

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

Bundesdurchschnittspreis	Verblendung mit System	Wenn der Stress los geht	Ein neuer Werkstoff
Endlich geschafft: Nach langer Verhandlungsphase wurde die Veränderungsrate auf 0,97 Prozent festgelegt.	Joachim Bredenstein berichtet über einen Kurs, in dessen Mittelpunkt der Ceramage-Verblendkunststoff stand.	Nörgelnder Chef und schlechte Noten: Wenn Jugendliche nicht weiterwissen, hilft die bke-Jugendberatung im Internet.	zerion®, die neue Keramik von etkon, weist eine hohe Härte auf und hält Beanspruchungen der industriellen Fertigung stand.
ZT Politik_2	ZT Technik_6	ZT Ausbildung_8	ZT Produkte_12

ANZEIGE



dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Labor-Power!

Powern Sie jetzt los, die Zeit ist reif!
Wir beliefern Labore bis 65% unter BEL II / BEB
Ergänzen auch Sie Ihr Angebot professionell, um erfolgreich im Wettbewerb zu bleiben.
Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an!

3-gliedrige NEM-Brücke
kompl., vollverb., zzgl. MwSt **ab € 166,00**

- Bis zu 5 Jahre Garantie
- Kompl. zahnt. Leistungspalette
- Bundesweite Lieferung



dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Str. 2c • 28359 Bremen
☎ - freecall: (0900) 247 147 -1 • www.labor.dentaltrade.de

Diskussionsrunde: Wie sieht die Zukunft deutscher Dentallabore aus?

Gemeinsam nach Antworten suchen

Voraussichtlich im Mai wird in Leipzig die angekündigte Diskussionsrunde zum Thema Auslandszahnersatz stattfinden, zu der namhafte Vertreter aus der Dentalbranche geladen sind.

Nachdem einer der geladenen Gäste den für März geplanten Termin kurzfristig absagen musste, wird die von der Oemus Media AG geplante Gesprächsrunde zum

Thema Auslandszahnersatz nun voraussichtlich im Mai 2006 stattfinden. Gemeinsam mit Persönlichkeiten der Dentalbranche soll u.a. über Positionierungsmöglichkeiten

deutscher Labore angesichts eines zunehmend von Auslandszahnersatz beeinflussten Marktes diskutiert werden.

Zur Veranstaltung wurden geladen: Walter Winkler, Generalsekretär des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen, Heiko Bischoff, Präsident der Vereinigung Umfassende Zahntechnik e.V., Dominik Kruchen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf, Marko Prüstel, Geschäftsführer von Prüstel Consultdent GmbH, Sven-Uwe Spies, Geschäftsführer von dentaltrade sowie ZTM Klaus Fehrle, Geschäftsführer des Dentallabors Klaus Fehrle GmbH.



Die Zukunft der deutschen Labore ist das Thema der geplanten Diskussionsrunde (Foto: ProDente).

Ist der Rückgang zahntechnischer Betriebe nicht ausreichend?

VDZI-Vorstandsmitglied in der Kritik

Mit einer offensichtlich nur missverständlich formulierten Äußerung zum Schrumpfungsprozess der Labore hat VDZI-Vorstandsmitglied Thomas Pichon für einigen Wirbel gesorgt.

(kr) – Im Februar ging eine Welle der Empörung durch die Innungsbetriebe Nordbayerns. Auslöser war ein Schreiben des Dentallabors Bandulet, das neben einer Bewerbung günstiger Angebote im außervertraglichen Bereich auch die sonderbare Feststellung enthielt, dass der „Schrumpfungsprozess anderer Dentallabore für nicht ausreichend“ erachtet werde – unterzeichnet von Thomas Pichon, VDZI-Vorstandsmitglied und stellv. Obermeister der nordbayerischen Innung. Die Innungsmitglieder reagierten auf den Kommentar

des politischen Entscheidungsträgers verärgert. So war unter anderem die Rede von „Dolchstoßpolitik unserer Innungs-Vorstandsschaft“ und „Verarschung der Mitglieder in noch nie da gewesener Form“. Meldungen, wonach Betriebe mit zahlreichen Austritten reagieren wollen, wurden vom VDZI allerdings nicht bestätigt. Die angekündigten Austritte könne man an einer Hand abzählen, erklärt Rudi Lamml, Obermeister der Innung Nordbayern. VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg betrachtet den Vorfall nach Gesprächen

mit Pichon als das Ergebnis eines Missverständnisses. So hätte dieser mit seiner Formulierung nicht den unzureichenden Rückgang zahntechnischer Betriebe ansprechen wollen. Vielmehr hätte Pichon versucht darzulegen, dass nicht nur die Personalkapazitäten an die veränderte Nachfrage anzupassen seien, sondern auch Herstellungsprozesse, Produktangebot und Marktposition. „Das ist es wohl, was Herr Pichon gemeint hat“, so Schwichtenberg.

ZT Politik_2

Obermeister Dietz zurückgetreten / Krautter und Zielinski abgewählt

Südbayerische Innung ohne Vorstand

Das Projekt „Verlängerte Werkbank“ hat den SZI-Innungsvorstand zu Fall gebracht / Auf Wunsch der Handwerkskammer Oberbayern soll es baldmöglichst zu Neuwahlen kommen

(kh) – Das gescheiterte Projekt der Fertigung von Zahnersatz in Billiglohnländern hat auf der Mitgliederversammlung der südbayerischen Innung Ende Februar zur Auflösung des Vorstands geführt. Nachdem im Dezember 2005 bereits Vorstandsmitglied Walter Gebell zurückgetreten ist, haben nun auch Obermeister Manfred Dietz sowie die an den Vorgängen unbeteiligte stellvertretende Obermeisterin Stephanie Kemnitz ihren Rücktritt erklärt. Die Vorstandsmitglieder Wolfgang Krautter und Ralf Zielinski wurden abgewählt und die Betriebe der beteiligten Vorstände aus der Innung ausgeschlossen.

Dem Eklat vorausgegangen war ein im vergangenen Jahr von Krautter in Teile des Vorstands getragener Wettbewerbsgedanke: So sollten die Innungslabore durch eine eigene ausländische Produk-

tionsstätte Zahnärzte vor Ort mit günstigem und qualitätskontrolliertem Zahnersatz bedienen können und somit Marktanteile von den Handelsgesellschaften zurückerobern. Man beschloss, erst nach Vorlage gesicherter Rahmendaten und Testergebnisse den Mitgliedern die Projektidee zur Diskussion zu stellen. Doch dazu kam es nicht. Differenzen zwischen einzelnen Vorstandsmitgliedern führten zur Spaltung der „Projektgemeinschaft“ in zwei Lager, die mit gegenseitigen Unterstellungen in Richtung eigenprofitabler Projektvermarktung die Mitgliedsbetriebe über private Briefaktionen mit dem Thema konfrontierten.

Selbst Oliver Dawid könne solche Aussagen der Beteiligten nicht bewerten, da sie entweder nicht im Vorstand besprochen worden seien oder die Parteien Unterschiedli-

ches erzählen würden. „So viel zum Thema ‚unterschiedliche Wahrheiten‘“, resümiert der SZI-Geschäftsführer in einer Mitgliederinformation. Fakt sei jedoch, dass kein

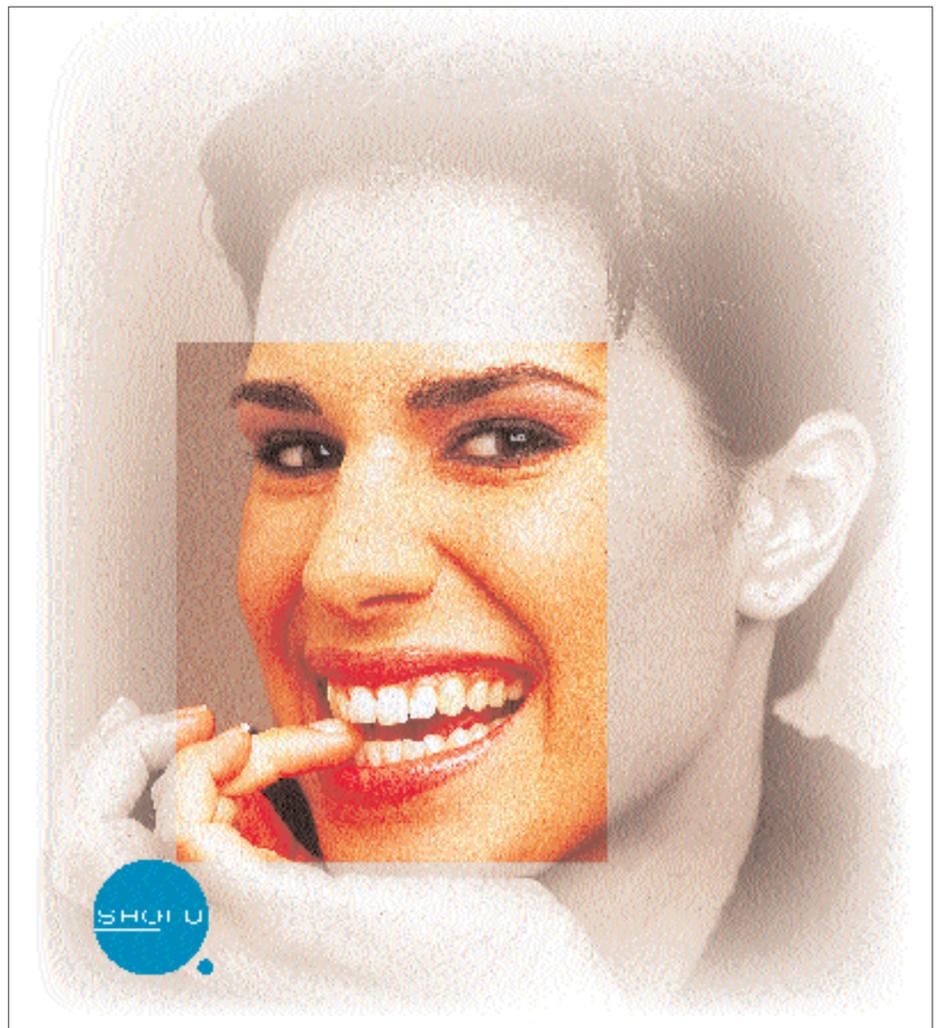
ANZEIGE



Cent aus Innungsgeldern in die Vorbereitungen des so genannten Projekts „Verlängerte Werkbank“ geflossen ist. Dies hätte der Geschäftsführer mit Hinweis auf den nötigen Mitgliederbeschluss verhindern können.

ZT Politik_2

ANZEIGE



Bundemittelpreis zum 1. April 2006 beschlossen

Verhandlungsende: Durchschnittspreis für zahntechnische Leistungen um 0,97 % Jahresrate angehoben

(kr) – Gut Ding will Weile haben, könnten sich die Spitzenverbände der gesetzlichen Krankenkassen und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) bei den Verhandlungen zum Bundesmittelpreis gedacht haben. Gesetzlich wurde eher das Gegenteil erwartet, hätten die Verhandlungen in Bund und Ländern doch Ende September 2005 abgeschlossen sein müssen. Da das Bundesgesundheitsministerium aber erst zum 15. September eines Jahres die Veränderungsrate beitragspflichtiger Einkommen je Mitglied herausgebe, seien laut VDZI-Generalsekretär Walter Winkler die gesetzlichen Sollfristen kaum einzuhalten gewesen. Eine Einigung konnte somit erst im Februar 2006, wie auch bei den Zahnärzten, erzielt werden. Mit dem vorliegenden Ergebnis, nämlich einer 0,97%igen Veränderungsrate aufs Jahr bezogen zur Fortentwicklung

der bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preise, zeigt sich Winkler zufrieden. Wirtschaftlich sei das Ergebnis nicht ausreichend, „jedoch stellt es die maximale Ausschöpfung des gesetzlichen Rahmens dar.“ In das BEL II wurden mit dem neuen Beschluss auch implantologische Leistungen einbezogen. Nach den Zahnersatzrichtlinien (Nr. 36) kann ein im-

sich um einen atrophierten zahnlosen Kiefer oder um einen Einzelzahn handelt, dessen Nachbarzähne nicht behandlungsbedürftig im Sinne von Nr. 36 a sind. Diese Ausnahmefälle sind schon seit 01.01.2000 gesetzlich geregelt, doch waren sie bis dato kein Bestandteil der BEL-Abrechnung. Angst vor allgemein gültigen Preisvereinbarungen für im-

den, hat Winkler nicht. Die BEL-Leistungen seien nur in den Ausnahmefällen anzuwenden. Zudem sei jeder Mehraufwand, der dem Zahntechniker entsteht, weil es sich um implantatgestützten Zahnersatz handelt, vom Labor zusätzlich in Form von weiteren BEB-Leistungen zu berechnen. Insofern könne bei diesen Ausnahmefällen auch der höhere Gesamtaufwand zur Herstellung implantatgestützten Zahnersatzes angemessen berücksichtigt werden. Der Bundesmittelpreis soll ab 01.04.2006 gelten. Die Länderpreise, die derzeit verhandelt werden, müssen sich hieran mit einem +/- 5 %-Korridor orientieren. „Damit sind die gesetzlichen Voraussetzungen geschaffen, die es dem Labor ermöglichen, bei den Ausnahmefällen wie auch in anderen Fällen eine aufwandsgerechte Gesamtvergütung mit dem Zahnarzt zu vereinbaren.“ Ganz dem Motto: Was lange währt, wird gut. ☐

VDZI-Vorstandsmitglied ...

Fortsetzung von Seite 1

Pichon bestätigt diese Erklärung gegenüber der ZT. Mit „Schrumpfen“ habe er ausdrücken wollen, dass ein Anpassen der Personalkapazität allein nicht ausreiche. Ein Unternehmen solle von einem umfassenden, innovativen Handeln geprägt sein, um die wirtschaftlichen Probleme lösen zu können. „Es tut mir leid, wenn dies auf so fatale Weise missverstanden werden konnte.“



VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg: „Es gibt glückliche und es gibt unglückliche Formulierungen. Letztere können zu Missverständnissen führen.“

keit von Berufspolitik und Umsetzung eigener unternehmerischer Aktivitäten. Pichon als auch Schwichtenberg halten beides für vereinbar. Für Pichon sei das Ziel, sein Unternehmen als innovativ und leistungsfähig zu positionieren. Diese Richtung sehe er auch für die Innungsbetriebe als guten Weg an. „Technische Innovation und Leistungs-offensive (...). Das ist die Lösung.“ Und diese lasse sich gut mit der aktuellen Berufspolitik des VDZI vertreten. Schwichtenberg sieht das äh-

Er fände es bedauerlich, wenn es Austritte von Innungskollegen auf Grund der strittigen Formulierung geben würde. Ausgehend von einer Aussprache im VDZI-Vorstand werde eine Zusammenarbeit im gesamten Vorstand fortgesetzt, erklärte Schwichtenberg. Angesichts der aufgekommenen Diskussion über die strittige Formulierung stellt sich die Frage nach der Vereinbar-

lich: „Jeder Unternehmer handelt zuerst als Unternehmer und es ist seine Verantwortung (...), erfolgreich am Markt zu sein.“ Gleichzeitig könnten nur erfolgreiche Unternehmer gute Berufspolitiker sein. Marktverhältnisse erkennen, analysieren und unternehmerisch darauf reagieren, dies seien für ihn Faktoren, die eine erfolgreiche „Berufspolitik im Handwerk“ kennzeichneten. ☐

Südbayerische ...

Fortsetzung von Seite 1

Nach Absprache mit der HWK für München und Oberbayern wird Dawid die Innungsge-schäfte nun alleine führen – solange, bis eine geeignete Nach-folge zur Wahl antreten wird. Vorgegeben wurde hierfür zu-nächst eine Frist von maximal acht Wochen. Während es für einfache Vorstandsposten bereits viele kompetente Inter-essanten gebe, entpuppe sich die Suche nach einem geeigneten

Obermeister und Stellvertreter allerdings als schwierig, so der SZI-Geschäftsführer. Ob das Thema „Verlängerte Werkbank“ für die Innung gestorben ist? Ja, sagt Dawid, das Thema sei erst einmal abge-hakt. Vom Unternehmerr-standpunkt aus sei die Projekt-idee zwar nachvollziehbar, beru-fspolitisch für eine Innung jedoch nicht zu tragen, da hier die gesamte heimische Zahn-technik und das deutsche Preis-niveau zur Debatte stünden. Als Berufsorganisation werde es für die südbayerische Innung

plantatgestützter Zahnersatz als Ausnahmefall zur Regel-versorgung zählen, wenn es

plantatgetragene Versorgun-gen, die nicht nach den Sonder-indikationen verordnet wer-

den, hat Winkler nicht. Die BEL-Leistungen seien nur in den Ausnahmefällen anzuwenden. Zudem sei jeder Mehraufwand, der dem Zahntechniker entsteht, weil es sich um implantatgestützten Zahnersatz handelt, vom Labor zusätzlich in Form von weiteren BEB-Leistungen zu berechnen. Insofern könne bei diesen Ausnahmefällen auch der höhere Gesamtaufwand zur Herstellung implantatgestützten Zahnersatzes angemessen berücksichtigt werden. Der Bundesmittelpreis soll ab 01.04.2006 gelten. Die Länderpreise, die derzeit verhandelt werden, müssen sich hieran mit einem +/- 5 %-Korridor orientieren. „Damit sind die gesetzlichen Voraussetzungen geschaffen, die es dem Labor ermöglichen, bei den Ausnahmefällen wie auch in anderen Fällen eine aufwandsgerechte Gesamtvergütung mit dem Zahnarzt zu vereinbaren.“ Ganz dem Motto: Was lange währt, wird gut. ☐

VDZI feiert 50. Geburtstag

Besonderes Jubiläum / 50. Verbandstag im Mai mit feierlichem Festakt geplant

„50 Jahre im Dienst moderner Zahntechnik“ – so lautet der Slogan, der seit kurzem öffentliche Auftritte des VDZI begleitet und der auf dessen bevorstehenden runden Geburtstag einstimmt. Am 25. August 1956 wurde der Dachverband als Zusammenschluss der zwei großen Innungsverbände der Bundesrepublik – des Bundesverbandes der rein gewerblich zahntechnischen Labo-ratorien sowie des Hauptin-nungsverbandes – gegründet. Beim VDZI steht allerdings das ganze Jahr im Zeichen des 50-jährigen Bestehens, so auch der 50. Verbandstag vom 4. bis 6. Mai 2006 in Hamburg. Die

Ausrichtung des Events werden die Innungen Bremen, Hamburg, Mecklenburg-Vor-pommern und Schleswig-Holstein übernehmen. Höhe-punkt wird ein Festakt sein, zu dem neben den Delegierten auch Gäste aus Wirtschaft und Politik erwartet werden. Der VDZI erinnert aus dem besonderen Anlass heraus

an seine Definition als Interessenvertreter: „Ohne eine starke Gemeinschaft der In-nungen und des VDZI würde der einzelne zahntechnische Betrieb zwischen den macht-vollen Interessen der großen Organisationen und der Politik zerrieben. (...) Daher muss das organi-sierte Zahntechniker-Handwerk weiter mit vereinter Kraft seine Interessen über-all vertreten und verteidigen“, sagt VDZI-Präsident Jür-gen Schwichtenberg. Und, so Schwichtenberg weiter: „Die Mitgliedsbetriebe kön-nen auch und gerade in dieser schwierigen Zeit darauf vertrauen, dass sie im VDZI eine starke berufspolitische Stimme behalten werden.“ ☐



Hamburg ist Austragungsort des 50. Verbandstages des VDZI.

Wenn's schief läuft: Neue Versicherung hilft

Bereits seit 1. Februar 2006 können sich Selbstständige freiwillig gegen Arbeitslosigkeit versichern

(kh) – Im Zuge der 2003 verabschiedeten „Hartz-Gesetze“ können sich seit dem 1. Februar 2006 auch Selbstständige gegen Arbeitslosigkeit versichern. Dabei ist die Neuregelung nicht nur für Gründer interessant, sondern auch für die „alten Hasen“ im Geschäft, z.B. für Meister, die sich bereits vor langer Zeit selbstständig gemacht haben. Freiwillig versichern können sich zudem Geschäftsführer, sofern sie „maßgeblich das Unternehmen lenken“, so ein Sprecher der Bundesagentur für Arbeit. Bedingung für alle Interessenten ist, dass sie die selbstständige Tätigkeit mindestens 15 Stunden pro Woche ausüben. Der größere Haken

an der Sache: Nur wer un-mittelbar vor seiner Selbst-ständigkeit als Arbeitnehmer in die gesetzliche Arbeitslosenversicherung eingezahlt hat oder Arbeitslosengeld I bezog, kann der neuen Versi-cherung beitreten. Mit Pauschalbeiträgen von 39,81 Euro im Monat (neue Bundesländer: 33,56 Euro) ist die freiwillige Versicherung sehr günstig. Einen Anspruch auf Arbeitslosengeld gibt es nach zwölf Monaten Beitrags-zahlung. Die Höhe des Arbeitslosengeldes richtet sich dabei nach dem früher verdienten Lohn/Gehalt (sofern dieses innerhalb der letzten zwei Jahre vor Beginn der Arbeitslosigkeit nachgewiesen werden kann). Oder es wird

ein fiktives Arbeitsentgelt in Abhängigkeit von der Qualifi-kation zu Grunde gelegt. Nehmen wir als Beispiel einen 58-jährigen Meister mit einem Kind. Verschlechtert sich seine Auftragslage, so dass er weniger als 15 Stunden wöchentlich zu tun hat,

kann er sechs Monate lang Arbeitslosengeld erhalten. Mit Steuerklasse III würden das rund 1.200 Euro pro Monat (neue Bundesländer: 1.048,50 Euro) sein. Nach 24 Beitrags-monaten ständen ihm Leis-tungen für die Dauer von 12, nach 36 Beitragsmonaten für die Dauer von 18 Monaten zu. Beitreten oder Nicht? Diese Entscheidung lässt sich noch bis Ende 2006 aufschieben. Existenz-Neugründer müs-sen jedoch einen entsprechen- den Antrag bei der zu-ständigen Agentur für Arbeit innerhalb eines Monats nach Aufnahme der selbstständigen Arbeit stellen. Bis Ende März soll eine erste Statistik über die Anzahl der gestellten Anträge vorliegen. ☐

IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstr. 29 04229 Leipzig	Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de
Chefredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	Tel.: 03 71/52 86-0 E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de
Katja Römhild (kr) (Assistenz Chefredaktion)	Tel.: 03 71/52 86-0 E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de
Redaktionsleitung Cornelia Pasold (cp), M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 22 E-Mail: c.pasold@oemus-media.de
Redaktion Katja Henning (kh)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: k.henning@oemus-media.de
Natascha Brand (nb), ZT	Tel.: 0 86 51/60 20 53 E-Mail: brand@dentalnet.de
Matthias Ernst (me), ZT Betriebswirt d. H.	Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: ernst-dental@web.de
Carsten Müller (cm), ZTM Betriebswirt d. H.	Tel.: 03 41/69 64 00 E-Mail: Adentaltec@aol.com
Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Anzeigen Lysann Pohlann (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 08 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac: Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card) E-Mail: pohlann@oemus-media.de
Herstellung Christine Noack	Tel.: 03 41/4 84 74-1 19 E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

Die ZT Zahn Technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0.
Die Beiträge in der „Zahn Technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis zur vollen und auszugsweisen 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 Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

pkobank
qualität pur.
bewusst innovativ.
Tel.: 0 22 87-49 44-1 • www.pkobank.de

Zahnersatz teurer geworden

Über 210.000 Zahnersatz-Versorgungsfälle zu Auswirkungen des Festzuschuss-Systems untersucht

(kh) – Jetzt ist es amtlich: Zahnersatz hat sich mit dem Festzuschuss-System für die Patienten verteuert. Anfang März haben die gesetzlichen Krankenkassen eine entsprechende Studie vorgelegt, die sich auf die Auswertung von Eckdaten aus abgerechneten Heil- und Kostenplänen (HKP) aus 2004 und 2005 stützt – also auf Zeiträume vor und nach Einführung der Festzuschüsse. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die in den HKP 2004 aufgeführten Befunde und Versorgungen denen der Festzuschuss-Richtlinien zugeordnet.

Der Zeitvergleich ergab, dass die Kassenzuschüsse pro Leistungsfall nahezu unverändert blieben, während der Privatanteil stieg. So betrug 2005 der GOZ-Anteil am zahnärztlichen Honorar 62% – ein hoher Anteil, der darauf zurückzuführen sei, dass Versorgungen, die 2004 noch als richtlinienkonforme Versorgung nach BEMA galten, im System 2005 als gleich- oder andersartige Versorgung abgerechnet wurden.

Durch die Verteuerung verzichteten die Patienten auf Zahnersatzversorgung, so die Schlussfolgerung der Kassen. Sie verwiesen hier auf Zahlen des Bundesgesundheitsministeriums, wo-

nach die Gesamtausgaben der GKV für Zahnersatz in 2005 um fast 25% gesunken sind.

Neben dem Versorgungsniveau zeigt die Studie auch Unterschiede in der Versorgungsstruktur. So betrug etwa der Anteil von Teleskopversorgungen in 2004 noch 20%. 2005 sank der Anteil auf 16%, von diesen wurden nur 30% als Regelversorgung bezuschusst, während 70% als gleich- oder andersartige Versorgungen nach GOZ abgerechnet wurden. Auf Grund der Studienergebnisse ist es nach Auffassung

ANZEIGE



sung der Kassen notwendig, die jetzt nach GOZ-Sätzen erhältlichen Leistungen für den Patienten günstiger einkaufen zu können. Alternativ empfehlen sie, den GOZ-Steigerungsfaktor für prothetische Leistungen zu begrenzen. **ZT**

Wie tief stehen Patienten in der Kreide?

Zahnersatzkredite gibt es schon seit Jahren. Nach dem ersten Boom wurden sie als Ladenhüter entlarvt; heute scheinen die Finanzierungsangebote bei den Patienten wieder gut anzukommen.

(kh) – Für insgesamt rund 290 Milliarden Euro haben die Deutschen im letzten Jahr Kredite aufgenommen. Und seitdem sie nun auch für erstklassigen Zahnersatz höhere Zuzahlungen zu leisten haben, dürften auch Dentalkredite sehr gefragt sein. Doch ist das tatsächlich so?

Nehmen wir z.B. das Finanzierungsangebot Z-Easy der Firma medipay, mit dessen Hilfe Patienten ihren Eigenanteil der Gesamtkosten über sechs Monate hinweg zinsfrei abtöten können. Wird länger abbezahlt (z.B. 12 Monate) kommen 2,9% effektiver Jahreszins hinzu. Ein überaus günstiges Angebot, das jedoch auf der Großzügigkeit der fertigen Labore beruht, die sich mit 4% an den Zinsen beteiligen. Rund 20.000 Kunden haben diesen Kredit bislang in Anspruch genommen und Zahnersatz im Wert von ca. 30 Mio. finanzieren lassen.

Positiv läuft es derzeit auch für die Patientenfinanzierung LVG-Medi-Finanz, einer Serviceleistung der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft. Brachte der ebenfalls auf Subventionierung und günstigen Zinssätzen beruhende Kredit bei dessen Einführung vor wenigen Jahren noch nicht den erhofften Erfolg, hat das Konzept mittlerweile „eine so

große Resonanz ausgelöst, die in kürzester Zeit den Umfang der vergangenen Jahre bereits übertrafen hat“, so Werner Hörmann. Was der LVG-Geschäftsführer hier als Konzept anspricht, ist nicht nur eine für Patienten, sondern auch für Labore attraktive Rechnung. So können diese mit einem günstigen Finanzierungsangebot als Dienstleister bei den Zahnärzten punkten. Und da sich auf Pump mehr Patienten optimalen Zahnersatz leisten können, festigen die Labore letztlich die Geschäftsgrundlage für Zahnarztpraxen und sich selbst. Das gleiche Prinzip trifft auch auf die Patiententeilzahlung der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) zu, die 2003 in Kooperation mit der CC-Bank eingeführt wurde. Für die beteiligten VUZ-Partnerlabore zahlt sich der Einsatz allerdings doppelt aus, da zusätzlich die über die Finanzierung gemach-

ten Umsätze in die Bonuszahlungen durch die VUZ einfließen. Bislang sind rund 2.500



Kreditanträge bearbeitet worden, Tendenz steigend.

Nicht ganz so glücklich gibt man sich beim Tochterunternehmen des Freien Zahnarztverbandes, der FVDZ-Finanz-Service GmbH. Ende 2005, knapp ein Jahr nach Einführung des Privatkredits für Zahnersatz, war die Geschäftsentwicklung noch „verhalten“. Wohl aus diesem Grund wird der FVDZ-Finanz-Service in

Kürze ein überarbeitetes Kreditangebot vorstellen. Genügend Potenzial ist da, das Finanzierungsangebot an viele Patienten weiterzugeben: Immerhin gehören 20.000 Zahnärzte dem FVDZ an. Allerdings ist der Kredit nicht subventioniert und kann daher mit den Zinssätzen von VUZ oder medipay nicht mithalten. Das Geschäft besteht nur zwischen Patient und Bank – „eine Konstellation, die für Zahnärzte am Unbedenklichsten ist, da sie in den Vergabeprozess nicht involviert sind“, so Sprecherin Dr. Susanne Woitzik.

Die Nachfrage nach Dentalkredit steigt also wieder, wobei subventionierte Angebote bei den Patienten besser ankommen. Für diese könnte sich jedoch langfristig der Vorteil niedriger Zinssätze als Luftnummer entpuppen. Nämlich dann, wenn sich nach Ansicht von Woitzik die Subventionen in den Preiskalkulationen der Labore niederschlagen. **ZT**

DeguDent setzt auf deutschen Standort

DENTSPLY Prosthetics organisiert auf Wunsch US-amerikanischer Labore die Kooperation mit einem ausländischen Labor. Dem Gerücht, dass DeguDent etwas Vergleichbares in Europa plane, setzt Geschäftsführer Dr. Albert Sterkenburg im Interview mit der ZT das Bekenntnis zum deutschen ZT-Handwerk entgegen.

ZT Wie bekannt wurde, arbeitet DENTSPLY Prosthetics seit Kurzem mit einem ausländischen Dentallabor zusammen. Wie kam es zu der Kooperation und was bedeutet diese für Kunden der DeguDent GmbH in Deutschland?

Zu dieser Kooperation kam es auf Wunsch vieler amerikanischer Labore, die bei DENTSPLY Prosthetics angerufen und gesagt haben: „Wir geraten unter Preisdruck und brauchen eine Billiglösung, die wir unseren Kunden anbieten können.“ Die Labore hatten jedoch nicht die nötigen Kontakte ins Ausland und von DENTSPLY als ihrem Hauptlieferanten erwartet, diese Kontakte zu Stande zu bringen. Am Anfang hat DENTSPLY Prosthetics sich gegen eine solche Aktivität ausgesprochen, doch letztlich entschloss man sich, dem Wunsch der Kunden nachzugeben und die Kooperationen zu organisieren und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Materialien, die in den ausländischen, so genannten Offshore-Laboren verwendet werden, von der amerikanischen Zulassungsbehörde FDA geprüft sind. Das Ganze ist ein Service von DENTSPLY Prosthetics für diejenigen Labore, die eine Zusammenarbeit mit einem Offshore-Labor wünschen. Dabei werden garantiert FDA-genehmigte Materialien verwendet.

Das ist – um es nochmals zu betonen – eine Dienstleistung von DENTSPLY Prosthetics nur für amerikanische Labore. Sogar der kanadische Markt ist ausgeschlossen. Und es wird auch im Ausland gefertigter Zahnersatz nicht direkt an Zahnärzte verkauft.

Das alles bedeutet für den DeguDent-Kunden: Diese Dienstleistung wird niemals in Europa und damit auch niemals in Deutschland angeboten werden. DeguDent hat ein vitales Interesse an wirtschaftlich gesunden deutschen Laboren und trägt mit neuen Produkten und Dienstleistungen zur Steigerung der

Produktivität in den Laboren bei. Nehmen Sie zum Beispiel die Netzwerkfertigung, die den Markt für den modernen Werkstoff Zirkonoxid weiter vergrößern wird. Oder die Netzwerkfertigung für Nichtedelmetalle, welche wir in der zweiten Jahreshälfte starten werden. Damit zeigen wir den Betrieben Chancen auf, wie sie die Kosten in den Griff bekommen und im internationalen Wettbewerb erfolgreich bestehen werden.

Die deutsche Zahntechnik ist im internationalen Wettbewerb überlegen. Nehmen wir z.B. die Teleskopkronen, das ist eine Technik, die im Ausland überhaupt nicht bekannt ist. Das zahntechnische Handwerk in Deutschland hat einen so guten Ruf, an den die Offshore-Varianten nicht heran-

kommen werden. Außerdem gibt es in Deutschland die enge Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Labor. Ich sehe in Deutschland einfach bessere Möglichkeiten, dass Zahn-techniker und Zahnärzte noch enger zusammenarbeiten werden. Ob dies bei der Farbmessung,

bei implantatgetragenen Zahnersatz oder vor allem in der Vollkeramik ist – es gibt ausreichende Möglichkeiten, dass hier eine noch engere Partnerschaft entwickelt wird. Sicherlich gibt es bereits einen Markt für importierten Billigzahnersatz in Deutschland auf niedrigem Niveau. Und wir hoffen, dass es so bleibt. DeguDent wird nach wie vor deutsche Zahntechnik in Deutschland unterstützen. Jeglichen Import von Billigzahnersatz werden wir auch in Zukunft boykottieren. **ZT**



Dr. Albert Sterkenburg, DeguDent-Geschäftsführer.

Produktivität in den Laboren bei. Nehmen Sie zum Beispiel die Netzwerkfertigung, die den Markt für den modernen Werkstoff Zirkonoxid weiter vergrößern wird. Oder die Netzwerkfertigung für Nichtedelmetalle, welche wir in der zweiten Jahreshälfte starten werden. Damit zeigen wir den Betrieben Chancen auf, wie sie die Kosten in den Griff bekommen und im internationalen Wettbewerb erfolgreich bestehen werden.

ZT Die wirtschaftliche Situ-

ANZEIGE



Implantologie

ist Ihre Zukunft.

Ihre eigene Homepage unter
www.dgzi-info.de

Jedes Mitglied erhält seine eigene kostenlose Praxishomepage im DGZI-Patientenportal.

Mitglied der DGZI werden lohnt sich!





Weitere Informationen unter:
DGZI-Geschäftsstelle/Sekretariat
Feldstr. 80
40479 Düsseldorf
Tel. 0211/6970-77
Fax 0211/6970-66
sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

0800 – DGZITEL | 0800 – DGZIFAX
(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)

ZT TECHNIK

Ceramage-Kurs: Von der Skizze zur Verblendung

Ende Januar hat der DTZ-Osnabrück einen Kurs über den Ceramage-Verblendkunststoff mit ZTM Kerstin Pia Henke als Referentin veranstaltet. Dentalfachautor Joachim Bredenstein war für Sie dabei und berichtet über die erfolgreiche Veranstaltung.

Der Umgang mit modernen Kompositmaterialien will gelernt sein. Aus diesem Grund veranstaltete der DTZ-Osnabrück einen Tageskurs mit dem Thema „Ceramage: Ästhetisch wie

Keramik – schonend wie Komposit“. Ziel des Kurses war es, das neue Verblendkomposit Ceramage (SHOFU Dental GmbH) und seine vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten ken-

dige Verblendung angefertigt werden kann. „Möchten Sie einen jungen, mittelalten oder alten Zahn gestalten?“ Um sich schon vor der Schichtung eine Vorstel-

demassen eingezeichnet werden (Abb. 2). „Es ist einfacher und man kann schneller arbeiten, wenn man ein Ziel vor Augen hat“, so die Referentin. Außerdem kann man an-

verblendung. Durch die Verwendung von Opakdentin können auch dünne Schichtstärken in der richtigen Farbe reproduziert werden. Das Dentin wurde nach der Lichtpolymerisation wie bei einem Cutback einer Keramikschichtung mit Dura Greensteinen reduziert, um Platz für Effekt- und Transparrmassen zu erhalten (Abb. 3). Die endgültige Form der Krone wurde mit der entsprechenden Schneidemasse aufgebaut. „Wenn Sie exakt schichten, brauchen Sie die Verblendung kaum noch ausarbeiten“, so die Referentin. Ceramage eignet sich aber nicht nur für die Verblendung von Teleskopen oder metallunterstützten Kronen. Auch metallfreie Kro-



Joachim Bredenstein

posit Ceramage lässt sich einfach und problemlos verarbeiten. Es ist durchaus möglich, aus diesem Material Verblendungen herzustellen, die einer keramischen Verblendung in der Ästhetik durchaus ebenbürtig sind (Abb. 8). In der Schonung des Antagonisten erreichen sie wegen der hohen Elastizität des Werkstoffes sicherlich bessere Werte. Die Vielzahl der Effekt- und Transpar-



Abb. 1: Ceramage-Massen.



Abb. 4: Metallfreies Ceramage-Inlay.

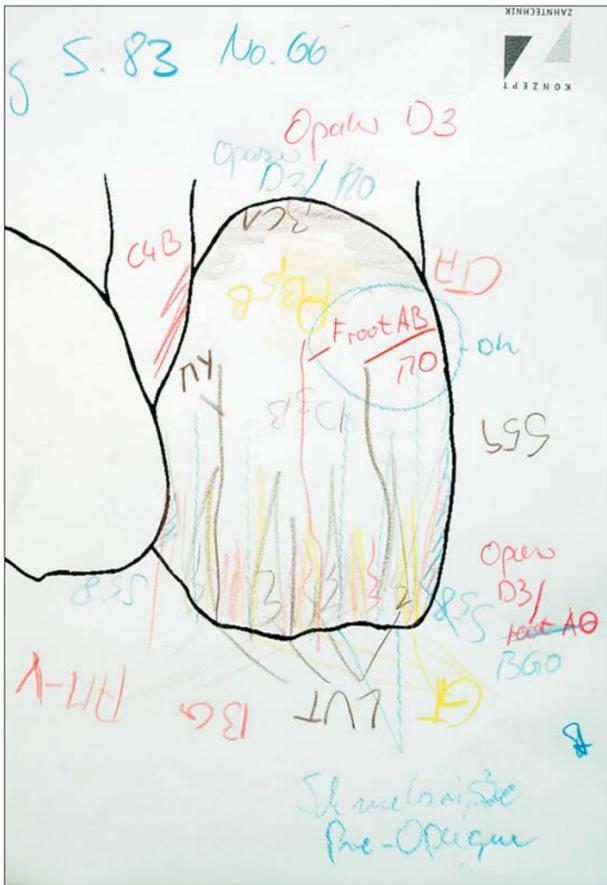


Abb. 2: Skizze eines Kursteilnehmers.



Abb. 5: Individualisierte Front (Zahntechnische Arbeit: Kerstin Pia Henke).



Abb. 6: Politur der Krone.



Abb. 8: Fertige Krone eines Kursteilnehmers.



Abb. 3: Cutback des ausgehärteten Dentins.

nen zu lernen und die richtige Verarbeitung des Materials in der Praxis zu üben (Abb. 1). Die Referentin ZTM Kerstin Pia Henke erläuterte die Vorteile des neuen PFS-Mikrohybridkomposits und wies auf die korrekten Verarbeitungsanweisungen hin. Auch bei der Lichtpolymerisation müssen die Herstellerangaben genau eingehalten werden, damit eine mundbestän-



Abb. 7: Finishing- und Polishingset der Firma SHOFU-Dental.

lung vom späteren Aussehen der Krone zu machen, fertigten die Teilnehmer Skizzen an. Hierin sollten die verwendeten Farben, Effekt-, Transpar- und Schnei-

hand der Skizze später besser beurteilen, wie die verwendeten Farben in der Schichtung wirken. Der Schichtaufbau gleicht der einer Keramik-

nen und Inlays können hergestellt werden (Abb. 4). Außerdem ist es möglich, Konfektionszähne zu individualisieren (Abb. 5). Die Politur einer Kompositverblendung erfordert besondere Beachtung, denn nur eine optimal verdichtete Oberfläche verhindert eine Anlagerung von Plaque oder Zahnbelägen (Abb. 6). Die von der Firma SHOFU Dental entwickelten Polierpasten Dura Polish und Dura Polish Dia eignen sich auf Grund ihrer speziellen Zusammensetzung und des hohen Diamantgehaltes hervorragend für den notwendigen Hochglanz (Abb. 7). Der Kurs kann wie folgt zusammengefasst werden: Das PFS-Mikrohybridkom-

massen erlauben dem Techniker eine naturidentische Schichtung. **ZT**

ZT Info

Ein weiterer Kurs zum Thema Ceramage ist vom DTZ-Osnabrück für den 1.7.2006 im ML-Dental Labor GmbH in Hasbergen geplant. Informationen hierzu unter www.bredenstein.de oder www.rdi-shop.de. Anmeldung per E-Mail an info@rdi-shop.de

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

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Über Probleme und darüber, wie du sie in den Griff bekommst

Die Luft im Ausbildungslabor brennt, die Noten sacken ab, dazu noch Stress zu Hause – bei manchen Problemen hilft es, einfach mal Luft abzulassen, bei anderen ist gezielte Unterstützung angesagt. Beides gibt es für Jugendliche im Internet, angeboten von der Bundeskonferenz für Erziehungsberatung. Dort hören professionelle Berater einfach nur zu, oder helfen, wenn es gewünscht wird. Heinz Thiery ist Leiter dieser virtuellen Beratungsstelle. Er wird im folgenden Beitrag Problembereiche von Jugendlichen präzisieren, allgemeine Lösungsvorschläge aufzeigen und erklären, was hinter der Online-Beratung steckt.

Du hattest dich riesig gefreut, als der Ausbildungsvertrag im Briefkasten lag. Eine Lehrstelle, und dazu noch in deinem Traumberuf – super. Drei Monate lief alles easy, nette Kolleginnen und Kollegen, nette Ausbilder und die Chefs waren auch in Ordnung. Und jetzt? Ein halbes Jahr später und du bist mehr als ernüchtert. Die Kolleginnen tolerieren dein Verhalten nicht mehr und fangen an, dich zu schikanieren. Und zu allem Überfluss hast du zu Hause tierischen Stress, weil deine Eltern Angst haben, dass du die Ausbildung schmeißt. Du selbst hast das Gefühl, dass sich alle gegen dich verschwören und willst nur noch deine Ruhe, am liebsten auf einer einsamen Insel. Und du fragst dich: Wie konnte es soweit kommen und wie komme ich da bloß wieder raus? Wie kann ich mir helfen oder wer sonst kann mir helfen?

samen Insel. Und du fragst dich: Wie konnte es soweit kommen und wie komme ich da bloß wieder raus? Wie kann ich mir helfen oder wer sonst kann mir helfen?

Probleme während der Ausbildung

So oder ähnlich sehen die Anfragen aus, die Jugendliche täglich an das Beratungsangebot „www.bke-jugendberatung.de“ richten. Wenn der Druck von allen Seiten kommt, ist es schwer, sinnvoll und angemessen zu reagieren, der Bauch spielt verrückt und der Kopf ist leer. Was sind typische Probleme, die während einer Ausbildung auftreten können? Es können fünf Bereiche unterschieden werden:

können fünf Bereiche unterschieden werden:

- Probleme mit dir selbst
- Probleme im engeren (familiären) Umfeld
- Probleme mit der Berufswahl
- Probleme mit Mitmenschen
- Probleme mit Vorgesetzten.

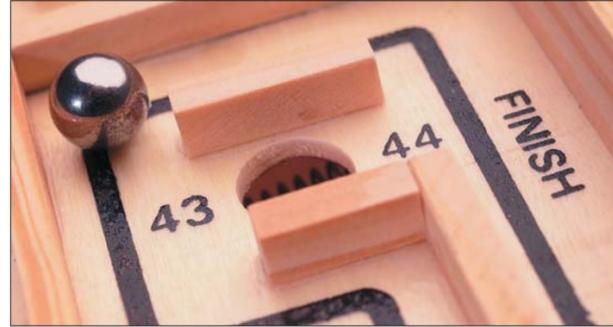
Ein Hoch und Runter der Empfindungen

Anhängig vom Alter bei Ausbildungsbeginn können Jugendliche noch immer in der Pubertät sein. Pubertät ist, wenn Eltern komisch werden und die Hormone verrückt spielen. Meist merkt man selbst nicht, dass das eigene Verhalten anderen auf den Geist geht. Das ist doch Schnee von gestern, wirst du einwenden, und die Pubertät ist

doch schon lange vorbei! Achtung, das kann ein Irrtum sein. Nicht alle beginnen diese

Jeder von uns hat ein ganz bestimmtes Temperament, das ihn zu bestimmten Tätigkeiten

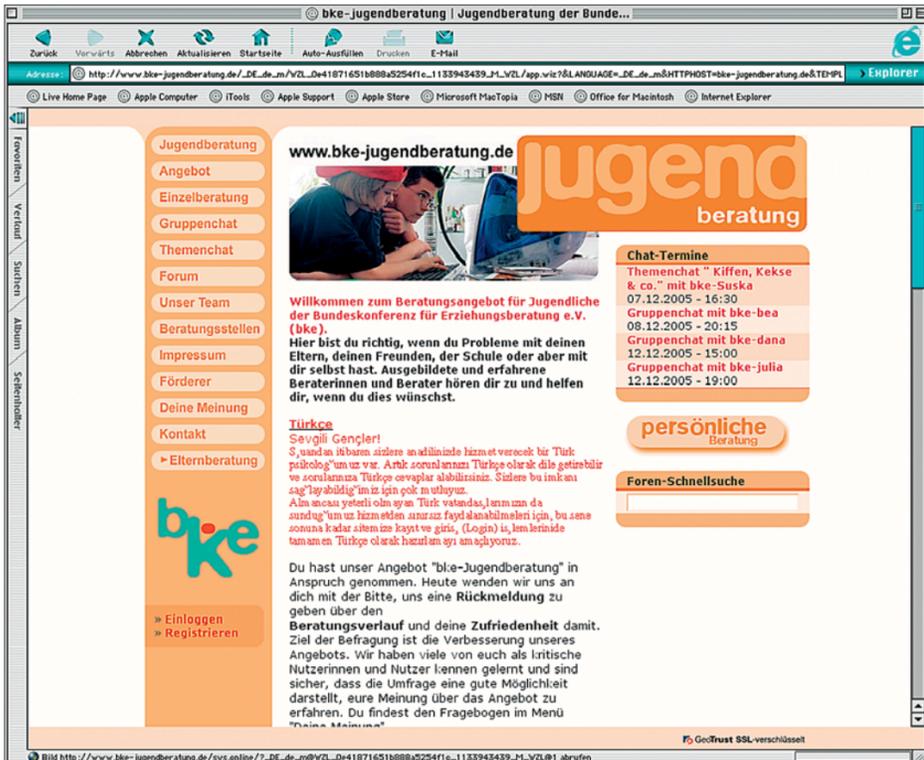
stritten und jeder misstraut jedem. Und einige glauben, sie hätten mehr Rechte als andere. Für diese Personen sind Neue eine potenzielle Bedrohung, die durch „Unterwerfung“ unter die Hierarchie abgewendet werden muss. Sich völlig außerhalb der Gruppenregeln zu bewegen wird von der Gruppe selten akzeptiert, wer sich nicht einordnet, wird gemobbt oder zum Außenseiter gestempelt. Mobbing kann zu einer existenziellen Erfahrung für die Betroffenen werden und in Extremfällen zur dauerhaften Berufsunfähigkeit führen. Leider hinkt die Rechtsprechung in Deutschland hinter der anderer europäischer Staaten hinterher. Die Mobber haben hier zu Lande noch immer leichtes Spiel. Das Verhältnis zu Vorgesetzten ist letztlich nur eine Spielart des Verhältnisses zur Kollegenschaft. Der wichtige Unterschied besteht im Umstand, dass ein Verhalten, das in den Augen des Vorgesetzten als Störung des Betriebsfriedens inter-



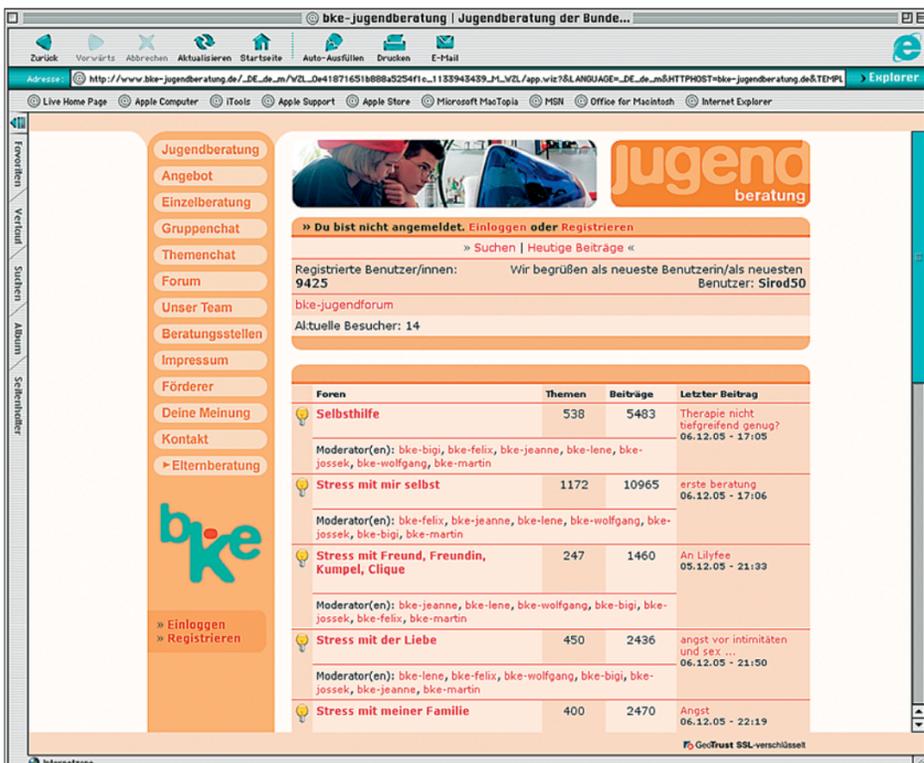
Oftmals sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht. Dann ist es am besten, sich jemanden anzuvertrauen und zusammen nach geeigneten Lösungsweegen zu suchen.

schwierige Phase mit 12 oder 13 und schließen sie vor der Volljährigkeit ab. Gerade diejenigen, die während dieser Zeit auffällig unauffällig waren, spüren den Drang zur inneren und äußeren Rebellion oft erst um den Zeitpunkt der Volljährigkeit. Ein anderer Grund für Änderungen im Verhalten und Empfinden sind Krankheiten. Besonders chronische Erkrankungen können die Befindlichkeit negativ beeinflussen. Neurodermitis oder Diabetes sind nur zwei Beispiele für Krankheiten, die das Leben nachhaltig verändern. Juckende Haut oder ständige Schläppheitsgefühle verlangen große Selbstdisziplin – und dies jeden Tag! Apropos Krankheit: Es gibt auch psychische Erkrankungen. Depressionen oder Probleme mit der Wahrnehmung der eigenen Persönlichkeit (auch multiples Persönlichkeitsyndrom genannt) sind nur zwei Beispiele. Diese Erkrankungen kommen öfter vor als man denkt und stellen ein großes Hindernis bei der konfliktfreien Bewältigung des Alltags dar.

mehr befähigt als zu anderen. Ob die beruflichen Tätigkeiten zum Temperament passen, wird erst während der Ausbildung sichtbar. Viele Berufe erfordern selbstständiges Arbeiten, was jedoch nicht heißt, dass die Freiheit grenzenlos wäre. Nicht nur die fachlichen Anforderungen kennzeichnen einen Beruf, sondern auch die Anforderungen an die eigene Anpassungs-



Die Startseite des Online-Beratungsangebotes der bke.



Deine Fragen und Probleme kannst du beispielsweise in einem der öffentlichen Diskussionsforen mit anderen Jugendlichen „besprechen“.

ZT Die bke-Jugendberatung im Internet hilft

Dein Problem und wo du unkompliziert Hilfe findest
Stress mit deiner Ausbildung? Probleme mit deinen Eltern, Lehrern oder deinem Chef? Du machst dir Sorgen um dich selbst oder um einen guten Freund? Und nun suchst du jemanden, der dir einfach nur zuhört oder mit dir Problemlösungen entwickelt, doch der Gang zu einer Beratungsstelle fällt dir schwer? Dann ist das Online-Beratungsangebot für Jugendliche der Bundeskonferenz für Erziehungsberatung e.V. (bke) genau das Richtige für dich. Ausgebildete und erfahrene Beraterinnen und Berater hören dir zu und helfen dir, wenn du dies wünschst. Wie in einer realen Beratungsstelle findet die Unterstützung über Beziehung und Vertrauen statt, eben nur über das geschriebene Wort.

Was bietet die bke-Jugendberatung konkret an?
Persönliche, webbasierte Einzelberatung
Du richtest deine Anfrage bzw. deine Problemschilderung an die Experten/innen. Diese antworten dir kurzfristig, in der Regel möglichst innerhalb von 48 Stunden. Das Ganze funktioniert ähnlich einem E-Mail-Dialog.

Persönliche Beratung im Einzel-Chat
Du vereinbarst mit einem/r Berater/in einen Chat-Termin und kannst dort mit diesem/r in einer vertraulichen Zweierkonstellation dein Problem besprechen.

Öffentliche Diskussionsforen
Du teilst deine Fragen, Tipps oder Probleme mit, sodass sie von allen Forumsbesuchern gelesen werden können. Diese können dir antworten. Auch die Diskussionsforen werden von Fachkräften der bke moderiert.

Jugend-Chat
In dem öffentlichen Chat kannst du dich mit anderen Jugendlichen austauschen, Erfahrungen weitergeben und erfragen. Das Angebot wird von einer Fachkraft moderiert, die auch direkt im Chat angesprochen werden kann.

Wie kann man auf das Angebot zugreifen?
Du gehst auf www.bke-jugendberatung.de
Um das Angebot in Anspruch nehmen zu können, musst du keine persönlichen Daten preisgeben. Es reicht, wenn du dir einen Nicknamen gibst und wenn du ein möglichst 8-stelliges Passwort, versehen mit Zahlen und Zeichen, eingibst. Alle weiteren Angaben sind freiwillig.

Der nächste Problembereich betrifft die Vorgänge in der Familie. Nervende Geschwister oder zankende Eltern machen das Leben schwer. Auch der Tod eines geliebten Familienmitglieds oder eines Verwandten können zu einer schweren Belastung werden, wenn keine Trauerarbeit geleistet werden kann. Es gibt Familien, in denen ein Elternteil unter einer Sucht leidet. Die Betroffenen leiden unter dem Fehlen verlässlicher Strukturen und es fällt ihnen schwer, sich den Regeln eines normalen Alltags zu „unterwerfen“. Gleiches gilt für gewalttätige Übergriffe, die massive Verhaltensänderungen bei den betroffenen Personen auslösen können. Und jeden Tag Fassade, das geht nicht ...!

Schwimmen gegen den Strom
Die richtige Berufswahl ist alles andere als einfach. Welche Zufälle, Vorbilder oder Fremderwartungen haben die Berufswahl inspiriert? Passen die eigenen Talente zum gewählten Beruf? Gibt es noch andere, bislang unbekannte Talente?

fähigkeit – das wird oft übersehen. Die Zusammenarbeit mit Menschen findet auf der Basis von Regeln statt, die für neue Mitarbeitende meist nicht transparent sind. Die anfangs entgegengebrachte Freundlichkeit kann gespielt sein, in Wirklichkeit ist die Kollegenschaft zer-

pretiert wird, zur Kündigung des Ausbildungsvertrages führen kann. Gleiches gilt für Verhaltensweisen, die als mangelhafte Leistung oder mangelhafte Eignung ausgelegt werden können. Diese Besonderheiten sollten beim Umgang

Fortsetzung auf Seite 10

Fortsetzung von Seite 8

mit Vorgesetzten immer berücksichtigt werden.

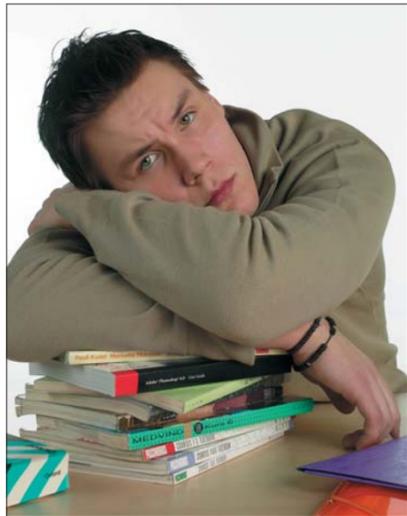
Woran liegt's und was kann man tun?

Jeder der fünf Problemkreise kann die persönliche Stabilität und Leistungsfähigkeit kurzfristig oder länger anhaltend beeinträchtigen. Im Extremfall steht die erfolgreiche Durchführung der Ausbildung auf dem Spiel. Obwohl die selbstkritische Prüfung ergibt, dass die fachlichen Anforderungen zu den persönlichen Talenten passen, kostet der morgendliche Gang zur Ausbildungsstätte große Überwindung. Woran kann es liegen, dass Dinge sich so radikal und so schnell verändern? Grundsätzlich lässt sich die Frage in zwei Richtungen beantworten:

- Schuld sind die anderen oder
- Schuld bin ich selbst.

Wie oft im Leben liegt die Wahrheit in der Mitte. Wenn aber

nach sorgfältiger Prüfung feststeht, dass die Schuld an den negativen Veränderungen nur bei den anderen liegt, sollte dennoch die folgende Erkenntnis



Stress in der Familie und dazu noch die hohen Anforderungen, die die Ausbildung an dich stellt – trotzdem solltest du zuerst überlegen, was du selbst tun kannst, um deine Situation zu verbessern.

beherzigt werden: **Verändern kann man nur sich selbst, nicht die anderen!**

Leicht gesagt, aber wie umsetzen? Wer Glück hat und in einer verständnisvollen und strapazierfähigen Familie lebt, darf auf deren Verständnis und Hilfe bauen. Gelegentlich tendieren Eltern in ihrer Sorge um die Zukunft des Nachwuchses zu Panikreaktionen. Spätestens jetzt sind gute Freunde gefragt. Sie wissen um die „Schwachstellen“ dieser Entwicklungsphase und verstehen meist sehr gut, was in dir vorgeht. Was aber, wenn auch das nicht weiter führt? Dann ist die Beratung durch Fachkräfte in einer Jugendberatungsstelle angesagt. Trotz Einsicht scheuen noch immer viele Jugendliche den Weg in eine Beratungsstelle, den sie mit dem Eingeständnis gleichsetzen, nicht „normal“ zu sein.

Problembewältigung aus eigener Kraft

Bevor Fremdhilfe in Anspruch genommen wird, sollten zunächst die eigenen Möglichkeiten überprüft werden. Was kannst du selbst tun, um Probleme zu lösen und Konflikte aus dem Weg zu gehen?

1. Bei Problemen, die dich selbst betreffen, ist es hilfreich, das Gegenüber über die Gründe aufzuklären. Kann Verhalten nicht eingeordnet werden, wird es schnell als Angriff, als „Drückebergerei“ oder als „Unfähigkeit“ interpretiert. Erklärungen schaffen Verständnis und schwächen vorhandene Aggressionen ab. Aber Vorsicht: Die Bitte um Verständnis darf nicht überstrapaziert werden, das Gegenüber erwartet, dass das kritisierte Verhalten sich ändert. Geht es dagegen um die oben erwähnten Krankheiten, ist eine Begleitung durch Dritte

angeraten, die dabei helfen, mit den Folgen der Krankheit umzugehen. Das gilt auch für die Themen „Sucht“ und „Gewalt“.

2. Bei Problemen in und mit der

setzen gilt das Gleiche: Eine klare Ansage gegenüber dem Vorgesetzten wird normalerweise helfen, dass der Arbeitgeber seine Fürsorgepflicht und Verantwortung gegen-



Wenn du keinen Ausweg weißt, solltest du professionelle Hilfe in Anspruch nehmen – das ist kein Zeichen von Schwäche, sondern Ausdruck einer starken Absicht.

Familie ist es wichtig, emotionalen Abstand zu schaffen. Wer ein eigenes Zimmer hat, kann sich Rückzugsmöglichkeiten schaffen. Regeln sorgen für Klarheit, wann und wie gestört werden darf. Von langer Dauer sind solche Änderungen selten und die Einhaltung der Regeln muss des Öfteren angemahnt werden. Im Umfeld von Gewaltproblemen geht es primär darum, sich selbst zu schützen. Das fällt schwer, weil Jugendliche meinen, die fehlende elterliche Verantwortung übernehmen zu müssen und sich damit fast immer überfordern. Ist die Lage in der Familie aussichtslos, ist ein Auszug die einzig verbleibende Lösung.

3. Der Gedanke, der gewählte Beruf sei nicht der richtige, gleicht einer persönlichen Bankrotterklärung. Gibt es Alternativen, muss man sich dazu durchringen, diese auszuprobieren. Das kostet Überwindung und Überzeugungsarbeit den Eltern gegenüber. Und wenn es keine Alternative gibt – trotzdem abbrechen? Eine sinnvolle Möglichkeit besteht in einer Unterbrechung der Ausbildung durch Ableistung eines sozialen Jahres oder des Wehr- bzw. Zivildienstes. Nicht wenige Jugendliche haben während dieser Zeit Talente und Interessen entdeckt, von denen sie zuvor nichts wussten. Die schlechteste Alternative bleibt das Nichtstun. Zu schnell gewöhnt man sich an den Schlendrian und die fortwährende Vertagung wichtiger Entscheidungen und Schritte.

über seinem Personal über mögliche persönliche Affekte stellt. Dadurch kommt der Konflikt in ein neutrales Fahrwasser. Von Arbeitgebern positiv bewertet wird dein Angebot, dich künftig direkt auf etwaige Probleme anzusprechen. Denn nur wer weiß, was andere stört, kann sich ändern.

Ausdruck einer starken Absicht: Hilfe annehmen

Die aufgezählten Tipps sind nur ein Auszug aus einer Menge von weiteren Möglichkeiten, die du selbst ausprobieren kannst. Für viele einfache Konflikte gibt es ebenso einfache Lösungen, wenn wenigstens eine Seite bereit ist, sich zu bewegen. Oft werden Konflikte einfach ausgehalten und es ist schwer zu sagen, ob und wie lange das sinnvoll ist und gut



Egal, welchem Konfliktberg du dich gegenüberstehst: Es gibt immer eine Lösung.

geht. Wenn es zu dem Punkt kommt, dass man sich selbst völlig hilflos und ausgeliefert fühlt, ist es Zeit, bei ausgebildeten Fachkräften Hilfe zu holen. Das Aufsuchen einer Jugendberatungsstelle ist kein Eingeständnis von Schwäche, sondern Ausdruck der starken Absicht, sein Leben wieder in normale Fahrwasser zurückzubringen. Und wer könnte besser helfen, als eine neutrale Person, die mit dir zusammen dein Leben „objektiv“ unter die Lupe nehmen kann. Die Inanspruchnahme professioneller Hilfe ist nicht an den Gang zu einer Beratungsstelle in deiner Nähe gebunden. Das Angebot „www.bke-jugendberatung.de“ ist über das Internet zu erreichen und wird von Fachkräften betreut. Dort wirst du anonym beraten und es besteht die Möglichkeit, aus dem Erfahrungsschatz anderer Jugendlicher zu profitieren, die gleiche oder ähnliche Erfahrungen gemacht haben. Für den weiteren Verlauf deiner Ausbildung wünschen wir dir alles Gute. **ZT**

4. Für den Umgang mit Menschen ist die Wahrung einer inneren Distanz nach dem Motto „immer nur lächeln, auch wenn es schwer fällt“, fast immer hilfreich. Wer es fertig bringt, sich in neutraler Form zwischen den „Fronten“ zu bewegen, hat gute Karten. Geht das nicht, hilft eine klare Ansage: In höflichem, aber bestimmtem Ton ausdrücken, was du als störend oder verletzend empfindest. Und niemals die Begründung vergessen.
5. Für den Umgang mit Vorge-

ANZEIGE

microtec
mehr Ideen - weniger Aufwand

München • Inh. M. Nohls
 Rohral. 14 • 58363 Heger
 Tel: +49 (0) 2331 8081-0 Fax: +49 (0) 2331 8081-16
 info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

TK1 stufenlos einstellbare Friktion von Anfang an

Machen Sie Ihre Teleskopkronen mit dem TK1 absolut sicher gegen Friktionsverlust!

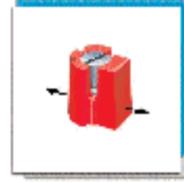
Kein Bohren, kein Kleben...

...einfach nur schrauben!



Auslieferungszustand

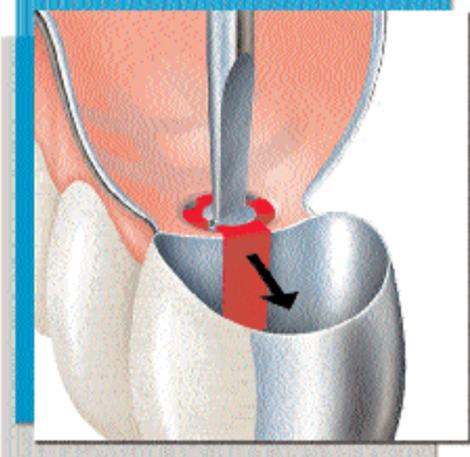
Maße:
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



Beim Eindrehen der Schraube entsteht ein Dübeleffekt und somit ein sicherer Halt des Friktionsteiles.



Wird die Schraube weiter eingedreht, beginnt die stufenlose Friktionseinstellung.



TK1 - individuelle Friktionseinstellung bei Teleskopkronen von Anfang an.

Auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar!

Fordern Sie jetzt Ihr Gratismuster* an.
(*Nur einmal pro Labor und Praxis)

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

ZT PRODUKTE

Mikromotor bietet Höchstleistung

Kompakt und einfach im Handling, geräuscharm und hochpräzise beim Bearbeiten der unterschiedlichen Materialien: Das Laborsystem Ultimate 450 mit bürstenlosem Motor von NSK, dem weltführenden Hersteller von hochpräzisen Rotationsinstrumenten, hat entscheidende Vorteile auf seiner Seite.

Das elektrische Mikromotor-Laborsystem NSK Ultimate 450 gehört als Desk-Top-Ausführung sowie als Knie- und Fußmodell in die Spitzenserie unter den Laborprodukten.

male Leistung des eingebauten bürstenlosen Mikromotors. Der Drehzahlbereich reicht von 1.000 bis 35.000/min.

Der Mikromotor bietet Höchstleistung, das heißt

Ultimate 450 bürstenlosen Mikromotoren sind absolut wartungsfrei. Die interne Lastprüfung von NSK hat die Haltbarkeit im Dauerbetrieb für mehr als 5.000 Stunden nachgewiesen.

konventionellen Modellen. Hierdurch wird die Arbeitsumgebung ruhiger und angenehmer. Die Serie Ultimate 450 bietet die optimale Mikroprozessorsteuerung des Mikromotors. Der



Ultimate 450 – ein kompaktes, mikroprozessorgesteuertes Laborsystem.



Die automatische Drehmoment- und Drehzahlstellung ermöglicht präzises und glattes Schneiden.

Das Gerät der Serie Ultimate 450 wird über einen Mikroprozessor geregelt und ermöglicht die maxi-

maximale Leistung und 4,5 Ncm. Der Mikromotor ist leicht und komfortabel in der Handhabung. Die

Der hermetisch bürstenlose Motor reduziert den Geräuschpegel um 20 Prozent im Vergleich mit anderen

Mikroprozessor regelt sich automatisch auf die optimale Drehzahl und das optimale Drehmoment, selbst

beim Schneiden der unterschiedlichsten Materialien. Zittern und Springen der Bohrer wurden eliminiert. Hierdurch ist ein präziseres und glatteres Schneiden und Polieren möglich. Der Ultimate 450 Mikroprozessor verfügt über eine Eigendiagnosefunktion und ein Fehlercode-Display. Der Anwender kann so mögliche Fehler unverzüglich erkennen bzw. überprüfen, ob alle Funktionen einwandfrei sind.

Mit 185 Gramm ist der Ultimate Mikromotor ausgesprochen leicht und kompakt. **ZT**

ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstraße 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 22 99-0
Fax: 0 69/74 22 99-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Brücken spannungsfrei abheben

Die Easy-Glide Kunststoffhülse verhindert unnötige Krafteinwirkung und ermöglicht gleichmäßiges Lösen aus dem Halt der Pins – für ein schonendes Abheben.

Das spannungsfreie Abheben einer Brückenkonstruktion ist vor allem bei divergierenden Präparationen besonders schwierig. Die neue, patentierte Easy-Glide Kunststoffhülse löst diese Aufgabe, in dem sie eine unnötige Krafteinwirkung auf die Modellation verhindert.

Der extrem kurze Friktionsweg von nur 1 mm vor dem Schlusssitz vermeidet unnötige Friktionen.

Durch spezielle Führungsschienen bietet die Easy-Glide Funk-



Bi-V-Pin mit Kunststoffhülse, designed by Laux.

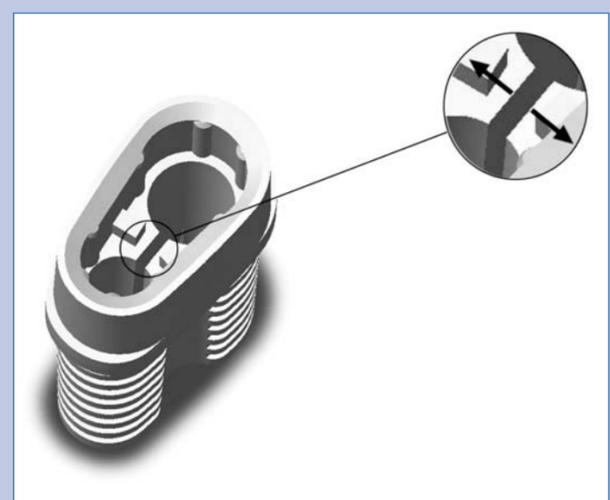
tion zudem ein schnelles, sanftes und gleichmäßiges Lösen aus dem stabilen Halt der Pins. Der Techniker muss bei keinem Stumpf mehr ruckartige Bewegungen fürchten. Dies wird besonders deutlich, wenn mehrere Stümpfe gleichzeitig abgehoben werden, denn sie verhalten sich genau gleich. Durch einen neuartigen Entlastungsspalt in der Führung passt sich die Hülse dem jeweiligen Pin an und überbrückt damit Toleranzen, sodass alle Pins dasselbe Friktionsverhalten aufwei-

sen. So kann die Brückenkonstruktion bequem spannungsfrei abgehoben werden.



Die einzelnen Segmente lassen sich leicht vom Sockel abheben.

Die Hülsen sind aus einem besonders abriebfesten, hitze- und feuchtigkeitsbeständigen Spezialkunststoff und dadurch vom Beginn der Arbeit an bis zur Archivierung dimensionsgetreu. Dies gewährleistet optimalen Halt und ein unverändertes Friktionsverhalten auch nach überdurchschnittlich häufigem Einsetzen und Lösen des Pins. Eine Membran in der Easy-Glide Hülse am unteren Austrittsbereich des Pins verhindert das Eindringen von Gips beim Sockeln des Modells, sodass die Pins stets passgenau sitzen. Im Außenbereich der Hülse bieten Retentionen einen op-



Entlastungsspalt.

timalen Halt im Modellsockel. Die neue Kunststoffhülse ist für Profis der Problemlöser, für Einsteiger eine sichere Arbeitsgrundlage, die Korrekturen an der Modellation oder gar an der gegossenen Brücke vermeiden hilft. **ZT**

ZT Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-0
Fax: 0 77 31/82 08-70
www.renfert.com

Der Überflieger in Sachen Farbbestimmung

Mit dem digitalen und mobilen Farbmesssystem Shadepilot dauert die Messung am Patienten weniger als eine Minute, und die detaillierten Daten der Zahnfarbe stehen sofort zur Verfügung – unabhängig von den umgebenden Lichtverhältnissen und subjektiven Faktoren.

Das Problem ist seit langem bekannt: Die konventionelle Bestimmung der Zahnfarbe durch Behandler oder Zahn-techniker unterliegt häufig einer erheblichen Schwankungsbreite. Abhängig vom Umgebungslicht und dem subjektiven Farbbempfinden

führte dies oft zu enttäuschenden Ergebnissen, etwa bei der Reproduktion einer Einzelzahnkrone in der Front.

Der mikroprozessorgesteuerte Shadepilot führt jetzt zu objektiven und somit reproduzierbaren Messergebnissen: Mit diesem mobilen Farbmessgerät kann die Zahnfarbe detailliert und komfortabel bestimmt, die Daten gleich online kommuniziert und – wenn gewünscht – im neuen Kiss extreme-Farbkonzept umgesetzt werden. Kiss extreme ist bereits im Shadepilot hinterlegt. Es beinhaltet insgesamt 31 Dentin-

Farbnuancierungen, die sich mit drei V-Farben und den sechs extreme-Dentinmassen reproduzieren lassen (1:1-Mischungen). Die Kiss extreme-Massen reichen vom „Bleach“-Bereich bis zu Farben jenseits der A4 im sehr chromatisch dunklen Bereich.

Die digitale Messung am Patienten verläuft einfach und dauert weniger als eine Minute. Dabei unterstützt die Winkelfunktion des kabellosen Gerätes die richtige Durchführung. „Stand alone“ oder in Verbindung mit dem PC führt nun der Shadepilot eine Farbana-

lyse durch: je nach Anspruch, vom Gesamtmittelwert der Zahnfarbe über eine Drei-Zonen-Messung bis hin zu einer kompletten Farbkarte mit punktgenauen Daten von A1 bis D4. Zusätzlich wird die inzisale Transluzenz analysiert. Damit ist die Schichtung bereits weitestgehend definiert.

Wer es noch genauer braucht, kann die Daten aus dem Shadepilot per USB, interner SD-Card oder Wireless LAN auf den PC überspielen und mit weiterer Software bearbeiten. Ebenfalls lassen sich die gewonnenen Daten über die Shadepilot-Software



Das digitale Farbmesssystem Shadepilot setzt neue Standards.

per E-Mail versenden. Den Analyse- und Verwaltungsmöglichkeiten setzt die Shadepilot-Software keinerlei Grenzen und erlaubt unter anderem die Komplettierung umfangreicher Patienten-Datenbanken mit exakten professionellen Zahnfarbwerten oder Porträts.

Der mobile und handliche Shadepilot ermöglicht ein rationelles Arbeiten. Die Präzision der digitalen Zahnfarbenbestimmung übertrifft die der subjektiven Ermittlung bei weitem und führt zu einer neuen Dimension in puncto Farbgenauigkeit. Das bedeutet: weniger Beanstandungen und somit eine Reduktion der Kosten. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ZT SERVICE

Präzisionsarbeit per Kurier aus Leipzig

6,8 Tonnen Präzision: Im neuen etkon-Fräszentrum Leipzig, das im Januar in Betrieb genommen wurde, stehen bereits vier High Speed Cutting-Maschinen – die neueste Generation von Fräsmaschinen.

Ein neues Zeitalter in der industriellen Fertigung von Zahnrestaurationen hat be-

Leipzig aus deutschlandweit Labore mit Gerüsten aus Zirkonoxid, Aluminiumoxid-

Waage – nicht ohne Grund, denn ihre Beschleunigung entspricht dem 1,5-fachen der Erdbeschleunigung! Dabei arbeitet das Schwerkraft so präzise, dass die Positionsabweichung maximal 0,001 mm beträgt. Die Bearbeitung von bis zu 100 Einheiten erfolgt ohne Unterbrechung in einem Arbeitsgang. Auf diese Weise werden Zeit und Personalkosten eingespart, was sich für etkon-Kunden positiv auf die Kosten auswirkt.



Die Fräsmaschinen der neuesten Generation: die HSC-Maschinen von etkon.

Das Areal in Markkleeberg beläuft sich auf 1.000 m² Industriefläche und bietet ein gewal-

tiges Potenzial, das etkon nutzen wird: „Wir bauen Schritt für Schritt einen in Europa einzigartigen Produktionspark auf. Bis Ende dieses Jahres werden hier Produktionsanlagen stehen, die durchschnittlich bis zu 1.000 Einheiten pro Tag fräsen werden“, so Volker Voigt, Leiter des neuen Fräszentrums.

Die Zusammenarbeit mit den angeschlossenen Laborkunden ändert sich durch die Neueröffnung nicht, der bewährte Ablauf bleibt bestehen. Der Laserscanner es1 erfasst Oberflächendaten der präparierten Zahnstümpfe sowie des umgebenden Restzahngebisses. Die

Software et_visual ermöglicht die 3-D-Modellierung von Gerüsten von bis zu 16 Gliedern, von Primärteilen und vielen weiteren Indikationen. Mit einem Klick schickt der Techniker die Daten an ein etkon-Fräszentrum. Von dort erhält er innerhalb von zwei bis drei Tagen die maschinengefräste Präzisionsarbeit per Kurier zurück. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochamer 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



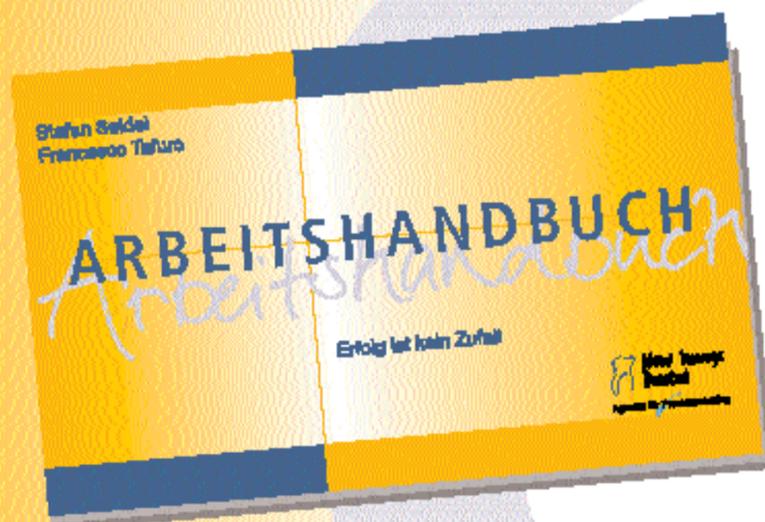
Stefan Holzner (re.), Vorstandsvorsitzender der etkon AG, eröffnete das Produktionscenter 2 in Leipzig.

gonnen: Am 19. Januar 2006 nahm das neue Fräszentrum der etkon AG in Markkleeberg, am Rande von Leipzig, den Betrieb auf. Das Produktionscenter 2 ist das modernste seiner Art in ganz Europa und ergänzt die Fertigungskapazitäten des Fräszentrums in Gräfelfing bei München, das bereits zu den größten in Deutschland gehört. Die etkon AG baut damit ihre Marktpräsenz weiter aus und reagiert auf die rasant gestiegene Nachfrage der Dentallabore nach maschinell gefrästen Gerüsten. Ab jetzt werden von

keramik, Metall (CrCo und Titan) und Kunststoff beliefert. Mehr als 300 Laborkunden profitieren direkt von reduzierten Stückkosten und der erhöhten Produktivität. etkon investiert 4 Millionen Euro in den Standort Leipzig und in die Entwicklung einer neuen Generation von Fräsmaschinen, deren Technologie speziell auf die Anforderungen des Unternehmens zugeschnitten ist. Die HSC-(High Speed Cutting) Maschine ermöglicht eine rasend schnelle Bewegung der Fräsköpfe und bringt stolze 6,8 Tonnen auf die

ANZEIGE

Erfolg ist planbar...



Dr. med. dent. Ute Gleiß, Wesel

„Dieses Arbeitshandbuch war für mich der erste Schritt zu meinem Praxiserfolg.“

Profitieren auch Sie von dem aktiven Marketing-Arbeitsbuch mit Checklisten für Zahnärzte in neuer Auflage.

- Ja, ich bestelle Exemplar(e) des Marketing-Arbeitsbuches I zum Preis von 50 Euro zzgl. MwSt. und Versand (per Nachnahme).
- Bitte schicken Sie mir zusätzliche Informationen über Ihre Agentur.

New Image Dental
Agentur für Praxismarketing

Mainzer Straße 5
55232 Alzey
Tel. 067 31/947 00-0
Fax 067 31/947 00-33
zentrale@new-image-dental.de

PRAXISSTEMPEL

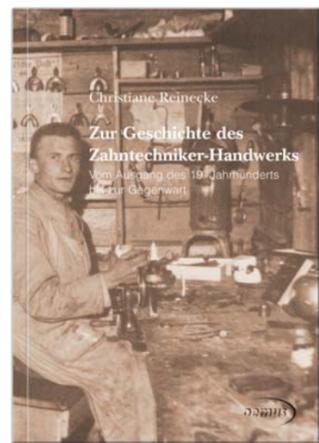
www.new-image-dental.de

Ein Muss für Zahntechniker

Umfassende Darstellung der Geschichte des deutschen Zahntechniker-Handwerks soeben erschienen

Woher kommt das Zahntechniker-Handwerk? Welche Konflikte und Motivatio-

Die Intension des Herausgebers, der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, sowie des unterstützenden Fördervereins „Unsere Zähne e.V.“ war es, mit vorliegender Publikation neue „Fenster“ zu öffnen, durch die der interessierte Leser Neues zur historischen Entwicklung des zahntechnischen Berufsstandes – in Berlin-Brandenburg und darüber hinaus – erkennen und erfahren kann. Dies gilt insbesondere mit Blick auf den organisationsgeschichtlichen Weg des Berufsstandes in Wechselwirkung mit den jeweiligen politischen Rahmenbedingungen. Das Buch ist ab sofort für einen Preis von 25,- Euro (inkl. MwSt. + Versand) unter angegebener Adresse erhältlich. **ZT**



nen prägten seine Entwicklung? Inwieweit haben staatliche Vorgaben und politische Veränderungen den Berufsstand nachhaltig beeinflusst? Fragen, auf die der Interessierte ab sofort eine Antwort erhält. Denn soeben ist mit dem Buch „Zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks. Vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart“ von Christiane Reinecke eine umfassende geschichtliche Darstellung über das Werden und Wachsen des deutschen Zahntechniker-Handwerks erschienen.

ZT Adresse

Oemus Media AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: info@oemus-media.de

Experten zeigen Wege zum Erfolg

Zur Positions- und Kursbestimmung der Praxis bzw. des Labors vermittelt DeguDent Experten an Zahnärzte und -techniker: Referenten aus der Dentalwelt sowie namhafte Marketing-, Motivations-, Verkaufs-, Persönlichkeits- und Kommunikationstrainer werden direkt vor Ort über Erfolgsstrategien informieren!

Begriffe wie „Positionierung“, „Marketing“ oder „Kommunikation“ gewinnen auch in der Dentalwelt immer mehr an Bedeutung. Der Patient wird anspruchsvoller, ist über die Medien besser informiert, überlegt, was er wo für seinen Eigenbetrag erhält und legt auch deshalb ge-

echte Chancen verwandeln? Und inwieweit muss sich die einzelne zahnärztliche Praxis und das Dentallabor dafür verändern? Wichtige Tipps können erfahrene Referenten aus Zahnmedizin und Zahntechnik ebenso wie Marketing-, Motivations-, Verkaufs-, Persönlichkeits-

auch verstärkt Fortbildungen über die dentalen Kernbereiche hinaus“, begründet Andreas Maier, DeguDent-Dienstleistungsmanager, die Bandbreite des Themenangebots. Welches Profil gebe ich mir? Wo liegen meine Stärken? Wo muss nachgebessert werden? Welche Dienstleistungen erwartet der Patient? Wie lässt sich die Organisation am Arbeitsplatz verbessern? Worauf kommt es bei der Kommunikation mit dem Patienten verstärkt an? Diese und viele weitere Fragen von existenzieller betrieblicher Bedeutung werden von den externen Referenten beantwortet – kompetent und praxisnah! Weitere Informationen über die Vermittlung der verschiedenen Erfolgstrainer im Portfolio von DeguDent sind bei den regionalen VertriebsCentren erhältlich. **ZT**



steigerten Wert auf Transparenz, Service und Dienstleistung. Um angesichts dieser Entwicklung weiterhin Erfolg zu haben, bedarf es etwas mehr als „nur“ der fachlichen Kompetenz – vielmehr muss das Profil von Labor und Praxis geschärft und der Patient optimal betreut werden. Wie also lassen sich diese neuen Herausforderungen in

und Kommunikationstrainer geben. DeguDent vermittelt renommierte Experten aus den unterschiedlichsten Bereichen – allesamt ausgewiesene Assen auf ihrem Gebiet – zum Intensivtraining vor Ort in Praxis und Labor! „Wir richten uns an alle Zahnärzte und Zahntechniker, die mehr tun möchten für ihren Erfolg. Und dazu bedarf es

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE

Sichern Sie sich Ihren Erfolg.

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT-LABOR

„Der Weg ist das Ziel“
Marketing- und Wettbewerbsstrategien
für das Dentallabor
ab Seite 4

Ja, ich möchte das kostenlose Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus. Sowohl Sie als auch 14 Tage nach Erhalt der kostenlosen Ausgabe keine schriftliche Abbildung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 88 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Abbestellraums schriftlich gekündigt wird (Postlebenszeit genügt).

Datum/Unterschrift: _____

Widerrufbelehrung:
Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der Ceram Media AG, Holzstraße 20, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtskräftige Abänderung genügt.

Datum/Unterschrift: _____

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT-LABOR

Telefon/Name: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

Experten an 03 41/484 74-2 90

CERAM MEDIA AG
Abonnent-Service
Holzstraße 20
04229 Leipzig

Tel: 03 41/484 74-2 00
Fax: 03 41/484 74-2 00
E-Mail: service@ceram-media.de
www.ceram.com

Die Hansestadt im „Creation-Fieber“

Willi Geller auf Einladung von AmannGirrbach zu Gast in Hamburg – Ein Event mit meisterlichen Kreationen und gleichzeitig geschäftlichem Nutzen.

Willi Geller in Hamburg! Das ist nicht selbstverständlich, schließlich reduziert der Meister der Keramik die ohnedies wenigen Referententermine außerhalb seines Labors immer mehr. Mit AmannGirrbach jedoch konnten 250 interessierte Zuhörer den großen Pionier der ästhetischen Zahntechnik im traditionellen Streits Filmtheater Mitte Januar live erleben und genießen. Gerade aus Fernost eingeflogen begeisterte Willi Geller durch seine natürliche Art und Herzlichkeit die Zuhörer und konnte sie nicht zuletzt durch sein meisterliches Können in den Bann ziehen.



Angeregte Kollegengespräche mit Finger Food.

scheiben und „Lückenbüßer“ in abenteuerlich anmutender, jedoch einfacher und dauerhafter Technik. Inzwischen spielt er mit vollkeramischen Gerüstmaterialien (Creation CP/Zirkon) und reizt deren Eigenschaften mit seiner „Additional Veneertechnik“ in genial einfacher Weise aus. Eine Technik mit bewährtem Material für neue Geschäftsfelder und neue Geschäftsmöglichkeiten. Hoch ästhetische, bezahlbare und langlebige Lösungen für ein breit gefächertes Patientenkontingent.

Am verschiedenen Patientenfällen verdeutlichte Willi Geller den vielfältigen Einsatz von Additional Veneers und die Umsetzung seines Wunsches: eine einzigartige und vitale Kopie der Natur, die lebensechte Nachbil-

dung des künstlichen Zahns zu erschaffen – leitend, hell und dezent. Das Wichtigste für ihn ist aber das Wohlbefinden des Patienten! Die Begeisterung des Publikums hatte der Keramikspezialist für diesen Abend jedenfalls ganz auf seiner Seite! Im tollen Ambiente des Streits Kino diskutierten die Zuhörer mit Geller anschließend bei Finger Food und Live-Musik bis nach Mitternacht. Und mit den Gästen freut sich AmannGirrbach wieder über eine äußerst gelungene Veranstaltung. **ZT**



Willi Geller (r.) im Gespräch mit ZTM Christian Henjes.

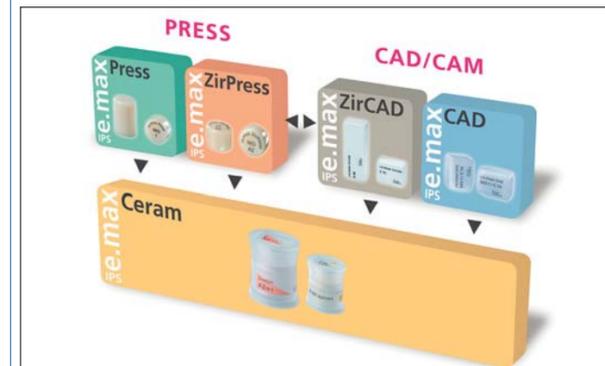
ZT Adresse

Amann Girrbach GmbH
Dürrenweg 40
75177 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/95 70 00
Fax: 0 72 31/95 70 09
E-Mail: germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

Jetzt neu: IPS e.max-Anwenderschulung

Das Unternehmen Ivoclar Vivadent unterstützt seine Kunden ab sofort mit einem dreitägigen Anwendertraining zum Vollkeramiksystem IPS e.max.

Die Kombination von fortschrittlichen Verfahren und Die theoretischen Grundlagen



Das IPS e.max-System im Mittelpunkt von Anwenderschulungen.

klinisch erprobten Materialien ist Voraussetzung für beste ästhetische und funktionale vollkeramische Dentalrestorationen. Wichtig ist außerdem die genaue Kenntnis des verwendeten Systems durch den Anwender sowie die korrekte Handhabung der Materialien. IvoclarVivadent hat sich deshalb dazu entschlossen, beim Kauf des neuen IPS e.max-Systems ein Anwendertraining zur gezielten Schulung von Laborinhabern und Zahntechnikern anzubieten. IPS e.max-Anwenderschulungen sind eine Kombina-

tion aus Theorie und Praxis. Die theoretischen Grundla-

Flexibilität des gesamten IPS e.max-Systems aufgezeigt. Zudem werden die differenzierte Handhabung der materialspezifischen Techniken und die Indikationsbereiche in Theorie und Praxis abgedeckt.

Die Kurse zur Press- sowie CAD/CAM-Technologie umfassen die gesamte Bandbreite und Möglichkeiten des IPS e.max-Systems. Die spezielle Handhabung der Materialien für den jeweiligen Bereich wird vertieft geschult.

Die Kursteilnehmer erstellen während der Kurse ihr eigenes IPS e.max-Schaumodell. Das neu konzipierte IPS e.max-Anwendertraining bietet weltweit allen Kunden die gleiche Unterstützung. Aktuelle Kursinformationen erhalten Sie bei der jeweiligen Händlervertretung. **ZT**

Die Kurse im Detail

Nach Bestellung beim Fachhändler erhält der Kunde von diesem eine Übersicht über das entsprechende Kursangebot in der Nähe, um sich anzumelden. Im dreitägigen Systemkurs werden das Potenzial und die

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2
73479 Ellwangen, Jagst
Tel.: 0 79 61 / 8 89-0
Fax: 0 79 61 / 63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

BEGO erfolgreich bei Olympia vertreten

In einer Februar-Sendung des „Aktuellen Sportstudio“ im ZDF trat eine echte Kultfigur zum Torwandschießen an: Ex-Skispringer Michael Edwards aus Großbritannien – den meisten Sportfans besser bekannt als „Eddi the Eagle“. Der musste sich jedoch von BEGO-Mitarbeiter Manfred Bayer geschlagen geben!

Die BEGO Bremer Goldschlägerei hatte für zahlreiche Kunden eine Reise zu den Olympischen Spielen nach Turin organisiert. Zusammen mit fröhlichen BEGO-Mitarbeitern und den übrigen Schlachtenbummlern sorgten sie für ordentlich Stimmung beim 3:3 im Eishockeyspiel Italien gegen Deutschland in Sestriere. Nach dem Spiel lud die BEGO ihre Gäste ins Deutsche Haus ein, wo sie inmitten von Medaillengewinnern und zahlreichen Prominenten aus Sport und Politik eine begeisterte Atmosphäre erlebten.

Beim daran anschließenden Besuch im „Aktuellen Sportstudio“ passierte dann für Manfred Bayer das Unglaubliche: Unter Anfeuerungen von Moderator Johannes B. Kerner und tosendem Applaus der Zuschauer im Olympia-Studio markierte er mit dem letzten Schuss seinen Siegtreffer und gewann einen Fernseher. „Das war ein ganz großes Erlebnis!“, sagte Manfred Bayer, der seinen Erfolg und die Olympia-Reise des Bremer Dental-Legierungsherstellers nie vergessen wird.

Mittlerweile ist BEGO-Gold sogar bei den olympischen Athleten in aller Munde, denn die BEGO hat die Sportler des deutschen Olympia-Teams

in Athen hatten BEGO-Zahnärzte über 100 Patienten erfolgreich behandelt – darunter auch mehrere Gold-Gewinner! **ZT**



Haben die Olympiasportler angefeuert und für ordentlich Stimmung in Turin gesorgt: Die Kunden und Mitarbeiter von BEGO – dem offiziellen Co Partner der deutschen Mannschaften.

bei Zahnproblemen kostenlos mit Legierungen und hochwertigen Zahnimplantaten versorgt. „Wer Probleme mit seinen Zähnen hat, kann kaum Gold gewinnen!“, sagte BEGO-Geschäftsführer Christoph Weiss. Ob in der Zahntechnik oder bei Olympia – Gold aber bedeutet immer Höchstleistung. Das weiß man nirgends so gut wie beim Legierungsspezialisten BEGO. Bei den Olympischen Sommerspie-

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Gemeinsam Blick in die Zukunft richten

Vom 19.–20. Mai findet in Dresden das 1. WIELAND Zukunftsforum statt. Global-Dental – Wohin bewegt sich die Dentalwelt? lautet die zentrale Fragestellung der Veranstaltung, bei der Zahntechniker aus aller Welt zusammentreffen.

Die Zukunft! Mal ist es gut, wenn man sie kennt. Mal will man nicht wissen, was kommt. Für berufliche Entscheidungen ist es ganz wichtig, einen Blick in die Zukunft zu werfen. Wie sieht es mit den greifbaren technologischen und technischen Entwicklungen aus?

Franz von Assisi sagte einmal: „Tu erst das Notwendige, dann das Mögliche und plötzlich schaffst Du das Unmögliche.“ Bezogen auf die Dentalbranche begann schon 1971 mit François Duret, der als Begründer der CAD/CAM-Technik in der Zahnmedizin angesehen wird, die Zukunft. Duret hat uns – Zahnärzten, Zahntechnikern und Forschern in der Dentalbranche – gezeigt, dass es immer wichtig ist, den Blick über den Tellerrand zu wagen; Chancen und Möglichkeiten zu erahnen, abzuwägen und vor allem, eine Vision zu haben. Denn Visionen sind die Kunst, das Unsichtbare zu sehen.

Mit dem 1. WIELAND Zukunftsforum 2006 werfen wir einen Blick in die Zukunft, denn die Welt kann verändert werden. Die Zukunft by WIELAND beginnt am Freitag, den 19. Mai 2006, abends um 18.00 Uhr. Zahntechniker aus verschiedenen Nationen berichten über die Situation des Gesundheitswesens und der

Zahntechnik in ihren Heimatländern. Lassen Sie sich von den systemischen Unter-

Designer – Dem Augenblick Dauer verleihen – Zukunft braucht System – die Kraft



des positiven Denkens. Freuen Sie sich u. a. auf Herman Cornelissen, Jürgen Dieterich, Martin Feldmann, Jens Fietzer, Wolfgang Friebauer, Curd Gadau, Corinna Langwieser, Jürgen Mehrhof, Andreas Nolte, Stefan Prindl, Rainer Semsch, Prof. Dr. Dieter Strecker und Karin Thanhäuser sowie Dr. Dr. Manfred Wolf.

Zukunft ist kein Schicksal! Gemeinsam werden wir neue Aspekte und Möglichkeiten sehen, wie z. B. mit dem eigens von WIELAND entwickelten Implantatsystem Wi.tal.

Steigen Sie ein in unser Schiff für die Zukunft by WIELAND und lassen Sie sich überraschen von futuristischen Chancen. **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Weitere Infos und Anmeldung erhalten Sie bei WIELAND Düsseldorf unter Tel. 02 11/ 4 91 96 97 18 oder unter www.wieland-dental.de – Wir freuen uns auf Sie!

WIELAND Dental + Technik GmbH & Co. KG
Postfach 10 20 40
75120 Pforzheim
E-Mail: info@wieland-dental.de

ZT Veranstaltungen April 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
06./07.04.2006	Ispringen	Zirkonoxid & Triceram Referent: Daniela Behringer	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
07.04.2006	Hamburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: Jens Glaeske, ZTM Thomas Weiler	picodent Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
07./08.04.2006	Wendelstein	Prinzipien der biomechanischen Okklusion nach M. H. Polz (I) Referent: ZTM Michael Polz	Wegold Hr. Perling, Tel.: 0 91 29/40 30-70
08.04.2006	Leipzig	Workshop Schweißtechnik mit dem CeHa PHASER MX1 Referent: ZTM Dr. H.-J. Burkhardt	C.Hafner Fr. Lindhorst, Tel.: 0 72 31/92 01 44
21./22.04.2006	Zwickau	Total-E-Motion (Creapearl+Creabase) Referent: ZTM Volkmar Schmidt	AmannGirrbach Fr. Weber, Tel.: 0 72 31/95 7-2 21
21.–23.04.2006	Engen	Klammermodellguss von der Statik bis zur Gusskanalversorgung Referent: ZTM Klaus Dittmar	YETI Dentalprodukte Fr. Koch, Tel.: 0 77 33/94 10-10
24.04.2006	Ellwangen	IPS InLine 1-Tageskurs Referent: Elmar Schulte	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
24./25.04.2006	Nürnberg	Rationelle Front- und Seitenzahnkeramik mit Duceram Kiss und BioOcclus Kiss Referent: ZTM Jochen Peters	DeguDent Fr. Strothmann, Tel.: 0 89/ 55 90-223
24./25.04.2006	Bremen	Grundlagen implantatgetragener Zahnersätze I Referent: n.b.	BEGO Fr. Gloystein, Tel.: 04 21/2 02 83 72
26./27.04.2006	Offenbach	IPS e.max Workshop 04, Presstechnologie Referent: Jens Meineke	Pluradent/Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
28./29.04.2006	Nettetal	Keramik – Schichttechniken und Farbenlehre Referent: ZTM Michael Perling	Wegold Hr. Perling, Tel.: 0 91 29/40 30-70

ZT Kleinanzeigen

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 BioSil - Degudent her.
Anruf genügt!
Kostenlos bundesweiter Abhol- und Lieferservice!

SH-Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh
fon. 05 24 1 54 89 7 • fax. 05 24 1 53 2 1 50 • www.sh-dental.de

ZT
Fakten auf den Punkt gebracht.

ZT-Gelegenheits- und Stellenmarkt

Senden oder faxen Sie diesen Coupon an:
Oemus Media AG • Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig
Fax 03 41/4 84 74-2 90 • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber _____
Firma _____
Name _____
Straße _____
Land/PLZ/Ort _____
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) _____
Datum, Unterschrift _____

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise
Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:
Format 1/32 1/16
Höhe x Breite 45 x 45 mm 94 x 45 mm
Preis € 90,00* € 180,00*
* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 13. April 2006 Anzeigenschluss: 31. März 2006

