Menschen mit strahlend weißen

serer Gesellschaft zunehmend wichtiger wird, belegen verschiedene Aussagen aus Forschung und Industrie. Demnach achten allein 63 % der Deutschen heutzutage generell mehr auf ihre Gesundheit als noch vor fünf Jahren. Gesundheit ist heute ein Synonym für das persönliche Wohlfühl des

3. Die Zunahme des Gesundheitsbewusstseins.
- Umfrageergebnisse von 2003: 90 % der Befragten hätten mehr Geld als bisher für zahnärztliche und zahntechnische Leistungen ausgegeben, wenn ihnen bekannt gewesen wäre, dass es bessere (= komfortablere + kosmetisch ansprechendere) Lösungsalternativen gibt bei gleichzeitiger Kostensenkung.
- der Patient von heute
 - wird zunehmend preiskritischer
 - bevorzugt ästhetische (weiße) Restaurationen (Schönheitsidealen folgend)
 - legt Wert auf Langlebigkeit
 - wünscht sich individuelle, fürsorgliche Behandlung mit persönlicher Zuwendung.



Makellose Zähne: ein Baustein für ein schön empfundenes Gesicht.

Puh, das waren ja eine ganze Menge an Informationen, dachten ich und mein Tischnachbar. Aber was be-

Karrierefaktor Zähne

Studien seriöser Meinungsforschungsinstitute haben nachgewiesen, dass Menschen mit strahlend weißen Zähnen im Berufsleben schneller Karriere machen und mehr verdienen.

Der Grund: gepflegtes Lachen wird gleichgesetzt mit

- Gesundheit
- Stärke
- Ausgeglichenheit
- Kompetenz
- Glaubwürdigkeit

= „Das Gebiss wird zum Spiegelbild von Gesundheit und Schönheit“¹

Abb. 1: Die gesellschaftliche Bedeutung der Zahnästhetik.

machte uns deutlich, dass zur Problemlösung des Patientenfalles Lensing noch eine ganze Menge an Informationen sowohl über den Patienten als auch für unsere Arbeit als Zahntechniker fehlten. Klar, es ging um die Ästhetik, um die dentale Schönheit, aber was ist überhaupt schön? Um dieser Frage auf den Grund zu gehen, schauten wir uns vor unserem Einstieg in die Technologie zunächst einen Film mit dem Titel „Das Geheimnis der Schönheit“ an. Die Aufgabe dazu lautete: „Schreiben Sie Stichworte auf, die Sie zum Thema Schönheit für wichtig halten“.

Schnell wurde uns klar, dass gerade für die Frontzahnversorgung unseres Patienten die Ästhetik, die Schönheit, im Vordergrund steht. Mithilfe von Fachliteratur erörterten wir zwölf Kriterien dentaler Ästhetik wie beispielsweise den Schneidekantenverlauf, die Oberflächenstruktur, die Zahnform, die gingivale Analyse, die Stellung und Anordnung der Zähne sowie die Zahnfarbe. Dazu haben wir die einzelnen Kriterien an unserer eigenen Person vorgestellt (Frontal- und Lateralansicht, Mund- und Front-

Zum Glück sehen wir alle anders aus! Und diese Unterschiede machen ja auch den Reiz der Frontzahnversorgung aus. Schon bei der Erarbeitung der dentalen Ästhetikkriterien haben wir also gemerkt, dass wir individuell auf den Patienten eingehen müssen, d.h. wir müssen später im gesamten Team (Zahnarzt, Zahntechniker, Patient) eine Patientenanalyse durchführen. Aber wie geht das? Das sollten wir im weiteren Projektverlauf noch früh genug erfahren. An diesem Punkt war erst einmal Unterrichtschluss angesagt – fast schon überraschend, denn die Zeit verging am ersten Projekttag wie im Fluge.

Dienstag: Das Projekt geht weiter

Einen weiteren Schwerpunkt gab es am Dienstag, wo es

- a) um die gesellschaftliche Bedeutung der Zahnästhetik ging und
- b) um das Thema Werbung/Marketing im Dentallabor.

Unsere Lehrerin Frau Bro-

dale machte uns anschließend darauf aufmerksam, dass trotz Krisen in vielen Wirtschaftsbereichen der Gesundheitsmarkt im Gan-

zeln und das lässt sich mit allerhand Investitionen (finanzieller und zeitlicher Art) verbessern. Zudem wird das Aussehen von Zähnen und Zahnersatz in Zukunft noch wichtiger – das zeigt die neue Konkurrenz für Zahnarztpraxen, die sogenannten Wohlfühl-Zahnzentren und Bleaching-Studios, die wachsende Umsätze basierend auf zahnmedizinischen Spezialgeschäften und Bleaching-Produkten und schließlich steigt die Bereitschaft, einen höheren Eigenanteil für die eigene Zahngesundheit auszugeben.

Weitere Aussagen zur gesellschaftlichen Bedeutung der Zahnästhetik wurden auf Karten an der Klassenwand festgehalten. Dazu gehören unter anderem:

- „Wer seine Zähne richten lässt, kauft Gesundheit und manchmal Schönheit. Wer qualitativ hochwertigen Zahnersatz erwirbt, kauft Sicherheit.“²
- „Es gibt drei Trends, welche die Bedeutung von Mundraum und Zähnen steigern werden“:³

1. Die Zunahme von älteren Patienten.
2. Die Zunahme von Körperbewusstsein und Körpervorstellungen.

- deuten diese Informationen jetzt für uns Zahntechniker – pardon, angehende Zahntechniker – beziehungsweise für die Laborinhaber? In meiner Projektmappe habe ich dazu alles akribisch genau festgehalten:
- Bereits jetzt reagieren einzelne Zahnärzte und Zahntechniker mit Garantien und Gütesiegeln, bemühen sich also um ein „Service-Plus“, für das Patienten durchaus tiefer in die Taschen zu greifen bereit sind.
- Die Kommunikation muss verbessert werden. Die meisten Menschen fühlen sich bei einem Arztbesuch persönlich nicht gut betreut und das hat auch Bedeutung für die Treue des Patienten.
- Das Aussehen von Praxisräumen ist für viele Patienten wichtig – sie schließen vom Aussehen der Praxisräume auf die Qualität ihres Anbieters.
- Die meisten Patienten wünschen sich, dass sich ihr Arzt oder medizinischer Dienstleister mehr Zeit nimmt – wer das nach außen hin zeigen kann, hat eigentlich schon gewonnen.

Das Geheimnis der Schönheit

Nach dem Film und anschließender Diskussion fassten wir die wichtigsten Punkte für alle zusammen: Schönheit signalisiert Gesundheit und scheint für alle Völker gleich zu sein. Vor allem Symmetrie, so konnten wir erfahren, wirkt ästhetisch auf uns. Dabei ist der Hang zur Symmetrie genetisch bedingt. Die Mimik und insbesondere das Lächeln, so ein weiterer Definitionspunkt, haben eine große soziale Bedeutung. Und Zähne stehen nun einmal im Mittelpunkt des Läch-



Der Patient Markus Lensing ...



... und sein Problem.

zahnpartie) und unseren Mitschülern erklärt. Die anfängliche Hemmschwelle,

dale wies darauf hin, dass wir in der uns zur Verfügung stehenden Zeit nur einzelne

zen noch Wachstumsraten aufweisen würde. Und dass auch die Zahnästhetik in un-

Fortsetzung auf Seite 12

Fortsetzung von Seite 11

Notwendig: Marketing und Werbung

Aus all den Informationen folgt, dass es auf Grund zunehmender wirtschaftlicher Konkurrenz und vermehrten Serviceansprüchen der Patienten heutzutage nicht mehr ausreicht, die Versorgung nach dem Muster: „Zahnersatz alternativlos auswählen, herstellen, anpassen und fertig“ zu gewährleisten. Gefragt sind neben der eigentlichen Versorgungsleistung auch ideelle Aspekte. Arzt und Zahntechniker müssen sich fragen, was der eigentliche Kernwert der eigenen Marke ist und wodurch sie sich von der Konkurrenz abheben. Oder anders: Sie müssen sich fragen, wie sie ihre Kunden dazu bringen, ihre Leistungen in Anspruch nehmen zu wollen. Genau damit beschäftigt sich Marketing.

Im betriebswirtschaftlichen Zusammenhang von Märkten stellt sich die Situation wie folgt dar: Während früher ein Nachfrageüberhang und damit ein Verkäufermarkt existierte (Die Nachfrage war größer als das Angebot), haben wir heute einen Käufermarkt. D.h. das Angebot ist größer als die Nachfrage. Der Kunde – ob Zahnarzt oder Patient – kann aus einer Vielzahl von Angeboten auswählen. Die zahntechnischen Betriebe sind somit gezwungen, sich auf die Probleme, Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden einzustellen. Wenn sich die Ansprüche der Patienten ändern, muss man reagieren und nicht das Labor mit der Einstellung führen: „Das haben wir immer schon so gemacht“. Augen und Ohren offen halten für die sich wandelnden

dene zahntechnische Lösungen dem Zahnarzt und damit dem Patienten anzubieten. Wir wollten also der Frage nachgehen, was konkret nun Marketing beinhaltet. Zuvor gab es aber erst einmal eine Pause. Nach der Pause also ging es

Ben, nicht Ratenkauf. So oder so: Fest steht, dass immer mehr Labore Infolyer für die Zahnärzte mit recht günstigen Kreditkonditionen anbieten.

Von unserer Lehrerin hörten wir, dass sich im Bereich

- Bilder, Schaumodelle, Bilder von zufriedenen Patienten
- Bebilderte Kostenvorschläge
- Patienteninformationen : z. B. Flyer von der ZT-Innung
- Eigene Laborzeitung
- Eigene Internetseiten des Labors
- Patienteninformationen (in Absprache mit Zahnarzt) mit Gut-schein/Serviceleistungen. Bei hochwertigen und aufwändigen Arbeiten können sie eingesetzt werden. Nachdem die Arbeit fertig gestellt und eingegliedert ist, werden sie dem Patienten mit den Worten „Herzlichen Glückwunsch zu Ihren neuen Zähnen“ überreicht.
- Gutschein für eine Prophylaxe mit professioneller Zahnreinigung
- Serviceleistungen für Zahnarzt/Patient wie z. B. Kostenvorschläge sofort per Fax, Telefon oder E-Mail, individuelle Farbauswahl im Labor oder in der Praxis, Zahnersatzfinanzierung

Abb. 2: Der Zahntechniker hat verschiedene Möglichkeiten, seine Leistungen dem Zahnarzt und somit dem Patienten vorzustellen.

mit der „Marketing-Frage“ weiter. Und hier gibt es eine Menge an Definitionen. Eine von Tony Domin lautet zum Beispiel: „Marketing = Betriebliche Maßnahmen zur Absatzförderung.“⁴ Eine andere dagegen: „Marketing bedeutet, das Dentallabor so zu führen, dass über die optimale handwerkliche Versorgung und die Befriedigung der Zahnarzt- und Patientenwünsche die eigenen Ziele erreicht werden.“⁵

Für uns sollte die Frage geklärt werden, welche Möglichkeiten der Zahntechniker hat, verschiedene zahntechnische Lösungen dem Zahnarzt und somit dem Patienten vorzustellen (siehe Abbildung 2). Und an dieser Stelle wurde es richtig laut. Jetzt konnten wir heftig erzählen und diskutieren:

- Was ist heute möglich, was ist Spinnerei?

Werbung, der ja zum Marketing gehört, in den letzten Jahren unheimlich viel getan hätte. Da bräuchte man sich nur die Fachzeitschriften anzuschauen, in denen die Bedeutung von Kommunikation und Zusammenarbeit in der Dreierbeziehung – Zahntechniker, Zahnarzt, Patient – immer mehr in den Vordergrund gestellt wurde. Lustig wurde es noch einmal zum Ende des Unterrichts hin, als uns Frau Brodale in Form eines Rollenspiels ein Beratungsgespräch (Zahntechniker empfängt und berät Patienten) simulieren ließ und uns damit hautnah einen Einblick in eine direkte Marketingmaßnahme ermöglichte.

In einem Beratungsgespräch, so konnten wir dabei lernen, spielen die Faktoren Kommunikation, Körpersprache, Umfeld und Werbung eine wichtige

tonung und 69 % über die Körpersprache.⁶ Nur wenn die Faktoren der verbalen und nonverbalen Kommunikation übereinstimmen, entsteht ein positiver Gesamteindruck. Die meisten Menschen entscheiden sich nach emotionalen Kriterien (machen über 80 % der Entscheidung aus). Wie machen wir es also gleich beim ersten Mal richtig? Indem wir folgende Punkte beachten:

- Pünktlichkeit
- Gepflegtes Aussehen
- Händedruck
- Mimik/Gestik
- Haltung
- Distanzzone einhalten
- Sprache/Artikulation.

„Was sind Ihnen schöne, gesunde Zähne und mehr Lebensqualität wert?“ lautete die Abschlussfrage zu diesem Themenkomplex. Daraus leiteten sich interessante Vergleiche ab, beispielsweise zwischen der Nutzungsdauer bzw. Haltbarkeit von Zähnen und einem Urlaub, bei gleicher Investitionssumme von rund 1.500 Euro. Anschließend ging es ruck-zuck weiter mit unserem Technolehrer Herrn Klösel und dem Thema Kosten.

Preisgestaltung

Wir stellten schnell fest, dass das Wort „Kosten“ anders erarbeitet werden musste. Wir nannten den Unterrichtsinhalt deshalb „Betriebswirtschaftliche Aspekte“. Im Gespräch wurden folgende Punkte aufgegriffen, thematisiert und besprochen: Heil- und Kostenplan des Patienten, Regelversorgung, Festzuschuss, Rechnung (BEMA/BEL II, GOZ/BEB) und Zuschlagskalkulation.

Es fing auch gleich sehr spannend mit dem Ausfüllen eines Heil- und Kostenplans an, was von uns noch niemand zuvor gemacht hatte. Wir füllten für unsere Patienten den Heil- und Kostenplan folgendermaßen aus. Punkt I: Befund. Hier waren drei Felder zu bearbeiten. Über dem Feld Befund gelangten wir zu den Feldern Regelversorgung und Therapieplanung. Während der Befund noch leicht zu erstellen war, kam bei der Regelversorgung schon die Frage auf, ob die überhaupt reicht. Schnell wurde uns klar, dass eine Regelversorgung für unseren Patienten nicht wünschenswert ist und wir Herrn Lensing für eine „höherwertige“ Versorgung (Vollkeramikronen, Veneers) begeistern müssen. Diese Versorgung wird ins Feld Therapieplanung eingetragen.

Aber wie sieht es mit den Kosten aus? Zuerst erläuterten wir in der Rubrik Kostenplanung die Begriffe BEMA/GOZ auf der Seite des Zahnarztes und die Begriffe BEL II/BEB auf der Seite des Zahntechnikers. Und welche Begriffe gelten für uns bzw. den Patienten? Herr Lensing ist gesetzlich versichert. Also erstellten wir exemplarisch eine Zahntechniker-Rechnung nach der BEL II-Liste für die Regelversorgung. In diesem Zusammenhang brach zwangsläufig eine

Diskussion über Festzuschüsse und damit die neue Gesundheitsreform aus, welche im Januar 2005 in der Zahnmedizin/Zahntechnik in Kraft trat. Dabei wurde uns erst richtig bewusst, warum die Verunsicherung Anfang dieses Jahres bei den Zahnärzten, Patienten und Krankenkassen so groß war bzw. warum wir im Labor in den ersten drei Monaten weniger Aufträge hatten, aber zum Glück teilweise vor Kurzarbeit bzw. Entlassungen verschont blieben. Laut Aussage unserer Chefs hat sich die wirtschaftliche Lage in unserem Labor im Laufe des Jahres jedoch verbessert! Anschließend ging es weiter mit dem Thema Kosten. Wir ermittelten, dass Herr Lensing laut Bonusheft und Einkommen 30 % Bonus erhält und damit 65 % der Kosten einer Regelversorgung (Festzuschuss) von seiner gesetzlichen Krankenversicherung ersetzt bekommt. Also muss Herr Lensing selbst im Falle ei-

verdiene wir eigentlich als Zahntechniker Brutto pro Stunde? Wie lange beträgt für eine Regelversorgung die reine Arbeitszeit? Unser Labor „Projektteam“ einigt sich auf einen Stundenlohn und die Dauer der reinen Arbeitszeit. Die Fertigungseinzelkosten sind hiermit fixiert. Weiter ging es mit den Materialeinzelkosten. Die Erfahrungen aus dem zahntechnischen Alltag werden ausgetauscht und die Materialeinzelkosten errechnet. Die Einzelkosten der zahntechnischen Versorgung für Herr Lensing sind direkt feststellbar bzw. können genau ermittelt werden. Gemeinkosten auf die Fertigung, das Material, die Verwaltung und den Vertrieb werden prozentual auf die Einzelkosten aufgeschlagen. Und genau das bedeutet „Zuschlag“. Nun wussten wir auch darüber Bescheid und wunderten uns nicht mehr darüber, warum viele Arbeitgeber z. B. über zu hohe Lohnnebenkosten stöhnen.



Während des Projekts simulierten die Schüler u.a. eine Beratungssituation Zahntechniker-Patient.

ner Regelversorgung 35 % der Kosten aus eigener Tasche bezahlen. Aber wie wir festgestellt haben, scheint eine Regelversorgung hier nicht sinnvoll zu sein, eine Veneer-Versorgung scheint in unseren Augen besser geeignet. Doch gilt für Veneers eigentlich noch die BEL II-Liste bzw. die Regelung zum Festzuschuss? Anscheinend nein, denn Veneers sind reine Privatleistung (BEB-Liste), d.h. die Kosten muss Herr Lensing in diesem Falle der Veneer-Versorgung ganz alleine tragen – er bekommt noch nicht einmal den Festzuschuss einer Regelversorgung von seiner Krankenkasse. Umso gespannter waren wir an dieser Stelle über das anstehende Patientengespräch am nächsten Tag. Wir fragten uns, für welche zahntechnische Versorgung sich Herr Lensing wohl entscheiden würde. Und wir wussten, dass in diesem Gespräch viel Überzeugungsarbeit bzw. Verhandlungsgeschick nötig sein würden.

Dann überlegten wir, ob wir als das Labor „Projektteam“ eine Regelversorgung zu der zahntechnischen Leistung der gesetzlichen Krankenversicherung überhaupt herstellen können. Wir ermittelten anhand einer Zuschlagskalkulation unsere Laborkosten zur Herstellung einer Regelversorgung des Patienten Lensing, worauf eine hitzige Diskussion um unser Gehalt einsetzte. Was

Aber wo bleibt denn nun unser Gewinn? Was heißt eigentlich Wagnis in der Zahntechnik? Nach Ermittlung der genannten Werte stand der Angebotspreis der Regelversorgung unseres Labors „Projektteam“ fest. Unser Zuschlagskalkulationspreis bleibt knapp unter dem Rechnungsbeitrag der BEL II-Liste (gesetzliche Krankenversicherungsabrechnung) für eine Regelversorgung. Glück gehabt, wir würden den Auftrag im Rahmen der gesetzlichen Abrechnung annehmen. 15.00 Uhr – Schluss für heute! **ZT**

ZT Projekttablauf

Vorstellung des Patienten	Der Patient wird den Schülerinnen und Schülern vorgestellt Der Patientenfall liegt als Bild aus lateraler und frontaler Ansicht sowie als Situationsmodell vor.
Vorstellung einiger allgemeiner Schönheitskriterien	Personenraten Als Einstieg ins Thema erraten die Schülerinnen und Schüler berühmte Persönlichkeiten anhand von Bildern ihres Mundes. „Das Geheimnis der Schönheit“ Zuschnitt einer ZDF-Sendung mit oben genannten Titel. Anschließend werden einige allgemeine Kriterien erarbeitet.
Erarbeitung dentaler Schönheitskriterien	Ausgewählte dentale Schönheitskriterien werden erarbeitet Die Schülerinnen und Schüler erarbeiten allein oder zu zweit ausgewählte dentale Schönheitskriterien anhand vorliegender Literatur und stellen „ihr“ Kriterium den Mitschülerinnen und Mitschülern vor! Bewertung! Literatur: Magne, Pascal/Belser, Urs Adhäsiv befestigte Keramikrestorationen Fradeani, Mauro Ästhetische Analyse (Band 1)
Vermarktung und Verkauf dentaler Schönheit	Marketing Rechnungserstellung (Zahntechniker) Kalkulation
Ästhetische Analyse	Die Schülerinnen und Schüler erstellen eine ästhetische Analyse für den Patientenfall Auf der Basis der ästhetischen Analyse nach Fradeani erstellen die Schülerinnen und Schüler eine solche Analyse mithilfe des entsprechenden Analysebogens.
Planung und Herstellung der diagnostischen Wachsmodellation	Die Schülerinnen und Schüler planen die diagnostische Wachsmodellation (Bewertung) und erstellen diese auf dem Situationsmodell.
Visualisierung der diagnostischen Wachsmodellation	Die diagnostische Wachsmodellation wird mithilfe einer selbsterstellten digitalen Visualisierung (auf Basis von GIMP) am Patienten „anprobiert“.

Bedürfnisse der Menschen – das ist das Gebot der Stunde. Angesichts der aufgezeigten Entwicklungen stellte sich nun allerdings die Frage, welche Möglichkeiten Dentallabore und Zahntechniker haben, verschie-

- Wie würde ich werben? Was nützt die eigene Internetseite? Wir schauten uns dazu ganz tolle und weniger schöne Internetseiten an.
- Warum Zahnersatz nicht auf Raten anbieten? Eigentlich muss es ja „Patiententeilzahlung“ hei-

Role. Richtig eingesetzt, garantieren diese Faktoren den Gesprächserfolg. Interessant waren die Ausführungen unserer Lehrerin zum Thema Wahrnehmung. Demnach erfolgt unsere Wahrnehmung zu 8 % über die Worte, 23 % über die Be-

ZT Literatur

- ¹ dl, heft 7, 2004, S. 1173.
- ² dl, heft 4, 2004, S. 2004.
- ³ dl, heft 1, 2004, S. 2043.
- ⁴ Tony Domin, Marketing im Dentallabor, Betrachtungen der anderen Art, Verlag Neuer Merkur, 1. Auflage, 1997, S. 5.
- ⁵ dl, heft 11, 2004, S. 1860.
- ⁶ Dr. med. dent. Elfriede Rupprecht in: Laborzeitung Praxis Kontakt, Consens Zahntechnik GmbH, Ausgabe 6, 2002, S. 2.

ZT Adresse

Albrecht-Dürer-Schule
Abteilung 5
Fürstenwall 100
40217 Düsseldorf
Tel.: 02 11/8 99 73-50
Fax: 02 11/8 99 73-09
E-Mail:
abteilung5@ads-duesseldorf.de
www.ads-duesseldorf.de

Herstellung einer VMK-Brücke (Teil 2)

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 (Duisburg). Lesen Sie hier den zweiten Teil über die Herstellung einer VMK-Brücke mit der Verblendkeramik Carat.

Von Joachim Bredenstein

In der ZT 11/05 habe ich bereits den Fall vorgestellt, das Provisorium und die Gerüsterstellung beschrieben.

Auftragen des Opakers

Es ist nicht für jede Legierung zwingend vorgeschrieben, aber ich empfehle immer, auch bei viel Stress im Labor, einen Oxidbrand zu machen (Abb. 31). Hierbei zeigt sich, ob die Legierungsoberfläche

in Ordnung ist oder nachgearbeitet werden muss. Anzustreben ist eine absolut gleichmäßige und homogene Oxidfarbe. Bei CoCr-Legierungen sollte diese Farbe grünlich-grau ausfallen. Das Ergebnis einer guten Gerüstvorbereitung sehen Sie auf Abbildung 31. Nur solch eine Oberfläche ist akzeptabel. In allen anderen Fällen sollte, vor allem bei der Verarbeitung von CoCr-Legierungen, der Fehler gesucht werden. Es wäre doch schade,

wenn die mühevoll aufgebrannte Keramik wieder abplatzt oder Blasen wirft. Nach dem Oxidbrand wird noch einmal gründlich abgestrahlt und mit dem Auftragen des Opakers kann begonnen werden (Abb. 32). Hierfür stehen im Carat-Metallkeramiksyste zwei Varianten zu Verfügung: Biopaque und Biopaque Uno. Ich habe diese Brücke mit Biopaque beschichtet. Hierbei wird wie folgt vorgegangen: Bei Biopaque handelt es sich

um eine gebrauchsfertige keramische Grundmasse. Arbeitsschritte wie Anmischen, Modellieren und Absaugen entfallen. Die benötigte Menge Basispaste wird auf einer Glasplatte vorgelegt (Abb. 33). Mit einem trockenen Flachpinsel wird das Gerüst mit einer gleichmäßig dünnen Schicht bestrichen. Dabei sind überschüssige Materialansammlungen im Approximal- und Randbereich zu vermeiden. Es wird nur eine dünne Schicht aufgetragen, um ein

einwandfreies Ergebnis zu erreichen (Abb. 34). Auf ein Riffeln sollte der Techniker verzichten, denn hierdurch würde die Masse in den konkaven Bereichen des Gerüsts zusammenlaufen. Eine Besonderheit des Biopaquesystems sind die Streukristalle, die durch ihre Korngröße und die festgelegte Konsistenz der Basispaste stets gleichmäßige Resultate ergeben. Auf die Basispaste werden, bedingt durch die gewählte Zahnfarbe, helle Streukristalle aufgetragen (Abb. 35). Hierdurch wird eine gleichmäßige Opakerschichtstärke erreicht. Durch zweimaliges Aufklopfen der Klemmpinzette auf den Auffangbehälter für die hellen Streukristalle und durch einmaliges leichtes Abblasen werden Überschüsse entfernt und die



Joachim Bredenstein

Kristalle ordnen sich in nur einer Ebene an. Nachdem die Kroneninnenseiten und der Kronenrand versäubert wurden, erfolgt der erste Opakerbrand (Abb. 36 und 37). Sobald das Gerüst wieder abgekühlt ist, kann mit dem Auftragen der Farbpaste begonnen werden (Abb. 38).

Dies muss mit einem erhöhten Pinseldruck erfolgen, damit die Farbpaste gut zwischen die Kristalle gepresst wird. So ist ein guter Verbund zu der bereits aufgebrannten Opakerschicht gewährleistet. Die Farbpaste wird ebenfalls nur in einer dünnen, aber deckenden Schicht aufgetragen (Abb. 39).

Überschüssiges Material wird durch flaches Abstreichen über den Streukristallen entfernt. So wird eine gleichmäßige Schichtstärke erreicht. Für eine Individualisierung der Verblendung können die Malfarbenpasten verwendet werden. Diese können vor dem Auftragen der transparenten Streukristalle in der „Nass-in-Nass“-Technik eingesetzt werden, um den Zahnhals zu betonen oder okklusale und interdentale Abtönungen anzulegen (Abb. 40). Anschließend werden transparente Streukristalle aufgestreut. Die optische Wirkung der transparenten Kristalle gibt der Verblendung eine dem natürlichen Zahn ähnliche Lichtbrechung (Abb. 41 und 42).

Nach dem zweiten Opakerbrand wird das Gerüst gereinigt und eventuell auf der Innenseite der Kronen anhaftende Opakerreste werden mit einem Diamanten entfernt (Abb. 43).

Biopaque und Biopaque Uno können mit vielen Keramiken verarbeitet werden. Auf Grund seiner physikalischen Eigenschaften deckt Biopaque ein breites Spektrum von Aufbrennlegierungen mit unterschiedlichen Wärmeausdehnungskoeffizienten (WAK) ab.

Die Carat-Schichtung

Um ein Anhaften der Carat-Massen am Modell zu verhindern, werden alle Partien, die mit keramischer Masse in Kontakt kommen, versiegelt und nach der Trocknung mit Keramikisolation bestrichen. Bei der Schichtung der Dentinmassen kann der Silikonvorwall gute Dienste leisten. Er ermöglicht ein schnelles und der Form des Wax-up



Abb. 31: Nach dem Oxidbrand – eine einwandfreie Legierungsoberfläche.



Abb. 36: Fertig für den ersten Opakerbrand.



Abb. 41: Opakerschicht vor dem zweiten Brand ...



Abb. 46: Kontrolle der Platzverhältnisse mit dem Vorwall.



Abb. 32: Die Oxidschicht wird vor dem Auftragen des Opakers wieder abgestrahlt.



Abb. 37: Nach dem Opakerbrand.



Abb. 42: ... und nach dem Abkühlen des Gerüsts.



Abb. 47: Schichtung der Schneidmasse.



Abb. 33: Die Biopaquemassen kommen gebrauchsfertig aus der Spritze.



Abb. 38: Die Farbpaste wird in einer dünnen Schicht aufgetragen.



Abb. 43: Das Gerüst auf dem Modell, fertig für die Keramiksichtung.



Abb. 48: Nach dem ersten Dentinbrand.



Abb. 34: In einer dünnen Schicht wird die Basispaste aufgetragen.



Abb. 39: Das Gerüst wird mit einer dünnen, aber deckenden Schicht bestrichen.



Abb. 44: Die Brücke wird zunächst komplett in Dentin geschichtet.



Abb. 49: Nach dem zweiten Dentinbrand.



Abb. 35: Streukristalle werden aufgetragen.



Abb. 40: Mit Opakermalfarben kann der Opaker individualisiert werden.



Abb. 45: Cut-Back.



Abb. 50: Nach dem Glanzbrand.



Abb. 51: Entfernung der Oxidschicht mit einem Diamanten.



Abb. 53: Die fertige Brücke.



Abb. 55: Die Brücke in situ.



Abb. 52: Gummieren aller nicht verblendeten Flächen.



Abb. 54: Detailsicht.

Fortsetzung von Seite 13

entsprechendes Auftragen. So wird das ursprünglich ge-

plante Aussehen der Brücke auch in Keramik schnell wieder hergestellt. Zunächst werden die Kronen und das Brü-

ckenglied komplett in Dentin aufgebaut (Abb. 44). Durch ein gezieltes Cut-Back wird ein Platz für Transpa- und

unendlich viele Möglichkeiten gegeben. Allerdings wird er sie im Alltag nur begrenzt nutzen können, denn oftmals

Schmelzmassen geschaffen (Abb. 45). Das Ergebnis kann wiederum mit dem Vorwall überprüft werden (Abb. 46). Auf die so entstandene Dentinstruktur können, wenn gewünscht, Transpamasse oder alle Effektmassen des Sortiments aufgetragen werden. Hier sind dem Techniker

reicht die Zeit nicht für solche aufwändige Schichtungen. Oder der Patient ist nicht bereit, für diesen Mehraufwand finanziell einzustehen. Außerdem sieht nicht jeder Techniker den Patienten, sodass er die Kronen individuell anpassen könnte. Dann ist ein Weniger an Effekten oftmals ein Mehr an Erfolg. Zur Komplettierung der Schichtung wird die dicksahnig angerührte Schmelzmasse inzisal aufgetragen und entsprechend dem Schichtschema in auslaufender Schicht über die Labialfläche gezogen (Abb. 47). Interdental wird die Schichtung bis auf den Opaker separiert, um die Brennschrumpfung zu steuern. Um das Schrumpfen der Masse etwas zu kompensieren, werden die Kronen inzisal etwas länger gestaltet. Die Brandführung des ersten Dentinbrandes erfolgt nach Herstellerangaben. Bei Verblendungen auf CoCr-Legierungen ist eine Langzeitabkühlung immer erforderlich! Durch den unterschiedlichen WAK-Wert zwischen Legierung und Keramik kann es sonst, vor allem bei größeren Arbeiten und bei dickeren Keramikschichten, zu Abplatzungen kommen (Abb. 48). Nach dem ersten Dentinbrand sind bei der Carat-Keramik nur noch wenige Veränderungen an der Brücke vorzunehmen. Damit die Brücke wieder auf das Modell passt, werden die Kontaktpunkte, die beim Schichten etwas überdimensioniert wurden, mit einem Diamanten zurückgeschliffen. Dann kann an den Stellen, die noch nicht der anatomischen Form der Modellsituation entsprechen, etwas Material nachgeschichtet werden. Es folgt der zweite Dentinbrand entsprechend der Brenntabelle (Abb. 49).

Die Innenseiten der Kronen werden mit 110 µm Aluminiumoxid bei 2 bar Druck vorsichtig ausgestrahlt. Die anderen Flächen werden mit einem nicht zu groben Diamanten bearbeitet, bis die Oxidschicht vollständig entfernt ist (Abb. 51). Besonderes Augenmerk sollte hier auf die dünnen zervikalen Ränder gelegt werden. Diese müssen von allen Keramik- und Oxidresten befreit und abschließend auf Hochglanz poliert werden. Nur so ist eine gute Harmonie zwischen Zahnfleisch und Zahnersatz zu erreichen, denn Zahnfleischentzündungen sind oftmals auf unzureichend bearbeitete und schlecht polierte Ränder mit noch anhaftenden Oxiden zurückzuführen. Alternativ könnte hier auch mit den Carat-Schultermassen eine keramische Schulter angebrannt werden, aber das war in diesem Fall nicht gewünscht. Mit einem Gummierer, der speziell für die Politur von CoCr-Legierungen entwickelt wurde, lassen sich die nicht verblendeten Flächen schnell glätten, sodass die abschließende Politur keine weiteren Schwierigkeiten mehr bereitet (Abb. 52).

Anwendung verblüffend einfach, Ästhetik einfach verblüffend

Die Herstellung einer VMK-Brücke ist eine sehr komplexe Angelegenheit (Abb. 54 und 55), auch wenn es oftmals Routine ist, ist es immer auch eine neue Herausforderung. Da benötigt der Techniker Systeme, auf die er sich verlassen kann und die einfach und zügig zu verarbeiten sind. Seit vielen Jahren ist die Metallkeramik Carat schon auf dem Markt und mittlerweile zu einem Synonym für die Reproduktion höchster Ästhetik bei geringem Aufwand geworden. Vor allem die zuverlässigen und guten physikalischen Eigenschaften haben Carat zu einer hochwertigen Metallkeramik werden lassen. In Verbindung mit der gebrauchsfertigen Grundmasse Biopaque hat der Techniker ein ausgereiftes System für den täglichen Einsatz zur Hand. Carat ist in der Anwendung sehr einfach, wobei das Endergebnis auch bei einer einfachen Schichttechnik sehr gut ausfällt. Zur Reproduktion der mit einem Vita-Farbring ermittelten Farbe reichen die Massen des Carat-Grundsorimentes aus. Da Opaker-, Dentin- und Schmelzmassen farblich exakt aufeinander abgestimmt sind, wird die Farb-reproduktion wesentlich erleichtert. Die Farbstabilität hat sich auch bei großen Arbeiten, die mehrere Brände benötigen, erwiesen. Carat-Metallkeramik von der Firma Hager & Werken ist eine alltagstaugliche Gebrauchs-keramik. Eben verblüffend einfach und einfach verblüffend. 

Das Ausarbeiten und Polieren

Die Keramik wird mit einem Diamanten und mit Trennscheiben ausgearbeitet und die Oberfläche wird strukturiert. Alle Übergänge von der Verblendung zum Metall werden sauber angeschliffen, damit ein exakter Übergang der Legierung zur Keramik entsteht. So kann man in diesen kritischen Bereichen nach dem Glanzbrand leichter die Oxide von der Legierungsoberfläche entfernen. Der Glanzbrand erfolgt wieder laut Herstellerangaben. Dabei kann die Brenntemperatur entsprechend dem gewünschten Glanzgrad geringfügig variiert werden. Außerdem kann zum Glanzbrand die gesamte Keramikverblendung mit Glasurmasse in dünnster Schicht überzogen werden. Die Brenntemperatur kann dann 10 bis 20 °C niedriger liegen (Abb. 50). Die abschließende Entfernung der Oxidschicht sollte sehr sorgfältig erfolgen.

ANZEIGE

DENTALZEITUNG

Fachhandelsorgan des **BVD**





AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

Labor/Firmenname _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ Datum _____

Fax _____ E-Mail _____ Unterschrift _____

Ja, ich abonniere die **Dentalzeitung** für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 30,00 inklusive gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 15 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird. (Poststempel genügt)

OEMUS MEDIA AG
 Abonnement-Service
 Holbeinstr. 29
 04229 Leipzig
 Tel.: 03 41/4 64 74-2 00
 Fax: 03 41/4 64 74-2 90
 E-Mail: grasse@oemus-media.de
 www.oemus.com

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____



ZT 12/05

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

ZT PRODUKTE

Entspannt arbeiten mit Lubrofilm® Plus

Wachsentspannungsmittel mit neuer Rezeptur von Dentaforum sorgt nicht nur in der Kronen- und Brückentechnik im Handumdrehen für blasenfreie Oberflächen.

Lubrofilm® Plus, das neu entwickelte Wachsentspannungsmittel von Denta-

forum, benetzt Oberflächen effektiv und verbessert durch die Fließfähigkeit der

Einbettmasse oder des Gipses. Die Gefahr von Lufteinschlüssen wird so erfolgreich unterbunden. Lubrofilm® Plus kann nicht nur in der Kronen- und Brückentechnik als wirksames Wachsentspannungsmittel, sondern auch als Silikonentspannungsmittel für Dublierformen und Abdrücke eingesetzt werden. Im Vergleich zu den meisten herkömmlichen Entspannungsmitteln enthält Lubrofilm® Plus keinen Alkohol. Durch eine neue Rezeptur kann die Flüssigkeit wesentlich schneller verdunsten und verhindert dadurch Schädigungen der Kontaktmaterialien. Das Resultat sind glatte, blasenfreie Gussflächen beim Einsatz als Wachsentspannungsmittel in der Kronen- und Brückentechnik. Auch

homogene und blasenfreie Oberflächen bei Duplikatmodellen stellt Lubrofilm® Plus als Silikonentspannungsmittel sicher. Mit der praktischen Pumpsprühflasche kann die Flüssigkeit gleichmäßig und mikrofein auf der Wachs- oder Silikonoberfläche verteilt werden. Der angenehme Geruch der neuen Flüssigkeit belastet nicht das Raumklima, das schnelle Verdunsten verzögert nicht den Arbeitsrhythmus. Das neue Lubrofilm® Plus ist ab sofort in der 100 ml-Pumpsprühflasche oder in der 1.000 ml-Nachfüllflasche erhältlich. **ZT**



Abb. 1: Wachsentspannungsmittel Lubrofilm® Plus.



Abb. 2: Lubrofilm® Plus als Silikonentspannungsmittel für Dublierformen.

Auch durch die Fließfähigkeit der

Wachsentspannungsmittel in der Kronen- und Brückentechnik. Auch

ZT Info

Bei Fragen zur Kronen- und Brückentechnik berät Sie gerne die zahnärztliche Anwendungsberatung unter Tel. 0 72 31/8 03-4 10. Oder fordern Sie Unterlagen an bei:

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

Vollgarantie für proTaction erweitert

Jetzt auch im hochschmelzenden Bereich für noch mehr Sicherheit: Vor Kurzem hat Elephant Dental die Vollgarantie auf proTaction-Legierungen ausgeweitet.

Unser System für garantierte Sicherheit hat Nachwuchs bekommen: der Leistungsumfang der proTaction-Vollgarantie wurde auf alle wichtigen Gusslegierungen und Aufbrennlegierungen für normalexpandierende Keramik erweitert. Seit Oktober gibt es folgende traditionellen Elephant-Legierungen mit der proTaction-Vollgarantie:

Vereinbarte Kontrollintervalle

Durch individuell vereinbarte Kontrollintervalle bieten Sie mit proTaction Ihrem Kunden mehr und einen regelmäßigen Kontakt zum Patienten. Somit bestimmen Sie gemeinsam mit Ihrem Zahnarzt die Patientenfrequenz. Das bedeutet gleichzeitig mehr abrechenbare Leistungen.



durch Absatzförderung verbessert.

proTaction unterstützt Ihr Unternehmen und gibt Ihnen die Sicherheit, die Ihr Kunde heute von Ihnen erwartet! **ZT**

Apollo IST proTaction	Bermudent H proTaction
Apollo 3 PdF proTaction	Bermudent Y proTaction
Apollo 4 CF proTaction	Orion GX proTaction
Apollo 4 PdF proTaction	Orion UX proTaction
BioGold Plus proTaction	Orion UX Plus proTaction
BioLife 4 proTaction	BioGold Interaction proTaction
BioLife PCF proTaction	

Garantierte Sicherheit

proTaction ist Sicherheit für Ihren zahnärztlichen Meisterbetrieb und Ihre Kunden. Bis zu fünf Jahre nach der Eingliederung übernehmen wir alle durch Mängel entstehende Kosten für Reparaturen oder Neuanfertigungen des Zahnersatzes Ihrer Patienten.

Wettbewerbsfähig

Durch Ihre Vollgarantie als deutscher Meisterbetrieb können Sie sich von Ihrem Wettbewerb unterscheiden und darüber hinaus neue Kunden gewinnen. Also, die Kundenbindung und Neukundengewinnung wird unterstützt, das Ansehen Ihres Meisterbetriebes erhöht und Ihr Ertrag

ZT Info

Für weitere Informationen wählen Sie folgende Telefonnummer 0 40/5 48 00 60 bei:

Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Fax: 0 40/54 80 06-1 50
E-Mail: hamburg@eledent.de
www.elephant-dental.com

FINO DUSTEX – effizient gegen Staub

Im Programm von DT&SHOP: Die besonders leise arbeitenden Nass-/Trockensauger der Serie FINO DUSTEX – geeignet für den rauen Laboreinsatz.

Die FINO DUSTEX Absaugungen sind professionelle Saugergeräte, entwickelt für den rauen Laboreinsatz. Sie bieten eine überragende Saugleistung bei minimaler Lärmbelastung und eignen sich auch zum Nasssaugen. Das Gerät ist zum direkten Anschluss an Strahlgeräte oder Trockentrimmer geeignet. Die drei Geräte, FINO DUSTEX 27, FINO DUSTEX 45 und FINO DUSTEX 45 EC, unterscheiden sich in erster Linie durch das Behältervolumen. FINO DUSTEX 45 EC hat einen 45 Liter großen Auffangbehälter und einen kohlebürsternen Motor, welcher besonders langlebig ist. Alle Sauger sind mit einer ein-

angeschlossene Elektrogerät gestartet wird. Die stufenlose Drehzahlregulierung ermöglicht die Anpassung der Saugleistung an Ihre Bedürfnisse. Ein sanfter Motoranlauf hält den Einschaltstrom niedrig. Eine Nachlaufregelung schaltet das Gerät verzögert aus, um den im Saugschlauch befindlichen Reststaub in den Filtersack zu befördern. Die FINO DUSTEX 27 ist durch ihre kompakte Bauweise außerordentlich flexibel. Der große Auffangbehälter der FINO DUSTEX 45 erlaubt eine ausnehmend lange Standzeit des Gerätes. Der 2-lagige Filtersack mit besonders hoher Abscheidung von 99,9% und einem Verschlussdeckel garantiert bestmögliche Reinigung der Luft sowie einen sauberen und unkomplizierten Wechsel. Das aus PET-Vlies bestehende Filterelement ist auswaschbar und dadurch sehr langlebig.

- Besonders leise
- Stufenlose Saugkraftregulierung
- Einschaltautomatik für Elektrowerkzeuge
- Auch ohne Filterbeutel verwendbar
- Push & Clean Abreinigung des Filterelements (nur DUSTEX 27)
- Auswaschbares, langlebiges Filterelement
- Einfacher und sauberer Wechsel des Filtersacks
- 99,9% Filterwirkung (Abscheidungsgrad)
- Langes Anschlusskabel 7,5 m



Als Nass- und Trockensauger einsetzbar.

- Saugschlauchdurchmesser von 27 bis 50 mm
- Transportabel, flexibel
- Werkzeugablage
- Soft Start (Begrenzung des Einschaltstroms)
- Selbstabschaltung bei verschlissenen Kohlebürsten. **ZT**

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/90 91-00
Fax: 0 97 08/90 91-25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com



Drei verschiedene Behältervolumen erhältlich.

schaltautomatik ausgestattet, die das Gerät automatisch einschaltet, wenn das

Vorteile im Überblick:
• Nass-/Trockensauger

Neue Generation der Keramikbrennöfen

Eine ausgeklügelte Technologie für noch bessere Brennergebnisse stellt das Unternehmen Ivoclar Vivadent mit den Öfen Programat P300 und P500 vor.



Der Name „Programat“ steht seit fast 30 Jahren mit den verschiedenen Gerätetypen für Innovation, Qualität, Langlebigkeit und exakte Brandführung. Diese Erfolgsgeschichte soll nun mit der neuen, innovativen und modernen Brennofengeneration (Programat P300, P500) fortgesetzt werden. Herzstück dieser Ofengeneration ist die neue Muffeltechnologie QTK (Quarz Tube Kantahl), die für noch präzisere Brandführungen und homogene Wärmeverteilung in der Brennkammer sorgt.

führt den Anwender klar und übersichtlich durch die Programme. Das Gerät wird bereits mit vorprogrammierten Programmen für IPS e.max, IPS d.SIGN, IPS InLine und IPS Em-

auf. Zudem stehen Ihnen diverse Hilfs- und Konfigurationsprogramme zur Verfügung, welche Ihnen eine optimale Anpassung an Ihre Bedürfnisse ermöglichen. Natürlich sind auch



Der Programat® P300 (links) und der P500 (rechts) – die neue Generation der Keramikbrennöfen.

press System ab Werk ausgeliefert.

hier die Programme für IPS e.max, IPS d.SIGN, IPS InLine und IPS Empress System bereits ab Werk vorprogrammiert. **ZT**

Programat® P300 – Für Menschen, die es praktisch mögen!

Das moderne, zeitlose Design macht das Gerät zum Schmuckstück in Ihrem Labor. Kompakt aufs Wesentliche konzentriert, begeistert der neue Programat P300 Brennofen durch seine Wirtschaftlichkeit und sein überzeugend einfaches Bedienungskonzept. Eine einfache Menüstruktur mit Symbolen

Programat® P500 – Für Menschen, die etwas Besonderes lieben!

Das große, übersichtliche Grafik-Display mit Touchfunktion ist nur eines der Highlights. Neben der neuen Muffeltechnologie und dem Turbo-Opening-System wartet der Programat P500 auch mit dem vollautomatischen Temperaturkontrollset (ATK 2) über zwei Referenzpunkte (Doppelbereichskalibration)

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

Den finanziellen Durchblick behalten

Sie wollen ihre Finanzdaten schnell und einfach zusammenstellen? Mit dem BWA-Chefplaner ist das kein Problem. Die von der Walter Schlegel Unternehmensberatung für den Mittelstand in den Vertrieb aufgenommene PC-Software übernimmt für Sie die betriebswirtschaftliche Analyse.

40.000 Unternehmensinsolvenzen allein 2004 – eine Zahl, die nicht nur in der kon-

junkturrellen Situation begründet liegt, sondern auch dem Umstand geschuldet ist,

dass viele mittelständische Unternehmen sich zu wenig um ihre Finanzdaten kümmern und bei den Banken, wenn es um die Vergabe eines Kredits geht, deshalb abblitzen. Die Vorlage eines detaillierten Zahlenwerkes mit Ertragslage, Vermögens- und Finanzlage sowie Steuerungs- und Planungs-Mechanismen hätte die Kreditverweigerung und damit Firmenpleite sicherlich in vielen Fällen verhindern können.

Eine einfache und schnelle PC-Software, die die von den Banken geforderten Daten zusammenstellt, ist die optimale Lösung für Unternehmen, die wenig Zeit für ihre betriebswirtschaftliche Analyse haben oder denen das

Know-how und die Routine im Rechnungswesen fehlten. Mit dem „BWA-Chefplaner“ wurde genau solch eine Software entwickelt – speziell für die eigene Unternehmensplanung und leicht in der Handhabung.

Der „BWA-Chefplaner“ errechnet Ihnen bei nur geringem Zeitaufwand monatsgenau:

- geschäftliche Ertragslage mit Prognoseberechnung für das Jahr
- Liquidität mit individueller Planung der Zahlungsziele und Valuten
- Kapitaldienstfähigkeit
- Wareneinkauf mit Bestandsberechnung
- Fremdkapital mit Darstellung der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten

- Geschäftsjahreswechsel – Planung für 2006 – 2007 – 2008
- Strategieplanungen.

In der neuen Version 1.23 finden sich zudem:

- Stundenverrechnungssatz aus Werten des BWA-Chefplaners und aus Zeitwirtschaft
- Filialsystem mit Darstellung von bis zu 20 Filialen oder Profit Center.
- Bilanzanalyse mit allen wichtigen Bilanz- und Ratingkennziffern.

Der BWA-Chefplaner ist eine Investition, die sich auszahlt, denn die Banken honorieren zwischenzeitlich den Einsatz des BWA-Chefplaners durch Kreditsicherheit und Zinssenkungen. „Ich bin beeindruckt, wie Sie Ihre Zahlen mit

dem BWA-Chefplaner präsentiert haben. Es gibt in unserem Raum vielleicht zwei größere Firmen, welche in der Lage sind, ihre Finanzdaten in dieser Qualität zu präsentieren. In Ihrem Fall würde ich nach Rücksprache das Obligo nach Ihrem Wunsch erhöhen und zwar ohne Sicherheiten“, verspricht beispielsweise XY Burghartswieser von der Bank XY. **ZT**

ZT Unternehmenskurzdarstellung

Walter Schlegel Unternehmensberatung

Walter Schlegel leitet seit vier Jahren Seminare zur Unternehmensplanung, welche die Besonderheiten des Handwerks und des Handels (hohe zeitliche Arbeitsbelastung, meist zu wenig Zeit für administrative, betriebswirtschaftliche Abläufe) mit einbeziehen. Händler und Handwerksbetriebe werden in eintägigen Veranstaltungen intensiv und mit hohem Praxisbezug in die betriebswirtschaftlichen Erfordernisse eingeführt. Mit seiner langjährigen Erfahrung als Unternehmer zeigt Walter Schlegel mit der Software „BWA-Chefplaner“ Wege, wie Unternehmer praxisnah und leicht verständlich ihre wirtschaftlichen Daten analysieren und ihre eigene Geschäftsjahresplanung erstellen können.



ZT Adresse

Walter Schlegel
Unternehmensplanung und Controlling
Deutschlandvertrieb „BWA-Chefplaner für den Mittelstand“
75365 Calw
Turnstraße 31
Tel.: 0 70 51/96 81-77
Mobil: 01 72/7 26 81 00
Fax: 0 70 51/96 81-98
E-Mail: walter.schlegel@bwa-chefplaner.de
www.bwa-chefplaner.de

Sinkende Umsätze durch Kostenmanagement auffangen

In Tagesseminaren der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) vermittelt Walter Schlegel nach dem Prinzip „Learning by doing“ den Umgang mit dem Programm BWA-Chefplaner. Am Laptop experimentieren Dentalunternehmer dabei mit ihren eigenen Laborzahlen und erstellen ihre komplette Geschäftsjahresplanung für 2006 und 2007. Die VUZ befragte den Unternehmensplaner zu diesem Erfolg versprechenden Software-Programm.

Herr Schlegel, viele mittelständische Unternehmen verfügen über hohe fachliche Kompetenz, kümmern sich aber zu wenig um die

durch sinnvolle betriebswirtschaftliche Maßnahmen (z.B. Kostenmanagement) aufgefangen werden.

Jahre alt und zeigt deutlich, dass wir uns als Menschen nicht sehr gewandelt haben.

legen, das ist Tatsache. Zitat der Banken: „Der Unternehmer, der seine Zahlen nicht kennt und diese nicht interpretieren kann, ist für uns Banken kein Unternehmer mehr, er ist ein Kreditrisiko, und wird so behandelt.“ Durch das Rating soll erreicht werden, dass die Unternehmer die Ertragslage verbessern und das Risiko der Insolvenz (Kreditausfallrisiko) reduzieren. Der BWA-Chefplaner ist ein hervorragendes Navigations-

ZT BWA-Chefplaner Seminare

Seminare für den Mittelstand mit Notebooks von Walter Schlegel



„Meine Vision ist, dass sich der Unternehmer selbst um die wichtigsten Finanzdaten seines Unternehmens kümmert. Wenn er einen Kredit benötigt, verlangt die Bank die Bilanzen der letzten drei Jahre. Aus diesen Unterlagen errechnet der

Banker die Ertrags- und Kapitaldienstfähigkeit. Nach dieser Bankmethode planen Sie beim Seminar.“

Walter Schlegel

Seminarprogramm

- Sie selbst erstellen für Ihr eigenes Unternehmen eine komplette Geschäftsjahresplanung
- Richtiges Lesen und Verstehen Ihrer Bilanzen mit G + V
- Struktur der Anlage-, Finanz-, Ertrags- und Kostenkonten
- Analyse Ihrer Finanzdaten, Erkennen der Schwachstellen
- Kostenmanagement mit strategischen Planberechnungen
- Interpretation der Auswertungen BWA, BWA-aufgelaufen, Finanzplan, Kapitaldienstberechnung
- „Lernen Sie, wie Sie die Auswertungen des BWA-Chefplaners für Ihre Bankgespräche (Basel II, Rating) nutzen.“
- Analyse Ihrer Finanzdaten, Erkennen der Schwachstellen
- Zukunftsplanung und Simulationen
- Controlling: Mit welchen Maßnahmen kann das Betriebsergebnis verbessert werden?
- Monatlicher Soll-/Ist-Vergleich zur frühzeitigen Erkennung von gravierenden betriebswirtschaftlichen Veränderungen.

Seminargebühr

245,- € zzgl. MwSt. (inklusive Verpflegung, Technik)

Termine 2006

Hauptseminar für Einsteiger

25.01.2006 Grundseminar Rheinland
31.01.2006 Grundseminar Norddeutschland
07.02.2006 Grundseminar Süddeutschland

Spezialseminar für Fortgeschrittene und Update Version 1.23

Bilanzanalyse – Filialsystem – Stundenverrechnungssatz
26.01.2006 Seminar für Fortgeschrittene Rheinland
01.02.2006 Seminar für Fortgeschrittene Norddeutschland
08.02.2006 Seminar für Fortgeschrittene Süddeutschland

Anmeldung

Walter Schlegel
Unternehmensplanung und Controlling
Tel.: 0 70 51/96 81 77
Mobil: 01 72/7 26 81 00
E-Mail: walter.schlegel@bwa-chefplaner.de

Monat	Umsatz	Ertrag	Kosten	Rating
Januar	120.000	80.000	40.000	3
Februar	115.000	75.000	40.000	3
März	110.000	70.000	40.000	3
April	105.000	65.000	40.000	3
Mai	100.000	60.000	40.000	3
Juni	95.000	55.000	40.000	3
Juli	90.000	50.000	40.000	3
August	85.000	45.000	40.000	3
September	80.000	40.000	40.000	3
Oktober	75.000	35.000	40.000	3
November	70.000	30.000	40.000	3
Dezember	65.000	25.000	40.000	3

Mit dem Software-Programm BWA-Chefplaner kann der Laborinhaber problemlos seine komplette Geschäftsjahresplanung erstellen.

Wie ist der BWA-Chefplaner entstanden?

Ich war fast 40 Jahre selbstständig. Auch ich war der typische Fachmann ohne Finanzkompetenz. Der harte Konkurrenzkampf im Einzelhandel führte dazu, dass mein Ertrag massiv eingebrochen ist. Mit einer Excel-Tabelle

ging ich an, die Finanzdaten monatlich zu kontrollieren. Das Ergebnis war überwältigend. Ich konnte sofort korrigierende Maßnahmen ergreifen und damit meinen Gewinn erheblich steigern.

Was braucht der Mittelständler als Basiswissen, um den BWA-Chefplaner zu installieren und auch zu bedienen?

Das Basiswissen erlernt er im Seminar. Der Mittelständler braucht nur die eigene Überwindung. Dazu gibt es ein tolles lateinisches Sprichwort: Nicht weil die Dinge schwierig sind, wagen wir sie nicht. Weil wir die Dinge nicht wagen, sind sie schwierig. Das Sprichwort ist 2.000

Herr Schlegel, was kann der BWA-Chefplaner und wieviel Zeit verbringt ein Laborinhaber am Tag mit dem System, um zu einer optimalen Ausnutzung zu kommen?

Der Laborinhaber benötigt einen Seminartag, um seine kompletten Finanzdaten



ein hervorragendes Navigationssystem für den geschäftlichen Erfolg des Unternehmers. Durch viele Anwender des BWA-Chefplaners kann ich beweisen, dass der Einsatz des BWA-Chefplaners zu einem besseren Rating geführt hat. Die Folge war, dass die Zinsen gesenkt wurden und die Kreditsicherheit gewährleistet wurde.

Wie hoch ist der finanzielle Aufwand für den BWA-Chefplaner in einem

Dentallabor?

Die Lizenz für den BWA-Chefplaner kostet einmalig 185 € + 20 € Hotline für ein Jahr. Das Tagesseminar kostet inkl. Tagungsverpflegung und Technik pro Firma 245 €. Begleitpersonen zahlen nur 45 €. Zu diesen Preisen kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer. Der Laborinhaber hat alle Kosten durch ein besseres Rating in einem Jahr amortisiert. Selbst unsere Mittelstandsbank, die KfW, arbeitet seit April 2005 mit risikogerechten Zinsen. Das heißt, bei einem gutem Rating zahlt er 3 % weniger Zins. Bei nur 100.000 € Kredit sind das jährlich 3.000 € Ersparnis. **ZT**

einzutragen und daraus eine sorgfältige Unternehmensplanung zu erstellen. Dazu benötigt er monatlich 20 bis 30 Minuten, um die Finanzdaten einzupflegen. Der Laborinhaber hat nun monatlich einen kompletten Überblick über Umsatz, Ertrag, Liquidität, Wareneinkauf und Kapitaldienst. Nun ist der Laborinhaber in der Lage, rechtzeitig korrigierende Maßnahmen einzuleiten, um das Betriebsergebnis zu verbessern.

Wie belegt ist die Information, die Nutzung des BWA-Chefplaners verbessert das Bank-Rating des jeweiligen Betriebes? Das braucht man nicht be-



Zuverlässiger Wegweiser in Praxis und Labor

Von der Farbnahme bis zur Reproduktion: Das VITA SYSTEM 3D-MASTER erlaubt mit aufeinander abgestimmten Komponenten exakt definierte Arbeitsschritte – damit nichts dem Zufall überbleibt.

Die moderne Zahnheilkunde ist geprägt durch eine Komplexität an möglichen Optionen. Ob Defekt, Verlust oder kosmetisch-ästhetische Optimierungen: In der Zahnmedizin löst die Behandlung eines Patienten stets eine Kette von komplexen Fragestellungen aus, die in der Regel unterschiedliche Antwortmöglichkeiten bieten und damit auch zu unterschiedlichen Ergebnissen für den Patienten führen können: der Zahnarzt diagnostiziert, entscheidet gemeinsam mit dem Patienten, welche Restaurationsart sinnvoll ist, bestimmt die Zahnfarbe und beauftragt das Labor. Dort fertigt der Zahntechniker die gewünschte Versorgung aus dafür geeigneten Materialien jedweden Herstellers in der den Vorgaben entsprechenden Farbe an. Letztendlich wird die Restauration vom Zahnarzt eingesetzt und der Patient beurteilt das Ergebnis. Damit die Bewertung positiv ausfällt, sollten Zahnarzt und



Mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER sind Ergebnisse kein Zufall, sondern exakt definiert.

Zahntechniker das Ergebnis nicht dem Zufall überlassen. Hilfreich wäre es, wenn die zu beantwortenden Fragestellungen und damit die einzelnen Schritte innerhalb dieses Prozesses eindeutig vorgegeben

werden könnten, denn Abweichungen sind nicht erwünscht. Die Lösung: Das VITA SYSTEM 3D-MASTER dient Praxis und Labor als Wegweiser, der über die notwendigen Komponenten verfügt, um von der Farbnahme bis zur Reproduktion an jedem Punkt des

Prozesses exakt definiert und dadurch sicher arbeiten zu können. Von der Farbnahme mit dem VITA Toothguide 3D-MASTER und mit dem digitalen Farbmessgerät VITA Easyshade, über die Herstellung des Zahnersatzes mit den Produkten der Systemgruppen VITA Zähne oder VITA Vollkeramik bis hin zur Verblendung der Gerüste mit VITA Verblendmaterial, ist das VITA SYSTEM 3D-MASTER in jedem Schritt dieses Prozesses enthalten und verbessert ihn. Die einzelnen Systemgruppen tragen dazu bei, dem Patienten eine optimale Problemlösung bei hoher Qualität zu gewährleisten. Die 26 Zahnfarben des VITA Toothguide 3D-MASTER zur Farbbestimmung sind ebenso farblich definiert wie die Farben sämtlicher VITA-Produkte. Damit sind alle Schritte innerhalb des Prozesses der Rekonstruktion gleichwertig und jeder einzelne beeinflusst das Endergebnis positiv – ein fremder Parameter, der nicht im System enthalten ist, würde zu ei-

ner minderwertigeren Resultat führen. Sind alle Komponenten dagegen perfekt aufeinander abgestimmt, ist das Ergebnis kein Zufall mehr, sondern es wurde systematisch durch den Einsatz der miteinander korrespondierenden Produkte herbeigeführt. Innerhalb der fast unüberschaubaren Fülle von Optionen in der Zahnrestauration stellt das VITA SYSTEM 3D-MASTER ein geschlossenes System dar, das es Zahnarzt und Zahntechniker ermöglicht, den richtigen Weg zu gehen und den komplexen Anforderungen qualitativ hochwertig gerecht zu werden. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Eine Multitalent-Einbettmasse

Im DT&Shop-Programm: Die Hochleistungs-Universal-Einbettmasse FINOVEST TRIO sorgt für präzise Guss- und Pressergebnisse.

FINOVEST TRIO ist eine kohlenstofffreie, phosphor-

nur eine Einbettmasse für alle Techniken zur Verfügung, die konventionell wie auch in der so genannten Speedvariante aufgeheizt werden kann. Das spart Zeit und Geld. FINOVEST TRIO lässt sich leicht ausbetten und gewährleistet sehr präzise Guss- und Pressergebnisse. FINOVEST TRIO wird in 25 Portionsbeutel zu je 160 g Pulver geliefert. Im Lieferumfang sind 1.000 ml Expansionsliquid. **ZT**



Nur ein Produkt für jede Aufgabe.

phatgebundene Hochleistungs-Universal-Einbettmasse für alle Anwendungen. Mit dieser Einbettmasse können sowohl Edelmetall-Legierungen wie auch Nicht-Edelmetall-Legierungen verarbeitet werden. Darüber hinaus eignet sich FINOVEST TRIO für die Herstellung von Presskeramik-Restaurationen. Mit FINOVEST TRIO steht

ZT Adresse

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
Tel.: 0 97 08/90 91 00
Fax: 0 97 08/90 91 25
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com

Veneers aus Delight – ein echtes Highlight!

Das neue Vollkeramiksystem Delight von Asami Tanaka Dental eignet sich besonders gut für die einfache und sichere Herstellung und Befestigung von minimalinvasiven Veneers.

Erfolgreiche Prophylaxe- und Präventionsmaßnahmen sorgen dafür, dass die Nachfrage nach klassischer Zahnheilkunde sinkt. Das Interesse der Patienten an ästhetischen Versorgungsdiensten steigt an und birgt Chancen für Praxen und Dentallabore. Veneers bieten das Potenzial zur ästhetischen und funktionellen Optimierung vorhandener, natürlicher Zahnschubstanz. Das Vollkeramiksystem Delight von Tanaka Dental ist die ideale Vollkeramikmasse für minimalinvasive Veneers und der günstige Einstieg in die Vollkeramik. Es ermöglicht die erfolgreiche, einfache und sichere Herstellung und Befestigung von Veneers im Front- und Seitenzahnbereich.



Ein echtes Highlight: Das Vollkeramiksystem Delight von Tanaka Dental.

Neben der Herstellung von Veneers eignet sich Delight außerdem für Inlays/Onlays und Kronen. Das Highlight:

Die Vollkeramikmasse ist leuzitverstärkt und verfügt über eine Stabilität, die man bisher nur von Presskeramik kennt. Diese wird kombiniert mit dem einfachen Handling der Schichtmasse. Dank ihrer feinen, homogenen Mikrostruktur ist sie zwar leicht polierbar, aber doch weit weniger abrasiv gegenüber natürlicher Zahnschubstanz. Ein weiterer

Pluspunkt des Vollkeramiksystems Delight ist die Voraussetzung von nur geringen Präparationstiefen. Die lieferbaren Farben sind hochtransluzent, leicht zu modifizieren und basieren auf dem Farbschlüssel VITAPAN der VITA Zahnfabrik. So ist das Farbspektrum natürlicher Zähne reproduzierbar und die Transluzenz der Massen sorgt für ein hohes Maß an Ästhetik. Um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen, ist Delight als komplettes Kit erhältlich. Das Kit enthält Body-, Inzisal-, Modifizier- und Korrekturmassen, Star Dust Glasurmasse, feuerfeste Stumpfmasse, Ätzgel, Markierungsstifte, Tanaka Big Brush und Spacer. Dieses Komplettsortiment ist zu einem günstigen Preis lieferbar und somit auch für das kleine Labor interessant. Das Handling von Delight ist besonders einfach und die Ergebnisse sind vorhersehbar. Hinter Delight steckt System: Das Vollkeramiksystem ist

ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes Veneers von Prof. Dr. Nasser Barghi und Prof. Dr. Asami Tanaka. Wie sich ästhetische indirekte Restaurationen in Perfektion erzielen lassen, zeigt Prof. Dr. Asami Tanaka vom 2. bis 3. Dezember 2005 in Bad Homburg in einem Intensiv-Workshop. Die Teilnehmer werden in diesem Hands-on-Kurs das von Prof. Dr. Asami Tanaka entwickelte materialunabhängige Schichtkonzept praktisch umsetzen. Der Kurs ist die ideale Ergänzung für Zahntechniker, deren Zahnärzte nach dem Konzept von Prof. Dr. Barghi arbeiten. **ZT**

ZT Info

Asami Tanaka Dental
Enterprises Europe GmbH
Max-Planck-Straße 3
61381 Friedrichsdorf
Tel.: 0 61 72/8 30 27
Fax: 0 61 72/8 41 79
E-Mail: service@tanaka.de

Schnell und sicher

Arbeitsgerät von Busch: Fräser mit A-Verzahnung zur Gips- und Kunststoffverarbeitung.

Die Standard-Versionen der Hartmetall-Fräser in sehr grober Verzahnung und in größeren ISO-Größen neigen dazu, sich beim Bearbeiten von Gips oder Kunststoff aus



Hartmetall-Fräser mit SGXA- und GXA-Verzahnung.

der Spannzange herauszuziehen. Die Hartmetall-Fräser mit A-Verzahnung von Busch wirken diesem Phänomen entgegen. Die Verzahnung dieser rotierenden Instrumente ist linksgedrallt aber rechtsschneidend, sodass der Fräser durch die beim Arbeiten auftretenden Schnittkräfte in die Spannzange hineingedrückt wird. Das leistet einen erheblichen Sicherheitsbeitrag, speziell bei der zügigen Bearbeitung von Gipsen (nass und trocken) und Kunststoffen. **ZT**

ZT Adresse

Busch & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/8 60
Fax: 0 22 63/2 07 41
E-Mail: mail@busch-co.de

IPS e.max ab jetzt erhältlich

Das Unternehmen Ivoclar Vivadent hat den Verkauf seines überaus vielseitigen Materialsystems für die Vollkeramik IPS e.max gestartet.

Das Vollkeramiksystem IPS e.max® von Ivoclar Vivadent ist ab jetzt erhältlich. Es umfasst insgesamt fünf hochästhetische und hochfeste Materialien – sowohl für die Presstechnik als auch die CAD/CAM-Technologie. Vielseitige Materialien von Glaskeramik bis Zirkonoxid sowie moderne Verarbeitungstechniken machen IPS e.max flexibel in der Anwendung für den Zahntechniker. Die Verblendung aller vier IPS e.max Materialien erfolgt

mit einer einzigen Schichtkeramik und sorgt somit für Einfachheit.

Presstechnik

Für die Presstechnik wurde IPS e.max Press entwickelt. Damit werden Kappchen und Brückengerüste für die Verblendung mit IPS e.max Ceram gefertigt. Mit dem Glaskeramik-Rohling IPS e.max ZirPress werden Zirkonoxidgerüste (zum Beispiel aus IPS e.max ZirCAD) überpresst. Die Press-On-Technik opti-

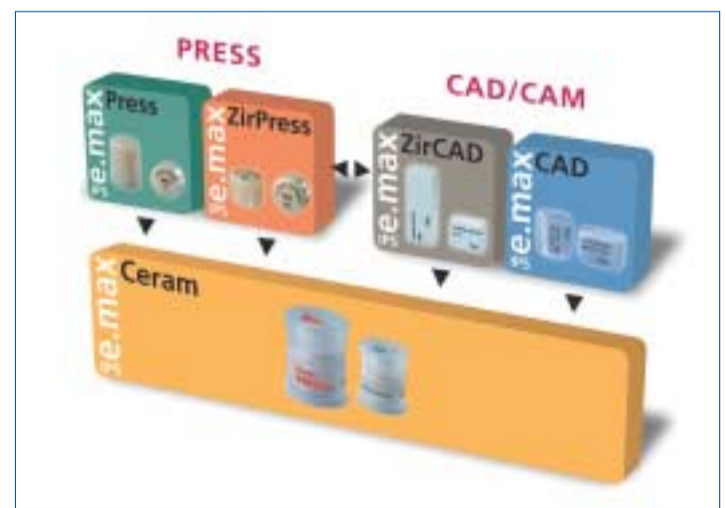
miert auf einfache und effiziente Weise die Herstellung ästhetischer, zirkonoxidunterstützter Kronen und Brücken.

CAD/CAM-Technologie

IPS e.max CAD ist eine im „ungebrannten“ Zustand blau gefärbte Glaskeramik für die CAD/CAM-Technik. Durch das anschließende, einfach durchzuführende Kristallisieren in einem gängigen Keramikbrennofen erhält sie ihre endgültigen physikalischen und optischen

Eigenschaften wie Festigkeit, Zahnfarbe und Transluzenz. IPS e.max ZirCAD ist ein teilgesinterter Zirkon-

oxid-Block (Grünling) zum Schleifen von hochfesten Kronen- und Brückengerüsten.



Verkaufstart: IPS e.max – ist ein einziges, vielseitiges Materialsystem für die Vollkeramik.

Einführungskurse

Um die richtige Handhabung und die besten ästhetischen Ergebnisse mit IPS e.max zu gewährleisten, ist der Kauf der IPS e.max-Produkte an einführende Kurse gekoppelt. Informieren Sie sich bei Ihrem Ivoclar Vivadent Ansprechpartner. **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

ZT SERVICE

2. Stuttgarter Vergleich – Galvanoforming für alle

Der Verein der ehemaligen Meisterschüler, Freunde und Förderer der Bundesfachschule für Zahntechnik Stuttgart e.V. (VdMZ) veranstaltete im Oktober 2005 zum zweiten Mal den Stuttgarter Vergleich. In diesem Jahr stand die Galvanotechnik im Mittelpunkt des Wettbewerbs, an dem insgesamt acht Industrieunternehmen teilgenommen haben. Es waren zwei überaus spannende Tage, die überraschende Arbeitsergebnisse brachten.

Von ZT, Betriebswirt d. H. Matthias Ernst

Nach dem großen Erfolg des letzten Vergleichs von Heraeus Kulzer, Schütz-Dental, Gramm Dentale CAD/CAM-Systemen wollte man dieses Mal alle am Markt befindlichen Galvanoforming-Systeme testen, betonten Ingo Schiedt, VdMZ-Vorsitzender und dessen Stellvertreter Siegfried Ernst zum Auftakt des 2. Stuttgarter Vergleichs.



Hausherr ZTM Siegfried Ernst freute sich über die vielen Besucher.

Und das ist auch rundum gelungen. So kamen zur Jahrestagung des Vereins nicht nur die ehemaligen Meisterschüler zurück an ihre Wirkungsstätte, auch Galvanoanbieter aus der Industrie schickten ihre besten Techniker zum „Vergleichskampf“. Diese bekamen im Vorfeld, genau einen Tag vor der Präsentation, also am 14.

Galvanotechnik, Metalor Dental und Trendgold schließlich stellten.

Jede Menge zu tun gehabt

Alle Räumlichkeiten wurden von der Gewerblichen Schule im Hoppenlau, Stuttgart, großzügig zur Verfügung gestellt. Bedingt durch den

ckelbach von Heraeus Kulzer, der jede Minute einen Anruf aus dem Kreißaal hätte erhalten können. Doch der neue Erdenbürger ließ seinem Vater genug Zeit, alle geforderten Teile herzustellen.

Am nächsten Morgen kam dann die Stunde der Wahrheit. Alle Frühaufsteher konnten das abgeschiedene Ergebnis direkt aus den Maschinen kommend begutachten. Hierbei traten dann schon die einen oder anderen Besonderheiten zu Tage. Alle hatten zwar aus durchsichtigen oder gelblichen Flüssigkeiten Gold auf ihre Stümpfe abgeschieden, doch die Qualität, die man in Augenschein nehmen konnte, war recht unterschiedlich. Sie reichte von einer extrem glatten Oberfläche über picklige Außenhüte bis hin zu matt wirkenden Ergebnissen. Man konnte erkennen, wer seine Hausaufgaben gemacht hatte und wer nicht. Ungeachtet dessen la-

richtig gereinigten Becherglases bei der ersten optischen Kontrolle das eine oder andere hässliche Grinsen gefallen lassen musste. Dafür hatte ZTM Rüdiger Meyer, Metalor Dental, bei der Passungskontrolle der Arbeiten wieder die Nase vorne. Alle dublierten Stümpfe der Mitstreiter waren scheinbar trotz Einsatz unterschiedlicher Silikonqualitäten zu groß geraten, sodass das Aufpassen auf den Meisterstumpf mehr Zeit in Anspruch nahm als notwendig. Da saßen sie also, die Techniker der Galvanofirmen, und schliffen und polierten von morgens bis mittags an den Ergebnissen herum, um perfekt aussehende Arbeiten präsentieren zu können.

Die Freunde und Gäste der Meisterschule Stuttgart hingegen konnten sich währenddessen in der Dentalausstellung der beteiligten Firmen über alle Neuheiten und den

Überraschende Ergebnisse

Nach der Mittagspause trugen dann die einzelnen Firmenvertreter ihre Ergebnisse vor. Über Digitalkamera und Beamer konnten die kaum in den Saal passenden Zuschauer dem Spektakel folgen. Gewerbeschullehrer ZTM Peter Storz gebührt dabei für die Bildtechnik besonderer Dank, denn durch die moderne Präsentation und der stark vergrößerten Abbildung aller Arbeiten konnten auch sehr kleine Unterschiede entdeckt werden. Heiter wurde es, als zum Abschluss der Präsentation die einzelnen Firmen die Besonderheiten ihres Gerätes

größeren Verbreitung der Galvanotechnik.

Die Teilnehmer dankten den Initiatoren dieses Vergleichs vom VdMZ und ZTM Siegfried Ernst, als Vertreter dieser Initiatoren, dankte der Industrie für ihre Bereitschaft an



ZTM Rüdiger Meyer, Metalor Dental, hatte es nicht nötig, seine Ergebnisse zu verändern: Die Passung war ausgezeichnet, obwohl Metalor Dental neu auf dem Galvanomarkt ist.

dem Vergleich teilzunehmen. Er erklärte, dass auch zukünftig solche Vergleiche zu den verschiedensten zahntechnischen Themen stattfinden

Die folgenden Bilder zeigen die Arbeitsergebnisse der Firmen, die am Vergleich teilgenommen haben. Sie wurden ausnahmslos von Gewerbelehrer Peter Storz mit viel Mühe angefertigt, wofür wir ihm herzlich danken. Die Nennung der Firmennamen geschieht dankenswerterweise in Absprache mit den Unternehmen und soll nur zur Veranschaulichung dienen.



C. HAFNER



DeguDent



gramm



Heraeus-Kulzer



METALOR



SCHÜTZ DENTAL



TRENDGALVANO



WIELAND

Oktober 2005, jeweils das gleiche Modell ausgehändigt, zusammen mit der allgemeinen Aufgabenstellung. So sollte eine Krone auf 43, ein Inlay mit Kastenpräparation auf 46 und eine Sekundärkrone auf eine aus Aluminiumoxid gesinterte Primärkrone auf 44 hergestellt werden. Zudem sollte noch ein selbst produzierter individueller Steg mit einem galvanischen Reiter versehen werden. Keine leichte Aufgabe also, der sich die acht Kandidaten aus den Häusern DeguDent, Wieland Dental & Technik, C. Hafner,

Schulbetrieb war ein Beginn des Wettbewerbs allerdings erst nach 15.00 Uhr möglich – sehr stressig für alle Techniker, die erst weit nach Sonnenuntergang und mit dem Start ihrer Galvano-Maschinen nach Hause gehen konnten. Es dauert eben doch ein wenig, wenn alle Teile dubliert, diese Formen dann mit Gips gefüllt und anschließend mit Silberleitlack versehen werden müssen. Doch da alle dasselbe Schicksal zu meistern hatten, kam so etwas wie Gemeinschaftsgefühl auf, vor allem mit dem bis dato

werdenden Vater Andreas Un-



Nach den praktischen Arbeiten interpretierten die einzelnen Teilnehmer der Industrie ihre Ergebnisse vor versammeltem Publikum.

gen die Abweichungen jedoch alle noch im Toleranzbereich. So blieb als einziger Ausreißer nur die Firma Metalor Dental über, die sich wegen eines verschmutzten und nicht

Gebrauch der Galvanogeräte und Materialien informieren. Für die Besucher stand genügend Standpersonal zur Verfügung, sodass keine Frage unbeantwortet blieb.

bzw. ihrer Technik darstellen sollten. Da diese Aufgabenstellung vorher nicht abgesprochen war, kam der eine oder andere in Verlegenheit, denn praktisch alle Geräte hatten gute Ergebnisse geliefert. Die Hauptunterschiede wurden deshalb in der Optik und im Preis der Geräte gesucht. Trotz des Wettbewerbsklimas: Bei allen Firmenvertretern konnte man das gute Arbeitsklima während der zwei Tage heraushören. Schließlich stand im Mittelpunkt des Wettbewerbs der gemeinsame Wunsch nach einer noch

werden. Man wolle damit etwas Licht ins Dunkel der Entscheidungsfindung bringen. Und wenn der Vergleich bei dem einen oder anderen zu einer Entscheidung pro oder kontra Galvanoforming geführt habe, dann habe man den Zweck der Veranstaltung erreicht, so Ernst weiter. Er wünschte allen einen guten Nachhauseweg, dankte seinen Mitstreitern und freute sich auf ein Wiedersehen 2007 in der Gewerblichen Schule Im Hoppenlau zum 3. Stuttgarter Vergleich, zu dem bereits ein spannendes Thema in Vorbereitung sei. **zt**

Mit Highspeed in ein neues Zeitalter

Am 15. Oktober fand das erste von fünf Teamseminaren der etkon AG im Auto & Technik Museum Sinsheim und Speyer statt. Die eintägige Veranstaltung bot Erfahrungen aus den Bereichen CAD/CAM, Marketing und Zirkonoxid, hautnahes Formel-1-Feeling beim Boxenstopp und eine beeindruckende Zeitreise durch die Anfänge der Technik bis hin zur Besichtigung der legendären Concorde.

Von Natascha Brand

Die Veranstaltung bildete den Auftakt zu einer Teamseminarreihe in fünf Stationen quer durch Deutschland. Unter dem Motto „Marktstrategien für die neue Zahnheilkunde“ präsentierte die Firma etkon 70 interessierten Zahn-technikern und Zahnärzten Fachvorträge und Erfahrungsberichte rund um das Thema CAD/CAM und Zirkonoxid.

„Patienten, die es sich leisten können, werden nach der besten Versorgung fragen“, so Thomas Gleixner, neuer Finanz- und Vertriebsmanager bei etkon in seiner Begrüßung zur Einstimmung auf die Vorträge. Deshalb wolle das Münchner Unternehmen Wege aufzeigen, wie das Labor hochwertigen Zahnersatz herstellen könne. Dazu stellte ZT Michael Stahl, Trainer und Support etkon, zahlreiche Innovationen vor, unter anderem das Prinzip Plug & Play, das dem Anwender alles aus einer Hand bietet und einen leichten Einstieg in die CAD/CAM-Technologie verspricht. Er stellte daneben ein neues Fräszentrum bei Leipzig vor, das – mit etkon-eigenen Fräsmaschinen einer neuen Maschinengeneration ausgerüstet – am 1. Januar 2006 ans Netz gehen wird. Darüber hinaus steht neben der Möglich-



Mit nostalgischen Bussen ging's weiter in das Technik-Museum ins benachbarte Speyer.



American Dream Cars zum Greifen nahe: die Teilnehmer beim Begrüßungssnack.

keit, Bissregistrare und Wax-up-Aufstellungen einzuscannen, ZERION, ein neues HSC (High Speed Cutting) Zirkonmaterial zur Verfügung, das für die neuen etkon-eigenen HSC-Fräsmaschinen produziert wird. In 2006 wird etkon eine kleinere Maschine, speziell für den Einsatz im Labor, auf den Markt bringen.

fen durch Goldlegierungen, nachweisen. Seiner Erkenntnis nach können selbst hochwertige Goldlegierungen das Immunsystem stören. Deshalb beschäftigt sich der Zahnmediziner bereits seit 1997 mit dem Werkstoff Zirkonoxid und setzt seit 1999 nahezu komplett auf die CAD/CAM-Herstellung. Die Baden-Badener Praxis gibt zu 80 Prozent Grün-

tikanalyse in Powerpoint und einer Tiefziehschiene zur Beurteilung seiner Präparation.

Die Konzentration von Maschinen sitzt den Labors im Nacken

„Die Dentalindustrie bewirbt den Patienten direkt, daraus resultiert die Wellness-Welle“, so ZTM Siegbert Witkowski, Freiburg. Für das Labor bestehe nun die Herausforderung darin, das vollkeramische Produkt in das unternehmerische und betriebswirtschaftliche Konzept einzubetten. Daraus ergeben sich veränderte Anforderungen an Zahntechniker, Zahnarzt und die Industrie. Egal für welches CAD/CAM-System man sich entscheidet, wichtig seien die Ausbaufähigkeit und die Möglichkeit zur Kooperation mit anderen Anbietern für mehr Materialvielfalt. Da viele Zahnärzte die adhäsive Befestigungsmethode scheuten, seien nun zahlreiche Hersteller dazu übergegangen, die Fertigung von Zirkonoxidgerüsten anzubieten. Die klinischen Studien zu diesem Werkstoff befinden sich heute im vierten Jahr mit einer Gerüstfrakturquote von Null Prozent. Problematisch sei anfangs lediglich die Verblendung des Materials gewesen. Doch mit einer anatomischen Gerüstgestaltung und dank neuer Keramiken für Zirkonoxid gäbe es heute nahezu keine Frakturen mehr im Verblendbereich, auch der Bonder habe sich verbessert. Die Weiterentwicklung vollziehe sich nun in der nächsten Generation der Software, die auch den Antagonisten mit einbeziehe. Sein Resümee: Vollkeramik erfordert Expertenwissen ohne Fehlertoleranzfenster.

diesem Werkstoff befinden sich heute im vierten Jahr mit einer Gerüstfrakturquote von Null Prozent. Problematisch sei anfangs lediglich die Verblendung des Materials gewesen. Doch mit einer anatomischen Gerüstgestaltung und dank neuer Keramiken für Zirkonoxid gäbe es heute nahezu keine Frakturen mehr im Verblendbereich, auch der Bonder habe sich verbessert. Die Weiterentwicklung vollziehe sich nun in der nächsten Generation der Software, die auch den Antagonisten mit einbeziehe. Sein Resümee: Vollkeramik erfordert Expertenwissen ohne Fehlertoleranzfenster.

Innovative Verfahren im Visier

Neben den medizinischen Anforderungen steht für OA Priv.-Doz. Dr. habil. Ralph Luthardt, Dresden, die kostengünstige Herstellung von Zahnersatz im Vordergrund. Vollkeramik erweist sich für den Oberarzt als sinnvolle Alternative und stößt beim Patienten auf eine positive Resonanz, insbesondere Zirkonoxid, da sich dieser Werkstoff in der Endprothetik bereits seit 20 Jahren bewährt hat. Der Dresdener CAD/CAM-Spezialist prognostiziert innovative Herstellungsverfahren, weniger Hartbearbeitung und eine Arbeitsteilung zwischen dem Zahn-techniker und der Industrie. Für ihn

liegt das Zukunftspotenzial in einer vollautomatischen Keramikkrone und der intra-



Ihre Schnelligkeit und Geschicklichkeit konnten die Teilnehmer beim Boxenstoppwettbewerb ...



... an einem original Sauber Formel-1-Boliden unter Beweis stellen.

oralen Digitalisierung über CAD/CAM und Internet.

Klare Positionierung gefordert

„Everybody's Darling ist kein zukunftsweisendes Praxis-konzept mehr, denn die goldene Mitte bricht weg“, warnt Dr. Werner Birgler, Heidelberg. Erfolg habe nur derjenige, der seine Ziele klar vor Augen habe. Dabei helfen die drei Säulen seines Praxis-marketings: Positionieren, Patienten finden und binden. „Jeder Behandler muss zunächst überlegen, was zu ihm passt“, so der Praxismanager, „und anschließend die-

sen Weg konsequent verfolgen.“ Das beginne mit der Öffnungszeit und ende mit dem Serviceangebot. Anhand einer prothetischen Versorgung aus Zirkonoxid zeigte er Wege auf, wie der Behandler zielgruppengerecht Angebote unterbreiten und diese in einem Marketing-Mix dem Patienten vermitteln kann. Seine Erfolgsfaktoren lauten: Kundenwünsche erfüllen und inno-

vative Konzepte schnell und konsequent umsetzen.

Alles im Zeichen der Technik

Neben den Fachvorträgen erlebten die rund 70 Teilnehmer ein Rahmenprogramm, das ganz im Zeichen technischer Highlights stand. Angefangen von der Fahrt mit nostalgischen Bussen in das benachbarte Technik Museum nach Speyer, die einen wunderschönen Einblick in das gemütliche Reisen der 50er-Jahre vermittelten, über ein Mittagsimbiss im Bauch der russischen Antonov bis hin zu einen schweißtreibenden Reifen-

und Tankstoppwettbewerb „an der Box“, der die Teams zu Hochform auflaufen ließ. Krönender Abschluss war für viele die stimmungsvolle Führung nach dem Abendessen durch das außergewöhnliche Museum für Liebhaber alter und neuer Technik. Insbesondere die Besichtigung der Concorde und der nahezu baugleichen russischen Tupolev beeindruckte die Besucher nachhaltig. So zeigte dieser Tag ein-

mal mehr, wie sehr Technik und Emotionen miteinander verbunden sind und wie wichtig das Vertrauen in das Produkt einerseits und die Kundennähe des Herstellers andererseits bei der Entscheidung für ein hochwertiges, innovatives Produkt sein kann. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/89 82 72-30
Fax: 0 89/89 82 72-50
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

„Gemeinsam Querdenken“ mit DeguDent

Quergedacht geradewegs zum Erfolg geht es am 20./21. Januar 2006 in Frankfurt am Main: Unter dem Motto „Gemeinsam Querdenken“ lädt DeguDent Zahntechniker und Zahnärzte zum 12. Dental Marketing Kongress ein – renommierte Referenten aus Wirtschaft, Marketing und Wissenschaft geben darin aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln Tipps für eine erfolgreiche Zukunft in Praxis, Labor und darüber hinaus.



Unter dem Motto „Gemeinsam Querdenken“ geben auf dem 12. Marketing Kongress im Congress Center Messe Frankfurt erneut Experten aus den verschiedensten Bereichen den Teilnehmern wichtige Denkanstöße, um neue Chancen zu erkennen und zu nutzen: So werden Wirtschaftskenner Prof. Dr. Hans-Olaf Henkel über die Möglichkeiten einer wettbewerbsfähigen Gesellschaft und Top-

land, und Trendforscher, Philosoph und Medienkennner Prof. Dr. Norbert Bolz



Motivationstrainer Edgar Geffroy über Umsatzsteigerungen in turbulenten Zeiten berichten. Astronaut Prof. Dr. Ulrich Walter wiederum spricht über die „Grenzerfahrung Weltraum“, während Anja Förster zum „Diferent Thinking“ aufruft und Marketing-Expertin Anne M. Schüller über die Potenziale der Kundenloyalität aufklärt. Arzt und Theologe Dr. Manfred Lütz berichtet zudem über die neue „Gesundheitsreligion“ in Deutsch-

land, und Trendforscher, Philosoph und Medienkennner Prof. Dr. Norbert Bolz gibt Tipps für Erfolg auf den Märkten des 21. Jahrhunderts. Mit der Comedy „Caveman“, dem erfolgreichsten Solo-Stück in der Geschichte des Broadway, erwartet das Publikum im Rahmen des festlichen Dinners am Abend außerdem noch ein Show-Bonbon der amüsantesten Art. Modifiziert wird das Kongress-Programm an beiden Tagen von Erfolgstrainerin Carla Eggen. Zudem findet vor dem Hauptkongress im Congress Center Messe Frankfurt am

Freitagnachmittag im angrenzenden Maritim Hotel wieder ein Pre-Kongress mit sechs unterschiedlichen labor- und praxisspezifischen Fortbildungsthemen statt. Der 12. Dental Marketing Kongress stellt also erneut einen hochkarätigen Mix aus Information und Unterhaltung dar. Erfahrungen aus den vorherigen Jahren zeigen daher auch, dass die zweitägige Veranstaltung schon oftmals frühzeitig ausgebucht ist. DeguDent empfiehlt deshalb ei-

ne schnelle Anmeldung für den 20./21. Januar 2006. **ZT**

ZT Info

Anmeldungen sind ab sofort unter www.degudent.de oder direkt bei jedem regionalen DeguDent Vertriebszentrum möglich.

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 57 50
E-Mail: info@degudent.de

Neue Wege beschreiten

Einen solchen Weg beschritt Dr. Karsten Kamm, Baden-Baden, der zusammen mit seinem Bruder in der Kurstadt eine Privatpraxis eröffnete und sich seitdem mit biokompatiblen Werkstoffen beschäftigt. Mit Hilfe von LTT-Tests konnte er vielfältige Gesundheitsstörungen und Allergien, hervorgeru-



Mittagsimbiss im Bauch der Antonov.

Gewinner des Talent Award steht fest

ZTM Christian Hannker hat für einen exzellenten Vortrag den 1. Talent Award für Zahntechniker von 3M ESPE gewonnen/Gesucht wurde der beste deutschsprachige, zahntechnische Nachwuchsreferent 2005.

Am 20. Oktober gingen elf Zahntechniker aus ganz Deutschland im ersten Nachwuchswettbewerb Zahntechnik von 3M ESPE an den Start. Teilnahmeberechtigt waren alle auf Keramik spezialisierten Zahntechniker und Zahntechnikermeister. In einer praxisnahen Präsentation von 10-15 Minuten Dauer sollten die Bewerber über eine eigene zahntechnische Arbeit referieren und die einzelnen Arbeitsschritte anschaulich erläutern. Bewertet wurden Präsentation, Inhalt,

zweiten Platz belegte Henry Göpel mit seiner Präsentation „Zirkonoxid in der Implantologie – Vergleich Primärteleskope Titan versus Zirkonoxid“. Den dritten Preis durfte ZTM Björn Roland mit nach Hause nehmen. Sein Thema: „Kombination von Zirkonoxid und Veneer“. Holger Bellmann sorgte gemeinsam mit den 3M ESPE-Experten Martina Wieland, Gabriele Brzoska und Dr. Gerhard Kultermann für die kritische Bewertung der Vorträge. Die Jury zeigte sich positiv überrascht über die oft ausgereiften Vorträge und die vielversprechende Vortragsqualität der elf Teilnehmer. Die Präsentationen der Gewinner zeichnete vor allem ihre Spontanität, Flexibilität, der logische Aufbau, die sehr

fördern“, betont Martina Wieland, die für den Talent Award zuständige Marketingreferentin bei 3M ESPE. Seit Jahren betreut sie gemeinsam mit Dr. Kultermann den Talent Award für Zahnärzte und freut sich, dass 3M ESPE jetzt auch den Zahntechniker-Nachwuchs entsprechend unterstützt und so die Verbreitung von Fachwissen auf internationalem Niveau weiterentwickelt. **ZT**



Martina Wieland, 3M ESPE-Marketingreferentin, beglückwünscht den Gewinner Christian Hannker.



Die drei Preisträger des ersten Talent Award für Zahntechniker (v. l. n. r.): Henry Göpel, ZTM Christian Hannker und ZTM Björn Roland.

Didaktik, Thema und Persönlichkeit der Teilnehmer. Gewinner des ersten Zahntechnik Talent Award von 3M ESPE wurde Christian Hannker, Zahntechnikermeister aus Hüde/Niedersachsen. Der 26-Jährige überzeugte die Jury mit seinem lebendigen Vortrag „Zahnformen mit anderen Augen sehen“. Den

guten Bilder, die hohe Sachkompetenz sowie guter Ausdruck und Körpersprache aus.

„Leider behalten gute, talentierte Zahntechniker ihr handwerkliches Können und ihre Expertise in der Regel für sich. Mit unserem Zahntechnik Talent Award wollen wir diese Talente entdecken und

retin bei 3M ESPE. Seit Jahren betreut sie gemeinsam mit Dr. Kultermann den Talent Award für Zahnärzte und freut sich, dass 3M ESPE jetzt auch den Zahntechniker-Nachwuchs entsprechend unterstützt und so die Verbreitung von Fachwissen auf internationalem Niveau weiterentwickelt. **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

Ehrung für treue Weggefährten

Das Unternehmen Dentaforum dankte erneut mehreren Mitarbeitern für deren langjährige Betriebszugehörigkeit, während der sich die Jubilare stets durch Zuverlässigkeit und Engagement auszeichneten.

Die Geschäftsleitung der renommierten Dentaforum-Gruppe in Ispringen ehrte in den letzten Monaten wieder zahlreiche Mitarbeiter für ihre langjährige Betriebszugehörigkeit.

Klaus Fröhlich kann auf stolze 30 Jahre im Dienst für Dentaforum zurückblicken. Herr Fröhlich ist in der Abteilung „Controlling“ beschäftigt, wo Betriebsabrechnung und Preisbildung zu seinen Hauptaufgaben gehören. Sehr erfolgreich führte Herr Fröhlich auch die Projektleitung beim Bau des Fortbildungszentrums der Dentaforum-Gruppe, dem CDC, sowie beim Neubau des 2004 fertiggestellten, innovativen Logistikzentrums.

Seit nunmehr einem viertel Jahrhundert ist Heide Ocker im Unternehmen tätig. Zunächst unterstützte sie tatkräftig die Abteilung „Einbettmassen“ u. a. beim Etikettieren und Verpacken, bevor sie in die Abteilung „Dehnschraubenfertigung“ wechselte, wo sie als engagierte Mitarbeiterin sehr geschätzt wird. In der Aufschweißabteilung der Dentaforum-Gruppe werden auf Wunsch Brackets, Bukkalröhrchen, linguale oder palatinale Hilfsteile perfekt nach Kundenvorgaben

durch ein besonders geschultes und erfahrenes Team aufgeschweißt. Bereits seit 25



Auf eine 25-jährige berufliche Laufbahn beim Ispringer Dentalunternehmen Dentaforum kann Jürgen Meurer (li.) zurückblicken. Geschäftsführer Mark S. Pace dankte dem Jubilare für die stets hervorragende Zusammenarbeit.

Raum tätig war und heute die Länder des Mittleren Ostens und Afrikas betreut.

Zu den Jubilaren, die bereits seit 25 Jahren für Dentaforum aktiv sind, zählt auch Jürgen Meurer. Herr Meurer begann seine berufliche Laufbahn beim Ispringer Dentalunternehmen als Assistent des Werbeleiters. Er hat 1980 bei der Erstellung des ersten, fünfsprachigen Dentaforum Zahntechnik-Kataloges mitgewirkt und die hauseigene Etikettendruckerei mit aufgebaut. Seit einigen Jahren ist er auch Leiter der Hausdruckerei, in der die unterschiedlichsten Werbemittel erstellt werden. Auch als Betriebsratsmitglied und Teamchef der Dentaforum-Fußballmannschaft ist Jürgen Meurer stets ein beliebter Kollege.

Die Geschäftsführer Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace bedankten sich bei allen Jubilaren für die langjährige, zuverlässige und hervorragende Zusammenarbeit. **ZT**

ZT Adresse

Dentaforum J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31 / 8 03-0
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaforum.de
www.dentaforum.de

Damit das Labor gesund bleibt

Mit dem CAD/CAM-System inLab von Sirona werden Labore auch in einigen Jahren technologisch noch auf dem neuesten Stand sein. Damit eine solche Investition nicht unnötig lange hinausgeschoben werden muss, bieten die Sirona-Fachhändler verstärkt interessante Finanzierungsmöglichkeiten an.

Finanzierung und Leasing über die Hausbank sind für die Anschaffung langlebiger Labor- und Praxisausrüstung längst üblich. Nur: Eine große Investition wie das inLab CAD/CAM-System, die über mehrere Jahre abgeschrieben wird, kann schon mal an die Grenze des Kreditrahmens gehen. Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter, bringt deshalb einen erfahrenen Finanzpartner ins Spiel, von dem Laborkunden ein auf die Dentalbranche zugeschnittenes Finanzierungsangebot erwarten können: Die Wuppertaler GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH ist seit über 55 Jahren in der Absatz- und Objektfinanzierung für mobile Wirtschaftsgüter tätig. „Für Kunden aus der Dentalbranche arbeiten wir seit zirka 15 Jahren“, sagt Mark Fischer, Key Account Manager der GEFA für den Dentalbereich.

Die fünf wichtigsten Vorteile der GEFA-Finanzierung für inLab:

- Schonung des Kreditrahmens bei der Hausbank des Kunden
- Keine Anzahlung und feste Raten, d.h. klare Kalkulationsgrundlage
- maßgeschneiderte Finanzierungs-, Leasing-, Mietkauf- und Versicherungsprodukte
- einfache und schnelle Finanzierungsabwicklung
- individuelle Abschreibungsmöglichkeiten



„Wir kennen die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden und die derzeitige wirtschaftliche Situation im Dentalsektor, ausgelöst durch

die veränderte Gesetzeslage. Wir kennen die Hersteller, die Handelspartner und die Produkte, wie zum Beispiel CEREC oder inLab und deren Wartungszyklen. Deshalb können wir den zu finanzierenden Geräten viel schneller einen realen Wert

beimessen und treffen meist innerhalb von wenigen Stunden eine Finanzierungsentscheidung.“ Die GEFA war lange Jahre unter dem Dach der Deutschen Bank tätig und ist heute als Tochter des französischen Finanzkonzerns Société Générale europaweit aktiv. Die Größe der Gesellschaft garantiert Dentallaboren günstige Finanzierungsbedingungen, wobei außer der Kreditfinanzierung auch Leasing, Mietkauf oder Versicherungen angeboten werden. Einen entsprechenden Finanzierungs-

antrag können Labore gleich beim inLab-Handelspartner stellen, der online eine Bonitätsprüfung vornehmen und eine Zusage machen kann. „Schnell, transparent und dazu noch günstig – das waren für mich die Kriterien, als ich einen Finanzierungspartner für unser inLab gesucht habe“, meint Thoralf Lamprecht, Zahntechnikermeister und Labornhaber aus Dresden. „Mit der GEFA bin ich sehr zufrieden, da sie mich kompetent und kundenorientiert beraten hat.“ Natürlich kann inLab auch weiterhin über die jeweilige Hausbank des Sirona-

Fachhändlers finanziert werden. Für weitere Informationen steht der autorisierte Fachhandelspartner von Sirona gern zur Verfügung. **ZT**

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0180/1 88 99 00
Fax: 0180/5 54 46 64
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

Knackt proDente die Schallmauer?

Riesenerfolg: Die Initiative proDente e.V. verzeichnet bei der Anzahl bestellter Broschüren und Internetbesuchen Zuwächse das dritte Jahr in Folge.

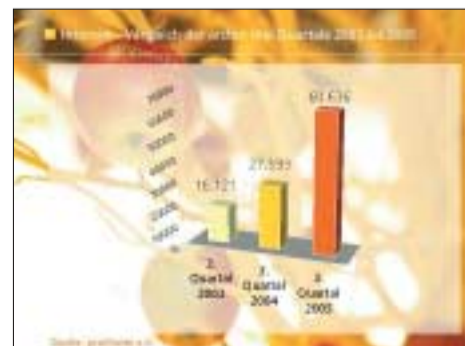
100 Millionen Leser – das ist die Schallmauer, die proDente in diesem Jahr durchbrechen könnte. Seit die ersten Ergebnisse des dritten Quartals 2005 vorliegen, ist diese Zahl greifbar Nähe gerückt. Bis Ende September hatten Zeitungsartikel, Internet-Beiträge, TV- und Rundfunk-Berichte rund 90 Millionen Leser, Hörer und Zuschauer erreicht. „Damit liegen wir 34,5 Prozent über den Kennzahlen des Jahres 2004“, freut sich Carolin Reef, PR-Referentin bei proDente. Die erfreulichen Zuwachsraten im dritten Jahr in Folge unterstreichen die erfolgreiche Strategie, den Journalisten ein regelmäßiges, breit ge-

auf der Pressearbeit von proDente beruhen.

Anzahl bestellter Broschüren nimmt zu

Auch die weiteren Kennzahlen zeigen eine positive Entwicklung. Bis zum Ende des dritten Quartals 2005 wurden insgesamt 243.614 Broschüren und Flyer von proDente bestellt. Hier beträgt die Steigerung zum Vorjahr 20,3 %. Auch der Vergleichswert vom dritten Quartal des Jahres 2003 wurde übertroffen. Dennoch wird die Rekordzahl aus 2003 im laufenden Jahr wohl nicht geknackt. Allein im vierten Quartal 2003 wurden noch einmal über 200.000 Print-Produkte versandt. „Wir haben 2003 unser gesamtes Erscheinungsbild verändert“, begründet Reef diese ungewöhnlich hohe Zahl.

weltweiten Leitmesse für Zahnmedizin und Zahntechnik steigen die Besucherzahlen im Internet kontinuierlich in jedem bislang erfassten



fächertes Spektrum anzubieten. Knapp drei Monate und somit drei Themen verbleiben noch, um die magische Zahl von 100 Mio. Lesern zu durchbrechen. proDente zählt seit 2003 jeweils die verkaufte Auflage der Publikationen, in denen Artikel erscheinen, die

Hinzu kommt, dass proDente scheinbar in „IDS-Jahren“ deutlich mehr Resonanz in Fachkreisen findet.

Imposanter Zuwachs bei Internetbesuchen

Völlig unabhängig von der

Jahr an. Gegenüber 27.593 in den ersten drei Quartalen 2004 wurden im gleichen Zeitraum 2005 60.636 Besucher verzeichnet. „Hier schlägt sich nieder, dass immer häufiger in den Presseberichten auch unsere Internetadresse Erwähnung findet“, kommentiert Dirk Komorowski, Geschäftsführer proDente, den Zuwachs um stolze 119,7 %. **ZT**

ZT Adresse

Initiative proDente e.V.
Aachener Straße 1053-1055
50858 Köln
Tel.: 0221/17 09 97 40
Fax: 0221/17 09 97 42
E-Mail: info@prodente.de
www.prodente.de

Wissenschaft ganz praxisnah – wie Funktionsanalyse greifbar wird

Auch das 22. Symposium Funktion, veranstaltet vom Dentalunternehmen AmannGirrbach, bot den Teilnehmern wieder ein hochkarätiges Fortbildungsprogramm. Namhafte Referenten wie Prof. Dr. Georg Meyer gaben ihr Wissen über den Komplex Funktion/Okklusion/CMD weiter – und dies mit durchschlagendem Erfolg: In einem Testat am Ende der Veranstaltung haben 92 % der Teilnehmer mindestens 60 % der Fragen richtig beantwortet.

Wird dem universitären Geschehen in vielen Disziplinen vorgeworfen, es befände sich im Elfenbeinturm der Wissenschaft und wisse nicht mehr, was die Basis bewegt, so gilt das für das Referententeam, das sich am 15.10.2005 in der Stadthalle in Augsburg/Gersthofen eingefunden hat, sicherlich nicht.

Prof. Dr. Georg Meyer, Universität Greifswald, Prof. Dr. Holger Jakstat und Priv.-Doz. Dr. Oliver Ahlers konnten den über 200 Teilnehmern nahe bringen, wie der Komplex Funktion/Okklusion/CMD in kleine Häppchen aufzuteilen ist. Die Vorgehensweise wurde in allen Phasen mit aktuellen klinischen Studien untermauert.

Nach dem Prinzip der „Wenn-Dann-Funktionen“ stellte das Team Ahlers/Jakstat einen einfachen, klar strukturierten Praxisablauf dar. Unabhängig davon, ob es sich um Beschwerden im stomatognathen System handelt oder eine Restauration benötigt wird: In jedem Fall muss zwingend ein CMD-Screening durchgeführt werden, analog dem PAR-Screening.

Das, so Ahlers, dauere beim geübten Zahnarzt ganze 30 bis 60 Sekunden und liefere mit Sicherheit Hinweise dafür, ob eine Funktionsstörung vorliege oder nicht. Unterstützt durch das Softwaremodul CMD-Check (kostenloser Download auf www.dentaconcept.de) lie-

fert diese Untersuchung gleich die Dokumentation.

Live-Untersuchung

Ist eine Funktionsstörung wahrscheinlich, so schließt sich als nächster Schritt not-

gehenden Analyse wurde eine Patientin live untersucht und die Ergebnisse sogleich diskutiert. Der Wechsel zwischen Vortrag und Live-Sequenzen machte die Vorgehensweise noch anschaulicher. So entwickelte sich

renten ein Software-Modul zu Hilfe: CMDfact. Die inzwischen vorliegende Version 2.x bietet neben den Anleitungsvideos jetzt auch einen Diagnose-Piloten, der die vielen Befunde ordnet und deutet. Das gesamte Erfahrungswissen der Referenten ist hier komprimiert und für die praktische Anwendung aufbereitet.

Als besonderen Clou konnte Jakstat noch das Diagnose-Cinema als Bestandteil der Software vorstellen: In einfachen Trickfilmsequenzen wird die Diagnose in patientengerechter Sprache vorgestellt. Das erleichtert die Erläuterung der weiteren Behandlungsschritte.

Ebenso schlüssig wie die klinische Funktionsanalyse gingen die Referenten auch auf die instrumentellen Aspekte ein. Auch hier gilt das Prinzip: Es wird immer nur das Instrumentarium eingesetzt, das durch vorangegangene Untersuchungen indiziert ist. Der arbiträre Gesichtsbogen, so alle drei Referenten, ist schon allein wegen der anatomisch korrekten Modellmontage immer erforderlich. Er sichert diese wichtige Schnittstelle Praxis/Labor ab und vereinfacht diesen Arbeitsschritt um ein Vielfaches.

Meyer rief in seinem abschließenden Plädoyer dazu auf, kein schlechtes Gewissen zu haben, funktionsanalytische Leistungen abzurechnen, auch wenn am Ende



AmannGirrbach-Geschäftsführerin Jutta Girrbach (Mitte) zusammen mit den Referenten Prof. Dr. Holger Jakstat, Prof. Dr. Georg Meyer und Priv.-Doz. Dr. Oliver Ahlers sowie der Patientin Sozan Ebrahimi.

doch keine Funktionsstörung herauskomme. Ein Artikulator sei im Grunde nichts anderes als das EKG des Zahnarztes. Auch das EKG werde zur Diagnostik vom Internisten eingesetzt und abgerechnet, egal welches Ergebnis herauskomme. Umso besser, wenn „Entwarnung“ signalisiert werden kann.

Gut aufgepasst

In einem kurzen Testat überprüften die Referenten, ob die Botschaften auch angekommen sind. Und das bewiesen die Teilnehmer eindrücklich. 92 % der Teilnehmer hatten 60 % oder mehr Fragen richtig beantwortet, immerhin noch 44 % lagen sogar über 80 % richtiger Antworten. Ein erfreuliches Ergebnis, das auch die Referenten überrascht hat.

Auch das zeigte einmal mehr, welche wichtigen

Platz diese Symposiumsreihe in der Fortbildungslandschaft einnimmt. Die Veranstalterin Jutta Girrbach nahm dies auch als Auftrag mit, den eingeschlagenen Weg im nächsten Jahr fortzusetzen. Als nächsten Termin können sich Interessierte schon den 25. März 2006 vormerken. Dann erfolgt ein Wiedersehen in Berlin mit weiterentwickelten Inhalten. **ZT**



Haben gut aufgepasst: Die Teilnehmer des 22. Symposiums.



Alles im Lot? Die Referenten mit der Patientin Sozan Ebrahimi.

wendigerweise die ausführliche klinische Funktionsanalyse an. Im Rahmen einer ein-

Stück für Stück ein Gesamtbild, hin zur Diagnose. Auch hier nahmen die Refe-

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Informationen zum Symposium 2007 in Berlin erhalten Sie unter www.amanngirrbach.com.

Amann Girrbach GmbH
Herrschaftswiesen 1
6842 Koblach /Austria
Tel.: +43-55 23/6 23 33-0
Fax: +43-55 23/5 59 90
E-Mail: austria@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

INFO

ANZEIGE

Fakten auf den Punkt gebracht.

Faxen an 03 41/4 84 74-2 90

ZT Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Labor/Name

Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon Fax

E-Mail

Ja, ich abonniere die ZT Zahntechnik Zeitung für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 55,00 (inklusive gesetzl. MwSt. und Versand). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

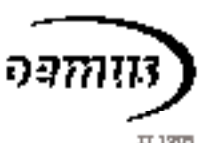
Widerrufbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Abendung genügt.

OEMUS MEDIA AG
Aboservice
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: graebe@oemus-media.de
www.oemus.com

Datum/Unterschrift _____

Datum/Unterschrift _____



VUZ und ProLab bieten lupenreine Zahnergänzungsversicherung an

Erfolgreicher Verhandlungsabschluss: Gemeinsam mit der GKV können gesetzlich Versicherte nun die privatärztliche Versorgung mit Zahnersatz zu 75 Prozent absichern. Für die Kooperationspartner VUZ und ProLab war Klarheit für den Patienten die oberste Maxime bei den Verhandlungsgesprächen.

Die Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, hat die angekündigten Gespräche mit der deutschen Versicherungswirtschaft über eine lupenreine Zahnergänzungsversicherung abgeschlossen. Das Ergebnis ist eine Versicherung, die nicht in Kombination mit Krankenhaus-Zusatzversicherungen, Heilpraktikerbehandlung oder Brillen-Bezuschussung steht. Klaus Strunk, Vorstandssprecher der VUZ erklärt: „Klarheit für den Zahnpatienten war bei den Sondierungsgesprächen die oberste Maxime“.

ist. Die in diesen Tagen veröffentlichte Beitragstabelle



Führte die Gespräche mit der deutschen Versicherungswirtschaft: VUZ-Vorstandssprecher Klaus Strunk.

Ein Anspruch, dem nach Überzeugung der VUZ und des kooperierenden Partners ProLab (Implantat-Prothetik) das Versicherungsunternehmen „Die Continentale“ gerecht geworden

belegt nach Auffassung von VUZ und ProLab, dass guter Versicherungsschutz für Zahnersatz nicht teuer sein muss. Die Situation: Als GKV-Mit-

glied reicht vielen an Qualität interessierten Patienten der Zahnersatz auf diesem Niveau nicht aus. Der Wunsch nach einer andersartigen Versorgung und höherwertigem Zahnersatz ist vorhanden.

VUZ und ProLab bieten folgende Lösung an: Mit dem neuen Zahnzusatztarif können Patienten gemeinsam mit der GKV die privatärztliche Versorgung mit Zahnersatz zu 75 % absichern.

Klaus Strunk, für VUZ und ProLab Gesprächspartner der Versicherung: „Beispielgebende Leistungsbeschrei-

bungen können ab sofort bei uns abgerufen werden“ (Tel.: 0 23 63/73 93-50).

Die Mitgliedsbetriebe der kooperierenden Verbundgruppen stellen zurzeit ihren zahnärztlichen Partnern einen übersichtlichen Info-Flyer zur Patienteninformation zu. Neben einem plausiblen Fallbeispiel enthält die Information eine präzise Beitragstabelle und eine unkomplizierte Service-Karte.

Denn interessierte Patienten wenden sich mit ihrer Nachfrage direkt an VUZ/ProLab in Datteln (NRW) und erhalten postwendend von der zahn-technischen Verbundgruppe

einen Vorschlag für den persönlichen Zahnersatzversicherungsschutz. Für VUZ-Vorstandssprecher Klaus Strunk ist das Vertrauen der Patienten in die Kompetenz der deutschen Zahnmedizin und Zahntechnik ungebrochen groß. Deshalb sei es eine verantwortungsvolle Herausforderung für das Qualitätsbündnis VUZ/ProLab gewesen, nicht nur einen bestmöglichen Zahnersatzversicherungsschutz zu generieren, sondern diesen auch deutlich sichtbar in eigener Verantwortung den zahnmedizinischen Patienten anzubieten. **ZT**

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

ProLab e.V.
Emscher-Lippe-Str. 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-52
Fax: 0 23 63/73 93-10
E-Mail: info@prolab.net
www.prolab.net

Faszination und Information pur

Über 200 Zahnärzte und Zahntechniker aus Hochschule und Praxis folgten der Einladung von Ivoclar Vivadent zur „Expertenrunde Vollkeramik“ während der gemeinsamen Tagung der wissenschaftlichen Gesellschaften der Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Ende Oktober in Berlin.

Anerkannte Zahnmediziner und Zahntechniker präsentierten und diskutierten während der „Expertenrunde Vollkeramik“ klinische Ergebnisse und wissenschaftliche Studien des neuen Vollkeramik-Werkstoffsystems IPS e.max und zeigten in eindrucksvollen klinischen Bildern die vielfältigen Möglichkeiten dieses hochinnovativen Systems auf.

Heinz Kappert. Insgesamt 26 In-vitro- und In-vivo-Studien wurden hierzu bisher in Kooperation mit europäischen Universitäten und in Nordamerika durchgeführt.

Beeindruckend die Patientenfälle von Dr. Andreas Kurbad und Dr. Michael Leistner, die im Rahmen von Feldstudien bereits über umfangreiche Erfahrungen mit IPS e.max Restaurationen verfügen und die dem Auditorium ihre Begeisterung zum Thema „Vollkeramik in der täglichen Praxis“ sowohl unter ästhetischen als auch unter ökonomischen Aspekten vermittelten.

anstaltung zählte das abschließende Referat von Priv.-Doz. Dr. Daniel Edelhoff,



Zum Abschluss der Expertenrunde beantworteten die Referenten die Fragen der interessierten Zuhörer. (v.l.) Priv.-Doz. Dr. D. Edelhoff, Prof. Dr. J.-F. Roulet, Prof. Dr. H. Kappert, Oliver Brix.



Mit über 200 Zuhörern war die erste Expertenrunde Vollkeramik von Ivoclar Vivadent bis auf den letzten Platz ausgebucht.

RWTH Aachen und Zahn-techniker Oliver Brix (Innovatives Dental Design, Kelkheim), die mit exzellentem Bildmaterial die anspruchsvolle Ästhetik dieser neuen Vollkeramikgeneration bis ins kleinste Detail auf die Leinwand bannten. Faszination und Information pur. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Eilwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61/8 89-0
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Informationen zur (Er-)forschung und Entwicklung der neuen Vollkeramikwerkstoffe und passenden Befestigungssysteme bekamen die interessierten Zuhörer „aus erster Hand“ von den verantwortlichen Entwicklern Prof. Dr. J.-F. Roulet und Prof. Dr.

berichtete über seine klinischen Erfahrungen und wissenschaftlichen Untersuchungen aus der prothetischen Abteilung der Universität Aachen und zeigte das klinische Potenzial dieser hochfesten Gerüstkeramiken auf. Zu den Höhepunkten der Ver-

Heraeus Kulzer stärkt Marktposition

Das Hanauer Unternehmen – der global aufgestellte Spezialist für zahnmedizinische und zahntechnische Produkte – baut sein Geschäft in China aus.

Heraeus Kulzer GmbH – ein Unternehmen des weltweit tätigen Edelmetall-

Vertrieb hochwertiger Dentalwerkstoffe vertreten. Die Produkte der chinesi-

gen des wachsenden chinesischen Marktes und versprechen uns ein profitables Wachstum sowie eine Steigerung der Marktanteile in einem attraktiven Umfeld“, kommentiert Jan Rinnert, Geschäftsführer von Heraeus Kulzer, die geschäftlichen Perspektiven anlässlich der Eröffnung der bedeutendsten chinesischen Dentalfachmesse Dentech in Shanghai. Ein Beispiel dafür ist der geplante Ausbau der Marketingaktivitäten sowie die personelle Verstärkung des Vertriebs. **ZT**



Mr. Lu Shen, Chairman der Shanghai Industrial United Holding Co., sowie die Heraeus-Geschäftsführer Jan Rinnert und Dr. Roland Richter (v. l. n. r.) bei der Vertragsunterzeichnung.

und Technologiekonzerns Heraeus – hat sein Geschäft mit Dentalwerkstoffen für Zahnärzte und Dentallabore in China durch die Übernahme der Anteile eines bisherigen Joint-Venture-Partners verstärkt und sich damit für das Zukunftsgeschäft des wachsenden Dentalmarktes gerüstet. Heraeus Kulzer ist seit 20 Jahren in China mit der Produktion und dem

schon Tochtergesellschaft Heraeus Kulzer Dental Ltd. werden sowohl für den chinesischen Markt als auch für den Export in benachbarte asiatische Länder – wie z.B. Japan – sowie für Osteuropa und die USA gefertigt.

„Mit der Anteilsübernahme unseres bisherigen Joint-Venture-Partners sind wir künftig noch besser gerüstet für die Herausforderun-

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800/4 37 25 22
Fax: 0800/4 37 23 29
E-Mail: dental@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.de

Europas modernstes CAD/CAM-Produktionscenter eröffnet

Industriell gefertigter Zahnersatz per Hightech-Equipment: In Markkleeberg bei Leipzig hat etkon eine neue CAD/CAM-Produktionsstätte in Betrieb genommen.

Die CAD/CAM-Produktion revolutioniert die Zahntechnik. Das nimmt die etkon AG

takt machte die Eröffnung von Europas modernstem Produktionscenter für industriell gefertigten Zahnersatz am 22. November in Markkleeberg am Rande von Leipzig.



Stephan Holzner, Vorstand der etkon AG, und Dr. Bernd Klose, Oberbürgermeister von Markkleeberg, weihen das neue Produktionscenter ein.

zum Anlass und investiert knapp 4 Mio. EUR in den Standort Leipzig. Den Auf-

Rund 40 Geschäftspartner, Kunden und Freunde waren gekommen und feierten gemeinsam mit dem Geschäftsführer der etkon AG, Stephan Holzner, und dem Oberbürgermeister von Markkleeberg, Dr. Bernd Klose, die Eröffnung der Produktionsstätte und die

neue Gerätegeneration von etkon: eine 6,8-Tonnen-Fräsmaschine. Als „fliegendes Schwergewicht“ wurde diese zum Höhepunkt des kleinen Festaktes. So erhob sich die knapp sieben Tonnen schwere neue Fräsmaschine per Schwerlastkran in die Lüfte, um in ihr neues Zuhause, die 2. Etage des Produktionszentrums in Markkleeberg, eingebracht zu werden.

Für etkon ist es das zweite Produktionscenter, von dem aus deutschlandweit Dentallabore mit Zahnersatz beliefert

werden. Das Erste steht in Gräfelfing bei München und gehört mit zu den größten



Das neue Center ist mit seiner Hightech-Ausstattung die modernste CAD/CAM-Produktionsstätte in Europa.

Fräszentren in Deutschland. Das neue Produktionscenter bei Leipzig ist das modernste seiner Art in Europa. Seit November sind bereits vier Produktionsmitarbeiter am neuen Standort beschäftigt. Bis Ende nächsten Jahres soll die Mitarbeiterzahl weiter ansteigen und auch die Zahl der Fräsmaschinen soll von bis jetzt zwei auf zehn wachsen. Dabei gehören die Fräsmaschinen im eröffneten Produktionscenter zu der neuesten Maschinengeneration – den HSC-Maschinen (Hochgeschwindig-

keitsmaschinen). Die Beschleunigung dieser Hightech-Geräte entspricht dem 1,5-fachen der Erdbeschleunigung, wobei es hochpräzise mit höchstens 0,001mm Abweichung arbeitet.

In 2006 wird etkon auch eine kleinere Maschine speziell für den Einsatz im Labor auf den Markt bringen. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/89 82 72-30
Fax: 0 89/89 82 72-50
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

1.000. Kursteilnehmer in Meckenheim begrüßt

Im November fand bei DaVinci Dental ein ganz besonderer picodent-Modellherstellungskurs statt.

Trotz wirtschaftlich angespannter Situation wächst die Resonanz für den Kurs „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ von picodent. Beinahe täglich trudeln für die sieben Kurslabore in ganz Deutschland Anmeldungen

zu diesem Zeitpunkt ein ganz besonderes Jubiläum für den Folgemonat an: So sollte beim Kurs im Meckenheimer Labor von DaVinci Dental der 1.000. Teilnehmer begrüßt werden. Und das Programm gab auch den Namen bekannt: Manuela Lauterbach von Zahntechnik Schiffer in Niederzier. Doch diese wusste bis zum Kurstag am 9. November nichts von ihrem Glück. Und selbst am Morgen des Kurstages verriet die Referentin ZTM Claudia Arndt (DaVinci Dental) und picodent-Geschäftsführer Dietmar Bosbach nur soviel: „Es wird eine Überraschung geben.“ Diese ist ihnen schließlich auch gelungen, denn Lauterbach ist fast aus allen Wolken gefallen, als sie nach der Mittagspause mit Blumen, begleitet von der Aufmerksamkeit der gesamten Kursmannschaft, als 1.000. Teilnehmerin beglückwünscht wurde. Nicht nur die vorbereitete Überraschung der Veran-



Die Teilnehmer, Referenten und Gastgeber von DaVinci Dental nach einem gelungenem Jubiläumskurs in Meckenheim. In der Mitte mit Blumenstrauß: Die 1.000. Teilnehmerin Manuela Lauterbach.

stalter, auch den Kurs selbst empfand die Zahntechnikerin als sehr positiv. „Super Referenten und super organisiert. Wir konnten eine Menge mitnehmen“, schwärmt Lauterbach. Ihre Kollegin Veronika Litzow von Zahntechnik Schiffer kann dies nur bestätigen. Mit einer professionellen Kursmappe, einem hochinteressanten, an keiner Stelle langweiligen Theorieteil und einer lehrreichen, praktischen Umsetzung sei dies eine durchweg gelungene Veranstaltung ge-

wesen, so Litzow. Dass man sich bei Zahntechnik Schiffer bereits für den nächsten picodent-Kurs angemeldet hat, scheint deshalb kaum verwunderlich. Auch in Wipperfürth weiß man: Zufriedene Teilnehmer sind keine Einzelfälle, im Gegenteil. Der Kursinhalt für 2006 wurde deshalb weiter ausgebaut. Und die Termine stehen bereits fest (Infos bei picodent unter Telefon 0 22 67/65 80 0).



Referentin ZTM Claudia Arndt (re.) mit einer Teilnehmerin während des praktischen Kursteils.

am Wipperfürther Unternehmenssitz ein. So auch im Oktober. Doch das EDV-Programm, mit dem die Anmeldungen von picodent verwaltet werden, kündigte bereits

die Termine stehen bereits fest (Infos bei picodent unter Telefon 0 22 67/65 80 0).

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

Die AGC® Sorglos-Garantie

Vom Komplettanbieter zum Komplettdienstleister: WIELAND bietet Garantie auf seine AGC® Geräte.

Im Bereich dentales Galvanoforming ist WIELAND weltweiter Marktführer. Das ist für WIELAND Ansporn genug, die hohe Präzision und die Qualität der Produkte zu

WIELAND, als Komplettanbieter auf dem Dentalmarkt etabliert, macht jetzt den nächsten Schritt in die dentale Zukunft: Vom Komplettanbieter zum Komplettdienstleis-



erhalten und kontinuierlich weiterzuentwickeln. Dazu gehört aktuell die neue AGC® Sorglos-Garantie für alle Kunden mit AGC® Geräten:

Was das Sorglos-Paket beinhaltet:

- 24 Stunden Austauschservice für das Gerät
- Kostenlose Bereitstellung von Leihgeräten bei zeitlich begrenzter Überkapazität
- Kostenfreie Kleinreparaturen bis 100,- €
- Kostenlose Software-Updates
- Kostenlose Hardware-Upgrades
- Kostengünstige jährliche Wartung bzw. Reinigung des Gerätes.

ter. Zu den hauseigenen ausgezeichneten Produkten kommt nun auch dieser erstklassige Service im After-Sales-Markt. Das bedeutet, WIELAND-Kunden erhalten nach dem Kauf noch mehr Service als bisher! **ZT**

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

ZT Veranstaltungen Januar 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
12./13.01.2006	Engen	Kronenmodellation nach biomechanischen und ästhetischen Gesichtspunkten Referent: Helmut Kircheis	YETI Dentalprodukte Fr. Koch, Tel.: 0 77 33/94 10 10
19./20.01.2006	Engen	Klammermodellguss funktionell gestalten Referent: Helmut Kircheis	YETI Dentalprodukte Fr. Koch, Tel.: 0 77 33/94 10 10
20.01.2006	Mainz	ProCAD Referent: Jens Meineke	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
25.01.2006	Bad Bocklet, DT & Shop	IPS e.max Workshop 0, CAD/CAM-Technologie Referent: Jens Meineke	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
26./27.01.2006	Bad Bocklet, DT & Shop	IPS e.max Workshop 04, Presstechnologie Referent: Jens Meineke	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
29.01.2006	Engen	Modellherstellung MZS mit dem MASTER TRAY SYSTEM Referent: Helmut Kircheis	YETI Dentalprodukte Fr. Koch, Tel.: 0 77 33/94 10 10

ZT Kleinanzeigen

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Labor-Power
mal anders: Zahnersatz für Labore bis 65% unter BEL !!

Ergänzen Sie Ihr Angebot professionell und bleiben Sie erfolgreich im Wettbewerb. Wir liefern Ihnen bundesweit Zahnersatz mit Garantie und TÜV-Zertifikat.

3-gliedrige NEM-Brücke vollverbündet, komplett ab 166,- Euro zzgl. MwSt.
Zirkonoxid-Krone gefräst, vollverbündet, komplett ab 159,- Euro zzgl. MwSt.

dentaltrade • Grazer Straße 2c • 28359 Bremen
www.labordentaltrade.de • Inzerat: (0800) 247 147 - 1

uniqm – das digitale QMH

St. Moritz

33. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker
4. – 11. März 2006
Informationen unter: www.zahntechnikst-moritz.de
Labor: 0211.138 87 90 oder Mobil: 0179.975 77 91

SH

Spezialisierung in der Zahntechnik
Ihr Modellgusslabor in Ostwestfalen.

Für Sie fertigen wir kostengünstig hochwertigen Zahnersatz.
» Warum in die Ferne schweifen? «
Für Labore sind wir in Gütersloh zu erreichen. Profis der Modellgusstechnik stellen bei uns Prothesen aus der biologisch geprüften und nach CE zertifizierten CoCr-Legierung Biotit - Degudent her.

Anruf genügt!
Kostenlos bundesweites Abhol- und Lieferservice!

SH Dentalabor für Stahlarbeiten GmbH
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh
fon. 05 24 154 89 7 • fax. 05 24 153 21 50 • www.sh-dental.de

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/mmm
Stellengesuche nur € 1,00/mmm

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: 27. Januar 2006

