

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

Neuer Obermeister gewählt ZTM Jochen Birk, neues Oberhaupt der württembergischen Innung, setzt auf die Kontinuität der ZIW-Vorstandsarbeit. ZT Politik_2	Konfliktmanagement Wer Konflikte professionell managen kann, spart nicht nur Energie, sondern trägt auch positiv zum Unternehmenserfolg bei. ZT Wirtschaft_5	So gelingt die Okklusion ZTM Jochen Peters stellt im ZT-Interview jungen Zahntechnikern sein aus jahrzehntelanger Erfahrung abgeleitetes Konzept vor. ZT Ausbildung_6	20. CEREC-Geburtstag Im Rahmen eines Internationalen Fachsymposiums feierte Sirona mit zahlreichen Gästen aus aller Welt sein CAD/CAM-System. ZT Service_14
--	--	---	---

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

Pressegespräch zur aktuellen Situation des Zahntechniker-Handwerks Rückkehr zum alten System gefordert

Zahntechniker-Innung Niedersachsen plädierte vor Vertretern von Tages- und Fachpresse für Abschaffung des Festzuschuss-Systems / Auslandszahnersatz kein Ausweg aus Misere

(kh) – Die Sonne, die sich durch das anhaltende Wettertief am 20. März in Hannover vor-kämpfte, symbolisierte tref-fend die hoffnungsvolle Stim-mung der Niedersächsischen

boren, über sinkende Versor-gungsstrukturen und gleichzeit-ig steigende Kosten für die Patienten. Zudem definierten sie den traurigen Status quo für die Dentallabore in Nieder-

Couragiert beschrieb Lutz Wolf den Pressevertretern an-hand von Beispielen ästhe-tisch und gesundheitlich frag-würdiger Regel-Zahnersatz-versorgungen den Grund des Übels: Das Festzuschuss-Sys-tem. Seine an die Gesetzgeber gerichtete und zugleich zent-rale Forderung an diesem Tag – nämlich die Rückkehr zur „alten Regelung“ – kam daher wenig überraschend. Und so wurde während der Ge-sprächsrunde, die später ohne die Vertreter der Tagespresse fortgesetzt wurde, das derzeit-ige Ringen um politische Unterstützung sichtbar. Es hätte bereits viele Gespräche gegeben und es seien weitere Gespräche auf Bundesebene angesetzt. In der Politik sei man durchaus präsent, so Wolf. Dabei werde auch immer wieder auf die Notwendigkeit hingewiesen, dem Verband endlich einen Sitz im Gemein-samen Bundesausschuss zu-zugestehen, wo bislang Kas-sen- und Zahnärzterevertreter allein Entscheidungen zur Zahnersatzversorgung treffen. Auf die Frage nach einer Lö-sungsstrategie im Falle eines politischen Scheiterns wichen die Gastgeber der Gesprächs-runde allerdings aus. Doch Prä-senz in Berlin einerseits und Handlungsbereitschaft der Poli-tiker andererseits sind zwei unterschiedliche Dinge. Was können die Labore schon von einer Politik erwarten, die er-fahrungsgemäß lieber mit ein paar Pflästerchen ganze Sys-teme verarztet, anstatt sie grundlegend zu reformieren?



OM Lutz Wolf (li.) und der stellvertretende OM Jürgen Schwichtenberg legten die Positionen der NZI zum Festzuschuss-System und zum Auslandszahnersatz dar.

Zahntechniker-Innung (NZI), dass das ZT-Handwerk wieder aus der Krise herausgeführt werden kann.

Dass die NZI an diesem Tag zu einem Pressegespräch geladen hatte, mag somit nicht zuletzt der Sensibilisierung der Öffent-lichkeit und dem damit verbun-denen Druck auf die Politik geschuldet ge-wesen sein, die derzeit an einer neuen Gesundheits-reform bastelt. So informierten Obermeister Lutz Wolf, VDZI-Präsident und stellv. Obermeister Jürgen Schwichtenberg, der stellv. Obermeister Frank Schollmeier, der Beauf-tragte für Öffentlichkeits-arbeit Paul Hirschring so-wie die Geschäftsführerin Viola Ullrich die Presse-vertreter über den anhaltenden wirtschaftlichen Abwärtstrend in den La-

sachsen: Knapp 30 % Umsatz-rückgang, Erhöhung der Ar-beitslosenquote im Dezember 2005 um 80,2 % im Vergleich zum Vorjahr sowie 73 % ausge-lernete Junggesellen 2006, die nicht in ein Arbeitsverhältnis übernommen werden konnten.



NZI-Geschäftsführerin Viola Ullrich wies auf die mit der Bewerbung von Billig-Auslandszahnersatz verbundenen negativen Wirkungen in der Öffentlichkeit hin: „Die Pa-tienten denken, dass Zahnersatz teurer geworden ist, dabei sind die Preise runtergegangen.“

ZT Politik_4

33. Internationale Fortbildungstagung im schweizerischen St. Moritz Die Entwicklungen schreiten voran

Vom 4. bis 11. März fand die 33. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker in St. Moritz/Schweiz statt. Wieder einmal konnten die Teilnehmer eine Menge praktische Tipps, Motivation und vor allem aktuelle Informationen zu den Bereichen CAD/CAM, Navigation und Implantate mit nach Hause nehmen. Auch dieses Jahr diente der einwöchige Traditions-kongress mit seinem familiären, kommunikativen Charakter und seiner Informations-fülle als wichtiger Ideenpool für strategische Entscheidungen rund um das Dentallabor.

(nb) – Zwar müssen sich die beiden Organisatoren ZTM Rolf Herrmann und Prof. Dr. Ulrich Stüttgen immer wieder der Frage um den mon-dänen Ort und das „alt-he-rwürdige“ Hotel Kulm stel-len, doch ist es den beiden Düsseldorf Spürnasen ein-mal mehr hervorragend ge-lungen, ein interessantes und sehr an den aktuellen Themen der Zahntechnik orientiertes Vortragspro-gramm für die alljährliche Frühjahrstagung in dem Engadiner Skiort auf die Beine zu stellen. Obwohl die Wetterfee der ein-wöchigen Veranstaltung dies-es Jahr nicht so wohl geson-nen war wie in den vergan-gen Jahren, kamen diejenigen, die sich auf den schneeglatten Weg gemacht hatten, voll auf ihre Kosten, insbesondere was

das Fachliche betraf. Das lag einerseits am hohen Niveau der dargebotenen Vorträge, die im Anschluss gerne auch mal heiß diskutiert wurden und andererseits an den erst-klassigen Referenten. Denn im Gegensatz zu vielen ande-ren Kongressen nutzen diese die Fortbildung für eine kurze Auszeit vom Tagesgeschäft, um sich mit gleichgesinnten Kollegen auszutauschen und so das fachliche Netzwerk, das in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen wird, auszubauen und zu pflegen. Sei es während der Pausen in der Ausstellung, auf der Ski-piste oder beim gesponsorten Hüttenabend in der Salas-trains, eine Gelegenheit zum Klönen findet sich immer.

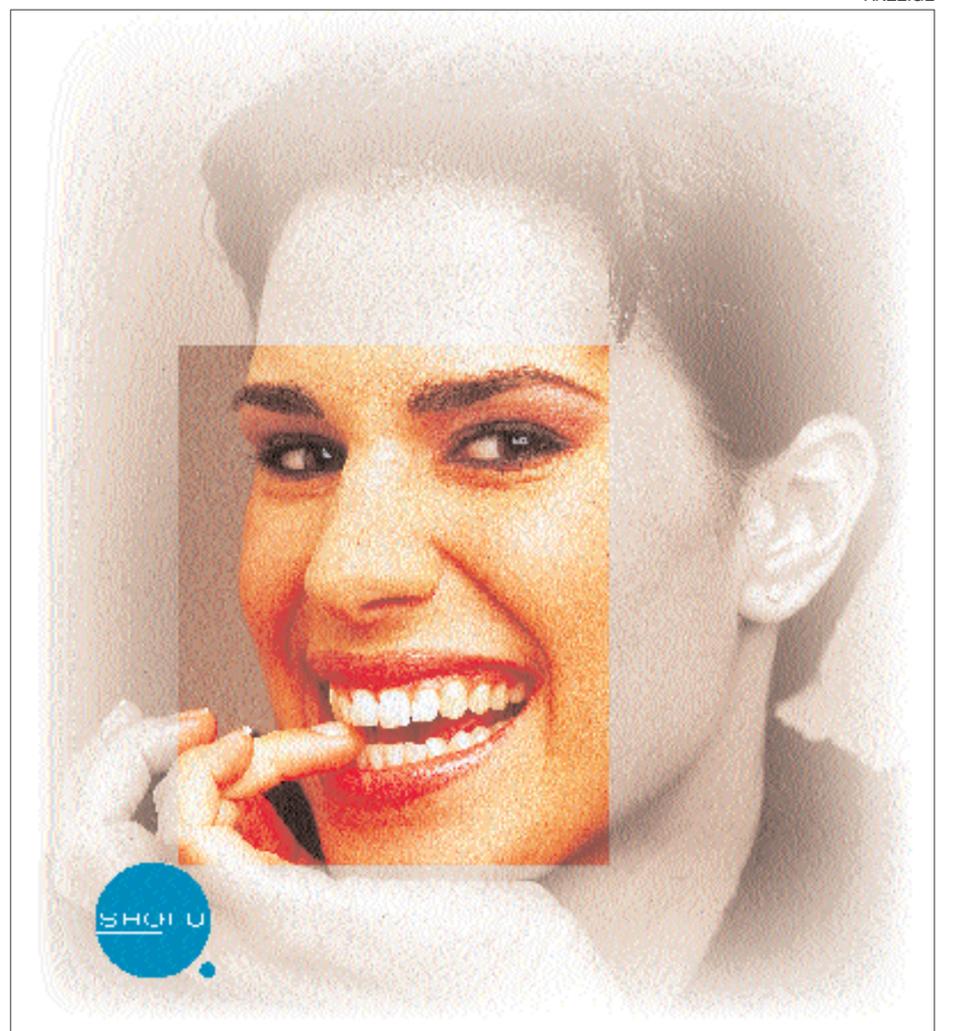
Keine Berührungsängste
Zeit ist hier kein Luxus,

sondern etwas, das nahezu jeder im Gepäck hat, insbe-sondere auch die zahlrei-



chen Führungskräfte aus der Industrie, die diese ein-wöchige Veranstaltung zu intensiven Gesprächen mit Kunden, Zahntechnikern und Hochschulreferenten nutzen.

ZT Service_11



Studie zur Kostensenkung

Das Seminar für Handwerkswesen brachte Vorschläge zur Senkung der Lohnnebenkosten ein.

(kr) – Öffentliche Debatten um die Senkung der Lohnzusatzkosten im Zusammenhang mit der Arbeitsmarktproblematik haben den Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke handeln lassen. Um die Wirkungen einer Umfinanzierung der Sozialversicherungssysteme auf die Beschäftigung und das Handwerk zu prüfen, gab der Verband beim Seminar für Handwerkswesen (SfH) an der Göttinger Universität eine Studie in Auftrag.

Laut SfH seien vor allem personalintensiv produzierende Handwerksbetriebe durch hohe Lohnzusatzkosten stark in ihrer Wettbewerbsfähigkeit gegenüber kapitalintensiven Mitbewerbern eingeschränkt, mit dem Effekt sinkender Arbeitsnachfrage.

Das Ergebnis der Studie sind zwei Lösungsansätze zur Kostenentlastung. Der erste Reformvorschlag beinhaltet die Idee eines Abzugs der gesetzlichen Sozialabgaben der Unternehmen von ihrer Mehrwertsteuerschuld. Das Ziel seien verringerte Arbeitskosten seitens des personalintensiven Handwerks zum Auslösen von Impulsen im Beschäftigungsbereich. Dieser Vorschlag wird aber vom SfH selbst aus verschiedenen Gründen als problematisch verworfen. Beispielsweise müsste, an eine Änderung des Steuersystems anknüpfend, eine radikale Umstrukturierung des Sozialversicherungssystems erfolgen.

Realistischer scheint dem SfH

ein Freibetrag bei den Sozialabgaben: Ein Betrag von 24.000 € pro Jahr solle die Arbeitskosten senken, vor allem bei Betrieben bis zu 20 Beschäftigten. Positive Wirkungen könnten besonders bei Firmen bis zehn Mitarbeitern erzielt werden. Von den gesetzlichen Sozialabgaben gänzlich befreit wären bei diesem Modell Betriebe mit vier bis fünf sozialversicherungspflichtigen Angestellten. Durch das Freibetragsmodell könnten Nachfrageimpulse nach zusätzlich 600.000 Arbeitskräften entstehen, davon über 160.000 im Handwerksbereich. Im Gegen-

ANZEIGE



satz zum ersten Vorschlag erscheine dem SfH eine Freibetragseinführung in vorgeschlagener Höhe unter fiskalischen Aspekten realisierbar.

Beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZdH) herrsche bezüglich der SfH-Untersuchung derzeit noch Beratungs- und Prüfungsbedarf. Demnächst werde es deshalb in einem der ZdH-Ausschüsse zu einer Erörterung der Studie kommen, so eine Sprecherin des Verbandes. ☐

Trotz Zuwachs bei Zusatzpolice n Flaute in Laboren

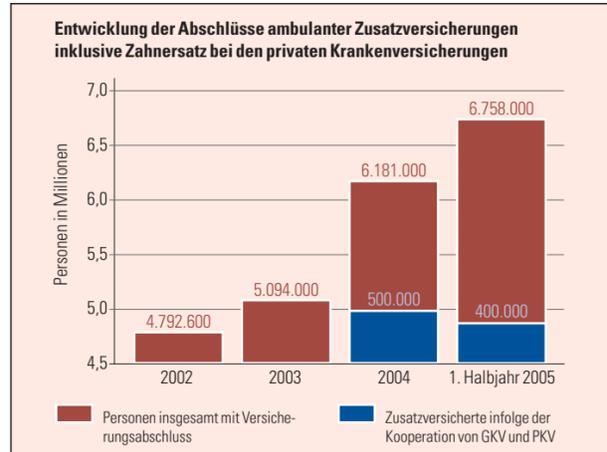
Bundesweiter Anstieg bei privaten Zahnzusatzversicherungen / Vorzieheffekt, Sperrfristen oder nicht sofortige Inanspruchnahme von Leistungen lassen Labore auf Effekt der Vertragsabschlüsse warten.

(cp) – Spätestens die mit Einführung des Festzuschuss-Systems nachweislich gestiegenen Zuzahlungen für Zahnersatz haben deutlich gemacht, dass GKV-Patienten heutzutage gut beraten sind, eine private Zahnzusatzversicherung abzuschließen. Hatten bis Ende 2004 bundesweit beispielsweise 6,181 Mio. Personen eine private ambulante Zusatzpolice (in der Zahnersatz u. a. Leistungsbestandteil ist) abgeschlossen, waren es ein halbes Jahr später bereits 6,758 Mio. (davon insgesamt 900.000 Abschlüsse infolge der Kooperation von PKV und GKV) – Tendenz steigend. „Der Bestand in der ambulanten Zusatzversicherung ist außerordentlich stark gewachsen“, erklärt Sabine Erbar, Pressereferentin beim Kölner Verband der privaten Krankenversicherung e.V. Den Hauptgrund für diese Entwicklung sieht Erbar vor allem in den Leistungskürzungen durch das GMG sowie der bis Ende 2004 anhaltenden Diskussion rund um den Zahnersatz.

Auch bei den gesetzlichen Krankenversicherern sind steigende Vertragszahlen zu

verzeichnen. So wurden bei der Barmer Ersatzkasse im vergangenen Jahr doppelt so viele Zusatzpolice abgeschlossen wie in 2004. Die mit

len Tarife ab 60 Jahre gewählt haben, die neben Sehhilfen und Zuzahlungen auch Zahnersatz abdecken. Auch bei der Barmer sieht man die



Daten-Quelle: PKV-Verband/Grafik: Oemus Media AG

7,2 Mio. Mitgliedern größte Krankenkasse Deutschlands bietet in Kooperation mit dem privaten Versicherer HUK-COBURG derzeit zwei eigenständige Zahnzusatztarife an, die mit Stand vom 31.12.2005 von 43.000 Barmer-Kunden abgeschlossen wurden. Hinzu kommen weitere 152.000 ältere Versicherte, die einen der speziel-

Ursachen für diesen Trend in der neuen Definition der gesetzlichen Regelleistung begründet, auf deren Basis die Krankenkasse die Festzuschüsse zahlt. Zwar erhalten Versicherte dadurch mehr Wahlfreiheit, „gleichwohl wurde den Zahnärzten eingeräumt, mehr außerhalb dieser Regelleistungen privatärztlich abzurechnen“, so Thorsten Jakob, Pressesprecher der Barmer-Hauptverwaltung in Wuppertal.

„Trotzdem mit Beschluss des GMG sowie der Einführung des Festzuschuss-Systems ein erheblicher Anstieg bei den Abschlüssen von privaten Zahnzusatzpolice n zu verzeichnen ist, werden nicht automatisch gleich mehr zahntechnische Arbeiten in Auftrag gegeben. Schließlich bedeutet ein unterzeichneter Vertrag z. B. nicht die sofortige Inanspruchnahme der versicherten Leistung. Hinzu kommen die vom Versicherer individuell geregelten Sperrfristen von mehreren Monaten. Ein weiterer Grund für die nach wie vor leeren Auftragsbücher der Labore könnte der in 2004 zu verzeichnende leichte Vorzieheffekt sein. So hatten sich viele Patienten aus Angst vor höheren Kosten bereits vor Einführung des Festzuschuss-Systems versorgen lassen, obwohl der Bedarf eigentlich noch nicht gegeben war. Es bleibt somit schwer vorhersagbar, wann der Effekt dieser Zusatzpolice n für Labore tatsächlich messbar wird.“ ☐

Tauziehen um Gesundheitsreform hat begonnen

Ziele stehen nach ersten Gesprächen fest / Umsetzung noch völlig offen / Gesetzesentwurf bis Sommer

(cp) – Bis zur Sommerpause will die große Koalition einen beschlussfähigen Entwurf zur Finanzreform der gesetzlichen Krankenversicherung vorlegen. Eile ist geboten, denn bereits Anfang nächsten Jahres werden den GKVn schätzungsweise sechs bis zehn Milliarden Euro fehlen, um die Beiträge stabil halten zu können. Doch trotz eines ständig größer werdenden Handlungsdrucks scheint die Einigung auf einen gemeinsamen Weg der Umsetzung noch in weiter Ferne. Zu unterschiedlich sind die Konzepte, die Union und SPD bei der bevorstehenden Reform verfolgen. So sind mit dem so genannten Gesundheits-Soli (Union), der Integration der privaten Versicherer in den

Finanzausgleich der GKVn (SPD) sowie einer zusätzlichen Mini-Pauschale (zwei Modelle) vor allem drei Ansätze im Gespräch, die eine Kompromissfindung auf Grund der hierbei recht unterschiedlichen Positionierungen äußerst schwierig gestalten. Während die Union nach wie vor den Faktor Arbeit entlasten und verhindern möchte, dass die Lohnnebenkosten steigen (lohnunabhängige Kopfpauschalen), macht sich die SPD für eine möglichst gerechte Verteilung der Beiträge zur Krankenversicherung stark. So setzt die



Während Kanzlerin Angela Merkel (CDU) sich eine einheitliche, einkommensunabhängige Gesundheitsprämie für gesetzlich Versicherte wünscht, setzt man bei der SPD auf eine Bürgerversicherung für alle (einschließlich Besserverdienende, Freiberufler und Beamte). (Foto: CDU)

CDU/CSU auf eine Zusatzabgabe auf das Bruttoeinkommen, mit dem die bisher beitragsfreie Kindermitver-

sicherung finanziert werden könne. Die SPD hingegen bevorzugt das Bürgerversicherungssystem. Ein Kompromiss zwischen beiden Vorschlägen wäre das von Ulla Schmidt (SPD) vorgeschlagene „Drei-Säulen-Modell“, wonach alle Versicherten zusätzlich zu einem einkommensbezogenen Beitrag eine Kopfpauschale an ihre Kasse zu zahlen hätten. Die Union wiederum findet diesen Ansatz zu kompliziert und erwägt stattdessen ein Einfrieren des Arbeitgeberbeitrags zur KV, während der lohnbezogene Arbeitnehmerbeitrag bleibt wie er ist, sowie die Einführung einer zusätzlichen kleinen Kopfpauschale. ☐

Birk zum neuen Obermeister der ZIW gewählt

Mitgliedsbetriebe der württembergischen Innung stimmten für ZTM Jochen Birk / Neuer OM kündigte baldigen Startschuss für öffentlichkeitswirksames Projekt zur Werbung meisterlichen Zahnersatzes an

Auf der Mitgliederversammlung der Zahntechniker-Innung Württemberg am 31. März 2006 in Fellbach bei Stuttgart wurde ZTM Jochen Birk zum neuen Obermeister gewählt. Von den rund 160 anwesenden Innungsbetrieben sprach sich die überragende Mehrheit für den 44-jährigen Laborinhaber aus Göppingen aus.

Birk, bisher stellvertretender OM, tritt damit die Nachfolge von ZTM Klaus König an, der nach vier Jahren im Amt nicht mehr zur Wahl angetreten war. „Die vergangenen Jahre haben sehr viel Zeit und Kraft gekostet. Es war eine äußerst aufreibende, aber auch interessante Aufgabe. Jetzt sollen andere das Ruder übernehmen. Ich will mich künftig wieder verstärkt meinem Be-

trieb und meiner Familie widmen“, erklärte König zu vor seinen Entschluss.

Turnusgemäß wurden neben dem OM-Amt auch die anderen Vorstandsposten für die kommende Amtsperiode von

2006 bis 2010 neu besetzt. So wurde Vorstandsmitglied ZTM Joachim Schuler aus Ulm zum stellvertretenden OM gewählt. Ebenfalls im Vorstand bestätigt wurden Dipl.-Bw. Jochen Eisenmann, ZTM Michael Frank und ZTM Michael Schnell. Neu in die Führungsebene der ZIW wurde ZTM Ralph König gewählt, ausgeschieden sind hingegen ZTM Ingrid Herm und ZTM Klaus Ernst. Damit hat die ZIW zwei Vorstände weniger als bisher. Jochen Birk versprach, die Arbeit ganz im Sinne seines Vorgängers fortzuführen. Er kündigte u. a. an, das maßgeblich von König in Zusammenarbeit mit seinem Badener Kollegen OM Harald Prieß geschaf-

fene Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik iq:z als Präsident weiter auszubauen. Unter dessen Dach sei bereits eine Kampagne gegen Auslandszahnersatz geplant. Das Projekt, das über Radiobeiträge und Flyer gleichzeitig für meisterliche Zahntechnik werben soll, stehe bereits kurz vor der Umsetzung, so Birk gegenüber der ZT. Ein weiterer Arbeitsschwerpunkt werde für ihn nach wie vor der Abrechnungsbereich (BEL II und BEB) sein.

Zum Abschluss der Innungsversammlung begeisterte ZTM Thomas Kühn mit einem im wahrsten Sinne des Wortes farbenprächtigem Vortrag über Lichttransport und Lichtreflexe in der Metallkeramik die ZIW-Mitglieder. ☐



OM Jochen Birk während seiner Antrittsrede.

IMPRESSUM ZT 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 Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelexemplar: 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.

VDZI-Vorstandswahlen in Hamburg

Im Rahmen der anlässlich des 50. Verbandstages stattfindenden Mitgliederversammlung wird berufspolitische Spitze des ZT-Handwerks neu gewählt.

(cp) – Nachdem im Mai die Legislaturperiode des amtierenden VDZI-Vorstands offiziell endet, wählen die Reinhold Röcker, Thomas Pichon und Peter K. Thomsen – erneut der Herausforderung stellen, in wirtschaftlich Besetzung der einzelnen Arbeitsgruppen (Berufsbildung, Betriebswirtschaft, Recht und Verträge, Neue Techniken und Umweltschutz sowie Öffentlichkeitsarbeit) des Bundesinnungsverbandes neu gewählt.

ZT Wie wird welches Amt im Vorstand gewählt?

Vorsitzender (Präsident) Stellvertreter (Vizepräsident)

- ☛ In jeweils einem besonderen Wahlgang mit verdeckten Stimmzetteln und absoluter Mehrheit auf drei Jahre von der Mitgliederversammlung aus deren Mitte gewählt.
- ☛ Gibt es für eine Person beim ersten Wahlgang keine absolute Mehrheit, findet eine engere Wahl unter den beiden Kandidaten statt, die während des ersten Wahlgangs die meisten Stimmen erhielten.
- ☛ Konnten im ersten Wahlgang mehr als zwei Kandidaten die gleiche Höchststimmzahl erzielen, findet eine engere Wahl zwischen diesen Personen statt.
- ☛ Bringt der zweite Wahlgang keine Mehrheit für einen Kandidaten, findet ein dritter statt. Wenn auch dann keine Stimmenmehrheit für einen Kandidaten vorliegt, entscheidet die Mitgliederversammlung über weitere Wahlgänge oder eine Vertagung.
- ☛ Die Wahl des Vorsitzenden findet unter der Leitung des an Lebensjahren ältesten Vertreters der Mitglieder statt.

Fünf weitere Vorstandsmitglieder

- ☛ Werden mit einfacher Stimmenmehrheit gewählt (Blockwahl).
- ☛ Jedes stimmberechtigte Mitglied notiert bis zu fünf Namen auf seinem Stimmzettel.
- ☛ Als gewählt gelten diejenigen Kandidaten, die die meisten Stimmen auf sich vereinigen können.
- ☛ Haben sich mehr als fünf Personen durch Stimmgleichheit qualifiziert, findet ein zweiter Wahlgang unter den Personen statt, die die wenigsten Stimmen erhielten.
- ☛ Die Wahl findet unter der Leitung des Vorsitzenden statt.

Delegierten der 24 Mitgliedsinnungen nun erneut die sieben Vertreter ihres Bundesvorstands. Wer wird in den nächsten drei Jahren die berufspolitischen Geschehnisse des deutschen Zahntechniker-Handwerks leiten bzw. lenken? Werden sich VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg und sein Team – bestehend aus Vizepräsident Klaus Bartsch sowie den Vorstandsmitgliedern Arnd-Frithjof Erwin, Dietrich Siepermann,

schwierigen Zeiten und trotz aktueller gesundheitspolitischer Problemstellungen wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen für die zahn-technischen Meisterlabore zu schaffen? Am 6. Mai wissen wir mehr. Denn dann werden – und diesmal könnte mit dem 50. Verbandstag in Hamburg der Anlass kaum feierlicher gewählt sein – von der Mitgliederversammlung nicht nur die künftige Vorstandsmannschaft, sondern auch die

gerichtet. Im Vorfeld des bevorstehenden Jubiläums betonte Schwichtenberg, dass „Innungen und VDZI deutliche Anstrengungen unternehmen werden, um das Wettbewerbsprofil der zahntechnischen Meisterbetriebe in Deutschland auf der Innungsebene auch der Bundesebene deutlich zu stärken“. Hierzu werde man auch auf dem Verbandstag „die Diskussion mit konkreten Schritten weiter befördern“.

Rückkehr zum alten System ...

Fortsetzung von Seite 1

Was können sie von einer Politik erwarten, die ihre Interessenvertreter aus ihren Entscheidungsgremien ausgrenzt? Es stand jedoch noch ein weiteres, für die deutschen Zahntechniker wirtschaftlich relevantes Thema auf der Tagesordnung: Auslandszahnersatz. Auch hier gab es mit einem einstimmigen Nein zu Zahnersatz aus Nicht-EU-Ländern ein klares Bekenntnis von den Innungsvertretern. Es könne nicht sein, so Wolf, dass Kassen mit Auslandszahner-

als qualitativ schlecht. In systemischer Hinsicht ist er es jedoch schon, denn „Zahnersatzversorgung in Deutschland ist eine Gemeinschaftsleistung von Zahnarzt und Zahntechniker. Hier kommen alle Möglichkeiten der Individualität zum Tragen. Wenn die Fertigung aus der Hand gegeben wird, gibt es diese Möglichkeit nicht mehr“, sagte Wolf. Die Frage eines Pressevertreters, ob man nicht „einfache“ Zahntechnik im Ausland und individuelle hier anfertigen könne, wurde mit dem Verweis darauf, dass Zahner-

dem lückenhaft. So müsse hier zu Lande eine prozessbegleitende Konformitätserklärung direkt vom Hersteller angefertigt werden, die u.a. besagt, wann und mit welchen Materialien der ZE hergestellt wurde. Bei ZE beispielsweise aus der Türkei gebe es maximal eine von der vertreibenden Handelsgesellschaft, jedoch nicht vom Labor selbst, ausgestellte Erklärung. „Darunter leidet die Patientensicherheit.“ In Anlehnung an eine in Dänemark etablierte Kontrolle von Nicht-EU-Auslandszahnersatz durch eine unabhängige Instanz sei man in der NZI schon seit Jahren darum bemüht, eine entsprechende Regelung in Niedersachsen zu installieren, so Schwichtenberg.

Auch in anderer Hinsicht ist man in der NZI aktiv. So sollen die derzeit arbeitslosen Jungtechniker weiterhin in Kontakt mit ihrem Beruf stehen können. Im Institut des Zahntechniker-Handwerks in Niedersachsen (IZN), erklärte Schollmeier die Idee der NZI, könnten diese z.B. kostenlos an Vorträgen oder Workshops teilnehmen. Dazu habe es bereits Gespräche mit dem Arbeitsamt gegeben, jedoch ohne Erfolg. Somit bleibe abzuwarten, ob die HWK sich als potenzieller Kooperationspartner an dem Projekt beteiligen werde. ☐



Die Gastgeber der Gesprächsrunde (v.l.n.r.): stellv. OM Frank Schollmeier, stellv. OM Jürgen Schwichtenberg, OM Lutz Wolf, Geschäftsführerin Viola Ullrich und der Beauftragte für Öffentlichkeitsarbeit Paul Hirschring) forderten die sofortige Rückkehr zum Versorgungssystem 2004.

satz werben und damit heimische Arbeitsplätze mit den Beiträgen der Versicherten vernichtet würden. Es ginge nicht um eine generelle Verunglimpfung von Auslandszahnersatz

satz immer eine individuelle Sonderanfertigung sei, von allen Seiten zurückgewiesen. Zudem, betonte Schwichtenberg, sei die Rechtslage für Zahnersatz aus Nicht-EU-Län-

Vorwürfe von PKV nicht entkräftet

PKV weicht kritischen Fragen zur Labor-Suchmaschine auf Gesundheitsportal aus.

(kh) – Sicherlich ist Ihnen die Aktion, die vom Verband der privaten Krankenversicherung (PKV) zum Thema Zahnlabor-Suchmaschine gestartet wurde, noch in Erinnerung. So flatterte Anfang Februar bei gewerblichen Laboren die schriftliche Einladung ins Haus, sich in einer internetbasierten PKV-Suchmaschine registrieren zu lassen. Damit, so hieß es, könnten Privatpatienten besser informiert werden und Labore sich diesen gegenüber unmittelbar präsentieren (ZT berichtete). Doch der Blick auf die für die Registrierung von den Laboren abgefragten Details ließ aufhorchen. Ob man auch bei Privatversicherten BEL II anwende und ob dieses auch unterschritten werde, wollte man u.a. wissen. Eine Listung, folgte der VDZI daraus, diene nur dazu „die derzeit schlechte Situation der Betriebe für Preiskampf auszunutzen und den Billiganbietern eine scheinbar seriöse Plattform zu bieten“.

lichkeit der Labore gegenüber Privatpatienten gezielt aus. Eine klare Antwort erhielten wir auch nicht auf die Frage, was ein Patient mit der Suchmaschine über ein Labor erfahren

zen, entgegnete Keßler. Doch „der informierte Patient, der sich mit einer Erkrankung oder Therapie auseinandergesetzt hat, wird die gezielten Fragen stellen können und

Ausgang aus dem Schreiben von VDZI-Vorstandsmitglied Dietrich Siepermann an Dr. Torsten Keßler vom PKV-Verband vom 09.02.2006

„(...) Ihr Anliegen, den Aufbau einer Preis-Suchmaschine unter dem Mäntelchen „der Information im Gesundheitswesen“ einzurichten, ist ein Scheinargument und bietet keinen Vorteil für das gewerbliche Labor. (...)

Jeder Patient hat heute bereits die Möglichkeit, sich eingehend über den Zahnarzt seines Vertrauens informieren zu lassen. Dieser wiederum arbeitet in der Regel mit einem oder mehreren gewerblichen Laboren zusammen, die auch alle in der Lage sind, dem Patienten gezielte und gerade für ihn individuell infrage kommende Versorgungsformen für jegliche Behandlungsweise zu erklären oder zu zeigen. (...)

Wieso fragen Sie nach BEL II-Preisen und dann noch nach deren Unterschreitungen? Hiermit ist Ihre Absicht nach niedrigen Preisen ganz deutlich zu erkennen. (...) Sollen die privat versicherten Menschen in Zukunft mit der billigsten Lösung nach Hause gehen? Dann sagen Sie das Ihren Kunden! (...) Es ist für uns Zahntechniker seit Jahren so, dass unsere BEL II-Preise in den meisten Bereichen nicht mehr kostendeckend sind. Ich bin mir sicher, dass dies Ihrer Recherche nicht verborgen geblieben ist. Dann ist doch nicht zu erwarten, dass „BEL-Preise“ oder „BEL-Minuspreise“ bei Privatleistungen abgerechnet werden. Und das bei gehobenen Ansprüchen an die Versorgungsform, wo die BEL-Preise noch nicht einmal den Produktionskosten entsprechen. (...)

Deshalb möchte ich Sie bitten, alle öffentlichen und nichtöffentlichen Versuche zu unterlassen, die die Abrechnung nach BEB infrage stellen und die Abrechnungsweise für GKV-Versicherungsleistungen fordert.“

ren kann, was er nicht kompetenter und einfacher bei einem Gespräch mit seinem Zahnarzt erfährt und ob eine ZE-Behandlung mit Infos zu DIN, BEL und BEB tatsächlich transparenter für den Patienten wird. Kein Gesundheitsportal im Internet könne das persönliche Gespräch zwischen dem Patienten und seinem Zahnarzt erset-

damit aktiv an der Behandlung teilnehmen“.

Und schließlich interessierte uns, wie auf kritische Stimmen der Zahntechniker bei der PKV reagiert wird und welche Reaktionen es von den Zahnärzten gibt. Keßlers Antwort, leider am Kern der Fragestellung vorbei: „Man kann über einen Sachverhalt immer verschiedener Auffassung sein. Von den Zahntechnikern kamen zwar auch negative Kritiken, aber deutlich mehr positive Resonanz.“

Die PKV habe die Chance gehabt, ihre Argumente zu offenen Fragen und der Kritik an der Suchmaschine vorzubringen, diese aber nicht genutzt, resümiert Siepermann. „Damit muss ich meine Einwände gegen die PKV-Aktion leider bestätigt sehen.“ ☐

ANZEIGE

triceram* .de

Triceram*

Die Keramik für die CAD/CAM Technologie

Zirkoniumdioxid und Titan

- Triceram* für Ti
 - Pastenbinder
- Triceram* für ZrO₂
 - Liner
- Triceram* für Ti und ZrO₂
 - Chroma Dentin
 - Intensive Fluo Dentin
 - Opaker Gingivä
 - Schneidmesser, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaforum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 72 31 / 203-440

Informationen und Verarbeitungshinweise zu den Dentaforum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter www.dentaforum.de

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

Numstraße 31 · 75228 Leppingen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-321
www.dentaforum.de · E-Mail: info@dentaforum.de

ANZEIGE

pkv.de
Fund von der
Modelherstellung
die Nr. 1/

0 22 87 40 41 1 • www.pkv.de

ZT WIRTSCHAFT

Wenn es im Unternehmen kriselt: Kooperative Konfliktbewältigung zur Minimierung der negativen Aspekte

Konfliktmanagement – Ein Handlungsleitfaden für Führungskräfte

Konflikte, wie die zwischen Führungskraft und Mitarbeiter, wird es in einem Unternehmen immer geben. Das Ziel eines professionellen Konfliktmanagement ist es, diese mit einem für beide Seiten positiven Ergebnis zu beenden. Dies gelingt am besten im Sinne eines partnerschaftlichen, von der Führungskraft initiierten Miteinanders.

Als Leiter eines Dentallabors arbeiten Sie tagtäglich am wirtschaftlichen Erfolg Ihres Unternehmens, setzen Ihren Mitarbeitern und sich selbst ehrgeizige Ziele und verfolgen deren Umsetzung konsequent. Aus unternehmerischer Sicht eine

dann ist hier ein Konflikt vorprogrammiert. Das ist eine von vielen denkbaren Situationen, in denen Konfliktpotenzial steckt. In diesem Fall also zwischen der Führungskraft und dem Mitarbeiter. Dies soll auch der Schwer-

Lage des anderen hineinzuversetzen.

Um professionelles Konfliktmanagement als Führungsaufgabe zu verstehen und umzusetzen, sind das Erkennen von Konflikten sowie die Ursache und der Verlauf von Konflikten wesentliche Elemente für das Verständnis. Für die Umsetzung ist die Entwicklung eines „Handlungsleitfadens“ zur Vermittlung bei Konflikten unabdingbar.

dung konstruktiver Kritik, keine eigenen Ideen einbringen), Flucht (Kontaktvermeidung, Wortkargheit, Krankmeldung, hohe Ausfallzeiten) und letztlich auch Widerstand (Widerspruch, Ablehnung des Vorgesetzten, schlechte Arbeitsergebnisse, vermehrt auftretende Beschwerden durch Kunden).

Diese Signale sind allerdings selten eindeutig zu interpretieren. Treten sie kurzfristig auf, müssen sie nicht zwangsläufig auf einen Konflikt hinweisen.

die betroffene Konfliktpartei das negative Bild vom anderen verstärkt (Unser Fallbeispiel: „Der Chef ist immer schon ein

tigt. Der Konflikt zwischen Führungskraft und Mitarbeiter bleibt unausgesprochen, es liegt permanent Spannung „in

ZT Info

Das C&T Huhn-Team arbeitet intensiv mit Dentallaboren an deren Unternehmenserfolg. Hierzu werden Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung entwickelt, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein.

C&T Huhn stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung.



Abb. 1

absolut richtige Vorgehensweise, bei der allerdings die Belange Ihrer Mitarbeiter ausreichend Berücksichtigung finden müssen.

Im konkreten Beispiel stecken Sie sich das Ziel, dass der Umsatz Ihres Dentallabors im laufenden Geschäftsjahr um 10 % zu steigern ist, ohne dass neues Personal eingestellt wird. Sie kommunizieren die neuen Ziele an Ihre Mitarbeiter mit der Konsequenz, dass nun weniger Zeit für dieselbe Arbeit zur Verfügung steht oder Mehrarbeit zu akzeptieren ist. Einer Ihrer Mitarbeiter hat aber die Maxime, mit seiner Familie möglichst viel Zeit zu verbringen. Mehrarbeit akzeptiert er unter keinen Umständen. Wenn Sie sich dieser Problemstellung nicht eingehend und frühzeitig widmen,

punkt in der folgenden Betrachtung sein.

Grundsätzlich entstehen Konflikte, wenn Menschen unterschiedliche Ziele und Bedürfnisse haben, die nicht miteinander in Einklang gebracht werden können. Sie sind ständig auftretende, unausweichliche Ereignisse. Akzeptieren Sie, dass es immer Konflikte geben wird.

Einerseits führen Konflikte oft zu Unstimmigkeiten, Spannungen und Auseinandersetzungen. Sie können die Leistungsfähigkeit der Konfliktparteien mindern und damit den Grad der Zielerfüllung negativ beeinflussen, sodass Ressourcen vergeudet werden.

Andererseits können Konflikte neue Energien freisetzen und Menschen positiv stimulieren.

Sie sind Voraussetzung für kreatives Handeln und damit für Weiterentwicklung. Sie dienen der Selbstreflexion, dem Überdenken der eigenen Position/Situation und damit der Erhöhung der Selbstkompetenz.

Eine einseitig negative Sichtweise auf Konflikte würde den Blick für seine positiven Seiten verbauen. Jede Konfliktpartei vertritt aus ihrer subjektiven Sicht die „Wahrheit“. Die „ganze Wahrheit“ jedoch wird man in vielen Fällen erst erkennen, wenn man die involvierten Konfliktparteien angehört hat oder die Fähigkeit besitzt, sich in die

In der Phase der Emotion wird die betroffene Konfliktpartei (z.B. der Mitarbeiter, nachdem er seine neuen Ziele mitgeteilt bekommen hat) zunächst zurückhaltend. Die Empfindlichkeit steigt, emotionale Erregung macht sich breit. Eventuell empfundene Sympathie kann in Antipathie umschlagen. Das Negative an der Situation wird auf die andere Person (in unserem Fall die Führungskraft) projiziert. Die subjektive Wahrnehmung der Wahrheit des Mitarbeiters sagt

Erkennen von Konflikten

Konflikte sind ein natürlicher und bedeutsamer Faktor in der Führungskraft-Mitarbeiter-Beziehung. Allerdings wird die Wahrnehmung der Aufgabe Konfliktmanagement meist dadurch erschwert, dass mit dem Auftreten von Konflikten sehr emotional reagiert wird.

Arten und Ursachen von Konflikten

Die Ursachen von Konflikten können sehr unterschiedlich und vielfältig sein. Vor jeder Konfliktregelung ist daher die Analyse der Konfliktarten und -ursachen unabdingbar.

Über Konfliktarten gibt es eine Fülle unterschiedlicher Klassifikationsversuche. Eine gängige unterscheidet Konflikte, die in einer Person (intrapersonal), zwischen Personen (interpersonal) und zwischen Gruppen bestehen. Konfliktarten lassen sich gemäß Abbildung 1 unterscheiden.

In der Praxis finden sich zu meist Mischformen, was die Unterscheidung von Konfliktursachen und -arten erschwert. Besonders methodische Streitigkeiten greifen oft auf den sozialen Bereich über und lösen sich vom ursprünglichen Konfliktgegenstand. Der umgekehrte Fall kann ebenso vorkommen. Der ursprünglich

geldgieriger Mensch gewesen“).

In der darauf folgenden Phase des Wollens fokussiert sich die betroffene Konfliktpartei auf seine persönlichen Interessen und Motive (Unser Fallbeispiel: Freizeit mit der Familie verbringen!). Die Frage nach der „Zielerreichung“ wird gestellt (Unser Fallbeispiel: „Jetzt werde ich dem Chef mal zeigen, wer hier am längeren Hebel sitzt. Ich mache Dienst nach Vorschrift“). Die Phantasie wird absolut, radikal und ultimativ. Der „Point of no Return“ ist erreicht.

Der innere Verlauf der Konfliktsituation wird mit der Phase des Tuns (Unser Fallbeispiel: Umsetzung des Dienstes nach Vorschrift) abgeschlossen. Die „Zielerreichung“ wird fokussiert, Aktionen der anderen Konfliktpartei werden abgewehrt. Die betroffene Konfliktpartei sagt oder tut Dinge, die unüberlegt sind und die Situation unter Umständen noch verschärfen.

Christoph Thomann hat ein anschauliches Modell entwickelt, das typische Konfliktverläufe darstellt. Auf der Zeitachse finden sich die oben beschriebenen inneren Phasen eines Konfliktes wieder, die das Modell von C. Thomann ergänzen (s. Abb. 2)

Zwischen a und b entspricht das Konfliktpotenzial dem einer normalen sozialen Struktur. Ab dem Überschreiten des „Point of no Return“ wird der Konflikt bei den Konfliktparteien bewusst. Final sind drei Entwicklungsschritte möglich:

Der Konflikt eskaliert und es kommt zur Explosion. Das Umfeld nimmt den Konflikt als solchen wahr. Der entstandene Druck und das darauf folgende Freiwerden des Konfliktpotenzials führen meistens zu einer Aussprache. Mitarbeiter und Führungskraft finden den Weg zu einem klärenden Gespräch.

Der Konflikt kann aber auch auf hohem Niveau stagnieren. Eine Entladung des Konfliktpotenzials erfolgt nicht. In einer solchen Situation werden massiv das Klima in der sozialen Struktur und die Leistungsfähigkeit der Organisation beeinträchtigt.

der Luft“. Die Situation färbt auf die anderen Mitarbeiter ab. Ein weiterer denkbarer Fall ist die Implosion. Einer der beiden Konfliktparteien kündigt die Beziehung auf. Die Kommunikation kommt zum Erliegen. Die psychische Belastung ist hier besonders groß, schwerwiegende Erkrankungen können die Folge sein. **ZT**

Fortsetzung des Artikels in Ausgabe 5/2006 der ZT Zahntechnik Zeitung.

ZT Kurzvita



Diplom-Ingenieur Thorsten Huhn

Aus- und Weiterbildungen

- Studium der Elektrotechnik in München, Abschluss als Diplom-Ingenieur univ.
- Modulare Trainerausbildung bei Siemens Learning Campus in München

Trainings-/Beratungs- und Coachingschwerpunkte

- Führungskräfte trainings → Schwerpunkte: „Weiterentwicklung von Kompetenzfeldern und Schlüsselqualifikationen“
- Vertriebstrainings → Schwerpunkte: „Kundenbeziehungsmanagement“, „Executive Selling“ und „Basic Selling“
- Coaching für vertriebliches Schlüsselpersonal → Schwerpunkte: „Führen von virtuellen Teams“, „Kundenentwicklung und -beplanung“ und „Führen von Verhandlungen“
- Moderation von Workshops (national und international)

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Konfliktmanagement – Feind oder Freund? Ein Seminar aus der Praxis für die Praxis

Trainer: Dipl.-Ing. Thorsten Huhn

Seminarprofil:

Konflikte im Unternehmen gehören zum Alltag. Immer dort, wo Menschen zusammenarbeiten, kommt es unweigerlich zu Konflikten. Falscher Umgang mit Konflikten kostet nicht nur Energie, sondern belastet den Unternehmenserfolg. Wer Konflikte professionell managen kann, der spart nicht nur Energie, sondern nutzt Konflikte positiv, um Wachstum im Unternehmen zu erzeugen.

Aus dem Inhalt:

Grundlagen: Konflikte erkennen, Konfliktursachen und -arten, Konfliktverläufe
Leitfaden: Der professionelle Umgang mit Konflikten
Praxis: Erfolgsfaktor „Konflikte“ – So nutzen Sie Konflikte positiv

Zielgruppe: Führungskräfte

Termin: 21. Juli 2006, 10.00 – 18.00 Uhr

Ort: Großraum Augsburg/München

Preis: 495 € pro Person inkl. Verpflegung (zzgl. MwSt.)

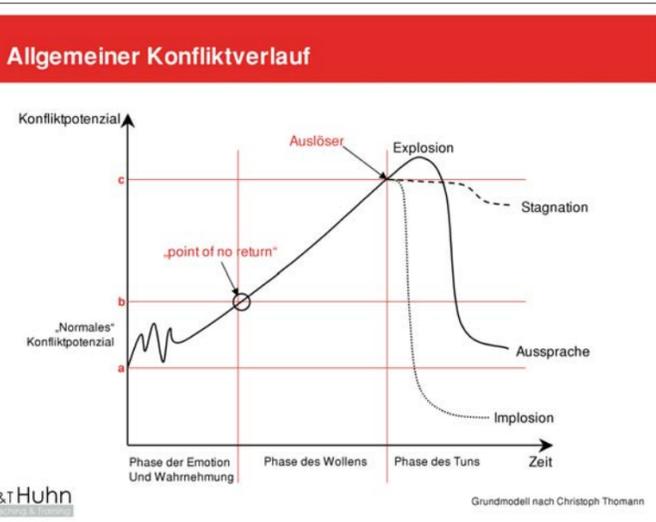


Abb. 2

nun, dass er natürlich Recht hat und der Vorgesetzte im Unrecht ist. Die Fähigkeit zur Wertschätzung und Einfühlungsvermögen nehmen ab. Es entsteht ein verzerrtes Bild der „ganzen Wahrheit“.

Auf Konflikte können viele Signale hinweisen. Aggressivität (aufbrausendes Verhalten, verletzende Rede, Mobbing, geringschätziges nonverbales Verhalten, „ins Wort fallen“), Uneinsichtigkeit (rechthaberisches Verhalten, Einsatz von Killerphrasen, keine Bereitschaft zur Mehrarbeit), Desinteresse (Abschalten, Vermeidung

im sozialen Bereich angesiedelte Konflikt wird über eine Auseinandersetzung mit methodischen Streitthemen ausgetragen.

In unserem Fallbeispiel liegen die Ursachen ursprünglich im methodischen Bereich (Uneingkeit über Ziele), die Art des Konflikts ist interpersonal (Zielkonflikt).

Konfliktverlauf

Die unter Erkennen beschriebene Phase der Emotion wird durch die Phase der selektiven Wahrnehmung ergänzt, indem

ZT Kontakt

Diplom-Ingenieur Thorsten Huhn
c/o C&T Huhn
Coaching und Training
Gartenstraße 13
82418 Seehausen am Staffelsee
Tel.: 0 88 41/48 98 87
Fax: 0 88 41/48 98 90
E-Mail: thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

So gelingt die Okklusion – Das Konzept von Jochen Peters

Alle Zahntechniker haben in ihrer Ausbildung einiges über Okklusion gelernt. Bei der Umsetzung dieses Wissens dürften viele aber gemerkt haben, dass es großer Erfahrung und eines umfassenden Verständnisses bedarf, funktionalen Zahnersatz mit richtig konstruierten Kontakten zwischen Unter- und Oberkiefer herzustellen. Hier setzt das Konzept von ZTM Jochen Peters an, das aus jahrzehntelanger Praxis abgeleitet ist und besonders jungen Zahn Technikern hilft, das komplexe Thema Okklusion zu erschließen. Medizinjournalist Gerhard Frensel hat für uns mit dem passionierten Zahn Techniknermeister darüber gesprochen.

ZT Herr Peters, Sie gehören seit vielen Jahren zur Avantgarde der deutschen

Öffentlichkeit die Komplexität zahntechnischer Konstruktionen zu Bewusstsein gebracht. Sind in die Großmodelle auch Erkenntnisse zur Okklusion eingeflossen?

Indirekt ja – was etwa die Gestaltung von Arbeits- und Nichtarbeitshöckern solcher Zähne aus Eis, Gasbeton, Sand beziehungsweise Pappelholz betrifft. Allerdings können wir bei solchen Anlässen nur einzelne Zähne nachbilden, keineswegs ganze Gebisse oder auch zusätzlich nur die

Antagonisten. Unsere Großzähne haben immerhin Dimensionen von bis zu 6,80 Metern Höhe bei Umfängen von 10,22 Metern erreicht.

Solche Massen zu modellieren, bringt uns zwangsläufig an Machbarkeitsgrenzen und ist auch nicht ungefährlich. Unser bisher größtes Projekt eines Eiszahnes in Winterberg hat uns einen neuen Rekord beschert. Dies hat vor allem Bedeu-

tung als PR-Maßnahme, resultieren erheblich weniger Kontaktpunkte.

schene Verhältnisse – Stichwort Propriozeption – stimulieren? Worauf muss er oder sie besonders achten?



ZTM Jochen Peters

Zahn Technik. Spektakuläre Aktionen wie Ihre überdimensionalen, aus Schnee und Eis geformten Zähne haben auch einer breiten



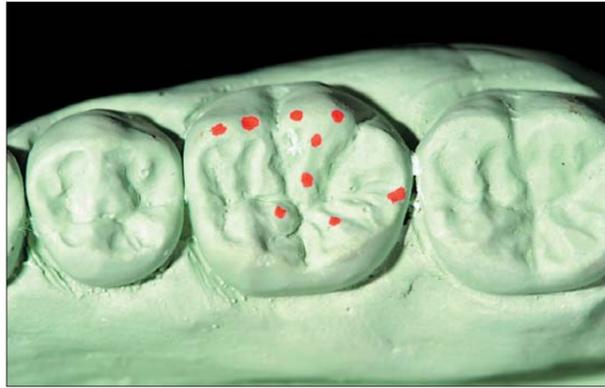
Rationelle Aufwachstechnik nach Jochen Peters – hier am Beispiel eines Unterkiefers.



6,80 Meter Höhe bei Umfängen von 10,22 Metern – die Dimension typischer Zähne aus Schnee und Eis aus Jochen Peters' Meisterhand.



Keramisch geschichtet, Okklusion perfekt.



Suboptimale Okklusion gemäß klassischer Dreipunkt-Technik.



Ergebnis einer suboptimalen Okklusion am Beispiel einer Dysfunktion auf 17.

Publikum die gestalterischen Fähigkeiten von Zahn Technikern und Zahnärzten auch in großen Maßstäben. Die komplette Okklusion lernen Zahn Technikner und Zahnmediziner aber besser in einem meiner Seminare.

ZT Wie ist denn Ihr Okklusionskonzept entstanden? Und was ist insbesondere für junge Kollegen und Auszubildende besonders wichtig daran?

Mein Konzept ist aus eigenen langjährigen Erfahrungen entstanden. Es stellt manches gewohnte Dogma infrage und hat sich durch stete Weiterentwicklung in der zahntechnischen Praxis bewährt. Ein Schwerpunkt meines Konzeptes ist sicherlich ein möglichst genaues Verständnis der Bewegungsphysiologie des Unterkiefers. Dies ist eine unabdingbare Voraussetzung für die Gestaltung funktionaler Restaurationen, die von natürlichen Zahnvorbildern abgeleitet sein sollten und nicht etwa von Phantommodellen.

ZT Bestehen solche Überlegungen nicht auch bei anderen, vielleicht konventionelleren Okklusionskonzepten? Worin unterscheidet sich Ihr Konzept?

Anders als einige bekannte Konzepte gehe ich nicht von Dreipunkt-Kontakten in der Okklusion aus. Diese Doktrin hat nach meiner Erfahrung dazu geführt, dass sich leichte ParaFunktionen bei der Okklusion einstellen können. Grundsätzlich gilt nämlich: Je mehr Kontakte, desto größer die Fehlerquellen. Meine Vorbilder erhalte ich dagegen durch eine genaue Funktionsanalyse der natürlichen Zahn- und Kieferverhältnisse – und daraus



Und so geht es richtig – Jochen Peters: „Die inneren Abhänge der Arbeitshöcker im Unter- und Oberkiefer lasse ich möglichst frei. Dies halte ich auf Grund langer Erfahrung für die richtige Dimensionierung korrekter Kontaktpunkt-Gestaltung beim Zahnersatz.“

ZT Wie viele Kontaktpunkte halten Sie denn für physiologisch richtig? Gibt es deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Molaren und Prämolaren?

Eine Front erhält vier bis sechs Kontakte, ein 4er besitzt ein bis zwei Kontakte, ein 5er zwei bis drei, ein 6er drei bis sechs und ein 7er ein bis zwei Kontakte. Die inneren Abhänge der Arbeitshöcker im Unter- und Oberkiefer lasse ich möglichst frei. Dies halte ich auf Grund langer Erfahrung für die richtige Dimensionierung korrekter Kontaktpunkt-Gestaltung beim Zahnersatz.

ZT Welche Vorteile ergeben sich daraus für die Okklusion?

Es besteht einfach ein geringeres Risiko für Paraoder DysFunktionen. Das muskuläre Gleichgewicht ist besser zu erhalten und auch die neurophysiologi-

men besser. Kurz gesagt: der Patient kommt mit solchem Zahnersatz besser zurecht und fühlt sich wohler. Die Funktionalität



Mittelwertiger Gesichtsbogen – Mindestvoraussetzung für eine passende Okklusion.

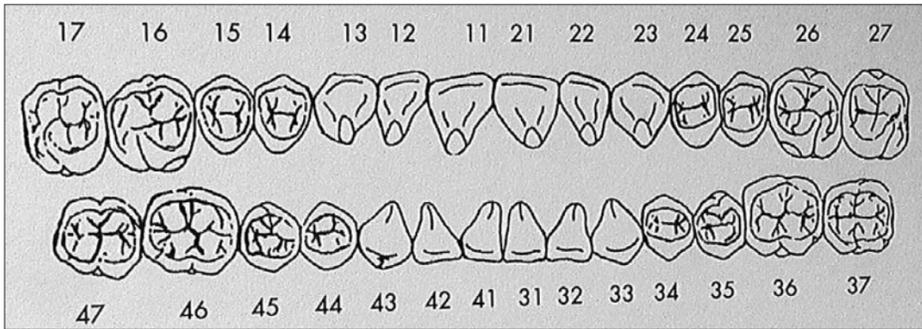
des „Werkzeuges Kauflä- che“ ist höher.

ZT Was bedeutet denn Ihr Okklusionskonzept für die tägliche Arbeit des Zahn-

Zunächst einmal: Wer meine Empfehlungen konsequent umsetzt, erarbeitet damit in rationaler Weise über die Aufwachstechnik und Keramik einen funktionalen Zahnersatz, der sich leicht in die individuellen okklusalen Verhältnisse des Patienten einfügt. Dazu ist wichtig, dass die Morphologie der Kauflächen berücksichtigt wird, denn dies macht sie leistungsfähiger. Auch sollte keine Anpassung an das Restgebiss erfolgen. Insgesamt würde das Risiko von ParaFunktionen noch erhöht, weil eventuell vorhandene FehlFunktionen verstärkt werden könnten. Ich erinnere meine Kurs Teilnehmer immer wieder daran, sich die Verhältnisse an natürlichen Zahnmodellen bewusst zu machen und daraus die richtigen Schlüsse zur Gestaltung der Kauflächen und weiterer Morphologien abzuleiten. Ebenso wichtig ist es, die Bewegungsabläufe des Unterkiefers zu verinnerlichen. Wer dies beherrscht, hat die Okklusion im Griff und besitzt die große Chance, seinen Auftraggeber – den Zahnarzt – von der eigenen

zahntechnischen Professionalität zu überzeugen und sich damit besser am Markt zu etablieren.

Fortsetzung auf Seite 8



Qualitätssicherung – am besten durch ein Okklusionskontaktprotokoll.

Fortsetzung von Seite 6

ZT Ergeben sich denn aus Ihren Überlegungen direkte Vorteile für den Zahnarzt?

Ganz gewiss. Auf Grund meiner vielen Gespräche mit Zahnärzten und Helferinnen muss ich davon ausgehen, dass auf Grund okklusaler Mängel beim Zahnersatz in den Praxen ein enormer Zeitverlust durch eigentlich vermeidbares Beschleifen entsteht. Pro Arbeitstag und Praxis wer-

den im Mittel etwa 45 Minuten für diese leidige Tätigkeit verbraucht. Dies ergibt über das Jahr akkumuliert einen großen wirtschaftlichen Schaden. Genau hiermit kann man als Zahntechniker bei seinem Auftraggeber gut argumentieren und ihn mit meinem modernen Okklusionskonzept überzeugen. Denn der Zahnarzt hat den direkten wirtschaftlichen Vorteil aus wesentlich weniger Schleifaufwand – die Ersparnis von wertvoller Zeit

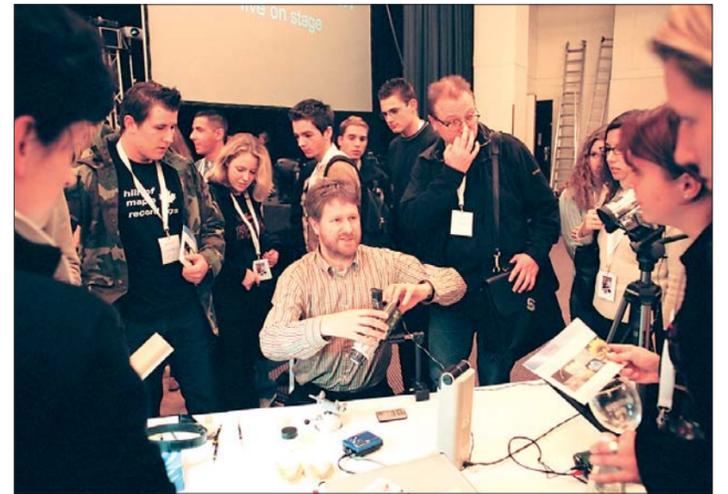
und teuren Diamantschleifkörpern.

ZT Dies wird die Reputation des Zahntechnikers beim Zahnarzt sicher erhöhen. Gibt es weitere Aspekte, die der Zahntechniker seinem Kunden unbedingt vermitteln sollte?

Ja. Ganz wichtig für eine passende Okklusion ist das Anmessen eines Gesichtsbogens, denn dieser Parameter ist eine wichtige Basis für funktionalen Zahnersatz. Auch muss der

Zahnarzt genauso wie der Zahntechniker ein genaues Verständnis der Funktionsabläufe besitzen, denn sonst verlässt man sich nur auf die Okklusionsfolien. Diese suggerieren generell eine zu große Zahl von Kontaktstellen, wodurch dann der Zahnarzt nur wieder zu viel abschleifen würde. Und für den Zahntechniker sollte er ein Okklusionskontaktprotokoll erstellen – in aufrechter Haltung des Patienten.

Außerdem muss dort besonders auf die Qualität der Abformung geachtet werden. Es sollten beispielsweise keine perforierten Löffel verwendet werden, denn diese neigen zu Verformungen, was wiederum zu okklusalen Fehlern führt. Auch die Lagerung



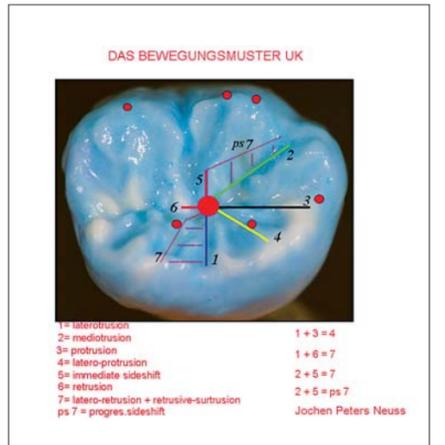
Jochen Peters ist ein gefragter Mann; seine Kurse sind beinahe schon legendär.

und Behandlung der Abdrucklöffel ist von großer Bedeutung.

ZT Ihre Ausführungen zeigen, dass die Kommunikation zwischen Zahntechniker und Zahnarzt stimmen muss. Ist dies auch gegenüber der Zahnarthelferin wichtig?

Allerdings. Ein weiteres Gebiet im Umgang des kundenorientierten Zahntechnikers mit seinem Auftraggeber liegt gerade in der Schulung von Zahnarthelferinnen, die meist die Herstellung von Provisorien selbst vornehmen. Wurde beispielsweise zu viel geschliffen, elongiert der Zahn. Und der Patient sollte in aufrechter Position sitzen – eben nicht im Stuhl liegen, weil dies zu weiteren Präzisionsverlusten führt. Auch die Abformung des Unterkiefers sollte möglichst bei geringer Mundöffnung erfolgen, um eine Deformation des Unterkieferknochens zu minimieren. All dies hat deutlichen Einfluss auf die Qualität der Okklusion, die sich schließlich im Mikrometer-Maßstab manifestiert.

gen deutschlandweit sowie bei uns in Neuss stattfinden. Da erfährt man viel zur Theorie der Okklusion, aber erlernt auch das Rüstzeug zu ihrer praktischen Umsetzung. In meinen Kursen können Auszubildende, Studenten, Zahnarthelferinnen, Zahntechniker und Zahnärzte anhand meines erfolgreichen Lernkonzeptes schnell einen Einstieg in diese Materie



Erleichtert das Verständnis enorm – der erweiterte okklusale Kompass nach Jochen Peters.

finden. Im Beruf ist das Wissen um die Okklusion äußerst nützlich, denn damit kann der Zahntechniker auch auf besonders wirtschaftliche Weise hervorragenden Zahnersatz herstellen, der dem Patienten überdies mehr Sicherheit garantiert und gleichzeitig den Standort Deutschland stärkt.

ZT Das klingt alles sehr plausibel. Was raten Sie denn einem jungen Kollegen, der sich nun gerne verstärkt mit dem Thema Okklusion beschäftigen will?

Zunächst einmal muss man sich mit den Grundlagen der Bewegungsphysiologie des Unterkiefers vertraut machen. Begriffe wie Protrusion, Retrusion, Laterotrusion, Lateroretrusion, Lateroprotrusion, Mediotrusion, Immediate Side-shift und retrusive Surtrusion müssen einem guten Zahntechniker in Fleisch und Blut übergehen. Zum leichteren Verständnis habe ich den okklusalen Kompass erweitert. Die Bewegungsabläufe sind mit Zahlen versehen. Vor allem die Kombinationsbewegungen, etwa die Lateroprotrusion, können dadurch spielerisch erlernt werden. Damit das alles etwas einfacher gelingt, empfehle ich an dieser Stelle gerne auch den Besuch meiner Seminare, die im Rahmen der DeguDent-Fortbildung

ZT Haben Sie vielen Dank für das interessante Gespräch! **ZT**

ZT Kurzvita

ZTM Jochen Peters

- geboren am 28.12.1954 in Neuss
- 1969–1973 Ausbildung zum Zahntechniker/Gesellenprüfung
- 1983 Besuch Düsseldorfer Meisterschule mit abschließender Meisterprüfung
- seit 1985 internationale Kurs- und Seminarartätigkeit
- seit 1987 Dozent an Meisterschulen, Berufsschulen und Universitäten.
- seit 1989 eigenes Labor und Schulungslabor in Neuss
- seit 1996 Dozent zum Thema „Funktion“ in der Fachschule für Zahntechnik in Holland
- 1998–2000 drei Weltrekorde mit dem Bau von Riesenzzähnen, u.a. aus Eis
- 2001 wird das Okklusionskonzept nach Jochen Peters wissenschaftlich bestätigt

ANZEIGE

microtec
mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Neils
Rehlat. 14 • 58363 Hesser
Tele: +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

www.microtec-dental.de

ZT PRODUKTE

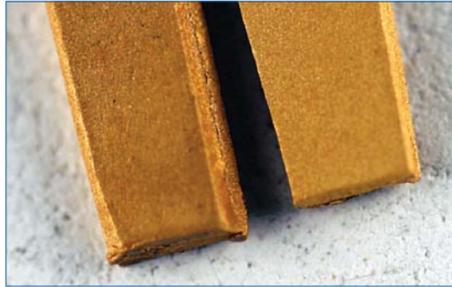
Unwiderstehlich warme Goldfarbe mit Aztec

Aztec – der Name erinnert an die legendären Goldschätze des Aztekenreichs. Dies ist kein Zufall, denn bei der Produktneuheit des Legierungsspezialisten Jensen GmbH handelt es sich um fast reines Feingold, das im Gegensatz zu Galvanogold jedoch gegossen wird.



Aztec – Ästhetik, die auf 24 Karat Gold basiert.

Wie viele andere Legierungen aus dem Hause Jensen weist auch Aztec einige Besonderheiten auf, die dem Techniker die Arbeit erleichtern. So wird auf Grund des Haftoxids kein Bonder benötigt. Zudem ist die Oxidfarbe der Legierung so hell, dass normalerweise eine Schicht Opaker ausreicht. Häufig kommt der Anwender ganz ohne Opaker aus. Damit entfallen zwei bis drei Arbeitsschritte – ein deutlicher Zeitgewinn. Besonders gut eignet sich die



Das Oxid von Aztec (rechts) im direkten Vergleich mit einer in gleicher Weise behandelten Mitbewerber-Legierung.

Legierung für kleine Frontzahnrestaurationen (etwa bei Kindern), bei denen der Techniker mit einem begrenzten Platzangebot zu kämpfen hat. Hier bietet Aztec eine spürbare Erleichterung, da die Wandstärke des Käppchens bis auf ein Minimum von 0,2 mm reduziert werden kann.

Wie beim Galvanogold ist die Patientenverträglichkeit von Aztec enorm – Feingold

wird in der Regel selbst von sensiblen Patienten problemlos getragen.

ZT Info

Wer weitere Fragen hat oder die Legierung selbst einmal ausprobieren möchte, kann sich unter der gebührenfreien Telefonnummer **0800/8 57 32 30** an die Firma Jensen wenden.

Jensen GmbH
Gustav-Werner-Straße 1
72555 Metzingen
www.jensengmbh.de

Ebenso wie Galvanogold glänzen Aztec-Käppchen mit einer warmen Goldfarbe, die zum Gelingen lebendiger, hoch ästhetischer Frontzahnrestaurationen beiträgt. Im Vergleich zu Galvano-Käppchen weist das gegossene Feingold jedoch einige handfeste Vorteile auf.

So kann Aztec mit einem ganz normalen Gussgerät vergossen werden – die Anschaffung eines Galvano-Geräts ist für diese Legierung nicht notwendig. Ein weiterer Vorteil liegt in

der Zusammensetzung von Aztec: 99,9 % Feingold sind 0,1 % Indium beigemischt, welches als Oxidbildner wirkt. Dieser Oxidbildner bewirkt eine merklich bessere Haftung der Keramik auf dem Metall. Zudem ist man nicht wie bei Galvano-Käppchen auf eine einheitliche Stärke der Goldschicht festgelegt. Käppchen aus gegossenem Feingold sind bei kritischen Präparationsverhältnissen flexibler gestaltbar (z. B. Verlängerung des Stumpfs bzw. Verstärkung bestimmter Bereiche).

Zirkonoxid-Gerüste bearbeiten

Zur Bearbeitung selbst von hochfesten Werkstoffen: der Ziramant-Schleifer von Busch.

Ästhetische, zahnfarbene Restaurationen liegen im

neuen Ziramant-Schleifer mit FG-Schaft zum Einsatz



Ziramant-Schleifer

in der Laborturbine mit Wasserkühlung an. Sie verfügen über eine spezielle auf Zirkonoxid abgestimmte Diamantkörnung. Vorzüge sind die bessere Abtragsleistung und die höhere Standzeit gegenüber herkömmlichen Diamantschleifern.

Ziramant-Schleifer sind in fünf verschiedenen, praxisgerechten Instrumentenformen lieferbar.

Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern.

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
www.busch-co.de

Trend. Der für Gerüste verwendete neue Werkstoff Zirkonoxid (ZrO₂) ist mit herkömmlichen Diamantschleifern auf Grund seiner hohen Festigkeit nur schwer zerspanbar. An Zirkonoxid-Gerüsten sind oft vor dem Verblenden abschließende Korrekturen nötig, um z. B. die Passgenauigkeit auf dem Meistermodell zu optimieren. Hierfür bietet Busch die

ANZEIGE

Zeigen Sie Profil

UNSERE SEITENZAHNFORMEN FÜR JEDE INDIKATION

Postark® DCL

Woll
anatomisch

Orthotyp® DCL

Halb
anatomisch

SEITENZAHNFORMEN

Ortholingual® DCL

lingual

Orthoplane® DCL

Mitt
anatomisch
Lach

www.ivoclarvivadent.de
Ivoclar Vivadent GmbH Technical
Dr. Adolf-Schneiders-Str. 2 | 07349 Eltzhagen, lsgt | Tel.: +49 0379 61 73 99-0 | Fax: +49 0379 61 73 26 | info@ivoclarvivadent.de

Neue Dimension der Qualitätssicherung

Bahn frei für die elektronische Übermittlung von Gussprotokollen und Gießprogrammen mit dem vollautomatischen Vakuum-Druckgussgerät Nautilus CC von BEGO Bremer Goldschlägerei.

Nautilus CC plus erfüllt alle Ansprüche eines modernen Gussautomaten: vollautomatisches Gießen durch Mehrkanalmessung mit automatischer Gießzeitpunkterkennung, bewährtes Hubtiegelkonzept für sicheres Ausfließen der Schmelze bei optimaler Gießtemperatur und ein direktes Gussprotokoll als PR-Instrument. Zudem reduziert der Verzicht auf Gusskegel die einzusetzende Gussmaterialmenge.

neuen NautiCard und dem integrierten Kartenlesegerät kann Nautilus CC plus direkt

CastControl auf dem PC installiert ist, lassen sich alle für Fremdlegierungen erforderlichen Gießtemperaturen einfach finden und das Gießprogramm danach über NautiCard auf Nautilus CC plus übertragen.

Gespeicherte Gussdiagnose-Protokolle können mit NautiCard und dem externen Kartenlesegerät direkt per E-Mail an die BEGO-Hotline übermittelt werden. Die NautiCard hilft Ihnen aber auch bei der Einspeisung von Software-Updates zur Maschinensteuerung und Übertragung von Gießprogrammen für neue BEGO-Legierungen in Nautilus CC plus. Mit der Druckerschnittstelle

an Nautilus CC plus und einem als Zubehör erhältlichen Bon-Drucker können für jeden Guss die Gießparameter sofort ausgedruckt und damit der Anspruch des Auftraggebers nach überprüfbarer Gussqualität erfüllt werden. Zum Archivieren der Gussdaten können diese mit NautiCard in den Büro-PC eingespeist werden. **ZT**



Das vollautomatische Vakuum-Druckgussgerät Nautilus CC bietet erstklassigen Komfort und eine neue Dimension in der Qualitätssicherung.

Mit der Nautilus CC plus stößt die Qualitätssicherung im Dentallabor in neue Dimensionen vor. Nautilus CC plus ist ein vollautomatisches Vakuum-Druckgussgerät mit Schnittstelle zu Ihrem Labor-PC. Über den Labor-PC sowie der

mit dem BEGO-Service für Produktberatung kommunizieren.

Wenn die im Lieferumfang enthaltene BEGO-Software

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

Vielseitiges Vollkeramiksystem

Mit IPS e.max hat der Zahntechniker ein Verblendmaterial an der Hand, mit dem sowohl Zirkoniumoxid- als auch Glaskeramikgerüste verblendet werden können.

Vollkeramische Restaurationen müssen schön sein und funktionieren. Um beide Ziele zu erreichen, mussten sich Zahnärzte und Techniker bisher mit einer ganzen Reihe von Materialien befassen. Das vollkeramische System IPS e.max von Ivoclar Vivadent kommt dagegen mit nur noch einem Verblendmaterial aus. Es kann für Glaskeramik- ebenso wie für Zirkoniumoxidgerüste eingesetzt werden. Farbe, Optik und Abrasionsverhalten sind im gesamten Gebiss identisch.

Ideal wäre ein einziges Vollkeramiksystem von Technologieführer Ivoclar Vivadent ist ein Schritt in diese Richtung gelungen. Denn für ästhetische Glaskeramik- und feste Zirkoniumoxidgerüste wird ab sofort nur noch eine einzige Verblendkeramik benötigt. Abrasionseigenschaften, Glanz und Oberflächencharakteristik sind mit IPS e.max Ceram in Front- und Seitenzahnbereich identisch. Gleichzeitig trägt das einheitliche Verblendmaterial dazu bei, dass es keine farblichen Abweichungen zwischen einzelnen Restaurationen gibt. Das Material, eine Nano-Fluor-Apatit-Glaskeramik, ist in Zusammensetzung und Struktur dem natürlichen Schmelz nachempfunden und bietet ein unübertroffenes, natürliches Lichtverhalten.

mik (IPS e.max Press) müssen wegen ihrer hohen Festigkeit nicht mehr adhäsiv eingesetzt werden. Die Zementierung erfolgt am besten mit einem Gla-



Abb. 1: Zustand nach Entfernung der alten metallkeramischen Einzelkronen 13 bis 23 und Hohlkehlpriparatation. (Foto: Priv.-Doz. Dr. Daniel Edelhoff, Universität Aachen)

sionomer, zum Beispiel Vivaglass Cem. Restaurationen mit Zirkoniumoxidgerüsten können ebenfalls konventionell befestigt werden. Wer die adhäsive Befestigung vorzieht, verwendet zum Beispiel das hochästhetische Komposit Vario-link II oder das einfachere zu



Abb. 2: Die neuen Kronen wurden aus Zirkoniumoxidgerüsten und der Nano-Fluor-Apatit-Verblendkeramik IPS e.max Ceram hergestellt (Ivoclar Vivadent).

verarbeitende Multilink (alle Materialien: Ivoclar Vivadent).

Langjährige Forschung und Entwicklung

Das Vollkeramiksystem IPS e.max ist das Ergebnis langjähriger Forschung. Für die qualitätsgesicherte Herstellung wurde bei Ivoclar Vivadent in Liechtenstein eine



Abb. 3: Das Lippenbild zeigt die besonders natürliche Tiefenwirkung der neuen Vollkeramik. Das System wurde in jahrelanger Zusammenarbeit von führenden Materialwissenschaftlern und Klinikern entwickelt (Zahntechnik: Oliver Brix, Kelkheim).

Gerüstauswahl nach Festigkeit

In der Front zählt vor allem Ästhetik, doch auch die Festigkeit spielt eine Rolle. Für Frontzahnbrücken und -kronengerüste gibt es deshalb eine weiterentwickelte Presskeramik (IPS e.max Press). Sie ist mit 400 MPa so biegefest, dass zirkulär nur noch 1,0 bis 1,2 Millimeter Zahnschmelz abgetragen werden müssen. Vollkeramische Brücken im kaubelasteten Bereich sollten dagegen mit Zirkoniumoxidgerüsten hergestellt werden. Hier gibt es in dem neuen System ein fräsbares Material, das den hohen mechanischen Anforderungen entspricht (IPS e.max ZirCAD). Beide Gerüstmaterialien werden mit IPS e.max Ceram verblendet.

neue, hochmoderne Keramikproduktion aufgebaut. Mit 26 In-vitro- und klinischen Studien ist das Materialsystem bereits zur Markteinführung ungewöhnlich aufwändig dokumentiert. Die Ergebnisse und vielfältige klinische Erfahrungen zeigen, dass Vollkeramik aus IPS e.max nicht nur schön ist. Sie befindet sich auf dem Weg zu einer zahnschmelzsparenden und wirtschaftlichen Versorgungsform. **ZT**

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

Auf Wunsch gern konventionell

Kronen und dreigliedrige Brücken bis zum zweiten Prämolaren aus gepresster Glaskera-

ANZEIGE

Das Buch zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks

Lesen Sie die umfassende geschichtliche Darstellung über das Werden und Wachsen des deutschen Zahntechniker-Handwerks.

Fragen wie, woher das Handwerk kommt, welche Konflikte und Motivationen seine Entwicklung prägen, finden hier eine Antwort.

Sie erfahren wie staatliche Vorgaben und politische Veränderungen den Berufsstand nachhaltig beeinflussen ... und vieles mehr.

[74 Seiten]
[32 teils farbige Abbildungen]
[ISBN 3-00-017810-4]



**ZAHNTECHNIKER-INNUNG
BERLIN-BRANDENBURG**

JETZT BESTELLEN



AB SOFORT FAXBESTELLUNG UNTER 03 41/4 84 74-2 90

oder Bestellung per Post
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Christiane Reinecke
Zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks
Vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart
25,- EURO inkl. MwSt. + Versand

Exemplar/e

Name: _____

Ort: _____

PLZ/St: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

ZT SERVICE

Die Entwicklungen schreiten ...

Fortsetzung von Seite 1

Berührungängste gibt es nicht – höchstens bei den Neulingen, doch auch das soll sich im nächsten Jahr ändern ... Diskutiert wird viel, ob im Vortragssaal oder außerhalb. Gerade hier gab es auch dieses Jahr wieder

das Thema von CAD/CAM-Experte Dr. Paul Weigl, Frankfurt. In seinem Referat über optische und mechanische Scanner ging er insbesondere auf die Wirtschaftlichkeit für die Betriebe ein. So stellte er infrage, ob CAD/CAM-Systeme für die durchschnittliche Laborgröße überhaupt wirtschaftlich sein kön-

den die Hersteller die Schnittstellen für industrielle Fertigungszentren öffnen. Die Kopierfräse besitze keine nachhaltige Genauigkeit, deshalb werde sich dieses Verfahren in der Zukunft nicht durchsetzen.

Motivationspritzen für den Alltag

Stellvertretend für die nahezu 30 Vorträge zu den Themen CAD/CAM, Ästhetik, Kombinationstechnik, Navigation und Implantate, die während der Woche gehalten wurden, sollen hier nun einige Highlights Erwähnung finden, die einen Eindruck über das interessante und abwechslungsreiche Vortragsprogramm vermitteln.

So hat ZTM Stefan Schunke, Fürth, in seinem Beitrag einen Bogen von der Realität zur Implantatplanung geschlagen. Seine Tipps zum backward planning und zur Implantatauswahl fanden viel Beachtung bei den Teilnehmern. Mittlerweile ergaben sich die Probleme nicht mehr aus der Osseointegration, sondern aus dem Kopplungsmechanismus zwischen dem Implantat und dem Abutment (Interface). Deshalb sei die Auswahl der richtigen Abutments – für ihn immer ein präfabriziertes – entscheidend für ein erfolgreiches Weichgewebsmanagement. ZTM Udo Plaster, Nürnberg, zeigte eindringlich, wie sich Störkontakte auf die Gesichtsmuskulatur, Wirbelsäule und Becken bis hin zur Ferse auswirken können und wie man mithilfe eines skelettalen Ausgleichs über den Physiotherapeuten bzw. Osteopathen und eines funktionsorientierten Zahnersatzes Veränderungen herbeiführt. Auch die Presskeramik war Thema. Darüber sprachen ZT Carsten Fischer, Hamburg, und ZT Hardi Mink, Fellbach. Während Mink eine Menge praktischer, alltagstauglicher Tipps zu Materialauswahl und Vorgehensweise gab, stellte Fischer seine Arbeitsweise auf Zirkonoxidkappchen vor, welche

im Anschluss eine längere Debatte zu der Frage nach dem Haftverbund zwischen der Presskeramik und Zirkonoxid aufwarf. Die Zahntechnikermeister Curt Gadau, Aschaffenburg, und Klaus Schnellbacher, Klein-Winternheim, zeigten in ihren Vorträgen zum Thema Galvano- und Teleskoptechnik in Verbindung mit vollkeramischen Primär- und Tertiärstrukturen, dass sie diese Technik auf hohem Niveau beherrschen und gaben praktische Tipps, wie man solche Resultate erzielt. Ästhetik pur und wie man

sich zum unverzichtbaren Partner für schöne Zähne macht, zeigten ZTM An-

lien verwenden, die eine Glasphase aufweisen. Für mehr Stabilität empfiehlt er

Breitbanderfolg in der Implantattechnik. Ein ungeheuer wichtiger Bereich für das Labor und für die Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt/Chirurgen. Vorgelegt wurden die Systeme NobelGuide™, SimPlant® und SurgiGuides® und das med3D System.

Eine abschließende Bewertung gab schließlich Prof. Dr. Walter Lückerrath, Bonn. Die Navigationssysteme seien auf dem Vormarsch und mit diesen Systemen ließen sich auch bestimmte Fragestellungen beantworten. Aus Sicht des Prothetikers sei es jedoch notwendig, dass neben der rein chirurgischen auch die prothetische Navigation, also die vorherige Festlegung der Implantatposition zur Vorbereitung des provisorischen Zahnersatzes beherrscht werde. Dies sei das entscheidende Kriterium für die Anwendbarkeit in



Zum ersten Mal wurden im Rahmen der Fortbildung die Preisträger der Ästhetik Challenge (Heraeus Kulzer) ausgezeichnet: v.l.n.r. Susanne Mücke, Heraeus Kulzer, Markus Jedlinski, Crailsheim (Gesamtsieger „Bester festsitzender Zahnersatz“), Andreas Simon, Breisach (Bester kombinierter Zahnersatz), Annika Zehbe, Hamburg (Beste künstlerische Kreativität), Tanja Färber, Amberg (Beste Dokumentation), Annette Mildner und Frank Rosenbaum, beide Heraeus Kulzer sowie Jury-Mitglied Prof. Dr. Ulrich Stüttgen.

reichlich Diskussionsstoff, allem voran das sensible Thema Auslandszahnersatz und wie Industrie und Zahntechniker damit umgehen. Diese Diskussion spiegelt die derzeitigen Ängste und Nöte des Berufsstandes wider und gibt gleichzeitig den Stoff für zukünftige Vortragsthemen vor: Standardisierung der Zahntechnik, damit verbunden die mögliche Industrialisierung und das Abwandern von Arbeitsplätzen ins Ausland.

nen. Der extraorale Scan sei dem intraoralen weiterhin vorzuziehen.

Sein Resümee lautete: Dentalscanner verfügen über ausreichend Genauigkeit zur Herstellung von Einzelzahnrestaurationen und kleinspannigen Brücken. Mechanische Scanverfahren für die Herstellung von weitspannigen Brücken haben keine Zukunft. Nutzt man die Formgebung unterschiedlicher Materialien mit

CAD/CAM fordert den Unternehmer im Dentallabor

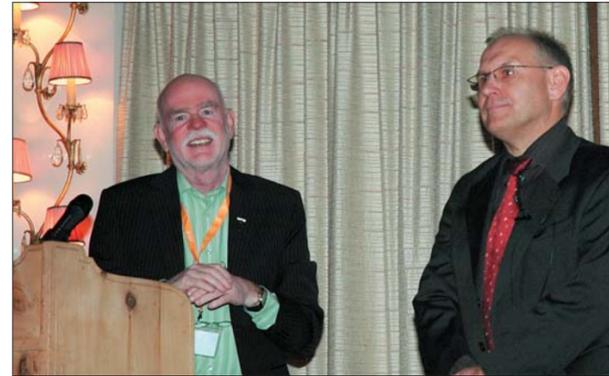
Eher kritisch sieht auch Festredner Jürgen Pischel, Bonn, Mitherausgeber und Chefredakteur der DZW, das Thema CAD/CAM. Er sprach über den derzeitigen sowie zukünftigen Einfluss dieser Technologie auf das Zahntechniker-Handwerk. Sie ersetze wohl teilweise den Zahntechniker, nicht aber das Labor und ziehe wesentliche Strukturveränderungen nach sich – doch der CAD/CAM-Fortschritt sei nicht aufzuhalten. Während CAM bereits



Die Ausstellung: immer im Zentrum des Geschehens während der Pausen.

zur Realität gehöre und CAD immer stärker im Kommen sei, stellte Pischel fest, dass in jenem Bereich, für den CAD/CAM-Systeme eigentlich gedacht seien, bereits jetzt eine unmittelbare Übersättigung des Marktes bevorstünde. Geringe Auslastungen sowie drohender Preisverfall seien die unmittelbaren Folgen. Deshalb sei insbesondere bei dieser Investition unternehmerisches Denken gefordert. Als Verlierer dieser Technologie sieht Pischel die zahntechnischen Standesvertretungen. Scanner im Wettbewerb war

einer Fertigungsmaschine, kann kein Material kostenoptimiert gefertigt werden und bei einem Dentallabor mit einem hohen Durchsatz ist die aktive Arbeitszeit pro Scanvorgang ein wesentlicher Kostenfaktor. Sein Ausblick für die Zukunft: Sowohl die internen vollautomatischen Systeme wie auch die Fertigungszentren werden den Markt beherrschen. Da die Betreiber von industriellen Fertigungszentren keine große Wertschöpfung bzw. Interesse am Verkauf von eigenen Scannern haben, wer-



Organisator ZTM Rolf Herrmann (li.) und ZTM Klaus Schnellbacher.

dreas Nolte, Münster, und ZTM Andreas Kunz, Berlin, in ihren faszinierenden Beiträgen zum Thema Implantate (Kunz) sowie Weichgewebsmanagement und keramisches Know-how. Auch ZTM Volker Brosch, Düsseldorf, präsentierte sich mit einem ästhetischen Konzept. Sein Vortrag „Voll gefräst – halb gewonnen?“ gab einen Ausblick auf das was kommt: Ganze Zähne werden aus einer Datenbank importiert, reduziert und schließlich überbrannt. Stefan Wolz, Geschäftsführer Wolceram, zeigte, dass es in Zukunft nicht nur Zirkonoxid geben wird, sondern auch Metallgerüste rationell herstellbar sind.

... und noch mehr Tipps

Wer seinen Betrieb verkleinern will, konnte sich in dem Vortrag von Dr. Iris Nehmeyer-Günzel, Fröndenberg, informieren, wie man sich von unliebsamen Mitarbeitern trennt – garantiert! Nichts für Zartbesaitete und dennoch das meistverkaufte Buch auf der Fortbildung. In seinem Streifzug durch die vollkeramische Werkstoffkunde, der insbesondere nach dem langen, geselligen Hüttenevent in der Salastrains am Dienstagabend die gesamte Konzentration der Zuhörer erforderte, erläuterte Prof. Dr.

Hohlkehlpräparationen, ovales oder rechteckiges Verbinderdesign und eine Kappchenstärke von 0,6 mm bei Pfeilerkronen, Friktion auf den Stümpfen vermeiden und eine Bearbeitung im feuchten Milieu. Ähnlich wie bei der VMK-Technik



Immer mit Humor dabei: Organisator Prof. Dr. Ulrich Stüttgen (li.) und ZTM Curt Gadau.

solle man auch bei vollkeramischen Restaurationen eine anatomische Gerüstgestaltung anstreben, damit die Verblendungsstärke nicht mehr als 1,5 mm beträgt, das verhindere Abplatzungen.

Freestyle-drilling ist out

Die beiden Themen CAD/CAM und Navigation in der Implantologie zeigen, dass man sich allmählich von nicht reproduzierbaren Ver-

der breiten Masse. Nur einige wenige Systeme seien dazu in der Lage. Entwicklungspotenzial finde man hier bei den Systemen NobelGuide™ (Nobel Biocare), med3D und Materialize (SimPlant®).

Es geht voran in der Zahntechnik

Die Software der einzelnen CAD/CAM-Systeme ähneln sich immer mehr und die Entwicklungen schreiten rasant voran. Das zeigte der Vergleich am Samstag. Mit von der Partie waren die Firmen etkon, Sirona, Wieland, KaVo, DeguDent, Dentaurum und Hint-ELs. Hier konnte man sich abschließend Scanner und Software noch einmal genau anschauen und in Ruhe vergleichen.

Wer die Entwicklung verschläft, hat das Nachsehen, das zeigen solche Veranstaltungen wie die in St. Moritz deutlich. Zukünftig ist der Unternehmer im Labor gefordert, denn erstens müssen die Dentallabore rechnen lernen und sich zweitens den Herausforderungen und Verfahrensweisen der Zukunft stellen. Diejenigen, die sich frühzeitig mit modernen Technologien auseinander setzen, werden kundenorientierte Lösungen finden, weiterhin erfolgreich sein und somit verhindern, dass sich der Zahnarzt/Kunde eventuell selbst ein solches Gerät zulegt. **ZT**



Egal wo man sitzt, in St. Moritz sitzt man immer in der ersten Reihe.

Joachim Tinschert, Aachen, seine vergleichenden Betrachtungen von Aluminium- bis Zirkonoxid. Sein Resümee: Sobald bei einem Material „Glas“ im Spiel ist, nimmt die Dauerfestigkeit im Vergleich zu anderen vollkeramischen Materialien ab. Deshalb sollte man bei Brücken keine Materia-

fahren lösen möchte und immer mehr reproduzierbare standardisierte Verfahrensweisen im Labor Fuß fassen. Zwar sind die Navigationssysteme noch nicht perfekt und teilweise kostenintensiv, weisen jedoch grundsätzlich den Weg in die richtige Richtung: weg vom freestyle-drilling hin zu mehr

DeguDent präsentiert Symbiose aus Handwerk und Hightech

Die Dentalwelt als Kinoprogramm mit Digitalqualität – mit der Fortbildungsreihe Prothetik Live 2006 bereitet DeguDent nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr der modernen Zahntechnik erneut eine Bühne: „zahntechnik@digital – Symbiose aus Handwerk und Hightech“ setzt dabei das Zusammenspiel manueller Fertigkeiten und digitaler Technologie ins richtige Licht. Von April bis September 2006 zeigen Jürgen Braunwarth, Jochen Peters und Carsten Fischer bei Live-Präsentationen und auf der Leinwand in Großkinos den hohen Nutzen neuer Werkstoffe und moderner Spitzentechnik für den täglichen Laborbetrieb auf.

Filmproduktion und Zahntechnik haben eines gemeinsam: Wer Erfolg haben will, muss sein handwerkliches Können mit den Möglichkeiten der modernen Technik kombinieren – nur dann kann sich das Ergebnis wirklich sehen lassen. DeguDent gibt mit Prothetik Live 2006 den Blick frei auf die Symbiose von manuellen Fertigkeiten und Hightech: Jürgen Braunwarth, Carsten Fischer und Jochen Peters setzen dabei „Press & Smile“ von der effizienten Herstellung einfa-



cher Vollkeramikkrone bis zur Hightend-Arbeit in extremer Ästhetik in Szene – mit Themen wie der digitalen Farbmesung, Okklusalgestaltung, Überpressen von Zirkonoxid, aktueller Stand der Teleskope aus Zirkonoxid und Galvano oder digitales Scannen.

Im Vordergrund aber bleibt stets der Zahntechniker und sein gelerntes Handwerk, sinnvoll unterstützt von den Errungenschaften der modernen Techniken und Technologien.

Begleitet wird die informative und praxisnahe Fortbildungsreihe, die sich an Edelmetalltechniker und Keramiker ebenso richtet wie an Auszubildende, Abteilungsleiter und Laborinhaber, von einem attraktiven Gewinnspiel: Unter allen Teilnehmern verlost DeguDent wertvolle Preise wie einen Cercon-Eye Laserscanner, ein Solaris Galvanosystem sowie ein digitales Shadepilot Farbbestimmungsgerät und zahlreiche „Press & Smile“-Kursplätze.

Anmeldungen zur Fortbildungsreihe Prothetik Live 2006 sind ab sofort über die regionalen DeguDent-VertriebsCentren möglich. **zt**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

INFO

Prothetik Live 2006 findet von April bis September in sieben deutschen Städten statt. Die Gebühren zur Teilnahme an dieser Fortbildungsreihe belaufen sich auf 129 € für Einzelpersonen, 98 € ab zwei Personen und 49 € für Auszubildende (jeweils zzgl. MwSt.). Weitere Einzelheiten sind unter www.degudent.de sowie direkt bei den regionalen DeguDent VertriebsCentren erhältlich.

Veranstaltungstermine und Orte:

26. April 2006	UCI Kinowelt	Bochum
10. Mai 2006	MaxX	München
17. Mai 2006	CinemaxX	Hamburg
07. Juni 2006	CinemaxX	Berlin
28. Juni 2006	Alte Stuttg. Reithalle	Stuttgart
12. Juli 2006	Kinopolis	Frankfurt am Main
27. September 2006	CinemaxX	Hannover

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

Sächsisches Labor holt Preise

Zahntechnik – Kerstin Straßburger für BestPractice-IT Award 2006 nominiert und mit Internetpreis des deutschen Handwerks 2006 ausgezeichnet.

Bei der diesjährigen Ausschreibung des BestPractice-IT Awards 2006 der CeBIT Hannover ist die Zahntechnik – Kerstin Straßburger mit Sitz in Rochlitz

scher Staatssekretär und Mittelstandskordinator beim Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie.

Bei dem diesjährigen bundesweit ausgeschriebenen Wettbewerb des Zentralverbandes des deutschen Handwerks „Internetpreis des deutschen Handwerks 2006“ wurde dem sächsischen Labor zudem der 1. Platz zuerkannt. Die feierliche Übergabe des Preises fand anlässlich des 16. Parlamentarischen Abends



Für ihre Website hat die Zahntechnik – Kerstin Straßburger den 1. Platz beim Wettbewerb „Internetpreis des deutschen Handwerks 2006“ belegt.

nominiert worden. Das eingereichte Projekt, welches in dem zahntechnischen

des Thüringer Handwerks am 29. März 2006 in Erfurt statt. Pate der Preisverleihung war Michael Glos, der auch die Preisübergabe vornahm.



Die Verleihung des Internetpreises in Erfurt (v.l.n.r.): ZT Jens Richter, ZTM Kerstin Straßburger, Bundeswirtschaftsminister Michael Glos, ZDH-Vizepräsident Heinrich Traublinger, Dr. Dietmar Keller von T-com und der Ressortleiter von computer+solutions, Götz Franke.

Mit dem Internetpreis des deutschen Handwerks zeichnet das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gemeinsam mit engagierten Partnern gelungene Beispiele und innovative betriebliche Anwendungen im Internet aus, die von kleinen und mittleren Unternehmen des Handwerks entwickelt und eingesetzt werden. **zt**

che Anwendungen im Internet aus, die von kleinen und mittleren Unternehmen des Handwerks entwickelt und eingesetzt werden. **zt**

ZT Adresse

Zahntechnik – Kerstin Straßburger
Noßwitzer Weg 2a
09306 Rochlitz
Tel.: 0 37 37/4 25 87
E-Mail:
post@zahntechnik-strassburger.de
www.zahntechnik-strassburger.de

Exakte Lösung für höchste Ansprüche: Fujinvest® Platinum von GC.

Die neue Einbettmasse für Edel- und Halbedelmetalle: hochpräzise, konstante Qualität.

Jetzt 20% sparen!

Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach unserem Einführungsganggebot: GC Fujinvest Platinum Spezial Promopak: Start 6 kg jetzt 7,5 kg!

GC
FIRST IS QUALITY

GC EUROPE N.V. Head Office: Interlekenlaan 13 B - 3001 Leuven, Tel. +32 16 29 80 50, Fax: +32 16 40 02 14, info@gceurope.com, www.gceurope.com

GC GERMANY GmbH: Paul-Gerhards-Allee 50 D - 81245 München, Tel. +49 89 88 65 74 0, Fax: +49 89 88 65 74 229, info@gceurope.com, www.germany.gceurope.com

GC EUROPE N.V. Austrian Office: Tallak 124 A - 8108 Rain bei Graz, Tel. +43 3124 54020, Fax: +43 3124 54020 40, info@austria.gceurope.com, www.austria.gceurope.com

GC EUROPE N.V. Swiss Office: Wilerstrasse 3 CH - 8545 Wangi, Tel. +41 82 356 46 46, Fax: +41 82 356 46 28, info@switzerland.gceurope.com, www.switzerland.gceurope.com

ANZEIGE

Fachsymposium bestätigt CEREC als Standard moderner Zahnheilkunde

Mit einem internationalen Fachsymposium am 17./18. März in Berlin hat Sirona den 20. Geburtstag von CEREC gefeiert. Mehrere Referenten berichteten vor den rund 1.000 Teilnehmern von ihren aktuellen Studienergebnissen, die nur einen Schluss zulassen: CEREC ist dem Goldstandard ebenbürtig.



Prof. Dr. W. H. Mörmann konstruierte gemeinsam mit Dipl.-Ing. Dr. Brandestini – beide Universität Zürich – das erste CAD/CAM-System (CEREC 1).

CEREC, das CAD/CAM-System zur computergestützten Konstruktion und Herstellung von vollkeramischem Zahnersatz, hat sich seit der Behandlung der ersten Patienten im September 1985 als wissenschaftlich anerkanntes Standardverfahren durchgesetzt. „Als wir uns vor 20 Jahren für CEREC entschieden, war die Fachwelt gegenüber der Erfindung von Professor Mörmann und Dr. Brandestini noch äußerst skeptisch. Wir haben an den Erfolg der Methode geglaubt und tatkräftig mitgeholfen,

sie auf ein solides, zukunftsfähiges Fundament zu stellen. Heute freuen wir uns, dass aus dem Prototyp ein wissenschaftlich anerkanntes Verfahren der modernen Zahnheilkunde geworden ist“, sagte Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender von Sirona Dental Systems.

Klinische Studien belegen Haltbarkeit

CEREC gehört mittlerweile zu den am intensivsten untersuchten Systemen der Zahnheilkunde. Viele der Studien beweisen, dass die klinischen Ergebnisse der CEREC-Methode

den Ergebnissen der Goldrestaurationen ebenbürtig sind. So berichteten mehrere Referenten vor den mehr als 1.000 Teilnehmern des „20 Year CEREC Anniversary“ Symposiums von ihren überzeugenden Studienergebnissen: Dr. B. Reiss zeigte eine Überlebensrate von 90 Prozent nach 16 Jahren, Prof. G. Arnetz aus Graz eine Überlebensrate von 93 Prozent nach 15 Jahren und Prof. Kern aus Kiel berichtete von einer jährlichen Verlustrate von 1,1 Prozent pro Jahr, die sogar besser liegt als die für Goldrestaurationen.

Diese Ergebnisse zeigen, dass das Vertrauen von Zahnärzten und Patienten in

sich für CAD/CAM-gefertigte Keramikrestaurationen, weil sie bezahlbar und ästhetisch,



Teilnehmer aus 28 Nationen waren auf dem Internationalen CEREC Symposium und Anwendertreffen vertreten.



20 Jahre Entwicklung – die verschiedenen CEREC-Generationen auf einen Blick.

die CEREC-Methode gerechtfertigt ist. Denn immer mehr Patienten entscheiden

haltbar und substanzschonend sind.

Neuerungen machen CEREC-System noch effizienter

Viele kleine Neuerungen, die von Sirona und den Materialherstellern VITA Zahnfabrik, Ivoclar Vivadent und 3M ESPE bei dem Symposium vorgestellt wurden, machen das CEREC-System noch einfacher, präziser und effizienter.

So erleichtert die neue Software-Version von Sirona dem Zahnarzt die Kauflächengestaltung bei Inlays und Onlays. Die Kaufläche wird in einem biomimetischen Prozess automatisch an die Antagonisten angepasst, und das ebenfalls in die Version integrierte Artikulationsprogramm berücksichtigt die Dynamik der Okklusion. Zudem wird die Bilderfassung dreidimensional dargestellt. Eine weitere Steigerung der Passgenauigkeit wird durch ein neu entwickeltes Schleifinstrument erreicht. Der neue „Stufendiamant“

ist mit seiner 1,0 Millimeter feinen Spitze in der Lage, filigrane Strukturen mit hoher Präzision auszuschießen. Auch die Produkt-Neuheiten der Materialhersteller schaffen neue Möglichkeiten. VITA Zahnfabrik bietet die VITABLOCS TriLux in der neuen Größe 14 x 14 x 18 Millimeter an. Außerdem stellt das Unternehmen mit CAD Wax einen rückstandslos verbrennbaren Acrylpolymerblock für die Gusstechnik her. Das neue VITA In-Ceram® AL Coloring Liquid dient dem Einfärben von geschliffenen Gerüsten aus VITA In-Ceram AL for inLab in fünf Helligkeitsstufen. Die Firma Ivoclar Vivadent fokussierte sich in Berlin auf ihr neues Vollkeramiksystem IPS e.max, das sich aus fünf individuellen Produkten sowohl für die Press- als auch die CAD/CAM-Technologie zusammensetzt.

Die Glaskeramikblocks IPS e.max CAD und die Zirkoniumoxidblocks IPS e.max ZirCAD können im inLab-System von Sirona optimal verarbeitet werden.



Jost Fischer, Vorstandsvorsitzender von Sirona Dental Systems, auf der Pressekonferenz zur 20-Jahrfeier von CEREC in Berlin.

Mit ihren neu vorgestellten Paradigm™ C Glaskeramik ist 3M ESPE der dritte große Materialhersteller, der für die computergestützte Herstellung vollkeramischer Restaurationen Keramikblockchen anbietet.

Sie wurden speziell für die Indikationen Inlays, Onlays, Kronen und Veneers entwickelt. Nach Firmenaussage sind sie auf Grund ihrer natürlichen Ästhetik und ihres guten Chamäleon-effektes kaum als Restaurationen erkennbar. **ZT**

ZT Adresse

Sirona Dental Systems GmbH
Fabrikstraße 31
64625 Bensheim
Tel.: 0 62 51/16-0
Fax: 0 62 51/16-25 91
E-Mail: contact@sirona.de
www.sirona.de

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:
0800 - DGZITEL | 0800 - DGZIFAX
(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)



DGZI-Geschäftsstelle/Sekretariat · Feldstr. 80 · 40479 Düsseldorf
Tel. 02 11/1 69 70-77 · Fax 02 11/1 69 70-66
sekretariat@dgzi-info.de · www.dgzi.de



Halbes Jahrhundert LÖGER Zahntechnik

Das Dentallabor aus Gelsenkirchen blickte jüngst auf sein 50-jähriges Jubiläum zurück. Die Innung Münster gratuliert zu diesem besonderen Ereignis.

Am 15.02.1956 gründete Zahntechnikermeister Willi Löger zusammen mit seiner Ehefrau Irene ein Dentallabor in der Bockemühlstraße in Gelsenkirchen. Das Labor entwickelte sich stetig weiter. Die Mitarbeiterzahl wuchs. Um den ständig wachsenden Anforderungen der modernen Zahntechnik nachzukommen, bezog man am 01.11.1979 die heutigen Geschäftsräume in der Bochumer Straße 22, wo auf fast 350 m² Platz für die moderne Zahntechnik ist.

In der Blüte des Labors, im Juni 1967, begann Sohn Bernhard Löger seine Ausbildung zum Zahntechniker. Im gleichen Jahr beendete Godehard Stuke, der später mit in die Geschäftsführung eintritt, seine Lehre. Im Februar 1982 schließlich legen Bernhard Löger und Godehard Stuke vor der Handwerkskammer Düsseldorf die Meisterprüfung ab. Nachdem Bernhard Löger 1982 in die Geschäftsleitung eingetreten ist, zieht sich Willi Löger 1994 vollständig aus der Geschäftsführung zurück. Bernhard Löger nimmt als geschäfts-



Das Team der LÖGER Zahntechnik vor den Laborräumen in Gelsenkirchen.

führenden Gesellschafter Godehard Stuke in die Geschäftsführung mit auf. Seitdem lenken beide das Geschick der LÖGER Zahntechnik, die zurzeit 20 Mitarbeiter beschäftigt, darunter drei Auszubildende. Ganz im Sinne der Familientradition begann auch Sohn Jens Löger im letzten Jahr eine Ausbildung zum Zahntechniker, um in die Fußstapfen des Vaters zu treten.

50 Jahre LÖGER Zahntechnik GmbH – die Zahntechnik-

niker-Innung Münster gratuliert sehr herzlich zu diesem besonderen Anlass! **ZT**

ZT Adresse

LÖGER Zahntechnik GmbH
Bochumer Straße 22
45879 Gelsenkirchen
Tel.: 02 09/1 50 61
Fax: 02 09/14 84 25
E-Mail:
info@zahntechnik-loeger.de
www.zahntechnik-loeger.de

