

Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor | [www.zt-aktuell.de](http://www.zt-aktuell.de)

Zahntechnik via Internet	Zwei-Gewinner-Prinzip	Implantologie	Keramikkurs mal anders
Wer auf <a href="http://www.zahntechnik-boerse.de">www.zahntechnik-boerse.de</a> das günstigste Angebot für eine zahntechnische Arbeit abgibt, bekommt den Auftrag.	Wie Dentallabore dem Zahnarzt bei der Patientenbindung helfen und damit ihren eigenen Erfolg dauerhaft sichern.	Zahntechnikermeister Rolf Markmann zeigt anhand eines Patientenfalls Kniffe und Tricks zur prothetischen Versorgung.	Auszubildende der Berufsschule Nürnberg schildern ihre Erlebnisse bei der Verarbeitung von ELEPHANT-Keramiken.
<b>ZT Politik_4</b>	<b>ZT Wirtschaft_8</b>	<b>ZT Technik_11</b>	<b>ZT Ausbildung_13</b>

ANZEIGE





**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: (0800) 247 147 -1 • [www.labor.dentaltrade.de](http://www.labor.dentaltrade.de)

## Delegierte aus Innungen trafen sich in Hamburg zum VDZI-Jubiläum Schwichtenberg im Amt bestätigt

**Vorstandswahlen im Rahmen des 50. Verbandstages des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) in Hamburg / Punkteprogramm zur Unterstützung der Betriebe vorgestellt**

(rd/kh) – Der vor rund einem Jahr neu gewählte VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg wurde im Rahmen turnusgemäßer Neuwahlen in seinem Amt bestätigt. Die Delegierten der 24 Mitgliedsinnungen wählten den Zahn-technikermeister mit einer breiten Mehrheit im Rahmen des 50. Verbandstages am 6. Mai 2006 in Hamburg. Nicht

Überraschend war, dass Arndt-Frithjof Erwin nach der Wahl von Thomsen auf eine erneute Kandidatur in den Vorstand verzichtete. Als Vorstandsmitglieder wieder gewählt wurden ZTM Reinhold Röcker (145 Stimmen), ZTM Dietrich Siepermann (131 Stimmen) und Dipl.-Ökonom Thomas Pichon (81 Stimmen). Neu im VDZI-Vorstand sind

serungen der Befunde 4.1 bis 4.3 in Verbindung mit Modellguss, weitere Punkte zu den Befunden 6.2, 6.3 und 6.10, in denen Teilforderungen erfüllt wurden, sowie die Befunde 7.4 bis 7.7. Schwichtenberg betonte in diesem Zusammenhang ausdrücklich, dass die nun im BEL enthaltenen Implantatleistungen nur in Ausnahmefällen anzuwenden seien.

Perspektivisch freute sich der wieder gewählte Präsident über die Änderungsbereitschaft der Antrag stellenden Parteien im G-BA. So etwa seitens der Interessenvertretung der Patienten zum Thema Topographie der Teleskopkrone im Befund 3.2. Für das ZT-Handwerk sieht Schwichtenberg Chancen durch die nächste Reform, er stellte jedoch klar, dass für die Betriebe nun eine Zeit der Konsolidierung von mindestens zwei Jahren zu erfolgen habe. Ebenso sieht er bei dem großen Beitrag, den das Handwerk sowie die Patienten im Bereich Zahnersatz geleistet hätten, keinen weiteren Ansatz zum Handeln. Zum Abschluss der Delegiertenversammlung wurde klar, dass die Innungen wichtige Entscheidungen für die Zukunft des ZT-Handwerks in Deutschland getroffen haben. Begrüßt wurde von allen Seiten, dass die Aktion der Allianz Meisterliche Zahntechnik (AMZ) weiter fortgeführt werden kann. Hierzu wurde durch die Delegierten der Grundstein gelegt.



Der neu gewählte Vorstand (v.l.n.r.): Guido Braun, Reinhold Röcker, Thomas Pichon, Jürgen Schwichtenberg, Peter K. Thomsen, Roland Unzeitig, Dietrich Siepermann.

durchsetzen konnte sich der bisherige Vizepräsident ZTM Klaus Bartsch. Er verlor die Wahl mit 55 von insgesamt 203 Stimmen gegen Peter K. Thomsen (109 Stimmen).

ZTM Roland Unzeitig (110 Stimmen) und Dipl.-Volkswirt Guido Braun (104 Stimmen). Im Vorfeld der Neuwahlen konnte Schwichtenberg auf die zahlreichen Erfolge des VDZI hinweisen. So seien einige Änderungsbeschlüsse des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) auf die Intention der Zahn-techniker zurückgegangen und erfüllten somit Forderungen des Verbandes. Dies betreffe z. B. eine Klarstellung zur Gesamttherapie, Verbesserungen zum Punkt der Genkiefverbeziehung, Verbes-

ANZEIGE



**Implantat-rock®**  
Neue Zahnkranzgips-Generation

Tel.: 022 67 - 65 80 - 0 • [www.picodent.de](http://www.picodent.de)

**ZT Politik\_4**

## Diskurs über im letzten Jahr eingeführte Regelungen hält an Erweitertes Festzuschuss-System

**Änderungen bringen Bewegung in Streit um umstrittenes System. Zahn-techniker-Dachverband VDZI sieht Forderungen längst nicht erfüllt; KZBV mindert Hoffnungen auf weitere Änderung.**

(kr) – Der Zahn-techniker-Dachverband übt seit geraumer Zeit Kritik am Festzuschuss-System und fordert die Korrektur von Struktur-mängeln vom Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA). Die verantwortlichen Ausschussmitglieder, zuständig für die vertragszahnärztliche Versorgung, scheinen dem Appell nachgekommen zu sein. So haben Vertreter der Krankenkassen und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) sowie drei unparteiische Mitglieder eine Erweiterung der Regelungen beschlossen. Für die Versicherten solle durch das Inkrafttreten der Änderungen eine Besserstellung bei der Bezuschussung durch die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) eintreten. Geändert wurde zum Beispiel die Regelung bei Adhäsivbrücken, für die bisher nur Patienten im Alter bis zu 21 Jahren Zuschüsse erhielten. Seit April findet nun eine

Bezuschussung unabhängig vom Patientenalter statt. Die neuen Beschlüsse des GBA stellen für den VDZI-Präsidenten Jürgen Schwichtenberg zwar einen Schritt in die richtige Richtung dar, ohne Änderung der Befund-Nr. 3.2 im Festzuschuss-System sei nach Meinung des VDZI die Fehlerkorrektur jedoch als halbherzig zu bezeichnen. Die Schlechterstellung der Patienten dauere daher weiterhin an. Angesichts der Aussage der KZBV, dass jede Änderung unnötig sei, verwundert der jetzige Beschluss dann doch. Für den KZBV-Vorstandsvorsitzenden Dr. Jürgen Federwitz gelte die Stimmigkeit des Festzuschuss-Systems aber nach wie vor. Strukturelle Eingriffe seien weder notwendig noch beabsichtigt. „Man sollte die jüngste Überarbeitung der Festzuschüsse nicht zu hochhängen“, so Federwitz. Die Ergebnisse entsprächen vielmehr notwen-

diger „Routine-Arbeit“. Korrekturbedarf werde es auch weiterhin geben, vor allem im Bereich der Reparaturen. Dissens gäbe es in den Bereichen, die strukturelle Konsequenzen betreffen.

ANZEIGE



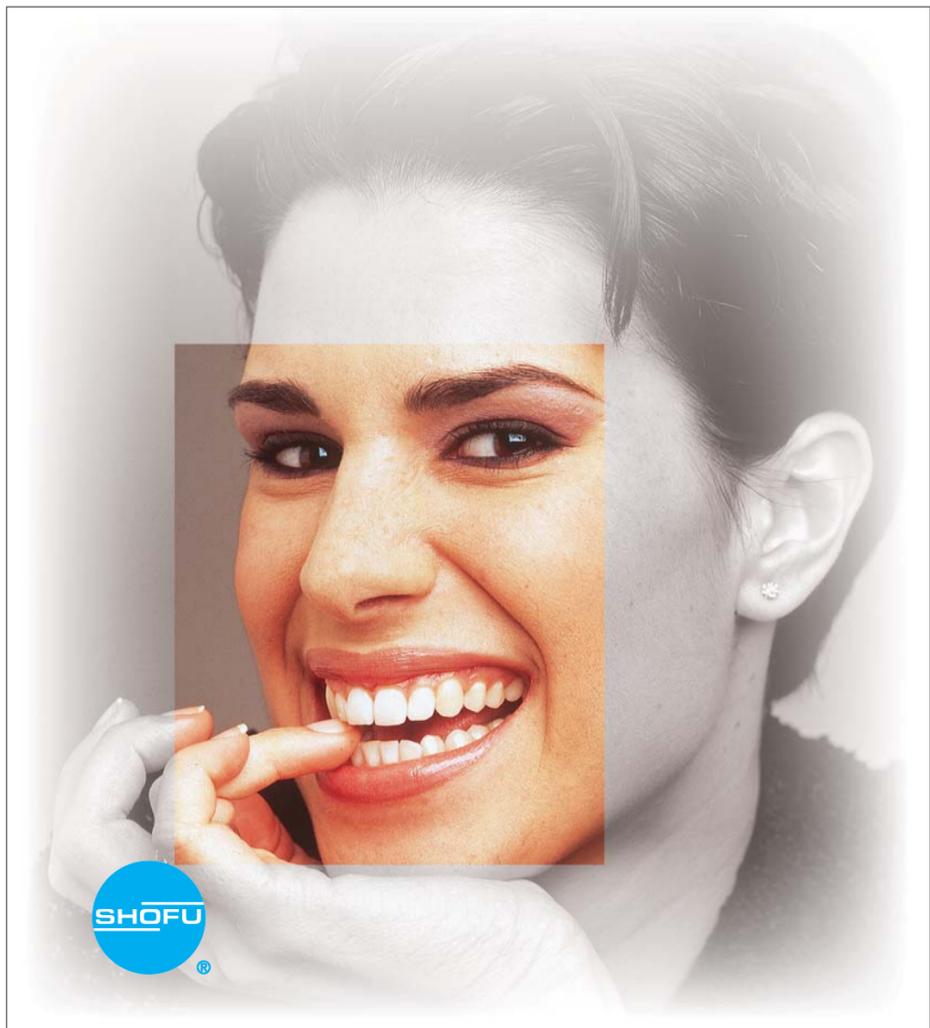
**esthetic-base® gold**

Der brillante Stumpfgips mit optimaler CAD/CAM Eignung – von führenden Experten empfohlen!

[www.dentona.de](http://www.dentona.de) Tel +49 (0) 231 55 56 - 0

Vom Gesetzgeber wird eine permanente Kontrolle und, wenn nötig, Anpassung zahnärztlicher Regelversorgungen sowie entsprechender Festzuschüsse durch den GBA gefordert. Bleibt abzuwarten, ob sich der VDZI mit seinen Forderungen durchsetzen kann.

ANZEIGE



**SHOFU**

# Handwerk positioniert sich zu Zahnbehandlung

Rätselhafte Verlautbarung vom ZDH: Gesamte Zahnbehandlung aus GKV-Leistungskatalog streichen

(kr) – Wenn es nach Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), geht, kann im Zuge der anstehenden Gesundheitsreform die gesamte Zahnbehandlung schrittweise aus dem Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) herausgenommen und unter eine private Versicherungspflicht gestellt werden. Um einem neuerlichen Anstieg der Kassenbeiträge zu entgehen, dürfe dabei keine Zeit verloren werden. Diese Verlautbarungen, als Aussagen Kentzlers in der Deutschen Handwerkszeitung deklariert, haben in der

Branche für Verwirrung gesorgt. Auf Nachfrage der ZT-Redak-

tion der Positionen des ZDH beruhen. Probleme für die zahntechnischen Betriebe erwartet Kentzler nach dem vorgeschlagenen ZDH-Modell nicht, das dem seit Juli 2005 geltenden Sonderbeitrag für Zahnersatzleistungen für GKV-Versicherte entspreche. Dennoch bewertet er die Situation im Zahntechnik-Handwerk kritisch: „Das System der Zahnersatz-Festzuschüsse ist falsch. Der ZDH fordert seit deren Inkrafttreten un-

gehende Korrekturen.“ Warnungen vor den dramatischen Folgen für die Betriebe seitens des ZDH habe es von Anfang an gegeben.

Bei einer Streichung der gesamten Zahnbehandlung aus dem Leistungskatalog wäre es den Deutschen wie den Schweizern ergangen. Diese dürfen tief in die eigene Tasche greifen, seit die Zahnbehandlung nicht mehr von den Krankenkassen übernommen wird. Das zunächst erklärte Ziel wurde dabei nicht erreicht – die Krankenkassenbeiträge klettern auch in der Schweiz immer weiter. **ZT**

ANZEIGE

**Alles nur Hexerei? Nicht bei ERNST HINRICHS!**

Die Vorteile von dem Superhartgips **Hinriscone 20** (Hydrofloxid, dennoch feinfühlig) decken alle technischen Ansprüche ab: hochelastisch, Naturgestein, lagerstabil, für Allergiker geeignet.

Fordern Sie Ihr kostenloses Muster an bevor es vollmond wird! Farben: goldbraun/ gelb/grün/weiß.

**ERNST HINRICHS GmbH** · Borsigstrasse 1  
D-38644 Goslar · Tel.: +49 (0) 53 21 / 5 06 24 - 25

**ERNST HINRICHS GmbH**  
Dental- und Gipspräparate

tion äußerte sich der ZDH-Präsident ebenfalls verwundet. Das Handwerk fordere

gliederung beziehe sich lediglich auf die paritätische Beitragsfinanzierung der GKV, also auf den Teil des Leistungskatalogs, der sowohl von Arbeitnehmern als auch von Arbeitgebern finanziert wird. Für diese Leistungen müsse eine private Versicherungspflicht gelten. Auch VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg stellt klar, dass es bei der ZDH-Forderung um die Senkung der Lohnzusatzkosten geht. Die Auslegung von Kentzlers Aussagen würde „auf einer verkürzten und damit leider falschen Interpre-

# Ausbildungsrückgang 2005

Umsatzrückgang schmälert Ausbildungswilligkeit – VDZI sieht Gründe im Festzuschuss-System

(hdk) Die ZDH-Zahlen zum bundesweiten Rückgang von Ausbildungsplätzen sprechen eine klare Sprache: So verzeichnet das Gesamt Handwerk fünf Prozent weniger Neuverträge als noch im Vorjahr. Im Zahntechnik-Gewerbe sind es sogar 24,1%. Eine Entwicklung, die den Bundesinnungsverband alarmiert. Michael Götz, Betriebswirt beim VDZI, sieht die deutliche Parallele zum in der Einführung des Festzuschuss-Systems begründeten Umsatzrückgang der Branche um 29,4 % und der daraus re-

sultierenden Entlassungswelle.

Mit insgesamt knapp 8.800 Lehrlingen sind ZT-Meisterbetriebe zwar noch recht engagiert, jedoch appelliert Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI, an die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe auch in schwierigen Zeiten: „Das Zahntechnik-Handwerk braucht zur Aufrechterhaltung des hohen Leistungsniveaus immer wieder die Kreativität und Leistungsbereitschaft der jungen Leute.“

Die gesellschaftliche Verantwortung für eine Besserung liege allerdings nicht beim Handwerk allein, betont der VDZI, vielmehr müsse die Politik dauerhaft sichere Rahmenbedingungen garantieren. Schwichtenberg warnt auch erneut vor Experimenten beim Zahnersatz: „Eine Diskussion um neue oder alte Konzepte hilft keinem Meisterbetrieb, der sich gerade mit aller Kraft dem Strukturwandel stellen muss.“ **ZT**

ANZEIGE

**dentona**

**esthetic-base® gold**

Der kantenstabile Stumpfgips mit niedrigsten Expansionswerten für die Implantattechnik!

www.dentona.de Tel +49 (0) 231 55 56 - 0

## Harald Prieß im Amt bestätigt

Der Obermeister des Zahntechnik-Handwerks Baden – Die Innung wurde wiedergewählt.



Der wiedergewählte Obermeister Harald Prieß.

Prieß tritt damit seine zweite Amtsperiode als Obermeister an. Mit großer Mehrheit wurden auch sein Stellvertreter Johannes Koch sowie die anderen Vorstandsmitglieder in ihren Ämtern bestätigt.

„Ich sehe den Ausgang der Wahl als Zustimmung für unsere geleistete Arbeit“, sagte der alte und neue Obermeister. Sein Stellvertreter Koch zeigte sich überzeugt, dass der Vorstand den Berufsstand weiter voranbringen könne. Unter anderem sei hier eine weitere intensive Zusammenarbeit mit der Zahntechnik-Innung Württemberg angedacht. **ZT**

Auf der Versammlung Anfang April haben die Mitglieder der Badener Innung erneut Harald Prieß ihr Vertrauen ausgesprochen.

## Neues Auslandsprojekt in Bayern gestartet

Mit der Gründung eines Labors in Shanghai setzt ein bekannter Betrieb aus Landshut eine Wettbewerbsidee um, die der südbayerischen Zahntechnik-Innung vor Kurzem zum Verhängnis wurde.

(kh) – Dem Projekt „Verlängerte Werkbank“, das zum Rücktritt bzw. zur Abwahl des Vorstands der Südbayerischen Zahntechnik-Innung (SZI) führte, lag ein aus Unternehmersicht plausibler Wettbewerbsgedanke zu Grunde: So sollten Innungslabore über eine eigene ausländische Produktionsstätte ihre Kunden vor Ort mit günstigem Zahnersatz versorgen können. Jetzt gibt es eine Projekt-Neuaufgabe, dieses Mal rein privat unter dem Dach einer bekannten Firma: der Zahntechnik Niederbayern (ZTN) GmbH. Deren Geschäftsführer Walter Gebell war auf Grund seiner Verwicklung in das umstrittene Innungsprojekt als erster aus dem SZI-Vorstand ausgetreten. Mit der Gründung von „GermanDent Laboratory“ in China möchte die ZTN zur „Sicherung der Regelversorgung ökonomisch

Schwacher“ beitragen. Das gleichnamige Projekt zielt primär auf die Umsetzung bereits genehmigter, jedoch nicht ausgeführter HKP's,

In dem Projekt sieht Gebell keine Gefährdung deutscher Arbeitsplätze. Denn zum Standard gehörten die Serviceleistungen für Zahn-

keine darüber hinausgehenden Privatleistungen ausgeführt werden. „Punkte, die in unserem System helfen, Arbeitsplätze zu sichern bzw. sogar noch zu schaffen.“

Die Legitimation für das ZTN-Auslandsprojekt zieht Gebell aus der Situation „ökonomisch Schwacher“, die sich teure (deutsche) Behandlungen nicht leisten könnten. Zahntechniker, die eine Globalisierung als Risiko betrachteten, provozierten somit eine Unterversorgung mit Zahnersatz, so Gebells Schlussfolgerung.

Soll somit der Zahntechniker etwa die Verantwortung für Patienten übernehmen, die sich eine Regelversorgung zwar leisten könnten, jedoch nicht leisten wollen? In einem Interview mit unserer Zeitung stellte sich der ZTN-Geschäftsführer weiteren kritischen Fragen (siehe Seite 6). **ZT**



ZTN-Projektansatz: Ausschließlich Regelversorgungen im Rahmen nicht ausgeführter HKP's sollen in dem chinesischen Dentallabor für den deutschen Markt gefertigt werden. (Foto: proDente)

erklärt Gebell. Daneben sollen technische Vorleistungen akquiriert und „nach Deutschland“ geholt werden, die Handelsgesellschaften schon jetzt im Ausland fertigen lassen.

ärzte vor Ort und die Erbringung von Vorarbeiten in inländischen Meisterbetrieben. Zudem würden in dem chinesischen Labor lediglich Arbeiten zur Regelversorgung und damit

## Keine Stimme im Bundesausschuss

Dämpfer für das Zahntechnik-Handwerk von SPD-Politiker Eike Hovermann: Für diesen ist eine Aufstockung des G-BA nicht möglich.

(kh) – Die seit langem von den Zahntechnikern geforderte Mitbestimmung im Gemeinsamen Bundesausschuss (G-BA) für die vertragszahnärztliche Versorgung war unter anderem Thema einer Gesprächsrunde zwischen Politikern und Vertretern der Aktiongemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) zur bevorstehenden Gesundheitsreform. Die gesundheitspolitische Sprecherin der SPD-Bundestagsfraktion, Dr. Carola Reimann, versicherte, das Thema auf die Tagesordnung der Arbeitsgruppe Gesundheit der SPD-Fraktion zu stellen und eine Stellungnahme aus dem

Bundesgesundheitsministerium einzuholen. Der in der SPD-Fraktion für die Gesundheitshandwerke zuständige Eike Hovermann hingegen erklärte, dass eine Aufstockung des G-BA nicht möglich sei. Zur Begründung sagte er gegenüber der ZT, dass mit einer Erweiterung um die Zahntechniker auch weitere Berufsgruppen wie Apotheker und Optiker „unabweisbar“ in den G-BA einbezogen werden müssten. Zudem, so Hovermann weiter, würde sich die bisher beim Zahnarzt verbleibende Letzt-Haftung für die Behandlung aufsplitten. „Das würde



SPD-Gesundheitspolitiker Eike Hovermann.

zwangsweise zu erneuten Regulierungsschüben – mit Kostenaufwuchs – führen. Die durch die Zahntechniker neu eintretenden Teilinteressen im G-BA würden dann auch sicher durch die Spannungsfelder Zahnersatz aus den EU-Ländern, Gewerbelabore versus Praxislabore etc. verschärft. „Eine Lösung der für die Zahntechniker relevanten Probleme sieht Hovermann vielmehr in einem entsprechenden, derzeit noch zur Diskussion stehenden Finanzmodell, das regelt, „wie viel Geld durch welche Geldquellen in das System kommt, welche Grundversorgungen es geben wird und mit welchen, wie und von wem zu finanzierenden Zusatzpaketen. Dabei ist sicher auch die Frage der Festzuschussung zu lösen.“ **ZT**

## IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

<b>Verlag</b> 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
<b>Chefredaktion</b> 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
<b>Redaktionsleitung</b> Cornelia Pasold (cp), M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 22 E-Mail: c.pasold@oemus-media.de
<b>Redaktion</b> Katja Henning (kh)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: k.henning@oemus-media.de
H. David Kolßmann (hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 11 E-Mail: h.d.kolssmann@oemus-media.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
<b>Projektleitung</b> Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
<b>Anzeigen</b> 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
<b>Herstellung</b> 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.

# Internetbörse bietet Zahntechnik

Hinter [www.zahntechnik-boerse.de](http://www.zahntechnik-boerse.de) steht erstes Auktionshaus für Vermittlung zahntechnischer Auftragsarbeiten zwischen Zahnärzten und Dentallaboren.

(hdk) – Nach dem Vorbild bekannter Internet-Auktionsplattformen stellt sich die Zahntechnik-Börse (ZTB) die Aufgabe, „Laboren wie Zahnärzten den Arbeitsfluss und die

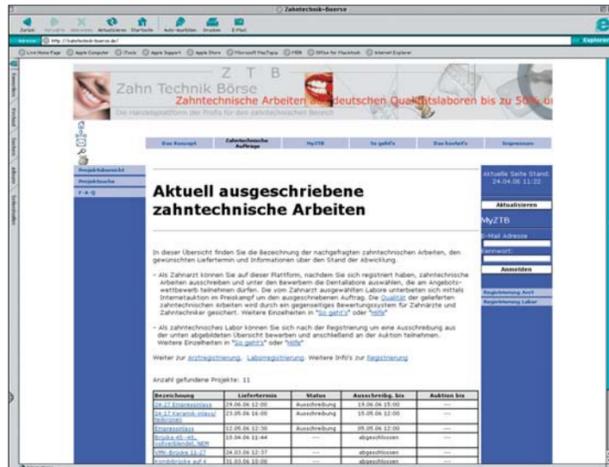
nationale Auftrags-Ausschreibung, die in anderen Branchen längst üblich ist.

So funktioniert es: Sowohl Zahnärzte als auch Zahntechniker registrieren sich, leis-

Dentallabore können Interesse an einem Auftrag anmelden und daraufhin vom Zahnarzt zur Auktion eingeladen werden. Verbindlich wird das Interesse, sobald der Zahnarzt die Auktion eröffnet. Im Preiskampf können Labore einander nun unterbieten. Der Zahnarzt ist verpflichtet, den Auftrag nach Auktionsende direkt an den Gewinner zu vergeben.

Um Qualitätsarbeit zu garantieren, sollten Labore ein Profil anlegen, aus dem Qualitätsmanagement, ISO-Zertifizierungen und Bilder von Musterarbeiten deutlich werden. Intern hat der Betreiber ein Bewertungssystem eingerichtet, womit Kunden sich ein öffentlich sichtbares Profil erarbeiten. Im Ernstfall gelten die bekannten Reklamationsmöglichkeiten.

Inwieweit die Plattform langfristigen Einfluss auf die Preisentwicklung der Branche nehmen wird, bleibt abzuwarten. Preisdumping und internationales Abwandern von Qualitätsarbeit befürchtet Dr. Geßner nicht, sein Anliegen sei, durch bessere Auslastung hiesige Arbeitsplätze zu sichern. Zwar sei „theoretisch eine Schädigung der Labore möglich“, jedoch liege die Entscheidung bezüglich der Auftragsvergabe laut Geßner beim Zahnarzt, wie auch das „Weiterreichen preiswerter Vorteile an den Patienten“. **ZT**



Auftragslage zu ebnet“. Seine Intention als Zahnarzt war es, „eine der Auftragslage angemessene Preislage zu erzielen“, erklärt Dr. Burkhard Geßner, Initiator der Börse. Der Preis-Leistungs-Vergleich zwischen Laboren sei für Ärzte auf Grund gesundheitspolitischer Entwicklungen inzwischen unvermeidlich. Andererseits litten Dentallabore auf Grund fester Kapazitäten entweder unter Lieferschwierigkeiten oder Auftragslücken. Die Lösung sei die nationale und interna-

ten die Aufnahmegebühr von 39,90€ und einen Monatsbeitrag von 19,90€ (je zzgl. MwSt.). Labore entrichten zusätzlich eine Gebühr von 1% der schlussendlichen Vertragssumme. Zahnärzte stellen nun ein Projekt online. Das ist einfach, denn das Formular ähnelt dem gewohnten Auftragszettel. Darin werden Liefertermin, Bewerbungs-Zeitfenster und preislicher Rahmen festgelegt. Vom Patienten werden lediglich Geschlecht und Geburtsjahr veröffentlicht.

ANZEIGE

## Implantologie ist Ihre Zukunft

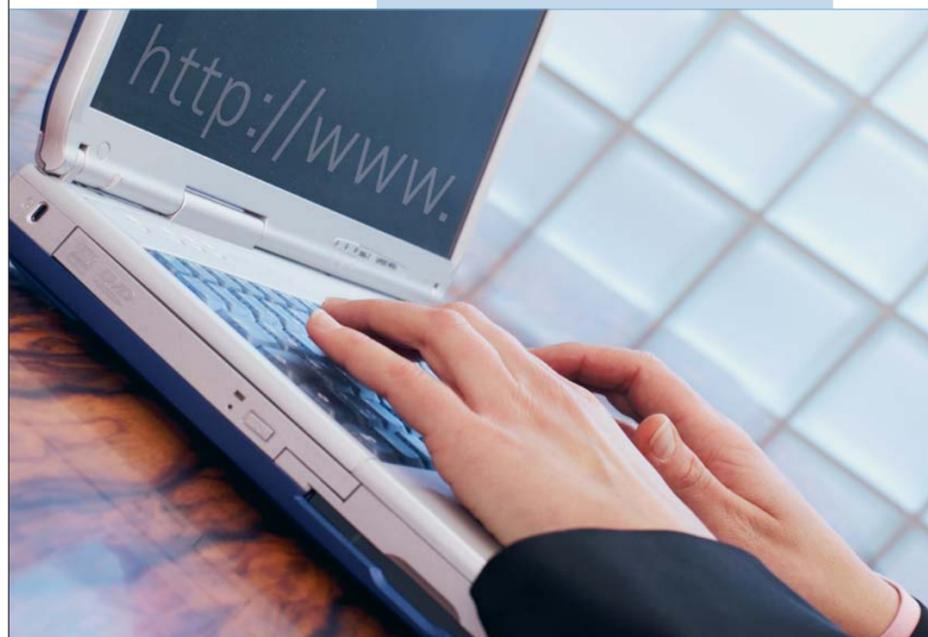
# IHRE EIGENE HOMEPAGE

## unter [www.dgzi-info.de](http://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



# Schwichtenberg im Amt ...

Fortsetzung von Seite 1

Die AMZ soll, so Schwichtenberg, eine „(R)Evolution“ für die Betriebe sein, um im Wettbewerb zu Fräszentren und Auslandszahnern erfolgreich bestehen und eine standortnahe Versorgung gewährleisten zu können.

In einem den Wahlen vorausgegangenen Pressegespräch erläuterte Schwichtenberg den hohen Qualitätsstandard der Zahntechnik in Deutschland sowie die zu Grunde liegenden Rahmenbedingungen (Meisterprinzip, duales Ausbildungssystem, wohnortnahe Zusammenarbeit mit dem Zahnarzt), für deren Erhaltung sich der VDZI klar bekenne.

lastung der Betriebe“. Die Herstellung eines sachgerechten Systems der Befunde und Fest-

ANZEIGE



zuschüsse sowie die Wiederherstellung des Versorgungsniveaus von 2004 seien die hier bekannten Forderungen des VDZI.



Noch vor den Wahlen stellten sich Vertreter des VDZI in „alter“ Vorstandsbesetzung den Fragen der Presse: Gerald Temme, Pressesprecher; Walter Winkler, Generalsekretär; Jürgen Schwichtenberg, Präsident; Klaus Bartsch, Vizepräsident und Peter K. Thomsen, Vorstandsmitglied (v. l. n. r.).

Auch vor den Pressevertretern verwies Schwichtenberg auf die notwendige „Ruhepause“ für das ins politische Experimentierfeld geratene ZT-Handwerk. Vor allem die letzte Gesundheitsreform mit Einführung der Festzuschüsse führte „zu einer unzumutbaren Be-

Nicht nur angesichts der nötigen Konsolidierung des ZT-Handwerks spreche sich der VDZI zudem gegen eine grundlegende Neuregelung der Zahnersatzversorgung in der anstehenden Gesundheitsreform aus. Es liege vielmehr überhaupt kein Grund für eine

solche Neuerung vor, da die Versicherten 0,4 Prozentpunkte für Zahnersatz allein trügen, bei gleichzeitigem Rückgang der Ausgaben in diesem Bereich. Sollte Zahnersatz dennoch ins Visier der Reformer rücken, so Schwichtenberg, werde der VDZI u. a. für die Versicherungspflicht sowie für die Beibehaltung eines eigenständigen, zahntechnischen Leistungsverzeichnisses eintreten. Im Zuge des nachfragebedingten, technologischen Wandels versprach der VDZI-Präsident die Unterstützung der Innungsbetriebe zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. So würde der Dachverband dabei helfen, Kooperationsformen zu gestalten, die eine Nutzung der auf CAD/CAM basierenden Technologien vor allem auch für Kleinbetriebe ermöglichen. Generalsekretär Walter Winkler ergänzte die Ausführungen Schwichtenbergs durch weitere zukunftsweisende Punkte. So wolle der VDZI den Betrieben zur Optimierung ihrer Arbeitsprozesse arbeitswissenschaftliche Zeitstudien zu den Herstellungsprozessen zur Verfügung stellen. Außerdem sei angedacht, die Betriebe stärker als Marke mit positiven Assoziationen in Bezug auf Qualität und Service ins öffentliche Bewusstsein zu rücken sowie ein sachgerechtes Internetangebot für die Patientenkommunikation zu unterstützen. Diese und noch weitere, in einem so genannten „10-Punkte-Programm“ zusammengefassten Ansätze, wolle der Verband in den nächsten Monaten vorbereiten, diskutieren und umsetzen. **ZT**

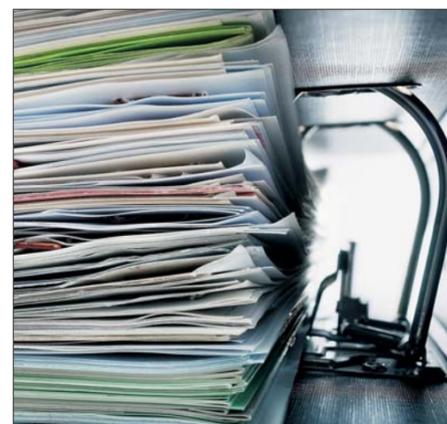
# Betrüger werden es schwerer haben

Mit eigenen Ermittlungsstellen, über Zusammenschlüsse und Vernetzungen holt sich das gesetzliche Gesundheitssystem durch Betrug erschlichene Gelder zurück.

(kh) – Im Gesundheitsmarkt Deutschland werden jährlich rund 230 Milliarden € umgesetzt. Und dort, wo viel Geld fließt, gibt es auch Korruption und Betrug. Mit der Gesundheitsreform wurde jedoch eine härtere Gangart in der Bekämpfung von Missbrauch im gesetzlichen Versicherungssystem eingelegt: So wurden Kassen(zahnärztliche Vereinigungen, Bundesvereinigungen und Krankenkassen zur Einrichtung entsprechender Ermittlungsstellen verpflichtet. Einen Erfolg vermeldete unlängst die Untersuchungsgruppe „Falschabrechnungen“ von AOK Niedersachsen und mehr als 100 Betriebs-, Innungs- und Landwirtschaftskrankenkassen sowie der Knappschaft. Innerhalb von zwei Jahren (2004 und 2005) konnte die Rekordsumme von rund 16 Mio. € zurückgeholt werden: Geld, das von Leistungserbringern unrechtmäßig in die eigene Tasche gesteckt wurde. „Nur“ knapp 73.000 € gingen davon auf das Konto von Betrügern mit Zahnersatz und zahnärztlichen Leistungen. (Im Vergleich hierzu betrug z. B. der Abrechnungsbetrag mit Brillen 9,77 Mio. €.)

deckten Betrugsfälle liefen laut Klaus Altmann, Pressesprecher der AOK Niedersachsen

obwohl in Wirklichkeit Inlays eingesetzt worden seien, so Altmann gegenüber der ZT.



Innerhalb von zwei Jahren hat die Untersuchungsgruppe „Falschabrechnungen“ 1.100 Betrugsfälle im Gesundheitswesen aufgedeckt.

Entgegen der seit Gläubiger Vermutung, die Betrugsinitiative gehe in der Mehrzahl von Zahnärzten aus, haben Ärzte offensichtlich eine geringere Hemmschwelle. So wird der „Abrechnungsbetrag mit Zahnersatz überwiegend bei Zahnärzten und weniger bei Zahntechnikern von Dentallaboren festgestellt“, erläutert Altmann die Erkenntnisse der Untersuchungsgruppe in den vergangenen zwei Jahren.

sen, nach bekanntem Muster ab: Zahnersatz wurde billig im Ausland produziert und nach BEL abgerechnet. Zudem seien zahnärztliche Versorgung mit Kronen nach dem gesetzlichen Leistungskatalog abgerechnet worden,

„Arbeit“ erhält der Ermittlungstrupp in Niedersachsen durch begründete Hinweise Dritter – ein Verfahren, das auch von anderen Ermittlungsstellen so gehandhabt wird. In den speziellen Fällen von Betrug in der zahnärztlichen Versorgung und mit Zahnersatz seien die Hinweise aus den eigenen Reihen, also von Zahnärzten und Zahntechnikern selbst gekommen. Es hätte jedoch auch begründete Hinweise von der Zahnärzter-Innung Niedersachsen gegeben, so Altmann weiter. Derzeit werden noch 34 Verdachtsfälle von Betrug mit Zahnersatz von der Untersuchungsgruppe „Falschabrechnung“ überprüft. **ZT**

ANZEIGE



Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • [www.picodent.de](http://www.picodent.de)

# „In unserem System bleibt die Hightech ganz klar in Deutschland“

Walter Gebell von der Zahntechnik Niederbayern (ZTN) im Interview mit der ZT über das Projekt „Sicherung der Regelversorgung für ökonomisch Schwache“

**ZT** Über das von der Zahn-technik Niederbayern GmbH (ZTN) entwickelte Projekt „Sicherung der Regelversorgung für ökonomisch Schwache“ sollen genehmigte, jedoch nicht ausgeführte HKPs akquiriert werden. Wie ist dieses Vorhaben organisatorisch machbar, d. h. wie gelangt die ZTN an entsprechende Zielgruppen? Inwieweit sind damit die Zahnärzte in Ihr Konzept involviert?

Hierbei muss man sich die Frage stellen: Warum werden die genehmigten HKPs nicht ausgeführt? Doch nur weil der Patient kein Geld für Zahnersatz hat bzw. eine andere Präferenzstruktur hat und kein Geld dafür ausgeben will.

Wir wollen ausschließlich mit Laboren zusammenarbeiten, die ihrem Zahnarzt die Möglichkeit offerieren, neben dem Zahnersatz aus

dem eigenen Haus parallel die Regelversorgung zu günstigeren Konditionen anbieten.

ANZEIGE



ten zu können. Ausschließlich der Behandler hat direkten Kontakt zum Patienten. In dem intimen Verhältnis der Zahnbehandlung ist es dem erfahrenen Behandler relativ schnell möglich, die finanzielle Potenz eines Patienten zu bestimmen. Ein zweiter Ansatz für den Zahnarzt ist es, über sein Recallsystem die Patienten, die ih-

ren genehmigten HKP nicht ausgeführt haben, zu informieren und zurück in die Praxis holen. Er kann nun dem ökonomisch schwachen Patienten eine Alternative bieten und weiterhin mit „seinem“ Labor zusammenarbeiten.

**ZT** Unter anderem die Akquise nicht ausgeführter HKPs soll Ihrer Meinung nach keine deutschen Arbeitsplätze vernichten, sondern im Gegenteil zu mehr Arbeit in deutschen Labors führen: Wie ist die Vernetzung bzw. Teilhabe deutscher Labors an Ihrem Konzept angedacht? Ist es nicht so, dass an dem von Ihnen konzipierten Projekt verständlicherweise ausschließlich die Zahntechnik Niederbayern profitieren wird?

Wir arbeiten nicht mit Zahnärzten, sondern mit Laboren zusammen. Wir nehmen un-

seren Kollegen keinen Kunden weg, sondern helfen ihm Neukunden zu gewinnen. Das teilnehmende Labor kann somit gegen den unkontrollierten Auslandszah-



Walter Gebell, Geschäftsführer der Zahntechnik Niederbayern GmbH und Präsident der GermanDent Laboratory (Shanghai) Co., Ltd.

ersatz und den Handelsgesellschaften bestehen. Wir verkaufen keine Vertragsge-

bierte an Labore. Wir werden mit jedem interessierten Labor über die Zusammenarbeit persönlich diskutieren, da wir an einer partnerschaftlichen und lang-

fristigen Zusammenarbeit interessiert sind.

**ZT** Bei den nicht ausgeführten HKPs lässt sich kaum feststellen, ob es sich dabei um aufgehobene oder nur aufgeschobene Versorgungen handelt, die beim inländischen Labor später in Auftrag gegeben werden würden. Werden nun bisher nicht realisierte HKPs ins Ausland verlagert, so wird den inländischen Laboren damit Arbeit genommen, statt wie von Ihnen angedacht, gegeben. Zudem wird es für die mit Versorgungen beauftragten inländisch produzierenden Labore sehr schwierig, ihr meist nur knapp über der Kostendeckung liegendes Preisniveau gegenüber Zahnärzten und Patienten angesichts der Billigkonkurrenz zu rechtfertigen. Was sagen Sie zu dieser Argumentation?

Egal ob aufgeschoben oder aufgehoben: Fakt ist, dass derzeit ca. 40 % der genehmigten HKPs nicht ausgeführt werden. Auf Grund der unsicheren Zukunft der deutschen Arbeitnehmer ist auch nicht damit zu rechnen, dass diese ausgeführt werden. Diese nicht ausgeführten Arbeiten erreichen also auch nicht den heimischen Arbeitsmarkt.

Eines wollen wir an diesem Punkt auch klarstellen: Die Produktpalette der GermanDent bezieht sich ausschließlich auf die Regelversorgung. Sobald irgendeine Form von Privatleistung in die zahn-technische Leistung mit einfließt, fällt diese Leistung aus unserem System. Es werden weder Vollkeramiksysteme, noch Implantatkonstruktionen von der GermanDent ausgeführt. Sobald der Patient eine individuelle Einfärbung wünscht, so wird dies vom Partnerlabor im eigenen Labor zum deutschen/bayerischen Preis ausgeführt. Die Rechtfertigung des deutschen/bayerischen Preisgefüges ist weiterhin durch die kürzere Wartezeit begründet. Bei Arbeiten der GermanDent muss der Zahnarzt/Patient 14 Tage warten.

Ein Problem ergibt sich weiterhin, dass, wenn der Zahnarzt einmal eine Arbeit bei einer Handelsgesellschaft hat machen lassen, er auch dazu neigt, hochwertigere Arbeiten dorthin zu geben. In unse-

rem System bleibt die Hightech ganz klar in Deutschland. Wir beschränken uns rein auf die Regelversorgung für ökonomisch Schwache.

**ZT** Sie betonen die Serviceleistung vor Ort bei Ihrem Projekt. Wie kann hier die für die Qualität des Zahnersatzes zweifelsohne wichtige Betreuung von Zahnarzt und Patient durch das Labor von-statten gehen, eventuell für Zwischenanproben zur funktionellen Verbesserung, wenn der Zahntechniker in China und der Zahnarzt in Deutschland arbeiten?

Entscheidend sind hierbei die Vorleistung, die vom Labor vor Ort erbracht wird und der psychologische Effekt beim Zahnarzt, den Ansprechpartner vor Ort permanent an seiner Seite zu wissen.

Unsere Partnerlabore fertigen beispielsweise die Modelle selbst an. Sollten dabei Probleme mit den Präparationsgrenzen entstehen, so muss er dies im Vorfeld mit dem Behandler klären. Die Primärkrone bei einer Teleskoparbeit wird auch vom Labor vor Ort angefertigt, dabei ist auch die Bissnahme zur Herstellung des Sekundärteils vom Zahntechniker sicherzustellen. Der Zahntechniker vor Ort hilft dem Zahnarzt beispielsweise auch bei der exakten Farbabstimmung. Dies sind alles Maßnahmen, die ein perfektes Ergebnis garantieren und von Handelsgesellschaften nicht erbracht werden können.

Der Behandler hat immer die Gewissheit, bei Problemen sein Labor vor Ort kontaktieren zu können und muss nicht in irgendeiner Warteschleife hängen. Die moderne Technik ermöglicht dann eine sofortige Kommunikation des Partnerlabors mit uns in Landshut (in Deutsch wohlgermerkt) und wir leiten die Info umgehend nach Shanghai weiter und umgekehrt.

**ZT** Die von einem deutschen Labor ausgestellte Konformitätserklärung beschreibt prozessbegleitend die Herstellung des Zahnersatzes und trägt damit zur Patientensicherheit bei. Können Sie diese Sicherheit auch bei dem von Ihnen in China in Auftrag gegebenen Zahnersatz geben?

Die Konformitätserklärung kommt von der ZTN aus Landshut, Bayern. Herstellungsort ist „Bayern/Shanghai“. Alle von uns verwendeten Materialien sind CE-zertifiziert. Natürlich bekommt jedes teilnehmende Labor eine ausführliche Materialliste als auch sämtliche Sicherheitszertifikate für die Materialien. In Shanghai haben wir ein detailliertes prozessbegleitendes Qualitätsmanagement implementiert, das den gesamten Herstellungsprozess sichert und dokumentiert. Die Endkontrolle erfolgt nochmals von einem deutschen Zahntechnikermeister. **ZT**

**ZT** Herr Gebell, haben Sie vielen Dank für das Gespräch. **ZT**

ANZEIGE

## Zeigen Sie Profil

UNSERE SEITENZAHNFORMEN FÜR JEDE INDIKATION

Postaris® DCL  
Voll anatomisch

Orthotyp® DCL  
Halb anatomisch

SEITENZAHNFORMEN

Ortholingual® DCL  
Lingual

Orthoplane® DCL  
Nicht anatomisch flach

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH Technical

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D73479 Ellwangen, Jagst | Tel.: +49 (0) 79 61 / 8 89-0 | Fax: +49 (0) 79 61 / 63 26 | info@ivoclarvivadent.de

ivoclar  
vivadent







# ZT WIRTSCHAFT

Vom Zulieferer zum Coach des Zahnarztes: Neues Selbstverständnis als Grundstein für den eigenen Erfolg

## Die Rolle des Dentallabors in der Patientenbindung

Eine viel versprechende Unternehmensstrategie lautet, sich dem Kunden als Ansprechpartner Nr. 1 für seine individuellen Probleme zu präsentieren. So auch für das Dentallabor, dessen Kunden in aller Regel Zahnärzte sind. Und für diese ist die Gewinnung und Bindung von Patienten die größte Herausforderung. Um dem Zahnarzt dabei behilflich sein zu können, kommt es für das Dentallabor darauf an, sich zunächst die aktuelle Situation des Zahnarztes und die des Patienten zu vergegenwärtigen. Erst im Anschluss können Labor und Zahnarztpraxis die jeweilige Patientenbindungsstrategie abstimmen. Das Labor ist dabei weit mehr als bloßer Zulieferer der Zahnarztpraxis – es übernimmt in hohem Maße auch das Coaching des Kunden. Von Stefan Seidel und Dipl.-Betriebswirt Francesco Tafuro.

In der Beziehung Labor-Zahnarzt-Patient fungiert der Zahnarzt als Schnittstelle, bei der alle Informationen zusammenlaufen. Um den Zahnarzt zu entlasten, sollte es ein Ziel des Dentallabors sein, gegenüber dem Patienten aus dem

leistungen, die wachsende Bedeutung von Privatleistungen, aber auch ein Rollenwandel des Patienten haben dazu geführt, dass die moderne Zahnarztpraxis sich mehr und mehr zum Dienstleistungsunternehmen entwickelt. Für den Zahn-

des Patienten dramatisch hat ansteigen lassen. Gleichzeitig zu beobachten sind ein höheres Gesundheits- bzw. Zahnbewusstsein sowie eine erhöhte Bereitschaft zur Zahlung. Gestiegene Ansprüche hinsichtlich Ästhetik, Prestige und Service tragen dazu bei, schönen, gepflegten Zähnen mehr und mehr den Rang eines Statussymbols zukommen zu lassen. Der Patient, dessen Rolle sich auf Grund dieser Entwicklungen im Wandel befindet, übernimmt zunehmend die Rolle des selbstbewussten, kritischen Kunden, den es durch ein entsprechendes Betreuungs- und Serviceangebot dauerhaft zu binden gilt.

### Zusammenarbeit des Labors mit dem Kunden

Die Zusammenarbeit zwischen Labor und Kunden wird nur von Erfolg gekrönt sein, wenn sie partnerschaftlichen Kriterien folgt. Dies beinhaltet insbesondere:

- 1) Regelmäßige Kommunikation mit dem Kunden
- 2) Betreuung und Service
- 3) Aktive Unterstützung des Kunden
- 4) Aktive Ansprache des Patienten.

### Kommunikation mit dem Kunden

Für den langfristigen Erfolg des Dentallabors ist eine kontinuierliche Kommunikation mit der Zahnarztpraxis unerlässlich. Eine solche geregelte Kommunikation garantiert einen optimalen Informationsfluss zwischen Labor und Zahnarztpraxis und bietet eine hervorragende Gelegenheit, sich über



Eine erhöhte Patientenbindung erreicht das Labor beispielsweise durch die Bereitstellung von Informationsbroschüren zum Auslegen in der Zahnarztpraxis.

Kunden-Informationsveranstaltungen, im digitalen Austausch von Informationen, wie in der Unterstützung von Empfehlungsgebern zur Neukundenakquise.

### Betreuung und Service

In Zukunft wird eine umfassende Betreuung des Zahnarztes durch das Labor für die Patientenbindung immer wichtiger werden. Dazu gehört vor allen Dingen auch ein erhöhtes Maß an Service-Orientierung, wie z. B. auch am Freitagnachmittag noch mal in die Praxis eines Arztes zu fahren, um dort ein Arbeitsstück abzuholen und noch zu bearbeiten, damit der Patient bereits am Montagmorgen weiter versorgt wer-

prüfen, ob der Arzt immer noch mit der Qualität der gelieferten Arbeit zufrieden ist oder ob er Verbesserungsvorschläge hat.

### Aktive Unterstützung des Kunden

Auch hier bietet sich eine große Erfolgsressource für das Dentallabor: Coaching des Zahnarztes bedeutet, ihn in die Lage zu versetzen, erfolgreich zu sein und somit den Grundstein für den Erfolg des Labors zu legen. Elemente eines solchen Coachings sind z. B. Verkauf- und Beratungsschulungen, Motivationstrainings für Zahnarzt und Team sowie Hilfestellung beim Umgang mit so genannten „Problemkunden“. Innerhalb eines solchen Coachingkonzeptes können mit dem Kunden in zusätzlichen Einzelgesprächen auch individuelle Ziele vereinbart und terminiert werden. Es empfiehlt sich, das Coaching des Kunden einzubetten in ein reichhaltiges Leistungspaket, in dem weitere Serviceleistungen wie ein Patienteninformationssystem, Fortbildungen, Kundendienst vor Ort und auch die Erarbeitung eines individuellen Marketingkonzeptes enthalten sind.

### Aktive Ansprache des Patienten

Eine Erhöhung der Patientenbindung erreicht das Labor auch dadurch, dass es in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis die Patienten auch selbst aktiv anspricht, z. B. durch Flyer, die im Wartezimmer ausgelegt werden können. Mögliche Themen sind: „Worauf muss ich bei der Auswahl von Zahnersatz achten? Wie erkenne ich, dass ich hochwertigen Zahnersatz er-

halten habe?“ Ziel ist es hier, durch fundierte Infos den Patienten von einer hochwertigen Form der Versorgung zu überzeugen und wertvolle Vorarbeit für die Patientenberatung in der Praxis zu leisten. Ebenso kann sich das Labor aktiv in die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Praxis einschalten, z. B. durch gemeinsame Lesertelefone einer Tageszeitung oder gemeinsame Info-Veranstaltungen für Patienten.

### Fazit: Erfolg durch das Zwei-Gewinner-Prinzip

„Ihr Erfolg ist unser Erfolg!“ – so lautet ein weit verbreiteter Werbeslogan, der eine gute Veranschaulichung des Zwei-Gewinner-Prinzips darstellt: den Kunden erfolgreich machen, um selbst erfolgreich zu sein. Für das Dentallabor bedeutet dies, dass die Zahnarztpraxis nach besten Kräften bei der Gewinnung und Bindung von Patienten unterstützen sollte, um damit den Grundstein für den Erfolg der Zahnarztpraxis und letztlich auch für den eigenen Erfolg zu legen. ■

### ZT Kurzvita



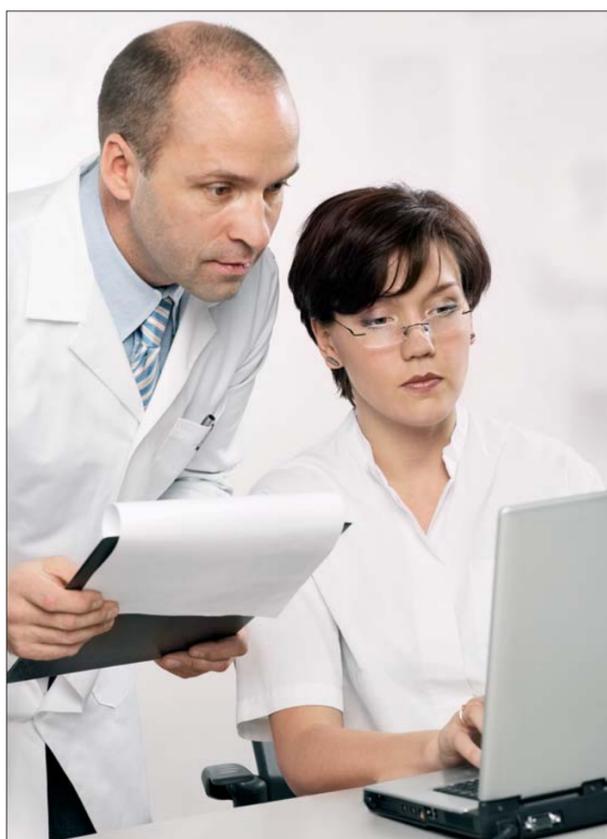
Stefan Seidel

- Gründer und Geschäftsführer der Marketingagentur New Image Dental GmbH
- seit 1986 in Dentalbranche tätig
- Verkaufs- und Beratungstrainer für Zahnärzte
- Motivations- und Kommunikationstrainer
- Dozent an der IHK Mainz
- Lizenziertes DISG-Persönlichkeits-trainer



Dipl.-Betriebswirt Francesco Tafuro

- Dipl.-Betriebswirt, Schwerpunkte Marketing und Personalwesen
- Geschäftsführer und Filialleiter New Image Dental Hamburg
- Seit 1994 Berater für Zahnärzte und Ärzte
- Schwerpunkte: Praxiscoaching und Praxiskonzepte
- Praktische Erfahrungen aus mittlerweile über 470 Praxisanalysen und Coachings



Langfristiger Erfolg erfordert eine kontinuierliche Kommunikation mit dem Kunden.

Schatten der Zahnärzte herauszutreten, ein eigenes Profil zu entwickeln und bei der Patientenkommunikation als eigenständiger Partner aufzutreten – selbstverständlich in Abstimmung mit der Zahnarztpraxis. Gerade hier garantiert der direkte Informationsfluss zwischen Dentallabor, Zahnarzt und dem Patienten eine optimale Qualität der Versorgung und sorgt dadurch für eine dauerhafte Bindung des Patienten an den Zahnarzt.

### Die aktuelle Situation des Zahnarztes

Die vergangenen Jahre haben für die Situation der Zahnärzte einen tief greifenden Wandel herbeigeführt: Zurückgehende Umsätze aus den Kassen-

arzt bedeutet dies, dass neben seiner Tätigkeit als Behandler vor allem unternehmerische Gesichtspunkte in den Fokus rücken. Er muss sich um den wirtschaftlichen Erfolg seiner Praxis, aber auch um die Zufriedenheit seiner Patienten kümmern. Für das erfolgreiche Dentallabor bedeutet dies, sich möglichst hinsichtlich beider Aspekte dem Zahnarzt als ein kompetenter Ansprechpartner zu präsentieren, der ihm neben hochwertigen Produkten auch eine umfassende Unterstützung und intelligente Lösungen für seine Rolle als Unternehmer bietet.

### Die neue Rolle des Patienten

Veränderungen im Gesundheitssystem und in der Gesellschaft haben zu einem tief greifenden Wandel in der Patientenrolle geführt. Der Grund dafür liegt zum einen in den sinkenden Kassenleistungen für die zahnmedizinische Versorgung und der damit einhergehenden Verunsicherung, die den Informations- und Beratungsbedarf



Ein zufriedener Patient ist der Grundstein für den Erfolg von Praxis und Labor. (Foto: proDente)

die Wünsche und Bedürfnisse des Patienten auszutauschen. Möglichkeiten der Kommunikation zwischen Praxis und Labor bestehen neben regelmäßigen Planungsgesprächen z. B. in

den kann. Des Weiteren sollte der Laborinhaber auch regelmäßig das persönliche Gespräch mit dem Zahnarzt suchen, um die Bedürfnisse und Wünsche des einzelnen Arztes herauszufiltern und zu

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Eine Checkliste zum Thema „Erfolgreiches Labormarketing“ kann gerne angefordert werden unter:

New Image Dental – Agentur für Praxismarketing  
Mainzer Straße 5  
55232 Alzey  
Tel.: 067 31/9 47 00-0  
Fax: 067 31/9 47 00-33  
E-Mail: zentrale@new-image-dental.de  
www.new-image-dental.de

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.

Fortsetzung des Artikels aus ZT Zahntechnik Zeitung, Ausgabe 4/2006.

## Konfliktmanagement

Wenn man sich die Ausgangssituation wieder vor Augen führt, in der die Zielvorstellungen des Laborleiters mit denen seines Mitarbeiters kollidieren, so ist das Ziel eines wirkungsvollen Konfliktmanagements

Aus Sicht des Laborleiters ist dieser Umstand eine große Chance (positive Aspekte eines Konflikts!), zumal abweichende Auffassungen der Mitarbeiter einem die Enge und Beschränktheit des eigenen Denkens aufzeigt und letztlich zu überwinden helfen kann. Jede Führungskraft sollte sich stets bewusst machen, dass Wahrnehmung ein subjektiver Vorgang ist. Daher

kann durch Ausbildung, Weiterbildung, Erfahrungen und durch systematisches Üben von Konfliktregelungsmechanismen erreicht werden.

## Handhabungsstile

Ob ein Konflikt in der Nachbetrachtung positiv, neutral oder negativ bewertet wird, liegt zum großen Teil an der Handhabung. Die erfolgreiche und richtige Handhabung ist eines der besten Mittel, um Beziehungen positiv zu gestalten und das Vertrauen untereinander zu stärken. Das Koordinatensystem (s. Abb. 3) beschreibt die verschiedenen Handhabungsstile von Konflikten anhand der eigenen Ziele (Rechtsachse) in Abhängigkeit der Ziele der anderen Konfliktpartei (Hochachse). Projiziert auf das Fallbeispiel (aus der Perspektive des Laborleiters) bedeutet das:

nutzen können und diese ganz bewusst nutzen. Die grundlegenden Fähigkeiten der Selbstkritik und des Einfühlungsvermögens in die Situation des anderen sind dennoch unabdingbar. Zur Regelung eines Konfliktes kann aber auch eine beauftragte Person (Vermittler, Mediator, Vertrauensperson) tätig werden, sollten die beteiligten Parteien nicht selbst in der Lage sein, eine für alle zufrieden stellende Regelung zu finden.

## Kooperative Konfliktbewältigung

Einen möglichen Handlungsleitfaden zur Bewältigung eines Konflikts bietet das Modell der kooperativen Konfliktbewältigung. Es orientiert sich an dem Handhabungsstil 9/9 (Gemeinsames Problemlösen) und stellt in sechs einfachen Schritten auf der Ebene Person, Beziehung und Sache eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten her (s. Abb. 4).

konfliktbewältigung bildet die eigene Person. Gehen wir in unserem Fallbeispiel davon aus, dass der Laborleiter

zu machen als auch Verständnis für die Interessen des anderen zu entwickeln. Er könnte sich zum Beispiel

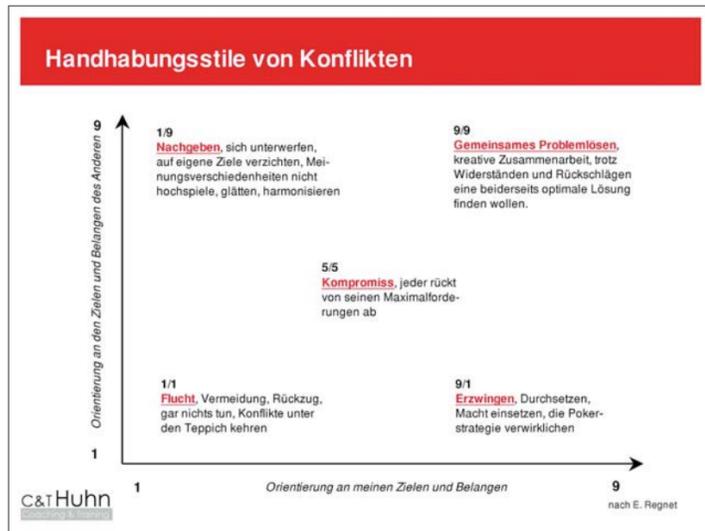


Abb. 3

die Konflikthandhabung im Interesse einer partnerschaftlichen und wirkungsvollen Zielerfüllung. Wenn also der Laborleiter die Belange seiner Mitarbeiter bei seinen Zielen nicht mit in Betracht gezogen hat, dann zeigt der daraus entstehende Konflikt offensichtlich die Notwendigkeit von Änderungen/Veränderungen auf.

sollte jeder Konflikt aus drei unterschiedlichen Perspektiven betrachtet werden. Aus der Perspektive des Opfers (Angegriffener), der Perspektive des Täters (Angreifer) und der Perspektive des Beobachters (Neutraler, Distanzierter). Um im Fallbeispiel zu bleiben, sind folgende drei Fragen zu stellen und zu beantworten:

1. Wie sehe ich als Führungskraft den Konflikt? (Perspektive des Täters)
2. Wie würde ich den Konflikt beschreiben, wenn ich mich in die Situation meines Mitarbeiters hineinversetze? (Perspektive des Opfers)
3. Wie würde ein neutraler Dritter den Konflikt beschreiben und beurteilen? (Perspektive des Beobachters)

Führungskraft und Mitarbeiter sollten Konflikte nicht als etwas Dramatisches, sondern als etwas Normales und Natürliches ansehen und beim Erkennen sowie im Umgang damit gelassen bleiben. Dies

## 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.

## 1/1 Flucht, Vermeidung und Rückzug

Der Laborleiter verzichtet darauf, seine Interessen zu verwirklichen und tut aber auch nichts dazu, dass der Mitarbeiter seine Interessen verwirklichen kann.

## 9/1 Durchsetzen, Erzwingen

Hier stehen die eigenen Interessen und Ziele des Laborleiters im Vordergrund. Er wird alles tun, um diese durchzusetzen, auch unter Ausnutzung seiner persönlichen Machtposition.

## 1/9 Nachgeben, sich unterwerfen

Der Laborleiter überlässt seinem Mitarbeiter das Feld, verzichtet vollkommen auf die eigenen Interessen und stimmt zu, dass der Mitarbeiter seine Ziele verwirklicht.

## 5/5 Kompromiss

Der Kompromiss ist der Versuch, dass beide ein wenig ihre Position vertreten können, aber auch beide ein wenig Boden preisgeben müssen. Beide Parteien finden sich „in der Mitte“, die für den Laborleiter und den Mitarbeiter akzeptabel sind.

## 9/9 Gemeinsames Problemlösen

Die Interessen der beiden Parteien werden offen geteilt. Gemeinsam wird nach einer Lösung gesucht, in denen alle diese Interessen verwirklicht werden. Es gibt nicht den einzig optimalen Handhabungsstil für alle Konflikte, sondern es sollte je nach Situation flexibel zwischen den verschiedenen Stilen variiert werden. Ein wichtiger Aspekt der Konfliktfähigkeit besteht darin, dass Sie in verschiedenen Situationen unterschiedliche Strategien

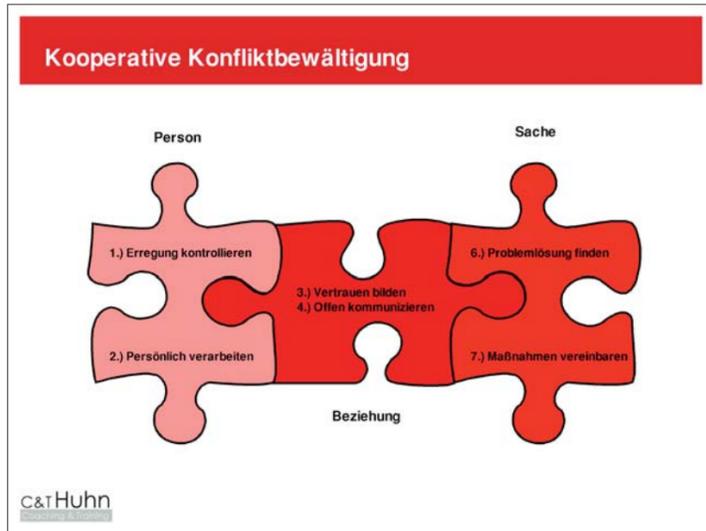


Abb. 4

sich der kooperativen Konfliktbewältigung bedienen möchte. Dazu muss er angesichts der kollidierenden Zielvorstellungen seine Erregung unter Kontrolle bringen und verhindern, dass sich diese in destruktivem Verhalten entlädt (Schimpfen, Anklagen etc.). Hier geht es darum, sowohl die eigenen Interessen klar

fragen: „Warum agiert der andere so?“ Nach der persönlichen Verarbeitung wenden Sie sich dem Konfliktpartner (Mitarbeiter), also der Ebene der Beziehung zu. Um die andere Seite zu einer offenen Konfliktbewältigung einzuladen, ist Vertrauen unerlässlich.

Fortsetzung auf Seite 10

## 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“
- Vertriebs trainings  
→ Schwerpunkte: „Kundenbeziehungsmanagement“, „Executive Selling“ und „Basic Selling“
- Coaching für vertriebliches Schlüsselpersonal  
→ Schwerpunkte: „Führen von virtuellen Teams“, „Kundenentwicklung und -bepanung“ und „Führen von Verhandlungen“
- Moderation von Workshops (national und international)

ANZEIGE

triceram® de

# Triceram®

## Die Keramik für die CAD/CAM Technologie

### Zirkoniumdioxid und Titan

**Triceram® für Ti**

- Pastenbonder

**Triceram® für ZrO<sub>2</sub>**

- Liner

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

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

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

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

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

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

Fortsetzung von Seite 9

Um Vertrauen aufzubauen und dem anderen zu signalisieren, dass man an einer kooperativen Konfliktbewältigung interessiert ist, helfen partnerorientierte Formulierungen, wie z.B.: „Was ist Ihre Meinung dazu?“. Außerdem eignen sich besonders zwei Arten von Verhaltensweisen, um Vertrauen zu initiieren:

- Sich selbst offenbaren: Äußern der persönlichen Interessen, Betroffenheit, Hoffnungen und Befürchtungen angesichts des Konflikts.

**Beispiele:**  
 „Ich ärgere mich, wenn Sie sich nicht für das Wachstum des Labors interessieren.“  
 „Ich fürchte, dass unsere Zusammenarbeit leidet. Das möchte ich nicht.“

- Schonend agieren: Unterlassen von allem, was den anderen provozieren oder verletzen könnte.

### Ratschläge für die Führungskraft

- Bewahren Sie Ruhe!** Bringen Sie die eigene, aber auch die Erregung der Beteiligten unter Kontrolle.
- Blieben Sie höflich!** Gefühle sollten zwar nicht zurückgehalten werden, Ihre Äußerung darf aber andere nicht verletzen.
- Suchen Sie rechtzeitig nach vertrauensbildenden Maßnahmen!** Weisen Sie auf Gemeinsamkeiten hin und erinnern Sie an Spielregeln.
- Wählen Sie Formen der offenen Kommunikation!** Die „verdeckte“ Kommunikation erzeugt Widerstände und fördert den „Heimzähler-Effekt“.
- Suchen Sie nach Gemeinsamkeiten!** Decken Sie Hintergründe auf, betrachten Sie den Konflikt als gemeinsames Problem, dem Schuldzuweisungen nicht gerecht werden.
- Helfen Sie den Beteiligten, die Konfliktregelung zu verarbeiten und durchzustehen!** Bestehen Sie auf gemeinsamer Verantwortung.
- Äußern Sie sich selbst zur Sache!** Machen Sie eigene Betroffenheit klar, aber verzichten Sie auf Einmischung oder gar Parteinahme.
- Vereinbaren Sie mit den Konfliktparteien Kontrollmaßnahmen!**

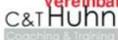


Abb. 5

Der Laborleiter ist auf Grund seiner Position häufig in der Lage Mitarbeiter bloßzustellen.

Verzicht auf Bloßstellungen, Wertschätzung gegenüber dem Mitarbeiter zeigen.

Die sich abzeichnende Vertrauensbeziehung gilt es zu festigen, noch bevor sich die Konfliktparteien der sach-

lichen Klärung des Streitpunktes zuwenden, da so genannte „sachliche“ Differenzen nicht isoliert von der Beziehung der Personen zu sehen sind, die den Konflikt haben.

Nun wenden sich der Laborleiter und sein Mitarbeiter gemeinsam der Sache zu. Wenn beide eingewilligt haben, den Konflikt kooperativ zu bewältigen, dann sind die Definition des Problems, die Suche nach einer Lösung und eine Entscheidung bzw. Übereinkunft nötig.

Eine angemessene Haltung bei der Lösungssuche ist „unnachgiebige Flexibilität“. Unnachgiebig im Anspruch, eine gemeinsame, beiderseitig befriedigende Lösung zu finden, flexibel jedoch im Suchverhalten (z. B. Brainstorming). Die Entscheidung für eine Lösung fällt natürlich leichter,

emotionale Hintergründe, Abbau „inneren“ Drucks

4. Konfliktinteraktion (siehe auch Handhabungsstile): Flucht, Erzwingen, Kompromiss, Harmonisierung, gemeinsame Problemlösung
5. Wirkungskontrolle (siehe auch Kooperatives Konfliktmanagement): Verstärkung sozialer Beziehungen
6. Konsolidierung: Nachsorge, Folgeaktivitäten (siehe auch Kooperatives Konfliktmanagement).

Trotz aller Bemühungen werden Konflikte auch weiterhin Teil des Alltags sein. Ziel sollte es sein, dass Konflikte nicht im Sinne von Konkurrenz gesehen und gehandhabt werden, sondern im Sinne eines

ANZEIGE

**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 Einführungsangebot: GC Fujinvest Platinum Spezial Promopack: Statt 6 kg jetzt 7,5 kg!

GC EUROPE N.V. Head Office Interleuvenlaan 13 B - 3001 Leuven Tel. +32 16 39 80 50 Fax. +32 16 40 02 14 info@gceurope.com www.gceurope.com

GC GERMANY GmbH Paul-Gerhardt-Allee 50 D - 81245 München Tel. +49 89 89 66 74 0 Fax. +49 89 89 66 74 29 info@germany.gceurope.com www.germany.gceurope.com

GC EUROPE N.V. Austrian Office Tallak 124 A - 8103 Rein 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 - 9545 Wängi Tel. +41 52 366 46 46 Fax. +41 52 366 46 26 info@switzerland.gceurope.com www.switzerland.gceurope.com

www.germany.gceurope.com oder Info-Fax: 089 89 66 74 29 Adresse oder E-Mail:

**ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG**

**TERMINE**

**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.)

Dies ist dann der Fall, wenn jede Seite ihre Absichten wenigstens teilweise verwirklichen kann (siehe auch Handhabungsstil 5/5 Kompromiss) oder mindestens eine Seite der Befürchtungen als gegenstandslos anerkennt. Die schließlich gefundene Einigung wird in einer Vereinbarung fixiert. Mit der Festlegung der Lösung und deren Regelung kommt das Gespräch zwischen den Konfliktparteien zum formellen Abschluss. Der Konflikt kann dann auf der zwischenmenschlichen Ebene als bewältigt bezeichnet werden, wenn die Beteiligten wieder ungestört handeln können.

### Zusammenfassung

Wenn es gelingt, Konflikt-handhabung als gemeinsame Regeln von Konflikten unter gleichberechtigten Partnern zu begreifen und umzusetzen, werden viele Konflikte mit einem für beide Seiten positiven Ergebnis beendet. Hilfreich ist dabei die Kenntnis der Phasen eines Konflikts (wird so z. B. von externen Mediatoren verwendet):

1. Konfliktwahrnehmung (siehe auch Erkennen von Konflikten): Führungskraft, „Kummerkasten“, Vertrauensperson
2. Konfliktdefinition (siehe auch Arten und Ursachen von Konflikten): Inhaltliche Benennung, Tragweite, Intensität, Konfliktgegenstand, betroffene Personen
3. Offenlegung des Konflikts (siehe auch Kooperatives Konfliktmanagement): Offene Aussprache, gleicher Informa-

partnerschaftlichen Miteinanders. Auch wenn Konflikte nicht vermeidbar sind, so können alle Beteiligten die negativen Aspekte minimieren. Besondere Bedeutung kommt dabei dem gegenseitigen Vertrauen, der Eindeutigkeit und der Erreichbarkeit der Ziele, klaren Strukturen innerhalb der Organisation, dem kooperativen Führungsverhalten von Führungskräften, der partnerschaftlichen Kommunikation sowie der gegenseitigen Information zu. Eine besondere Rolle im gesamten Konfliktverlauf hat dabei die Führungskraft (s. Abb. 5). Bei Konflikten geht es nicht darum, die Vergangenheit zu beklagen, sondern die Zukunft zu gestalten. Machen Sie mit!

**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

## Guter Halt auch mit minimalem Knochenangebot

Die Implantologie macht's möglich: Moderne Insertionsmethoden, patientengerechte Produkte und ausgereifte, praxistaugliche prothetische Konzepte geben heute Sicherheit auch bei Fällen mit stark eingeschränktem Knochenangebot. Im folgenden Beitrag schildert Zahntechnikermeister Rolf Markmann, Experte auf dem Gebiet der Implantologie, seine Vorgehensweise im Laboralltag anhand eines Patientenfalls.

Der Fall beschreibt eine schwierige Patientensituation, die sich im Oberkiefer als normal geformter Kiefer und im Unterkiefer als sehr dünner, flacher Knochen darstellte. Der Unterkiefer war mit dem Mundboden auf demselben Niveau, sodass keinerlei retentives Gebiet vorhanden war. Der Halt einer Prothese war deshalb unmöglich.

Um den Wünschen der Patientin gerecht zu werden, stellte ihr der Behandler drei prothetische Varianten vor. Nachdem sich die Patientin für eine der drei Lösungen entschieden hatte, wurde ein Allergietest durchgeführt. Die Röntgen- bzw. Bohrshablone fertigte der behandelnde Zahnarzt selbst an.

Auf Grund der geringen Knochen substanz entschied sich der Oralchirurg dann für fünf Narrow Neck Implantate der Firma Straumann mit einem Durchmesser von 3,5 mm.

### Die Abformung

Zur Abdrucknahme fertigte ich einen individuellen Löffel



Abb. 1: Auf Manipulier-Modellimplantate aufgeschraubte, abgewinkelte Aufbauten mit vorhandener Divergenz.

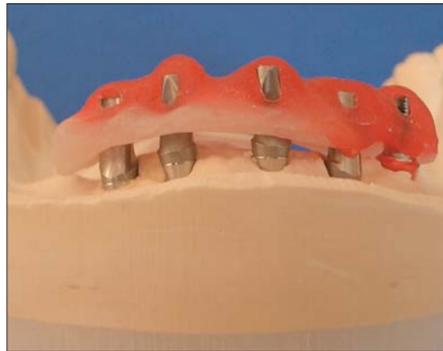


Abb. 2: Bearbeitete Aufbauten mit Pattern Kontrollschlüssel.

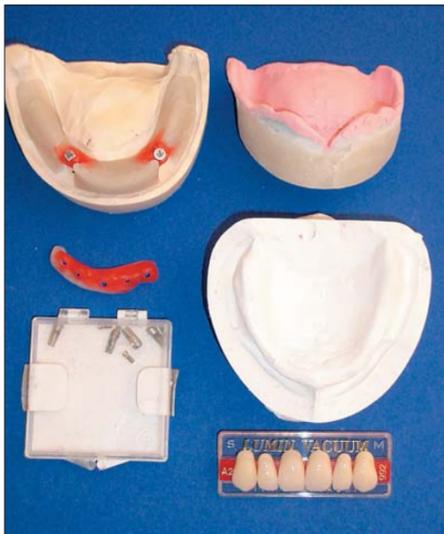


Abb. 3: Die zur Bissnahme mitgelieferten Unterlagen: UK implantatgetragenes Bissregistrat; OK Bissregistrat; Implantataufbauten mit Kontrollschlüssel; Keramikfrontzahnagatur.

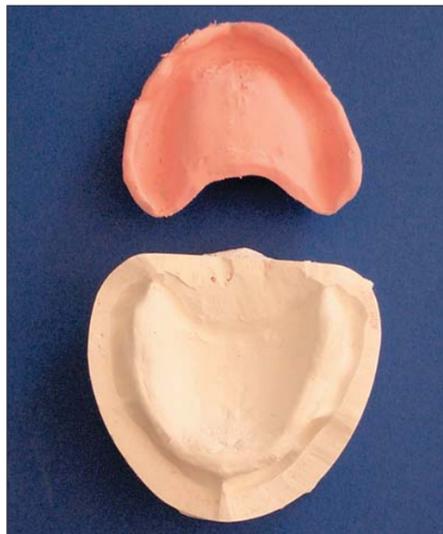


Abb. 4: Bei der Totalprothetik orientiere ich mich an der Vorgehensweise von Prof. Dr. A. Gutowski. Das Bild zeigt mit Coltex medium unterfürtetes OK Bissregistrat.

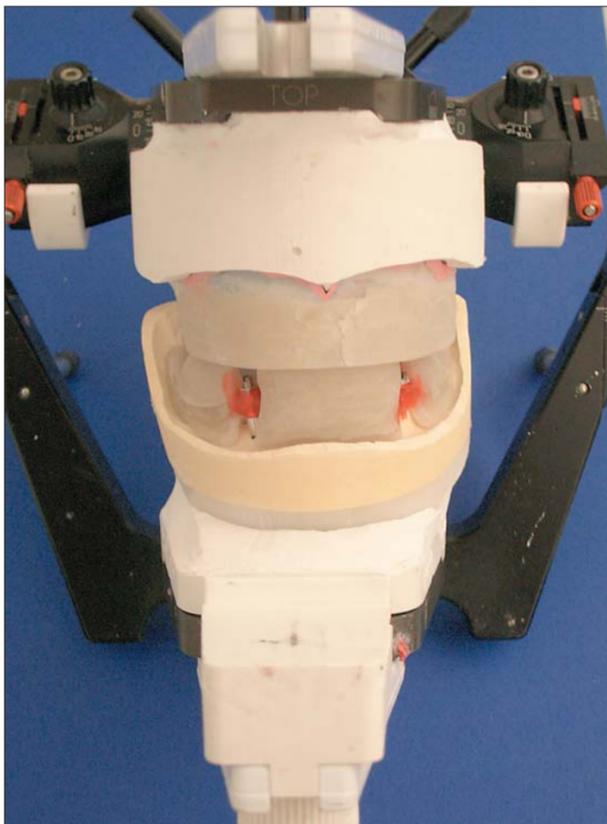


Abb. 5: Mit provisorischem Biss einartikuliertes UK-Modell, der Kunststoffbisswall wird nach der vorhandenen Prothese ausgerichtet.

für eine offene Abformung an. Dabei ist zu beachten, den Löffel für die Implantate so vorzubereiten, dass die Abdruckpfosten richtig gefasst werden. Sehr hilfreich ist es, wenn man die Bauhöhe der Verschlusskappen und die der Abdruckpfosten kennt und dementsprechend die Dimension des Abformlöffels gestaltet. Für die präzise Herstellung der Abformung sollte man sich Zeit nehmen, um spätere Komplikationen auszuschließen. Hierbei wurde die OK-

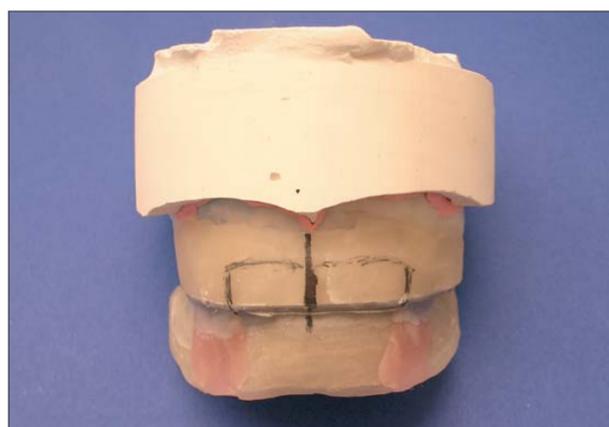


Abb. 6: Bissregistrat mit eingezeichneter Mittel-, Eckzahn- und Lachlinie.

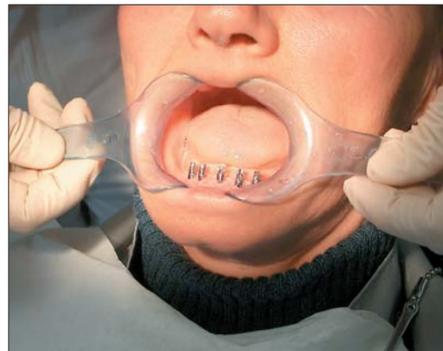


Abb. 7: Eingeschraubte Aufbauten im Mund der Patientin.



Abb. 8: Der Kontrollschlüssel gibt Aufschluss darüber, ob Situationsmodell und Mundsituation zu 100 Prozent übereinstimmen.

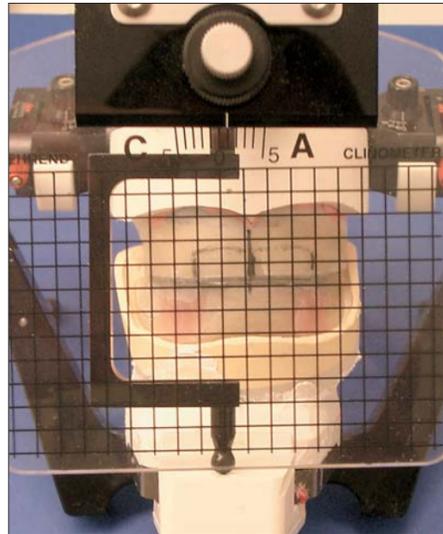


Abb. 9: Einstellen der Gesichtssache mit dem Clinometer.

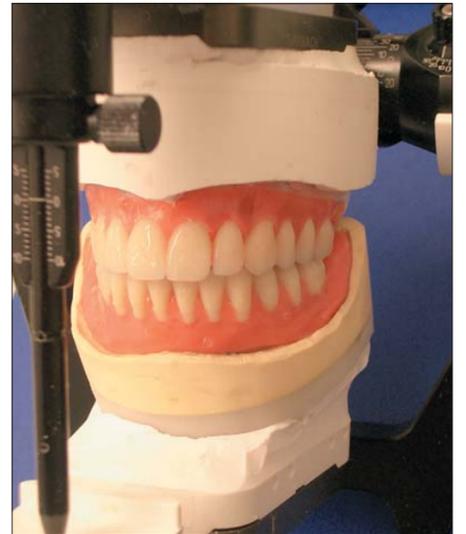


Abb. 10: Aufstellung.



Abb. 11: Zungenraumabformung, Markierung an den Implantaten zur Positionfindung.



Abb. 12: Nur durch einen Vorwall der Aufstellung gewinnt man einen Überblick über die Platzverhältnisse der Situation (Soll - Haben).

Funktionsausformung mit Gesichtsbogen und die UK-Implantatabformung mit provisorischen Silikonbissen sowie die vorhandenen Prothesen dreidimensional vermessen. Es gilt: je mehr Informationen man erhält, umso genauer kann man arbeiten.

### Die Modellherstellung

Bei Implantatmodellen be-

nutzte ich stets das vorteilhafte Zeiser-Modell-System. Liegt die Implantatoberkante tiefer als das Zahnfleisch (Sulkus), sollte unbedingt eine abnehmbare Zahnfleischmaske hergestellt werden. Nur so kann man den perfekten Sitz der Aufbauten auf den Implantaten überprüfen und sicherstellen. Nun wird das OK-Modell schädelbezogen einartikuliert und das UK-Modell mit dem provisorischen Silikonbiss eingestellt.

### Die Vorbereitung zur Bissnahme

Bei größeren Implantatrekonstruktionen empfiehlt sich eine implantatgetragene Bissshablone. Der Kunststoffwall wurde nach den vermessenen Werten der vorhandenen Prothese ausgerichtet. Eine bestehende Divergenz der Implantataufbauten wurde durch eine 1°-Fräsung ausgeglichen. Dann erstellte ich einen abnehmbaren, spannungsfreien Kunststoffschlüssel zur Überprüfung

von Modell und Mundsituation. Hierin liegt auch der „Schlüssel“ für ein komplikationsfreies Arbeiten (Abb. 1-5).

### Die Bissnahme

Bei der Bissnahme wurden vom behandelnden Arzt fol-

Fortsetzung auf Seite 12

### ZT Info

#### Behandelnder Zahnarzt:

Dr. med. dent.  
Wilhelm Fürstberger  
Feldgasse 2  
90552 Röthenbach  
Tel.: 09 11/57 75 27  
Fax: 09 11/57 72 02

Dr. Dr. med. dent.  
A. Gottsauner  
Mund-, Kiefer-, Gesichtschirurg  
Plärrer 19-21  
90443 Nürnberg  
Tel.: 09 11/26 58 46

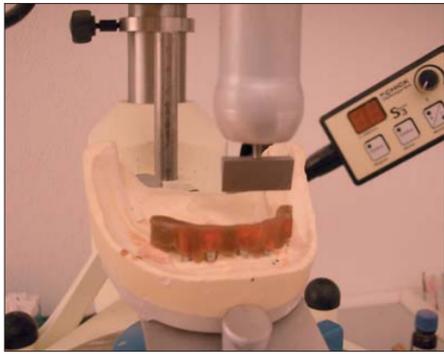


Abb. 13: Spezialschaber, angefertigt von der Fa. Teamziereis.

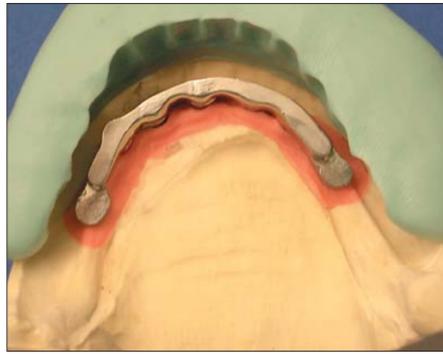


Abb. 15: Platzverhältnisse für die Tertiärkonstruktion – auch hier wurde die Zungenabformung zur Gestaltung berücksichtigt.

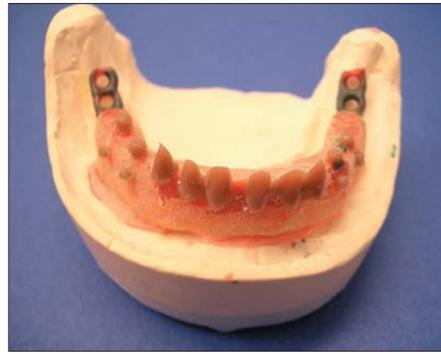


Abb. 17: Tertiärkonstruktion.

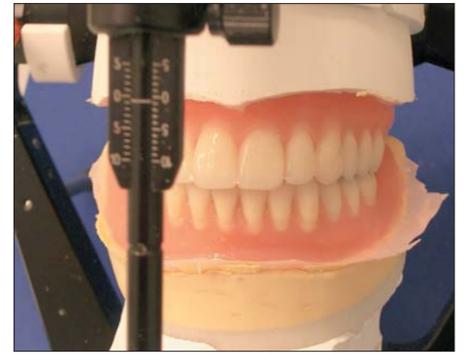


Abb. 19: Zurücksetzen der polymerisierten Prothesen und Einschleifen.



Abb. 14: Steg mit Bohrung für Verschraubung und Kugelanker.



Abb. 16: Modellation der Tertiärkonstruktion.



Abb. 18: Einbetten des Zahnersatzes für eine Langzeitpolymerisation.



Abb. 20-22: Die Situation rund zwei Jahre nach der Fertigstellung.

Fortsetzung von Seite 11

gende Arbeitsschritte durchgeführt:

1. Bissnahme mit den ausgeprägten Bisschablonen
2. Mittellinie ... eingezeichnet! – phonetische Kontrolle
3. Gesichtsschse mit dem Clinometer vermessen
4. Implantataufbauten aufgeschraubt und mit dem Kunststoffschlüssel auf

perfekten Sitz überprüft (Abb. 6-8).

**Bissregistrator zurück im Labor**

Nun wurden das Unterkiefermodell mit dem perfekten Bissregistrator eingestellt und die gemessenen Daten übernommen. Danach erfolgte das Aufstellen der Zähne. In der Front leiteten mich die ästhetischen bzw. phonetischen

Gesichtspunkte, bei den Seitenzähnen die Statik. In diesem speziellen Fall orientierte ich mich nicht an der Implantatposition, denn es musste eine Synthese zwischen Aufstellung und Implantatposition gefunden werden (Abb. 9 und 10).

**Aufstellung und Suprakonstruktion (Steg)**

Nach der Aufstellung der OK-

und UK-Zähne wurde ein Silikonvorwall von labial bzw. bukkal sowie von lingual erstellt. Jetzt galt es, die Suprakonstruktion zu gestalten. Der dünne Unterkieferknochen erlaubte keine große Toleranz. Unser Ziel war es, einen implantatgetragenen Zahnersatz zu fertigen, der ohne größere Probleme in seine Einzelteile zerlegt werden kann, falls etwas Unerwünschtes mit den Implantaten geschehen sollte. So wurde der gegossene Titansteg mit drei Horizontal-schrauben von labial verbolzt. Im Bereich der 6er wurden zusätzlich Kugelanker angelasert. Nach diesen Arbeitsschritten erfolgte eine weitere Einprobe (Abb. 11-15).



Abb. 21

**Die Einprobe**

Die Anwesenheit des Technikers bei dieser Einprobe war wichtig, um den Zahnersatz im Mund des Patienten zu begutachten. Neben der Okklusion wurden auch Sprechproben durchgeführt, um die Stellung der Frontzähne zu überprüfen. Anschließend wurde die Suprakonstruktion auf eine spannungsfreie Passung im Mund der Patientin überprüft.



Abb. 22

**Zurück im Labor**

Für die Herstellung der Tertiärkonstruktion verarbeitete ich Pattern Resin. Wie gewohnt habe ich das Pattern in der „Pünktchen-Technik“ aufgetragen. Das heißt, kleine Punkte mit Pattern auftragen, aushärten lassen, die nächsten Pünktchen auftragen, aushärten lassen und erst zum Schluss miteinander verbinden. So erhält man ein spannungsfreies Patterngerüst. Nachdem ich das Patterngerüst auf etwa 0,4 mm ausgedünnt hatte, konnte ich es abheben. Die Zähne wurden gereinigt und in dem Vorwall befestigt, der Rest der Modellation wurde mit Wachs ergänzt (Abb. 16 und 17). Nach dem Aufpassen der Tertiärkonstruktion wurden die Prothesen mit Heißpolymerisat mittels einer Langzeitpolymerisation in Kunststoff umgesetzt. Die Entscheidung für eine Langzeitpolymerisation re-

sultierte aus den vorangegangenen Allergietests (Abb. 18 und 19). Anschließend wurden die Prothesen ausgearbeitet und eingeschleift. Die erste Remontage fand 14 Tage nach dem Eingliedern statt. Das Bild zeigt den geschilderten Patientenfall ca. zwei Jahre nach der Fertigstellung (Abb. 20-22).

Ich würde mich freuen, wenn ich Ihnen durch diesen Beitrag den einen oder anderen Trick zeigen konnte, der Sie zum Erfolg führt 

**ZT Adresse**

Markmann Zahntechnik GmbH  
Rödelbergstr. 14  
91233 Neunkirchen am Sand  
Tel.: 0 91 53/9 22 93 90  
Fax: 0 91 53/92 48 40  
E-Mail: info@dental-training.de  
www.dental-training.de

**ZT Kurzvita**



ZTM Rolf Markmann

erwarb seine Erfahrungen im Bereich Implantologie unter anderem während seiner sechsjährigen Tätigkeit als Laborleiter im Praxislabor Dr. med. dent. Oralchirurg Petschelt in Lauf an der Pegnitz. Des Weiteren bietet er firmenunabhängige Implantatkurse im kleinerem Rahmen sowie weitere Kurse zum Thema QM/Implantat im Internet unter [www.dental-training.de](http://www.dental-training.de) an.

ANZEIGE

# Labormöbel von Le-iS

**Maseba Gipstheke:**

- ➔ seitlich gekantete Blendenform
- ➔ Ovalgriffe
- ➔ Vollauszüge für optimale Platzausnutzung
- ➔ neues Dämpfungssystem in Schubladen und Türen für Ruhe und Konzentration
- ➔ in allen RAL Farben ohne Aufpreis
- ➔ inclusive Resopal Arbeitsplatte

➔ inclusive Schwerlastauszug, Luftinstallation und Gipsabscheder




**Swema Arbeitstisch:**

- ➔ Gerade Blendenform
- ➔ U-Griffe
- ➔ Softroller Teilauszüge in allen RAL Farben ohne Aufpreis
- ➔ inclusive Resopal Arbeitsplatte

➔ Wassermann Absaugschublade

➔ Gashahn und Steckerleiste zum einschieben



Medizin Praxis  
Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Dental Labor

Le-iS Stahlmöbel GmbH • Friedrich - Ebert - Straße 28 a • 99830 Treffurt • Germany  
Telefon: 03 69 23/8 08 84 • Fax: 03 69 23/5 13 04 • E-Mail: service@le-is.de • Internet: www.le-is.de

# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

## Wie „ELEPHANTEN“ aus dem Werkstoff Keramik Zähne machen

Bruchfest und fast so schön wie in „echt“: Keramikrestorationen sind bewährte, biokompatible und ästhetische Lösungen. Die Auszubildenden der Berufsschule 8 in Nürnberg haben mit Unterstützung zweier Mitarbeiter von ELEPHANT Dental den Werkstoff Keramik für die Herstellung von Inlays und Kronen verarbeitet. Was es dabei alles zu beachten galt, erfahrt ihr im Folgenden von den angehenden Zahn Technikern Sibylle Altenburg (Text) und Stefan Herm (Bilder).



Tanja Widow beim Schichten der Frontzahnkeramik.

Unsere Lehrer ZTM Michaela Genenger-Sommerschuh und ZTM Norbert Schaffert konnten erneut einen besonders interessanten praktischen Kurs mit ausgezeichneten Referenten in der Berufsschule Nürnberg orga-

noch das straffe Pensum des Tages durchgesprochen. So sollte ein Presskeramik-Inlay und eine Keramikverblend-Krone hergestellt werden. Und dann ging es auch schon los: Die in zwei Gruppen eingeteilte Klasse stieg tatkräftig in die Technik der Presskeramik ein.

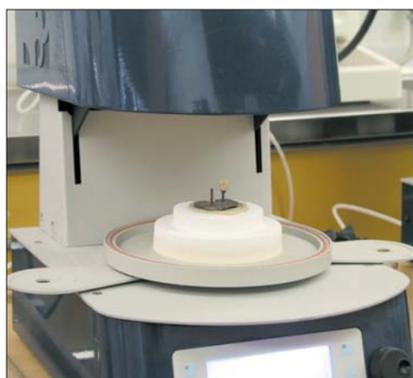


ZTM Oliver Neumann beim Aufpassen der Presskeramikinlays.

nisieren. Wir, die Auszubildenden der 12c, kamen in den Genuss eines Vortrags zweier ehemaliger Schüler unserer

Diese erforderte zunächst ein zweimaliges Auftragen eines Lacks auf die beschliffenen Flächen, die als Platzhalter für den Adhäsivzement dienen. Anschließend wurde das Presskeramik-Inlay mit einer stabilen Mindeststärke von 0,8 mm anatomisch in die Zahnkavität hineinmodelliert. Danach wurde in gerader Pressrichtung angestiftet, damit die zähflüssige Presskeramik in einer

Linie fließen kann. Die Länge des Gusskanals sollte ca. 8 mm betragen. Nachdem die Muffel bei 600 °C zehn Minuten vorgewärmt wurde, kann sie bei 950 °C eine halbe Stunde in der Pressrichtung gepresst werden. Daraufhin haben wir das Inlay mit Diamantschleifern ausgearbeitet und mittels eines Glanzbrandes fertig gestellt. Durch die tatkräftige Mithilfe von Tanja Widow und Oliver Neumann verlief



Glanzbrand der Galvanokrone.

Berufsschule, den heutigen ELEPHANT-Mitarbeitern Tanja Widow und ZTM Oliver Neumann. Nach einer herzlichen Begrüßung zeigten sie uns anhand ihrer eigenen Lebensläufe alternative Perspektiven des Zahn technikerberufs, wie beispielsweise die Weiterbildung zum Meister oder die technische Beratung einer Zahn technikkfirma. Anschließend wurde

der Vorgang reibungslos und wir konnten nach der Mittagspause mit dem zweiten Projekt des Tages – der Herstellung einer Keramikverblend-Krone – beginnen. Mit der ELEPHANT-Keramik, die uns netterweise zur Verfügung gestellt wurde, sollte ein Galvanokäppchen verblendet werden. Bevor wir anfangen, erklärte uns Oliver Neumann die Voraussetzun-

gen, die für das Aufbrennen von Keramik auf Metall entscheidend sind. Als Grundsatz gilt: Der Wärmeausdehnungskoeffizient (WAK) der Keramik muss ca. 1/10 kleiner sein als der des Metallgerüsts für eine optimale Druckspannung. Ebenso gibt es verschiedene Arten von Keramiken: niedrig schmelzende, hoch schmelzende, Zirkonkeramik, Aluoxidkeramik und Titankeramik. Diese Materialien kühlen nach dem Brennen umso schneller ab,

je näher der WAK von Metall und Keramik liegt.

Nach der theoretischen Vorarbeit stiegen wir in den praktischen Teil ein. Zuerst trugen wir auf das Galvanofrontkäppchen einen Oxidbrand auf, um Haftoxide anzusiedeln. Es folgten ein Opaquerbrand, der schon beim ersten Auftragen decken sollte, sowie der erste und zweite Dentinbrand für die anatomische Form des Zahnes. Mit einem Mal- bzw. Glanzbrand wurde die Krone

vervollständigt. Die Klasse hatte die Möglichkeit, mit der neu entwickelten Interaction Keramik von ELEPHANT zu arbeiten, die durch den funktionalen Schichtaufbau die Natur nahezu perfekt kopiert und mit den Wechselwirkungen der lichteoptischen Eigenschaften, die durch eine Trennung von fluoreszierend, transparent und opaleszierend erreicht wird, ein mehr als zufrieden stellendes Ergebnis erzielt. Am Ende des anstrengenden,

aber lehrreichen Tages konnten alle Schüler eine fertige Metallkeramikkrone und ein Presskeramik-Inlay ihr Eigen nennen. Wir bedanken uns deshalb herzlich für den spannenden Vortrag und die hilfreichen Tipps bei den Referenten. Da Tanja Widow und Oliver Neumann sowohl ihr Know-how als auch die Materialien der Firma ELEPHANT gerne zur Verfügung stellten, erhielten sie zum Abschied ihren verdienten Applaus. **z**

ANZEIGE

**microtec**

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte  
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen  
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18  
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

## Quick-rep Eine schnelle Hilfe bei Friktionsverlust

**bohren**

**Gewinde schneiden**

**eindreihen, einstellen**

**abtrennen... fertig**

**Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit.**

- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutenschnelle Einarbeitung
- verstellungsgesicherte Fixierung des Friktionsteils durch Klemmgewinde
- der rückstellfähige und abrasionsfeste Kunststoff sichert eine lange Funktion
- kein zeitaufwändiges Einkleben notwendig

**Fordern Sie jetzt Ihr kostenloses Funktionsmuster\*.**  
(\*Nur einmal pro Labor und Praxis)

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

www.microtec-dental.de



# ZT PRODUKTE

## Preiswerte Kunststoffzähne im Praxistest

Auf nachhaltige Anfrage seitens der Patienten müssen sich Zahntechniker heute nach preiswerten Möglichkeiten umsehen. Allerdings sollen und dürfen bei der Qualität des Zahnersatzes keine Abstriche gemacht werden. Ulf Schäfer, Zahntechniker mit eigenem Labor, testete Goldent Kunststoffzähne hinsichtlich Optik und Verarbeitungsmöglichkeiten. Hier seine Erfahrungen.

Leider stellen die Materialkosten heutzutage ein immer größeres Problem in vielen zahntechnischen Betrieben dar. Durch Anfragen einiger Zahnärztinnen und Zahnärzte, die Materialkosten im Bereich der Kunststofftechnik zu senken, mussten wir uns gezwungenermaßen mit preisgünstigen Kunststoffzähnen beschäftigen. Bei der Anfrage handelte es sich um Patienten, die einen preiswerten Zahnersatz wünschen. Preiswerter Zahnersatz muss aber nicht gleich unästhetischer Zahnersatz sein. Nach einigen Misserfolgen sind wir



Goldent Classic Kunststoffzähne: Gut muss nicht teuer sein.

Das Problem der Zähne aus dem unteren Preissegment ist die Farbe, Form und Verarbeitung. Hier hebt sich der Goldent Classic Kunststoffzahn ganz klar von der Masse ab. Der zweischichtige, kreuzverbundene Kunststoffzahn macht einen hochwertigen Eindruck. Die transparente Schneidekante bei den Frontzähnen und die Gestaltung der gut sichtbaren Mamelonen und kleinen Schmelzspalten tragen wesentlich zur natürlichen Erscheinung des Goldent Classic Kunststoffzahns bei. Auch die Farbe ist nahezu identisch mit den VITA-Farben (A1-D4). Die Akzeptanz der Funktion und Ästhetik

ist beim Behandler und Patienten durchweg positiv. Die sieben verschiedenen OK- und vier verschiedenen UK-Frontzahnformen reichen aus, um fast jedem Patientenfall gerecht zu werden. Sollte dies nicht ausreichen, kann man auf den Goldent Premium Zahn ausweichen. Auch bei diesem Zahn ist der Preis sehr interessant. Der Goldent Classic Zahn ist sehr gut beschleifbar und hat hervorragende mechanische Eigenschaften. Er geht einen perfekten Verbund beim Fertigen von Prothesen ein. Es entsteht kein Randspalt zwischen dem Zahnhals und dem Kunststoff. Auch in der Totalprothetik überzeugen die Gol-

dent Classic Kunststoffzähne durch eine hervorragende Okklusion, was ein schnelles Aufstellen ermöglicht. Die Goldent Classic Kunststoffzähne tragen das CE-Zeichen und erfüllen die Forderungen der internationalen Norm EN ISO 3336, wobei die Fertigung gemäß den Normen der Qualitätssicherung ISO 9001 und ISO 13488 erfolgt.

Alles in allem möchten wir die Goldent Classic Kunststoffzähne für die oben genannten Patienten in unserem Betrieb nicht mehr missen. In unsere Firmenphilosophie „zufriedener Patient = zufriedener Behandler“ reiht sich der Goldent Kunststoffzahn positiv ein. **ZT**

### ZT Info

Goldent Kunststoffzähne sind in Deutschland erhältlich bei:

Günter Witt GmbH  
Fritz-Reichle-Ring 2  
78315 Radolfzell  
Tel.: 0 77 32/98 28-0  
Fax: 0 77 32/98 28-28  
E-Mail: info@witt-dental.de  
www.witt-dental.de

Zum Testen kann eine Gratis-Bemusterung von jeweils sechs Frontzähnen aus jeder Ausführungslinie bestellt werden.

## Dreimal höhere Standzeit

FINO DIAMONDS FG ZIRCONIA: Das neue Fräs-Set zur Bearbeitung vollkeramischer Werkstoffe

Das neue FINO DIAMONDS FG ZIRCONIA Set unterstützt Sie optimal bei der Bearbeitung von vollkeramischen Primärteilen.

chen diese Instrumente eine bis zu dreimal längere Standzeit als herkömmliche Diamantinstrumente. Hohe Schleifleistung sowie



Das 18-teilige FINO DIAMONDS FG ZIRCONIA Set.

Das 18-teilige Set besteht aus 0°, 2°, 4° und 6° Diamanten in Standard und feiner Körnung. Diese eignen sich besonders zum Einsatz im Fräsgewerkzeug in Verbindung mit einer wassergekühlten Luftturbine.

Sechs weitere Diamantinstrumente in verschiedenen Formen und Körnungen wurden von erfahrenen Zahntechnikern in der täglichen Anwendung als besonders empfehlenswert beurteilt. Durch die spezielle Mehrschichtdiamantierung und dem besonderen Trägermaterial errei-

ein glattes Schlibbild zeichnen diese Instrumente aus. FINO DIAMONDS FG ZIRCONIA haben einen 1,6 mm FG-Schaft und sind für die Verwendung in der Luftturbine konzipiert. **ZT**

### ZT Adresse

DT&SHOP GmbH  
Mangelsfeld 11-15  
97708 Bad Bocklet  
Tel.: 0 97 08/9 09-1 00  
Fax: 0 97 08/9 09-1 25  
E-Mail: info@dt-shop.com  
www.dt-shop.com



Für Dentallaborinhaber Ulf Schäfer hat die kontinuierliche Information über zahntechnische Neuentwicklungen einen hohen Stellenwert.

auf den Goldent Classic Kunststoffzahn gestoßen.

## Nachgewiesen: Saubere Prothesen mit der besseren Bürste

Viele Zahnprothesen sind nicht wirklich sauber, obwohl ihre Träger sie mit der Zahnbürste reinigen oder ins Sprudelbad legen. An den Unterseiten finden sich häufig Plaque und mikrobielle Beläge, die zu den häufigsten Verursachern von Entzündungen im Mundraum gehören. Eine neuartige Prothesenbürste („Trioblanc“) rückt dem Problem einfach und wirkungsvoll zu Leibe. Das ergab eine Pilotstudie an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik in Heidelberg.

Zahnärzte der Klinik haben über sechs Monate hinweg untersucht, wie sich bei ausgesuchten Patienten der Denture Hygiene Index (DHI)<sup>1</sup> ihres Zahnersatzes entwickelt, wenn sie konventionelle Zahnbürsten oder aber die neuartige Trioblanc-Spezialbürste für die Reinigung verwenden. Ergebnis: ein klarer Trend, dass die Trioblanc-geputzten Prothesen deutlich sauberer werden – und große Zufriedenheit der Anwender mit der Handhabung der Bürste.

Eine saubere Prothese bedeutet ein Stück Lebensqualität. Schlechte Prothesenhygiene führt zu Problemen wie Stomatitis, Mundgeruch und abstoßendem Aussehen. Plaque an Teilprothesen fördert zudem Wurzelkaries und Parodontose an den verbliebenen Zähnen.<sup>2</sup> Das bequeme Sprudelbad für die dritten Zähne ist nicht immer das Ei des Kolumbus. Die hurtigen Sauerstoffbläschen machen zwar optisch viel Eindruck, beseitigen festsitzende Speisereste aber oft nur unvollständig. Zudem wirken die antibakteriellen Stoffe nur etwa 15 Minuten lang. Lässt man die Prothese stundenlang in der Lösung stehen, besteht die Gefahr der Wiederverkeimung. Da

die Tabletten nicht billig sind, lassen manche Patienten auch zuweilen ein Bad ausfallen. Deshalb empfehlen Zahnärzte schon lange, die Prothese mindestens einmal am Tag gründlich mechanisch zu reinigen, d. h. mit einer geeigneten Bürste und möglichst mit spezieller Prothesenpaste, da gewöhnliche Zahnpasta auf die Dauer die Kunststoffteile aufräut. Idealerweise wird sie anschließend ins antibakteriell wirkende Sprudelbad gelegt.<sup>3</sup> Wie aber sieht die Praxis aus? Die Medizinische Hochschule Hannover befragte 130 Prothesenträger anonym. Ihr Durchschnittsalter war 64; Prothesen trugen sie im Schnitt seit 13 Jahren. 93 % benutzten die Zahnbürste zum Reinigen; 63 % zusätzlich Zahnpasta; 62 % Reinigungstabletten; 20 % zusätzliche Hilfsmittel wie Mundwasser, Zahnseide oder eine Interdentalbürste.<sup>4</sup> Viele Patienten empfinden die Reinigung mit der Zahnbürste als mühsam und unbefriedigend. Manche

können mit ihrer steif oder schwach gewordenen Hand die schlanken Griffe der Zahnbürsten nicht mehr festhalten. Auf Rat ihrer Zahnärzte stecken manche sogar Rohrso-



lierungen, Tennisbälle oder Fahrradlenkergriffe auf, um die Grifffläche zu vergrößern.<sup>5</sup>

Oft können sie trotzdem die Vertiefungen in der Prothesenbasis mit den kurzen Borsten der Zahnbürste nicht erreichen.

Spezielle Prothesenbürsten sehen aus wie Zahnbürsten, haben zusätzlich auf der Rückseite des Kopfes ein langes Borstenbüschel für die Vertiefungen in der Prothesenbasis.<sup>6</sup> Das Problem der unhandlichen Griffe bleibt bestehen; außerdem dauert es schlicht zu lange, eine Vollprothese mit diesen kleinen Bürsten gründlich zu reinigen. Das mag neben dem Preis der Grund sein, warum sie bis heute wenig Verbreitung gefunden haben.

Der Ibbenbürener Zahntechnikermeister Stephan Fislage hat gemeinsam mit dem Zahnarzt Dr. Thomas Hügelmeier eine neuartige Prothesenbürste entwickelt, die unter dem Namen Trioblanc von Zahnärzten, Zahntechnikern und Apotheken vertrieben wird. Die erste unter zahntechnischen und zahntechnischen Gesichtspunkten entwickelte Prothesenbürste ist eine Antwort auf die hier angesprochenen Probleme:

• Der bequeme Griff ist ähnlich wie der vieler Nagelbürsten zum Durchgreifen gebaut, aber noch deutlich ergonomischer geformt. Selbst Patienten mit motorischen Einschränkungen haben keine Probleme, die Bürste gezielt in alle Richtungen zu bewegen.

• Für jeden Verschmutzungsgrad und jeden Prothesenbereich gibt es eine genau passende große Borstenzone: ein langes Borstenfeld für die Außenflächen der Zähne und die großen Basisflächen, ein konvex gebogener Borstenkamm für die Innenflächen der Zähne, drei extralange, schräg gestellte Borstenzapfen für Vertiefungen, Halteelemente und Zahnzwischenräume.

• Die konisch zulaufende Bürstenform verhindert, dass der Bürstenkörper beim Putzen an die Prothesenbasis stößt.

• Die Prothese wird in allen Bereichen gründlich, schonend und – dank der großen Borstenfelder – auch sehr zügig gereinigt; selbst hartnäckige Verschmutzungen wie Kaffee, Tee oder Nikotinverfärbun-

gen weichen nach kurzem Schrubben.

Die Trioblanc-Bürste ist auch optisch attraktiv und eignet sich hervorragend als Zugabe des Dentallabors zur neuen Prothese. Dentallabore und Zahnarztpraxen können die Bürste für Verkauf und Nachkauf vorrätig halten und ihre Patienten davon in Kenntnis setzen. Endverbraucher erhalten die Trioblanc über die PZN 0665774 in jeder Apotheke. **ZT**

Die hochgestellten Zahlen beziehen sich auf Literaturangaben, die auf Anfrage unter der E-Mail-Adresse c.pasold@oemus-media.de oder unter der Faxnummer 03 41/4 84 74-2 90 erhältlich sind.

### ZT Adresse

ZAPRO  
Dentalhygieneartikel GmbH  
Westring 49  
33818 Leopoldshöhe  
Tel.: 0 52 02/88 13 66  
Fax: 0 52 02/88 13 99  
E-Mail: info@zapro.de  
www.zapro.de

## Moderner Arbeitsplatz für individuelle Bedürfnisse

Der FINO Technikertisch ist ein Modulsystem, das je nach Laborsituation zusammengestellt und erweitert werden kann. Die aufeinander abgestimmten Komponenten erlauben eine große Variantenvielfalt sowie ein ergonomisches Arbeiten.

Der neue FINO Technikertisch besteht aus einem Modulsystem, das nach individuellen Bedürfnissen und Wünschen

sichtlichkeit sorgt. Das Absaugsystem besteht aus dem FINO Absaugkanal, dem FINO Absaugmaul und einer Ver-

Containern mit unterschiedlicher Schubladenzahl geliefert werden. Die Frontverblendung des FINO Technikertisches ist wahlweise für das FINO Absaugsystem oder für die KaVo EWL Einzelplatzabsaugung vorbereitet. Ein speziell auf das Design des FINO Technikertisches abgestimmtes Unterbauschranksystem rundet das Angebot ab. **ZT**

### ZT Info

Weitere Informationen zur neuen Variantenvielfalt erhalten Sie bei:

DT&SHOP GmbH  
Mangelsfeld 11-15  
97708 Bad Bocklet  
Tel.: 0 97 08/9 09-1 00  
Fax: 0 97 08/9 09-1 25  
E-Mail: info@dt-shop.com  
www.dt-shop.com



zusammengestellt werden kann. Eine Vielzahl von Komponenten garantiert Variantenvielfalt vom Standardmodell bis hin zu individuellen Arbeitsbereichen. So zum Beispiel der Technikertisch 24h. Dieser deckt alle Anforderungen an einen modernen Arbeitsplatz ab und ist auf Grund des Modulsystems jederzeit erweiterbar. Das Tischgestell wird mit einem Rastersystem geliefert, welches in der Höhe von 845 mm bis 960 mm verstellt werden kann. Dadurch wird ein ergonomisches und entspanntes Arbeiten für jeden Benutzer gewährleistet. Ausgestattet ist der FINO Technikertisch 24h mit einem Unterschrank. Dieser verfügt über drei Schubladen mit Teilauszug. Die obere Schublade ist mit einem Utensilienfach bestückt, das für Ordnung und Über-

blendung. Der Technikertisch ist in den Standardfarben silber (RAL 9006) und der Akzentfarbe „unigrau“ (RAL 7036) erhältlich und wird komplett montiert binnen 24 Stunden versendet. Die verwendeten Materialien unterliegen einer ständigen Qualitätskontrolle und entsprechen der DIN-Norm für Oberflächenbeanspruchung. Alle Kanten des FINO Technikertisches bestehen aus einem stoß- und säurebeständigen Kunststoffumleimer mit beidseitiger Rundkante. Alle Beschläge sind generell wartungsfrei und garantieren dadurch eine hohe Lebensdauer. Der FINO Technikertisch kann nach individuellen Vorstellungen und Wünschen mit drei verschiedenen Aufbauomodulen, einer Aufbauhalterung für rückseitigen Anbau sowie drei

## Einfache Verarbeitung

Wirocer plus ist eine leicht zu verarbeitende Aufbrennlegierung auf Grund moderater Härte



Wirocer plus ist eine Nickel-Chrom-Aufbrennlegierung, die durch ein optimiertes Herstellungsverfahren über ein besonders günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis verfügt.

Die Biokompatibilität wurde durch ein neutrales Institut untersucht und bestätigt. Bei den Verarbeitungseigenschaften zeichnet sich Wirocer plus auf Grund

seiner moderaten Härte aus, das Ausarbeiten fällt dadurch besonders leicht. Der Ausdehnungskoeffizient ist niedrig und es ist daher keine Langzeitabkühlung erforderlich. Der sichere Verbund mit der Keramik ist selbstverständlich, ebenso die geringe Wärmeleitfähigkeit. Wirocer plus kann problemlos im BEGO-System verarbeitet werden. **ZT**

### 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 28-100  
E-Mail: info@bego.com  
www.bego.com

## An jedem Ort der Welt

Der tragbare Mikromotor Bravo Portabel II wird mit aufladbarem Akku betrieben und kann damit an jedem Ort weltweit eingesetzt werden



Zahnärztliche Behandlung im Klosterhof von Jharkot bei Muktinath (Nepal).  
(Foto: ZA Emmo Martin, Mosbach-Neckarelz)

Der Mikromotor Bravo Portabel II von Hager & Werken ist weltweit ein gerne gesehener Helfer. Er erlaubt ein Arbeiten ohne Steckdose – auch im Norden Nepals: Hier wird das tragbare Kleingerät z. B. mit einer Solarzelle (12 V) unter freiem Himmel betrieben. Der Motor ist stufenlos regelbar von 0–25.000 U/min und mit Vor- und Rückwärtslauf ausge-

stattet. Nach sechs Stunden Aufladezeit des Akkus kann mit dem Gerät ca. acht Stunden gearbeitet werden, wobei es sich auch platz sparend am Gürtel des Behandlers anbringen lässt. Weitere Informationen zu Bravo Portabel II können bei Hager & Werken angefordert werden (www.hagerwerken.de, info@hagerwerken.de). **ZT**

### ZT Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG  
Postfach 10 06 54  
47006 Duisburg  
Tel.: 02 03/9 92 69-0  
Fax: 02 03/29 92 83  
E-Mail: info@hagerwerken.de

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte  
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen  
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 Fax: ++49 (0) 2331 8081-18  
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

## Entspanntes Arbeiten mit Le-iS

**Funktionalität, Qualität und Preis:** Die Labormöbelprogramme der Firma Le-iS Stahlmöbel GmbH bestechen durch hochwertig verarbeitete Grundelemente, die variabel kombiniert werden können – und das alles zu einem günstigen Preis.

Die Labormöbelprogramme SWEMA und MASEBA sind in ihrem Design und ihrer Funktionalität optimal aufeinander abgestimmt.

SWEMA Labormöbel haben eine schlichte gerade Blendenform, U-Griffe sowie Softroller (Teilauszüge) an den Schubladen. Der SWEMA Arbeitstisch ist mit Gashahn, Luftinstallation und einziehbarer Steckerleiste ausgestattet. Er kann wahlweise mit drei Schmutzschubladen oder einer Absaugschublade (Typ Wassermann Dental-Maschinen) ausgerüstet



Der Techniker-Arbeitstisch aus dem Programm SWEMA.

werden. Selbstverständlich können bei Bedarf auch andere Absaugungen integriert werden.

MASEBA Labormöbel sind mit seitlich gekanteten Blenden und Vollauszügen für eine optimale Platzausnutzung der Schubladen ausgestattet. Außerdem hat MASEBA ein einzigartiges Dämpfungssystem an den

Schubladen und Türen, das für Ruhe und die nötige Konzentration in den Laboren sorgt. Die Gipsstapeln sind außerdem mit Schwerlastauszügen, Luftinstallation, Gipsabwurf-schacht aus Edelstahl und Gipsabscheider ausgerüstet.

Sonderkonstruktionen können ohne Probleme reali-

siert werden, so dass die Einrichtung individuell und auf die Bedürfnisse der jeweiligen Laborsituation abgestimmt umgesetzt werden kann.

Die Arbeitsplatten werden in verschiedenen Qualitäten angeboten. So stehen von der bewährten HPL-Arbeitsplatte über die Edelstahl-Arbeitsplatte bis hin zur Kunststeinplatte Caesar Stone, die gerade im Laborbereich viele Vorzüge bietet, viele Farbvarianten und Dekore zur Auswahl. Le-iS Stahlmöbel sind nur über den Fachhandel erhältlich. ZT

### ZT Adresse

Le-iS Stahlmöbel GmbH  
Friedrich-Ebert-Straße 28a  
99830 Treffurt  
Tel.: 03 69 23/8 08 84  
Fax: 03 69 23/5 13 04  
E-Mail: service@le-is.de  
www.le-is.de

## Effiziente Gerüstbearbeitung

CoreMaster Coarse Instrumente ermöglichen schnelle und schonende Korrekturen ohne Wasserkühlung für alle Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Gerüste.

Mit den neuen CoreMaster Coarse Instrumenten bietet SHOFU eine bisher unerreichte Sicherheit bei der Bearbeitung von Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Gerüstwerkstoffen.

CoreMaster Coarse Schleifkörper sind zu mehr als 60% mit Industriediamanten durchsetzt und bieten höchste Schleifleistungen. Auf Grund einer widerstandsfähigen Silikonmischung sind sie sehr formstabil.

Durch diese Zusammensetzung ist



größe eine schnelle und gezielte Nachbearbeitung ohne starke Hitzeentwicklung. CoreMaster Coarse ermöglichen deshalb ein breites Einsatzgebiet mit höchster Effizienz:

- Rationelle Bearbeitung ohne Wasserkühlung
- Minimale Wärmeentwicklung
- Gut sichtbares Bearbeitungsfeld durch Kontrasteffekt (schwarz auf weiß)
- Hohe Standzeit
- Vibrationsarmer Lauf (reduziert die Gefahr von

Mikrorissbildungen)

- In drei anwendungsgerechten Formen erhältlich (WH6, KN7 und unmontiertes Rad). ZT



„Schwarz auf weiß“.

es jetzt möglich, Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Gerüste mit dem Handstück gezielt ohne Wasservernebelungen zu reduzieren oder zu glätten.

Die schwarzen Instrumente bilden einen deutlich sichtbaren Kontrast zu den weißen Gerüsten und erlauben durch ihren absolut zentrischen Lauf in Kombination mit ihrer auf die Gerüstwerkstoffe abgestimmten Partikel-

### ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH  
Am Brüll 17  
40878 Ratingen  
Tel.: 0 21 02/86 64 -0  
Fax: 0 21 02/86 64 -65  
E-Mail: info@shofu.de  
www.shofu.de

ANZEIGE

**Mitmachen und Gewinnen!**

Foto: proDente e.V.

**LESER**  
UMFRAGE  
DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN

**LU-DENT**  
LESERUMFRAGE  
DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN

**LU-LAB**  
LESERUMFRAGE  
DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN

**LU-SPEZ**  
LESERUMFRAGE  
DENTALE FACHZEITSCHRIFTEN

Quelle: www.apple.com

**Nehmen Sie sich 15 Minuten Zeit und profitieren Sie auf jeden Fall!**

Unter allen Teilnehmern verlosen wir attraktive Preise im Wert von ca. 6000 Euro.

**Sie haben keinen Fragebogen erhalten?**

**LU-DENT**  
Leserumfrage Dentale Fachzeitschriften  
Studienleitung c/o Demus Media AG,  
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/ 4 84 74-0, Fax: 03 41/ 4 84 74-2 90  
E-Mail: s.thieme@oemus-media.de

Tolle Preise warten auf Sie!

## Traumgips in der Neuauflage

SHERACONTROL-PLUS hat im Kundentest mit zahlreichen Vorteilen überzeugt

„Für alle Sägeschnitt-, Meister- sowie Kontrollmodelle und auch bei CAD/CAM-Verfahren ist SHERACONTROL-PLUS ein Traumgips“, das meinen die Produktentwickler der SHERA Werkstoff-

Technologie. Rund 300 Kunden haben diesen Gips im eigenen Labor auf Herz und Nieren geprüft und bestätigt, dass der „Alleskönner“ von SHERA in der Neuauflage nicht mehr zu toppen ist. Zum Standard moderner Klasse IV-Gipse von SHERA gehört, dass sie sehr fließfähig und kantenstabil sind, glatte und dichte Oberflächen aufweisen und alle Details des Abdruckes äußerst präzise wiedergeben. SHERACONTROL-PLUS kann außerdem noch mehr: Durch die erhöhte Biegezugfestigkeit des Gipses sinkt die Bruchgefahr gen Null. Der Zahntechniker kann sogar bei sehr dünnen Stümpfen das Gipsmodell gefahrlos aus dem Abdruck entnehmen, ohne dass diese abbrechen.

Ein weiterer Pluspunkt für die moderne Modellherstellung ist die kontrollierte Expansion von SHERACONTROL-PLUS. Besonders bei Kunststoffsockeln ist es von Vorteil, wenn der Gips

seine Ausdehnung nicht verändert. Üblicherweise setzt der Zahntechniker Entlastungsschnitte, um Raum für die „fortgesetzte“ Expansion nach ihrem Höhepunkt zu lassen. Noch

Schmutz in dem Modell festsetzt.

SHERACONTROL-PLUS in der Neuauflage kann exklusiv bei der SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG telefonisch



Hat die Pluspunkte der modernen Modellherstellung auf seiner Seite: Der Gips SHERACONTROL-PLUS.

zwei Stunden nachdem der Gips ausgegossen wurde, expandieren Dentalgipse gewöhnlich gering weiter. Bei SHERACONTROL-PLUS hingegen ist die chemische Reaktion, die für die Ausdehnung verantwortlich ist, vollständig abgeschlossen. Somit sind aufwändige Entlastungsschnitte nicht mehr nötig. Das spart Bohrlöcher und Pins, vor allen Dingen wertvolle Arbeitszeit. Außerdem kann so eine weitere Fehlerquelle ausgeschlossen werden: Je weniger Bohrlöcher, desto geringer ist die Gefahr, dass sich

unter 018 05/04 94 48 bestellt werden. Der Kunde kann wählen zwischen den Farben goldbraun, grau und pastellgelb und den Abpackungen in 5 kg- oder 20 kg-Einheiten. ZT

### ZT Adresse

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG  
Espohlstraße 53  
49448 Lemförde  
Tel.: 0 54 43/99 33-0  
Fax: 0 54 43/99 33-1 00  
E-Mail: info@shera.de  
www.shera.de



# ZT SERVICE

## Kollegiales System eigenständiger Kompetenzpartner

Mit dem Begriff Laborverbund assoziieren zahntechnische Betriebe zuallererst auf der Hand liegende Vorteile wie die gemeinsame Nutzung von Geräten, eine zentrale Buchhaltung oder günstigere Einkaufskonditionen. Ein gut funktionierendes Verbundsystem kann seinen Mitgliedslaboren heutzutage jedoch wesentlich mehr bieten: Ob kollegiale Hilfestellung, der fachliche Austausch untereinander oder die effektive Nutzung von Kompetenzen wie Marketing, Qualifizierung sowie Technologien – was der eine allein nicht zu leisten vermag, schafft die Gemeinschaft auf jeden Fall. **dentacolleg** ist so eine Kooperationsgemeinschaft. Im Jahre 1999 gegründet, gehören dem Verbund mittlerweile 51 Gesellschafterlabore an – Tendenz steigend.

Ob CompeDent, DENTAGEN, DentalAlliance oder ProLab – Laborverbände gibt es derzeit zahlreiche am Markt. Und dennoch ist jeder verschieden. Denn was die konkreten Inhalte, Zielrichtung und Nutzen angeht, positioniert sich jeder Verbund auf seine eigene Weise. Während vor einigen Jahren vor allem Argumente wie gemeinsamer Einkauf, Teilzahlungskonzepte oder bessere Gewährleistungen bei der Entscheidung eines Labors zum Beitritt zählten, stehen heutzutage vielmehr Fakten wie gut

strukturierte Fortbildungsangebote, konzeptionelle Unterstützung sowie spezifisches Marketing im Mittelpunkt. Doch welcher Zusammenschluss ist der richtige für mein Labor? ZT stellt Ihnen mit **dentacolleg** einen Laborverbund einmal etwas genauer vor. 1999 gegründet, zählen heute 51 eigenständige deutsche Meisterlabore und Innungsmitglieder zu **dentacolleg**, die von zwei bis 80 Mann stark sind und derzeit in

insgesamt fünf regionalen Arbeitskreisen zusammengefasst

Das Gütesiegel für schöne Zähne  
partnerschaftlich · kompetent



**dentacolleg**

werden. Während mancher Laborverbund seinen Mitgliedern „einen Mantel zur Verfügung stellt, der dann jedem passen muss“, setzt Geschäftsführer Oliver Sebastian bei **dentacolleg** vor allem auf eine individuelle Betreuung der Gesellschafterlabore, eine „professionelle Unternehmensführung innerhalb des Verbandes, sehr intensive Kontakte zur Industrie sowie vieles, vieles mehr!“ Im Jahre 2004 löste der gebürtige Bremer den vorherigen Geschäftsführer Steffen Seinwill im Amt ab und leitet seitdem die Geschicke des Hamburger Unternehmens.

### Positionierung

Der Schwerpunkt von **dentacolleg** liegt – neben dem Austausch von Technologien und günstigen Einkaufskonditionen – vor allem in der effektiven Betreuung innerhalb der Unternehmenskommunikation begründet. Hervorzuheben ist hierbei, dass jedes Labor vollkommen eigenständig

bleibt – denn „Gleichmacherei“, macht laut Oliver Sebastian „überhaupt keinen Sinn“. Daher gibt es beispielsweise auch keinen einheitlichen werblichen Auftritt der **dentacolleg**-Gesellschafter. Vielmehr sollte jedes Labor seine individuelle Stärke herausarbeiten und diese nach außen kommunizieren. Das **dentacolleg**-Netzwerk dient dabei quasi als Coach, als Begleiter und Berater. Im Mittelpunkt der Aktivitäten stehen die Kundenbindung sowie das Miteinander zwischen Dentallabor und Zahnarzt als direktem Entscheider und hervorragendem Meinungsmultiplikator. Neben dieser „Push“-

### Struktur

Effektives Networking, kurze Kommunikationswege sowie ein schnelles Reagieren auf Marktveränderungen – damit dies alles reibungslos im Verbund funktioniert, bedarf es einer analytisch ausgearbeiteten Struktur mit klar definierten Schnittstellen. **dentacolleg** verfügt über genau so eine Struktur, die sich aus der Erfahrung der letzten Jahre entwickelt hat und wie kein anderes Modell den Einfluss der Gesellschafter auf die Unternehmensinhalte ermöglicht. Kernstücke dieser Struktur sind hierbei vor allem die regionalen Arbeitskreise, innerhalb welcher alle relevanten Themen diskutiert und analysiert werden. Sind die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Regionalen erst einmal ermittelt, werden sie an den Geschäftsführer herangetragen. In Zusammenarbeit mit kompetenten Beratungs- und Industriepartnern der **dentacolleg** werden dann effektive, bedarfsge- rechte Werkzeuge für die verschiedensten Aufgabenstellungen erarbeitet. Hierbei stehen kollegiale Hilfestellung, aktiver gegenseitiger Wissenstransfer sowie das Bündeln von personellen Kräften ebenso im Mittelpunkt wie ein sinnvoller Leistungsaustausch bei den



dentacolleg-Geschäftsführer Oliver Sebastian.

produkttechnischen Möglichkeiten und/oder Kapazitäten.

### Fortbildungen

Bei den Fortbildungen spielen die Arbeitskreise ebenfalls eine wichtige Rolle. So legen diese regional unter anderem auch die Themen für die Schulungen fest. Je nach Anforderung werden Seminare im Bereich Führungskräfte-Training, Motivationstraining für Laborinhaber und -mitarbeiter, Zahnärzte und/oder Helferinnen sowie Kommunikationsschulungen angeboten. Aber auch betriebswirtschaftliche Themen wie Qualitätsmanagement sowie fachliche Schulungen in der Dental fotografie oder Implantologie stehen zur Auswahl. **ZT**

### ZT Adresse

**dentacolleg** GmbH & Co. KG  
An der Alster 83  
20099 Hamburg  
Tel.: 0 40/2 84 99 10-0  
Fax: 0 40/2 84 99 10-16  
E-Mail: info@dentacolleg.de  
www.dentacolleg.de



Foto: dentacolleg

Strategie verfolgt die **dentacolleg** aber auch die so genannte „Pull“-Strategie: Durch die Qualität des einheitlichen Gütesiegels **dentacolleg** wird aufgezeigt, bei welchem Labor man Top-Qualität und einen hohen Grad an Service erwarten kann.

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

### INFO

#### Voraussetzung für Beitritt:

- prinzipiell jedes Labor (gern Innungsmitglieder) kann beitreten
- hohes Maß an Bereitschaft erwünscht, sich bei Treffen der Regionalen konstruktiv einzubringen

#### Kosten:

- 3.000 € Einlage bei Eintritt, des Weiteren wird Jahresbeitrag erhoben

#### Regionale Begrenzung:

- grundsätzlich nein, Vetorecht der Gesellschafter vorbehalten

#### Fortbildungsschwerpunkte:

- fachliche, betriebswirtschaftliche und persönliche Qualifizierung
- Qualitätsmanagement und Zertifizierung
- des Weiteren auf die Teilnahme von Zahnärzten zugeschnittene Veranstaltungen mit Eventcharakter, die Gesellschaftern als wertvolles Kundenbindungsinstrument dienen

#### Marketing:

- individuelle Marketing-Konzeptionen
- Unterstützung bei der Umsetzung neuer Medien
- Event- und Fortbildungsbausteine
- Werbemittel wie Patienteninformations- und Laborbroschüren
- Nutzungsrechte und Kommunikationsmaterialien für Gütesiegel „**dentacolleg**“
- Patiententeilzahlung
- (Partner-)Factoring
- Give-away-Shop u.s.w.

## „Nur durch aktiven Teamgeist funktioniert effektives Networking“

Nach dem Motto „gemeinsam sind wir stark“ nutzen immer mehr Dentallabore die Synergien von Laborverbänden wie **dentacolleg**. Seit nunmehr sieben Jahren steht das Hamburger Unternehmen für gemeinsame Stärke, Kompetenz sowie eine strategische Allianz ihrer Mitgliedslabore. Welche Voraussetzungen müssen an einem Beitritt interessierte Betriebe mitbringen? Welche Verpflichtungen gehen sie ein? ZT sprach mit **dentacolleg**-Geschäftsführer Oliver Sebastian.

**ZT** So wie sich immer mehr spezialisierte Zahnärzte in Gemeinschaftspraxen zusammenschließen, steigt auch die Zahl der Laborverbände am zahntechnischen Markt ständig an. Ist dieser Trend allein der angespannten und Existenz bedrohenden Situation deutscher Dentallabore und deren Suche nach einem wirtschaftlichen Ausweg geschuldet? Wo sehen Sie noch Beweggründe für ein Labor, einem Laborverbund wie **dentacolleg** beizutreten?

Grundsätzlich tritt ein Labor nur einem Verbund bei, wenn es dort einen Nutzen für sich erwarten kann. Dieser Nutzen kann völlig unterschiedlicher Natur sein. Vorherrschend bei den Überlegungen sind dabei oft wirtschaftliche Gründe. Jedes Labor ist in erster Linie ein Unternehmen, das auf dem sich immer schneller verändernden Markt bestehen muss. Mit ei-

nem effektiven Networking zwischen den Laboren, den Zahnärzten, der Industrie und externen Top-Beratern werden jedem **dentacolleg**-Gesellschafter individuell erarbeitete Lösungsansätze aufgezeigt. Ich vergleiche es immer mit einem Elfmeter beim Fußball: die **dentacolleg** legt den Ball auf den Elfmeterpunkt, das Tor sollte der Unternehmer schon noch selber schießen dürfen! Eine Gemeinschaft wie **dentacolleg** ist daher keinesfalls ausschließlich für Labore in Existenz bedrohender Situation gemacht. Die unglaubliche Vielfalt der Möglichkeiten in der **dentacolleg**-Gemeinschaft überzeugt langfristig auch gut am Markt positionierte Labore durch das aufgebaute Netzwerk und die effektiven Marketing-Maßnahmen.

**ZT** Welche Voraussetzungen muss ein interessiertes Labor

für eine Mitgliedschaft mitbringen (Laborgröße, Mitarbeiterzahl, Umsatzvolumen, Spezialisierungsgebiete)? Grundsätzlich gibt es keine „Musterlabor-Schablone“, die auf einen möglichen Gesellschafter genau passen muss. Es gibt nur ein Vetorecht der bestehenden **dentacolleg**-Gesellschafter. Wünschenswert sind für uns natürlich engagierte, fordernde Gesellschafter. Denn nur durch aktiven Teamgeist funktioniert ein effektives Networking.

**ZT** Welche Verpflichtungen geht ein Labor bei einer Mitgliedschaft in Ihrem Laborverbund ein? Ein **dentacolleg**-Gesellschafter geht keine Verpflichtungen zur aktiven Mitarbeit ein, obwohl dies natürlich wünschenswert ist und

nebenbei gesagt auch noch viel Spaß macht! Es gibt keine wirklichen Pflichtveranstaltungen für die Gesellschafter. Erfahrungsgemäß nehmen aber immer sehr viele teil – und das nicht nur an unseren „Networking-Erlebnis-Events“. Jeder Gesellschafter leistet als Kommanditist der **dentacolleg** GmbH & Co. KG eine Einlage. Diese Einlagen bilden das

Grundkapital. Darüber hinaus wird **dentacolleg** über den gemeinsamen Einkauf finanziert und daher ist ein gruppenloyales Einkaufsverhalten bei den **dentacolleg** Partnerlieferanten sehr wünschenswert.

**ZT** **Dentacolleg** wurde 1999 gegründet. Welches unternehmerische wie persönliche Resümee können Sie nach sieben Jahren am Markt ziehen? Was sind künftige Ziele bzw. wosehen Sie Ihren Laborverbund in einigen Jahren?

Da ich selbst erst im Jahr 2004 die Geschäftsführung übernommen habe, bezieht sich mein Resümee auf diesen Zeitraum. Die **dentacolleg** hat

sich nach der Neuordnung vor ca. zwei Jahren klar positioniert, ist strukturell hervorragend aufgestellt und somit für den vorherrschenden Markt bestens gerüstet. Die Gesellschafter nutzen engagiert die Berater-Plattform und die Vorteile des Networkings. Die Einbindung der Zahnarztpraxen in die Gesamtkonzeption verzeichnet positive, in der Form nicht zu erwartende, Fortschritte. Das beschriebene Konzept der Individualisierung geht also voll und ganz auf. Auf diese Ergebnisse werden wir weiter aufbauen, den Markt dabei ständig im Auge haben und gegebenenfalls sofort reagieren. Die **dentacolleg** setzt parallel auf ein gesundes Wachstum. Eine blinde Gesellschafter-Akquisition macht in meinen Augen keinen Sinn, da sonst die persönliche Betreuung schnell an Qualität verlieren könnte. **ZT**



Im Gespräch mit Redaktionsleiterin Cornelia Pasold und ZT-Projektleiter Stefan Reichardt (m.) erläuterte Geschäftsführer Oliver Sebastian das Erfolgskonzept von **dentacolleg**.

# Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile ...

Auch wenn es nicht philosophisch zuzuging zum Auftakt der Nobel Biocare World Tour™ in Frankfurt am Main, so lässt sich das Kongressmotto Beautiful Teeth Now™ damit ganz gut beschreiben. Drei Tage, vom 9.–11. März, demonstrierten über 40 national wie international renommierte Referenten vor über 1.000 Zahnärzten und Zahntechnikern, was es in ihren Disziplinen Praktikables und Neues gibt.

Wie sagte Heliane Canepa, Vorstandsvorsitzende der Nobel Biocare AG? „Wir bieten alles, von der Wurzel bis zur Krone“, und so drehte sich denn auch (fast) alles um Implantate, Primärstabilitäten, Weichgewebemanagement, individuelle (Keramik-)Abutments, Verbinderkeramik (NobelRondo™) und mehrgliedrige Keramik-Brücken (Procera® Implant Bridge Zirconia).

Im Mittelpunkt des Kongresses stand das neuartige Implantationsverfahren NobelGuide™ mit seiner erstaunlich exakten Vorhersagbarkeit des Behandlungsergebnisses auf Grund der dreidimensionalen, chirurgischen Planung und seiner Indikationsbreite bis hin zum zahnlosen Kiefer. In fünf komplikationslos verlaufenden Live-OPs wurde die Schlüssigkeit des Konzeptes eindrucksvoll vorgeführt. So versorgte Paulo Maló in einer seiner beiden Live-OPs einen zahnlosen Kiefer innerhalb von nur 60 Minuten mit einer „All-on-4“-Brücke. Durch eine Neigung der posterioren Implantate erreichte er bei geringem Knochenvolumen eine hohe Primärstabilität und eine gute Abstützung der bereits vorgefertigten Brücke; diese gliederte er unmittelbar nach der Insertion ein.

Dr. Jörg Munack aus Hannover und Dr. Torsten Siepenkoth aus Kelkheim zeigten in ihren Live-OPs, wie am teilbezahnten Kiefer mit NobelGuide™ die ebenfalls vorgeplanten und im vorab gefertigten Versorgungen innerhalb einer Sitzung eingesetzt werden konnten. Dr. Munack plante die Behandlung komplett durch, wo-

anhaltende Primärstabilität liefere, die bei 35 Ncm keine Wartezeit der Versorgung bedingt. Dr. Peter Moy, der neben Prof. Dr. Dr. Bodo Hoffmeister das Programm moderierte, referierte auch selbst eine Fokus-Session zum Thema Verwaltung komplexer chirurgischer

Beteiligten: der Behandler, der dem Patienten gegenüber seine „Vorhersagen“ erfüllt; der Zahntechniker, der von Anbeginn an das prothetisch Machbare mitgestaltet und so für den Patienten das funktionale Optimum „herausarbeiten“ kann; und der Patient, der

renten machte van Iperen den angehenden Zahnärzten unmissverständlich klar, dass sie sich nur als Unternehmer im immer schärferen Wettbewerb um Gunst und „Lebensqualitätsausgaben“ des Patienten werden behaupten können; mit aller ethischen Verantwortung, den bürokratischen Zwängen, aber auch den beratenden Freiheiten, die der immer noch faszinierende Beruf des Zahnarztes mit sich bringt.

## Kosten-Nutzen-Orakel für Implantate

Prof. Dr. Dr. Elmar Esser und Dr. Stefan Hümmeke vom Klinikum Osnabrück stellten im Patienten-Talk zwei Implantatversorgungen vor. Auf die Frage aus der Runde, was er denn gedacht habe, als er die voraussichtlichen Kosten für seine Behandlung (rund 10.000,- €) vernommen hätte, antwortete der Patient lapidar, um den Sinngehalt der Investition abschätzen zu können, habe er seinen Hausarzt befragt, wie lange er wohl noch zu leben habe. Das Ergebnis: Er war acht Wochen vor dem Talk mit einer kunststoffverblendeten Brücke als Langzeitprovisorium versorgt worden und naschte bereits wieder Nusschokolade.

Der zweite Fall war eine Patientin, bei der auf Grund ihres leichten Willebrand-Jürgens-Syndrom bereits mehrere Zahnärzte eine Implantatversorgung abgelehnt hatten. Als Krankenschwester mit ständigem Patientenkontakt empfand sie jedoch ihre insuffiziente Vollprothese als psychisch unzumutbare Behinderung. Ob des minimalinvasiven

Zahnärztehepaar Dres. Melanie und Götz Grebe in seinem Posterbeitrag schrieb: „Am dargestellten Beispiel wird deutlich, wie auch in der normalen Zahnarztpraxis mit kleinem (Praxis-)Labor mithilfe moderner CRD komplexe Fälle auf hohem Niveau zeitnah, minimalinvasiv und ästhetisch hochwertig therapiert werden können. NobelGuide™ in Verbindung mit Procera® als Schlüsselkomponente stellt momentan das komplette System von computergestützter Zahnheilkunde dar.“

## Blick in die Zukunft

Aus der Abteilung Neue Entwicklungen scheinen vier Entwicklungsansätze besonders



Das Expertengremium auf der Vortragsbühne.

Lösungen mit Implantatsystemen von Nobel Biocare. Ein Aspekt, auf den auch Dr. Harry Fritz aus Lübeck in einem seiner Workshops explizit einging. Das NobelGuide™-System gäbe dem Behandler allein schon durch die zur detailreichen 3-D-Abbildung konvertierten CT-Daten eine deutlich erhöhte Sicherheit; nicht nur in der Planung der Versorgung, sondern gerade auch unter forensischen Gesichtspunkten – was künftig wohl immer stärker ins Blickfeld rücken wird. Der Patientenorientierung und wie man damit die Praxis kosteneffizienter gestalten kann war sein zweiter Workshop ge-

mit größtmöglicher Sicherheit minimalinvasiv und so gut wie schmerzfrei operiert wird und nach nicht einmal einer Stunde die Praxis wieder verlässt. Natürlich verbleibt, wie der Zahntechnikermeister Andreas Hoffmann ausdrücklich hervorhebt, die medizinische Verantwortung beim Behandler. Hoffmann verarbeitet seit über fünf Jahren Nobel Biocare-Produkte, speziell aus der Procera®-Produktfamilie. Seine Kunden sind ausschließlich Labore. „Gute Implantatarbeiten in konventioneller Technik sah man zwar auch nicht, aber dafür konnte man sie riechen.“

Durch den Einsatz moderner Vollkeramiken sei aber die Spaltbildung kein Thema mehr. So produziere die Implant-Bridge von Procera® keine Veränderungen im pH-Wert und damit keine spaltbedingten Abbauprozesse. Optimierte, gerade auch in ästhetischer Hinsicht, werde dieser Prozess noch durch den Einsatz von Vollkeramik-Abutments. Bei einer derartigen Versorgung treten keine Zahnfleischverfärbungen auf und die Weichgewebeästhetik werde dauerhaft unterstützt.

„Wir bieten alles, von der Wurzel bis zur Krone“



Poster-Programm mit Dr. Brian Lang.

bei er auf Grund vorhandener Alt-Implantate modellbasiert vorgehen musste. Er verwendete definitive, individuelle Zirkonia-Abutments, auf die er als Provisorium verblockte Kronenrestorationen setzte. Nach der Einheilung und dem Abschluss des Weichgewebeformings werden Procera® Einzelkronen herkömmlich zementiert.

An die OPs schlossen sich jeweils angeregte Diskussionen mit den Operateuren und den Mitgliedern des Expertenforums an. Dabei wurde immer wieder das Thema Sofortbelastung nachgefragt. Hier verwiesen Dr. Roland Glauser und Priv.-Doz. Dr. Peter Schüpbach auf die osseokonduktiven Eigenschaften des TiUnite™ Biomaterials auf den Nobel Biocare Implantaten, die – in Kombination mit den Groovy-Furchen im Implantatgewinde – eine nachgewiesene hohe und

widmet. Er legte – am Beispiel seiner eigenen „metallfreien“ Praxis – anschaulich dar, wie mit entsprechender Teamarbeit, in die auch der Zahntechniker partnerschaftlich einbezogen ist, der Patient durchaus für eine höherwertige Versorgung gewonnen werden kann.

## Der Zahntechniker als Teamplayer

Diese Teamarbeit beim NobelGuide™-Verfahren betonen unisono neben vielen Teilnehmern auch die Referenten, wie die Zahnärztin Dr. Annette Felderhoff und der Zahntechnikermeister Hans Geiselhöringer. Die prothetisch-ästhetischen Belange könnten mit NobelGuide™ in einer gemeinschaftlichen Planung optimal auf die medizinisch-chirurgischen Begebenheiten abgestimmt werden. Nutzen daraus zögen alle

## „Zirkonkeramik – eine Revolution“

Auf naturgemäß besonderes Interesse bei den Zahntechnikern, aber auch bei etlichen Zahnärzten, stießen die Workshops und Referate zur Procera®-Vollkeramik. Laut Hoffmann ist die „Zirkonkeramik eine Revolution in der Zahntechnik“. Und für die Zahnärztin Dr. Melanie Grebe, die mit ihren Arbeiten auch am Poster-Programm teilnahm, bietet das Procera®-System zu-

„NobelGuide™ bedeutet eine Komfort- und Qualitätsverbesserung für den Patienten“

gleich optimale prothetische wie ästhetische Lösungen. Dem zahnärztlichen Nachwuchs widmete sich der Bonner Dipl.-Zahntechniker Olaf van Iperen. Der Workshop Junger Campus fand großen Zuspruch. Neben anderen Refer-



Über 1.000 Zahnärzte und Zahntechniker besuchten die Auftaktveranstaltung der World Tour™ in Frankfurt.

Vorgehens erschien Esser und Hümmeke eine Implantation nach dem NobelGuide™-Protokoll als medizinisch vertretbar. In der Fotodokumentation war zu sehen, dass die Schleimhaut nach Abnahme der OP-Schablone so gut wie nicht blutete. Wie die Patientin mehrfach bestätigte, verspürte sie auch nach dem chirurgischen Eingriff keinerlei Schmerzen oder gar Schwellungen. „Das NobelGuide™-System ist eine deutliche Verbesserung des konventionellen Behandlungsablaufs. Es bedeutet eine Komfort- und Qualitätsverbesserung für den Patienten“, so Esser.

Doch das gilt nicht nur für ein Klinikum, wie das Dortmunder

erwähnenswert: Eric Rompen stellte ein neues Abutmentdesign vor. Auf Grund seines speziellen konkaven, transmukosalen Profils soll es das Schleimhautwachstum fördern resp. eine Rückbildung unterbinden. Bisherige Ergebnisse mit 79 Implantaten stimmen Nobel Biocare hoffnungsfroh, Zahnärzten schon in ein bis zwei Jahren das neue Abutment

man wolle den gewohnten Nobel Biocare-Qualitätsstandard gewährleisten und dafür bedürfe es noch weiterer Studien, so Heliane Canepa auf der abschließenden Pressekonferenz.

Dr. Ulf Wikesjö eröffnete mit seinen Ausführungen zu rhBMP-2 (BMP – Bone Morphogenetic Proteins) geradezu paradiesische Augmentationsaussichten – wenn die Entwicklungen weiter so viel versprechend verlaufen. Diese BMPs provozieren kontrolliert die Knochenneubildung ohne aufwändige, operative Maßnahmen wie Knochentransplantationen; man könne dann „die Knochen tatsächlich dort wachsen lassen, wo wir sie brauchen“, wie Dr. Werner Hotz, Präsident des DZOI, treffend meinte. Allerdings müssen sich Zahnärzte und Patienten wohl noch etwas gedulden, denn 2010 ist als Jahr der Markteinführung angedacht.

Ein angenehmer Nebeneffekt der Auftaktveranstaltung zur Nobel Biocare World Tour™ 2006 in Frankfurt war – neben dem erfolgreichen Bemühen um gesteigerte Servicequalitäten – eine klarere Zuordnung der einzelnen Nobel Biocare Produktlinien zueinander. Unter dem Dach Beautiful Teeth Now™ zusammengefasst sind jetzt die Kernkompetenzen Easy Esthetics™ mit den Procera®-Keramikprodukten sowie die Soft Tissue Integration™ für das Weichgewebemanagement und die Immediate Function™ für die Sofortbelastung, beide auf der TiUnite® und Groovy Implantatoberflächentechnologie und ihrer optimierten Primärstabilität beruhend.

## Resümee

Wer nicht dabei sein konnte, hat etwas versäumt. Das breite Themenspektrum war rundweg informativ und die Atmosphäre, speziell zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, erfreulich kooperativ. Wer wollte, konnte praktikable und nützliche Hinweise für den Praxisalltag und seine berufliche Zukunft aus allen Angeboten ziehen. NobelGuide™ als „Quantensprung in der Implantologie“, so Hotz, zu bezeichnen, scheint nicht mehr so ganz abwegig – wenn man das „neue“ Teamgefühl zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, den Patientenkomfort sowie last but not least das planerische und chirurgische Sicherheitspotenzial in Betracht zieht. Allerdings, so ganz ohne Implantationserfahrung sollte auch dieses Verfahren nicht angewandt werden. Wer in Frankfurt nicht dabei sein konnte, hat vom 19.–21. Oktober in Dresden eine zweite Chance. Dort macht die Tour noch einmal Station nebst 15 weiteren Städten weltweit. ☒

## ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH  
Stolberger Straße 200  
50933 Köln  
Tel.: 02 21/5 00 85-0  
Fax: 02 21/5 00 85-333  
E-Mail:  
info.germany@nobelbiocare.com  
www.nobelbiocare.com

# M+W feiert 30-jähriges Versandhandels-Jubiläum

Mit attraktiven Angeboten für Labore und Praxen und einer Hilfsaktion zu Gunsten von „Ärzte für die Dritte Welt“ begeht M+W Dental sein 30-jähriges Versandhandels-Jubiläum.

Im April 1976 startete M+W Dental mit dem Dentalversandhandel – damit gehört M+W in Deutschland zu den Pionieren. Von Anfang an bestand die Idee darin, ein umfangreiches Sortiment in Katalogen zu präsentieren und die Aufträge aus einem Zentrallager zu bedienen. Geschäftsführer Rainer Tönies: „Kundenwünsche aus ganz Deutschland schnell und unbürokratisch zu erfüllen – darin besteht seit nun 30 Jahren der klare Servicevorteil des Dentalversandhandels. Die einfache Bestellung und die zentrale Logistik verschaffen M+W auch heute klare Vorteile in puncto Schnelligkeit und natürlich auch bei den Preisen. Denn wir geben die Kostenvorteile des Versandhandels in Form von günstigen Konditionen an unsere Kunden weiter.“

**Jubiläumsaktion zu Gunsten „Ärzte für die Dritte Welt“**  
Anlässlich des Jubiläums offeriert M+W den Zahnarztpraxen und Labors in den aktuellen Minikatalogen attraktive Angebote mit Preisnachlässen von bis zu 30 Prozent. Darüber hinaus unterstützt M+W im Jubiläumsjahr zahnmedizinische Hilfsprojekte des Komitees „Ärzte für die Dritte Welt“. Das Komitee hilft seit 1983 Notleidenden in den Elendsgebieten dieser Welt. So sorgen z. B. Zahnärzte für die zahnmedizinische Versorgung in abgelegenen Regionen oder in den Slums der Großstädte – dort, wo es sonst

keine Ärzte gibt. Im Rahmen der M+W-Aktion werden zwei Projekte unterstützt:  
• Mobile Ambulanz auf den Philippinen. Das Projekt be-



Behandlung durch die Rolling Clinic auf den Philippinen.

gannt 1985 mit einer „Rolling Clinic“ in der Provinz Bukidnon und einer Ambulanz in der Hafenstadt Cagayan de Oro – seit 1988 ist kontinuierlich ein Zahnarzt mit dabei. Derzeit sind ständig vier Teams in Zehn-Tagestouren im Landesinneren der Insel Mindanao unterwegs – nicht selten kommen die Zahnärzte und Ärzte in Gebiete, in die noch nie zuvor ein Mediziner seinen Fuß gesetzt hat.  
• Ambulanz im Slumgebiet bei Managua/Nicaragua. Seit 2004 kümmert sich ein Zahnarzt in einem kleinen Team um die Zahngesundheit im „Barrio“ der „Ciudad Sandino“ – der nach einem verheerenden Erdbeben 1973 neu errichteten Satellitenstadt Managuas. Für

die Ärmsten der Armen gibt es hier keine bezahlbare medizinische Versorgung. Zusätzlich fahren Ärzte mit einer mobilen Klinik regelmä-



Big aufs Land, um die Landbevölkerung zu erreichen.

Zur Unterstützung dieser beiden Projekte hat M+W ein Spendenkonto eingerichtet und es mit einem Startguthaben von 5.000 Euro ausgestattet. Mit jeder Bestellung von Artikeln der Hausmarke M+W Qualitätsprodukte überweist der Dentalversandhändler zusätzlich 1 Euro auf das Spendenkonto. Die Aktion läuft bis zum 30. September.

**Eine Erfolgsgeschichte**  
M+W wird 1947 von Hermann Müller und Jakob Weygandt als Dentalhandel Müller & Weygandt in Frankfurt gegründet, 1969 übernimmt Anne Weygandt die Geschäftsführung. 1976 stellt M+W sein

Geschäft auf den Versandhandel um. 1982 wird der Unternehmenssitz nach Bidingen verlegt, seit Anfang der 80er-Jahre ist M+W der führende Dentalversandhandel in Deutschland. Im Jahre 1990 führte M+W eine entscheidende Verbesserung des Lieferservice ein: Kunden erhalten nun ihre Ware innerhalb von 24 Stunden. Gleichzeitig expandiert M+W in die neuen Bundesländer und verdoppelt innerhalb von zwei Jahren den Umsatz. 1999 verkauft Anne Weygandt das Unternehmen; Reinhold Kuhn und Rainer Tönies werden Geschäftsführer. M+W-Geschäftsführer Reinhold Kuhn: „Vor 30 Jahren hat sich M+W gefragt, welche Bedürfnisse die Zahnarztpraxen und Dentallabore tatsächlich haben und wie wir die Versorgung mit Verbrauchsmaterialien auf eine neue Qualitätsstufe stellen können. Die Lösung war der Versandhandel. Heute stehen Themen wie Schnelligkeit, Flexibilität und Freundlichkeit im Mittelpunkt – auch hier hat der Versandhandel die Nase vorn.“

## ZT Adresse

M+W Dental GmbH  
Müller & Weygandt  
Postfach 14 40  
63654 Bidingen  
Tel.: 0 60 42/88 00-88  
Fax: 0 60 42/88 00-80  
E-Mail: email@mw dental.de  
www.mwdental.de

## 7. DCS Anwendertreffen

Beim diesjährigen Anwendertreffen können sich die Teilnehmer über Neuerungen und Anwendung des CAD/CAM-Systems von DCS informieren.

Vom 23.–24. Juni 2006 findet in Bad Soden das 7. DCS Anwendertreffen statt. Eingeladen sind neben DCS

- ZTM Dirk Ahlmann, Kelkheim
- ZTM Bastian Flemmer, Wachtberg



Veranstaltungsort des kommenden DCS-Anwendertreffens: Das Ramada Treff Hotel in Bad Soden.

Anwendern auch Zahntechniker und Zahnärzte, die sich für die DCS CAD/CAM-Technologie interessieren. Am Freitagabend sind die Teilnehmer Gäste der DCS, um bei italienischen Spezialitäten die ersten lockeren Gespräche zu führen. Der Samstag steht ganz im Zeichen von „Information aus Wissenschaft, Praxis und Labor“.

## Die Referenten sind:

- Dr. Michael Hopp, Berlin
- ZA Dr. Heiner Stehn, Rendsburg
- ZTM Thomas Bietsch, Jevenstedt
- ZT Matthias Ernst, Würzburg

- OA Dr. Paul Weigl, Frankfurt am Main
- Dr. Leonhard Meyer, Allschwil
- ZTM Udo Hadel, Marburg
- ZMF Manuela Luther, Florstadt
- Prof. Dr. Wolfgang Freesmeyer, Berlin.

## ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

DCS Dentalsysteme GmbH  
Siemensstraße 17  
65779 Kelkheim  
Tel.: 0 61 95/67 40-0  
Fax: 0 61 95/67 40-10

## Mitmachen lohnt sich!

Machen Sie mit und profitieren Sie doppelt von unserer Leserumfrage LU-DENT: Verraten Sie uns Ihre Meinung und gewinnen Sie mit etwas Glück attraktive Preise.



In diesem Jahr befragen wir Sie als Laborinhaber/in bereits zum dritten Mal nach Ihren Lesegewohnheiten und Ihrer Meinung zu speziellen Fragen des Laboralltags. Nachdem die Teilnehmerzahl sich im Vergleich zu 2004 im vergangenen Jahr um mehr als 20 Prozent auf über 1.900 Teilnehmer erhöhte, zählen wir auch 2006 auf Ihre Unterstützung. Denn es geht hier nicht um eine Umfrage, deren Ergebnisse in den Schubladen der Marketingabteilungen verschwinden, sondern um die präzise und nachvollziehbare Darstellung Ihrer Wünsche und Bedürfnisse nach Informationen und Fortbildung. Und je genauer wir wissen, was Sie wollen, umso intensiver können wir darauf eingehen und unsere Produkte und Dienstleistungen für Sie weiterentwickeln. Die Studie wird auch 2006 wieder mit drei verschiedenen, zielgruppenorientierten Fragebogen erhoben. So gibt es neben dem Fragebogen für Zahn-techniker (LU-LAB) auch solche für Allgemein Zahnärzte (LU-DENT) und für Spezialisten (LU-SPEZ).

Das Ausfüllen des Fragebogens lohnt sich nicht nur auf ideeller Ebene für Sie, sondern auch, da wir aus allen Teilnehmern attraktive Preise verlosen. Und so könnten bald ein nagelneues tragbares Apple MacBook, ein ultraflacher LCD-Fernseher, eine hochwertige Digitalkamera, verschiedene Kongressteilnehmergeutscheine sowie zahlreiche Jahresabonnements Ihnen gehören.

## ZT Info

Sollten Sie keinen Fragebogen in der vorliegenden Ausgabe finden, senden wir Ihnen diesen gern zu.

LU-DENT Studienleitung  
c/o Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-0  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: s.thieme@oemus-media.de

## Wissen auf der Höhe der Zeit

Mit den Campus-Anwenderkursen bietet KaVo Zahnärzten, Zahntechnikern und ihren Teams ein ausgewogenes Kursprogramm mit verschiedenen Schwerpunkten an.

Die KaVo Campus-Kurse zeigen Wege auf, die gesellschaftlichen Trends aktiv zu nutzen, um Praxis und Labor wirtschaftlich und zahnmedizinisch erfolgreich zu machen. Hochkarätige Referenten zeigen an Fallbeispielen auf, wie mit modernen, innovativen Behandlungsmethoden und Labortechniken wirtschaftlicher Erfolg erreicht wird. Die präventive minimalinvasive Zahnheilkunde zum Beispiel wird von vielen Patienten als willkommene Weiterentwicklung der Zahnbehandlung aufgefasst, für die sie gerne auch privat zuzahlen. Und auch die moderne Herstellung des Zahnersatzes



mit CAD/CAM hält immer mehr Einzug in die Zahntechnik.

Profitieren Sie von den umfangreichen Weiterbildungsmöglichkeiten in den zahnmedizinischen und zahntechnischen Themenfeldern „Prophylaxe“, „Minimalinvasive Laserzahnheilkunde“, „Funktionsdiagnostik und Therapie“, „Zahntechnik“, „CAD/CAM“ und „Marketing“. Die KaVo Campus-Kurse finden bundesweit in größeren Städten statt und sind entsprechend der Vorgaben der Bundeszahnärztekammer nach dem Punktesystem bewertet. Neben der KaVo Campus-Kursreihe veranstaltet das Unternehmen auch einmal jährlich einen Dental Excellence Congress zu einem aktuellen Thema der Zahnheilkunde, der von einem at-

traktiven Rahmenprogramm begleitet wird. Des Weiteren bietet KaVo Zahnärzten und Zahntechnikern die Möglichkeit, monatlich einen kostenlosen Dental-Newsletter zu beziehen, der über Trends in der Zahnmedizin und Zahntechnik, Produkte und Aktionen von KaVo, Kongresse, Messen, Fortbildungsveranstaltungen und vieles mehr informiert.

## ZT Info

Detaillierte Informationen und Anmelde-möglichkeiten zu den einzelnen Kursen, dem Dental Excellence Congress sowie dem KaVo Dental-Newsletter erhalten Interessierte unter [www.kavo.com](http://www.kavo.com).

KaVo Dental GmbH  
Bismarckring 39  
88400 Biberach  
Tel.: 0 73 51/56-0  
Fax: 0 73 51/56-14 88  
E-Mail: info@kavo.de

ANZEIGE



Für einen breiten Anwendungsbereich:

# LOGO-BOND CC

die extra-weiche

## CoCr.-Aufbrennlegierung!

Geeignet für Einzelkronen, große Brückenspannen für die Verblendkeramik sowie Teleskop- und Geschiebearbeiten.

Frei von Nickel-Beryllium-Gallium



Made by Ador/Hilden



Ausgesuchte Dental-Spezialitäten

Postfach 1261 · 79265 Bötzingen  
Telefon 0 76 63/ 30 94 · Fax 52 02  
e-mail: info@logo-dent.de

Klicken - staunen - sparen.  
[www.logo-dent.de](http://www.logo-dent.de)

Preisänderungen vorbehalten

500 g € 109,-  
1000 g € 199,-

# Konuskronen passgenau und schnell herstellen

Zusammen mit seinem Team brachte Dr. Paul Weigl, Oberarzt Universitätszahnklinik Frankfurt am Main, in einer Veranstaltung aus dem Fortbildungsprogramm DeguLive interessierten Zahnärzten und Zahntechnikern ein universitär entwickeltes und etabliertes Verfahren nahe, wie aus der Kombination „Cercon + Galvanogold“ Doppelkronen schnell und passgenau hergestellt werden können.

Viele Patienten mit spärlicher oder nicht mehr vorhandener Restbeziehung wünschen sich einen ästhetisch und funktional hochwertigen, herausnehmbaren Zahnersatz als Alternative zur Totalprothese. Dieses Ziel erfordert allerdings erhebliche

Allerdings stehen Konusprothesen in dem Ruf, in der Fertigung besonders zeitaufwändig und teuer zu sein und von Zahnarzt und Zahntechniker ein extrem hohes Maß an fachlichem Können zu verlangen. Dr. Weigl konnte dank seiner

zu gefährden – definitiv zementiert und intraoral das Tertiärgerüst gefügt wurden. Dies war sicher der Höhepunkt der Veranstaltung, zeigte er den teilnehmenden Zahnärzten und Zahntechnikern doch en détail und live die Besonderheiten der Galvano-Doppelkrontechnik. Dr. Weigl wurde dabei nicht müde zu betonen, dass sich bei seiner Methode zur Herstellung von Konusprothesen das Behandlungsregime komplett ändere: „Die Fügung der Gerüstkomponenten erfordert Toleranzen von weniger als 5 Mikrometern. Diese Präzision leistet kein Meistermodell. Unser neues Meistermodell ist daher der Mund des Patienten, in dem wir die Cercon-Primärkronen mit ihren aufgalvanisierten Solaris Supra Goldkappchen definitiv zementieren. Ebenfalls im Mund wird das Tertiärgerüst auf die Galvano-Kappchen definitiv zementiert. Nur dadurch erreichen wir die gebotene Präzision

kannten Schaukelbewegungen auf. Auf Grund ihrer hohen Oberflächengüte stellen die Cercon-Primärkronen zusammen mit dem Galvanogold der Kappchen ein tribologisches System dar, welches sich durch seine langanhaltende Verschleißfestigkeit auszeichnet. In der Regel werden mit der Weigl-Methode zwischen konischer Patrize und Galvanomatrix Passgenauigkeiten von 2 bis 3 Mikrometern erreicht – die allerdings bei parallelwandigen Teleskopen nicht erzielbar sind. Doch nur die hohe Passgenauigkeit eines Konusystems führt nachhaltig zu den gewünschten gleichmäßig geringen Haftkräften von 4 bis 6 Newton – auch dies eine Funktion des Cerconbase-Materials, das sich hierin gegenüber den früher verwendeten Guss-Konuselementen als weitaus reproduzierbarer erweist. Weiter führte Dr. Weigl aus: „Durch das optimierte Behandlungsregime kann die Herstellungszeit

geren Demaskierung des Patienten bei herausgenommener Prothese, erläuterte Dr. Weigl weitere Pluspunkte von Konusprothesen mit Primärteilen aus Cercon: Sie funktionierten eigentlich wie Brücken und be-

der Passung oder der Haftkraft sei ausgeschlossen. Außerdem könne sich der Zahntechniker ohne Termindruck auf die Ästhetik der Tertiärelemente konzentrieren, da der Patient ja mit einer Interimsprothese versorgt sei.

## Fazit

Sämtliche Teilnehmer des Kurses waren von der Qualität der DeguLive-Veranstaltung sehr



Das Team für Galvano-Prothesen auf Zirkonoxid-Primärkronen (v.l.n.r.): ZT Fischer, Dr. Trimpou, Dr. Weigl, Universitäts-Laborleiter Arnold.

Bemühungen von Zahnarzt und Zahntechniker. Neben exzellenter Ästhetik besitzt ein einfaches Handling Priorität für den Patienten, wobei aber die Prothese als möglichst fest-sitzend empfunden werden soll. Erhalt und Integration der Restbeziehung sowie gegebenenfalls ihre Ergänzung oder Ersatz durch Implantate sind weitere Anforderungen an die prothetische Versorgung.

langjährigen Erfahrung auf diesem Spezialgebiet Wege aufzeigen, wie sich „Galvano-Prothesen auf Zirkonoxid-Primärkronen“ in praktisch jeder Praxis realisieren lassen.

## Ein Kurs für Zahnärzte und Zahntechniker – je nach Interesse

Das Kurskonzept sah eine zeitweilige Teilung der aus 16 Teilnehmern bestehenden Gruppe in einen zahnärztlich und einen zahntechnisch orientierten Bereich vor. Die laborseitigen Arbeiten einer Konusprothese wurden unter Leitung der Herren ZT Fischer, Sirius Dental GmbH, Hamburg, und Arnold, Leiter des Zahntechnischen Labors der Uni-Zahnklinik Frankfurt, durchgeführt. Die zahnmedizinischen Aspekte erläuterte Dr. Weigl. Seine Kollegin und Mitarbeiterin am ZZMK, Frau Dr. Trimpou, demonstrierte am folgenden Tag in situ an einem Patienten die typischen Abläufe des zweiten Behandlungstages, wobei unter anderem die Primärkronen – stets zusammen mit den Galvano-Matrizen, um die Passung nicht



Erhöhte Passgenauigkeit: Die Galvano-Sekundärkronen werden mit der Tertiärkonstruktion im Mund des Patienten verklebt.

und erhalten damit die gleichbleibend hohe Passgenauigkeit der Galvano-Doppelkronen.“

## Cercon-Konusprothesen passen wie festsitzender Zahnersatz

Die so gefertigten Galvano-Elemente besitzen Eigenschaften von festsitzenden Brücken, denn es treten keine der von konventionellen Prothesen be-

einer Konusprothese um etwa die Hälfte verringert werden – also auch ein bedeutender wirtschaftlicher Vorteil!“ Die Entscheidung Dr. Weigl's für Cercon smart ceramics als Werkstoff-Basis der Primärkronen beruht auf den Vorzügen dieses Materials, welche es für die Funktion als Patrize einer Galvanogold-Matrix prädestinieren. Neben dem schon erwähnten Vorteil einer gerin-



Dr. Weigl erläutert das Prinzip: eine neue Arbeitsverteilung zwischen Zahnarzt und Zahntechniker.

lasteten die Mundschleimhaut nicht mechanisch. Lediglich der resorbierte Teil der Mundschleimhaut werde mit rotem Kunststoff überzogen. Es entstünden bei Zirkonoxid-Primärkronen keine supragingivale Ränder, das Material sei hervorragend biokompatibel, benötige keine Kaltverschweißung und zeige keinerlei Spaltkorrosion. Grundsätzlich gelte dies zwar für alle Sorten Keramik, der schlagende Vorteil von Cercon sei aber seine herausragende Bruch- und Biegefestigkeit, betonte Dr. Weigl.

## Auch im Labor wird vieles einfacher

Auch für die Zahntechnik ergeben sich durch das vorgestellte Konzept und den Werkstoff Zirkonoxid wichtige Vorteile, wie ZTM Carsten Fischer ausführte. Die Herstellung der Cercon-Primärteile lasse sich elegant mit dem CAM-Verfahren in der Wachschnik durchführen oder alternativ via Bildschirmkonstruktion mit den Modulen Cercon art bzw. Cercon eye (CAD/CAM). Es gebe kein Trennen oder Verschweißen des Prothesengerüsts mehr und jegliches Risiko bei

angetan. Dr. Weigl und sein Team konnten alle Kollegen aus Zahnmedizin und Zahntechnik von den Vorzügen seiner Methode und den Vorteilen von Primärkronen aus Cercon smart ceramics überzeugen und boten dabei eine Fülle von Information. Zum Erfolg der Veranstaltung trugen sicherlich auch die außergewöhnlichen Schulungsräume am ZZMK der Universität bei. Hier greifen theoretische Erläuterungen und praktische Ausführung optimal ineinander. Standing Ovationen für die Veranstalter und auch für den mitwirkenden Patienten waren ein schöner Abschluss zweier interessanter Kurstage, die sicher zur Verbreitung von Galvano-Konuskronen in der zahnärztlichen Praxis beitragen werden. **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

# 20 Jahre CEREC – Ivoclar Vivadent feierte mit

Mehr als 1.300 Teilnehmer aus aller Welt folgten im März der Einladung nach Berlin, um gemeinsam das 20-Jahres-Jubiläum von CEREC zu feiern. Ivoclar Vivadent und Sirona präsentierten sich als zwei starke Partner. Mit der Einführung des Vollkeramiksystems IPS e.max im letzten Jahr wurde die Zusammenarbeit zwischen Sirona und Ivoclar Vivadent erheblich ausgeweitet. In einer Live-Behandlung präsentierte Dr. Klaus Wiedhahn das Einsetzen von ProCAD-Veneers an einer Patientin.

Rund 300 Teilnehmer – mehr als doppelt so viele wie erwartet – kamen und verfolgten gespannt die Live-Behandlung im Berliner Hotel Maritime. Zu

der CEREC-Kamera auf. Danach wurden die Kunststoffprovisorien entfernt und die präparierten Zähne vom verbliebenen Adhäsiv gereinigt.

CAD 100-Block eingespannt und die Veneerkonstruktion herausgeschliffen. Wiedhahn zeigte, welche gute Transparenz die Veneers aufweisen, wenn sie aus der Schleifeinheit entnommen werden. Auf Basis des Planungsbildes wurden die Veneers mit Farben aus dem ProCAD Shade/Stains Kit bemalt und im Programmat P300 oder P500 gebrannt.

Bei der Eingliederung wurde deutlich, wie wichtig es ist, sich bei der Frontzahnversorgung mit Veneers auf perfekt aufeinander abgestimmte Systemkomponenten verlassen zu können. Mit dem Befestigungscomposite Variolink® Veneer ist eine ästhetisch schöne Eingliederung möglich. Die Veneers wurden mit Flusssäure behandelt, mit Syntac Primer und Syntac Adhesive konditioniert und mit Monobond-S silanisiert. Das

Befestigungscomposite wurde aufgetragen und die Veneers in Position gebracht. Das Ergebnis war beeindruckend. Dieser Ivoclar Vivadent Workshop war ein Höhepunkt in einem höchst erfolgreichen Symposiumsverlauf, für den alle 300 Teilnehmer gerne einen Großteil ihrer Mittags-

pause opferten. Den Workshopteilnehmern konnte praxisnah und am lebenden Beispiel vermittelt werden, welche guten Behandlungsergebnisse in kurzer Zeit erzielt werden können, wenn ein hervorragendes Behandlungssystem wie das CEREC 3 durch perfekt aufeinander abgestimmte Produkte auf der technischen wie klinischen Materialseite optimierend ergänzt wird. Alle dankten den Beteiligten für diese interessante Fortbildung mit einem lang anhaltenden Applaus: Prof. Dr. Jean-

François Roulet für seine fachkundige Moderation, Dr. Klaus Wiedhahn, der sich im Anschluss an die Behandlung auch noch vielen Fragen aus dem Auditorium stellte, für die praxisnahe Live-Vorführung, seiner Helferin für ihre kompetente Teamarbeit und vor allem der Patientin, die sich so geduldig und kooperativ zur Verfügung gestellt hatte. **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

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



Dr. Klaus Wiedhahn bei der Live-Behandlung.

Beginn der Behandlung nahm Dr. Wiedhahn die Ausgangssituation (die mit Kunststoffprovisorien versorgten Zähne) mit

Nach dem Erfassen des präparierten Zahnes wurde mit der Konstruktion begonnen. In das CEREC 3 wurde ein Pro-



300 Teilnehmer aus der ganzen Welt füllten den Saal.

## 35. Jahrestagung der ADT in Stuttgart

Die Zukunft der restaurativen Zahnheilkunde steht im Mittelpunkt der diesjährigen Jahrestagung der AG Dentale Technologie vom 25. bis 27. Mai 2006.

Das Schwerpunktthema „Hat die restaurative Zahnheilkunde noch eine Zukunft? Analyse, Strategien und Lösungsansätze“ trifft genau den Kern der aktuellen fachlichen, aber auch politischen Diskussion um die Zukunft des zahnmedizinischen und zahntechnischen Berufsstandes. Trotz der Veränderungen der sozialpolitischen Rahmenbedingungen mit oft gravierenden Konsequenzen will die ADT weder ein standes-/berufspolitisches noch sozialpolitisches Sprachrohr sein. Doch da mit den jährlichen Programmen immer wieder versucht wurde, sowohl fachliche Spitzenleistung als auch ökonomisch vertretbare Arbeit thematisch zu behandeln, soll angesichts der „politischen Großwetterlage“ in diesem Jahr die provokative Frage diskutiert werden, ob die restaurative Zahnheilkunde noch eine Zukunft hat. Gerade die restaurative Zahnheilkunde ist es ja, die die wesentliche Basis für die beiden Berufsstände und damit auch für die ADT darstellt. In schwierigen Zeiten ist es besonders wichtig, die fachlichen Entwicklungen zu verfolgen, um wettbewerbsfähig zu bleiben, nicht nur national, sondern zunehmend auch international. So sind auch die Themen in diesem Jahr weit gestreut und erfassen alle Bereiche der restaurativen Zahnheilkunde. Insgesamt 24 Vorträge erwarten die Teilnehmer in Stuttgart. Unter anderem widmen sich ZTM H. Geiselhöringer und Dr. A. Schmitt mit dem „besonderen Vortrag“ dem Thema „Paradigmenwechsel in der Zahnmedizin – die schmerzfreie, implantologische und prothetische Versorgung in einer Stunde“. O. van Iperen be-

fasst sich im aktuellen Vortrag mit dem Thema „Ästhetik in der Zahntechnik – ist dies möglich mit der Hilfe von CAD/CAM?“ Zwei weiteren Themen wird mit 45 Minuten eine umfassende Darstellung ermöglicht:



Wie schon im vergangenen Jahr (im Bild: ZTM Ernst Hegenbarth) werden auch 2006 Workshops die Anwendung neuer Verfahren und Materialien deutlich veranschaulichen.

„APFNT – Die Anwendung in der Praxis“ von ZTM W. Schürmanns und „Farbmanagement in der Dentaltechnik (Shade Vision)“ von ZTM J. Werner. Anspruchsvoll und breit gefächert wie das Hauptprogramm ist auch wieder die Parallelveranstaltung für Studenten, Auszubildende und Meisterschüler. Einmal mehr baut die ADT darauf, dass nur im Nachwuchs die Zukunft liegt und diese Zukunft eben auch entsprechend gefördert werden muss. Die Eröffnungsveranstaltung am Donnerstagabend wird im Anschluss an das Fachprogramm in der Industrieausstellung stattfinden. Die Mitgliederversammlung findet an diesem ersten Tagungstag um 12.30 Uhr statt. Das 2005 erstmals verfolgte Ziel, die Patienten als Zielgruppe stärker einzubinden, wird in diesem Jahr konsequent weiterverfolgt. Patienten-

tenorientierte Vorträge, die zur verbesserten Information und Aufklärung beitragen sollen, werden auch in diesem Jahr angeboten. Ebenso werden in diesem Jahr wieder besondere Ehrungen vorgenommen: Zum

einen wird der beste Vortrag des vergangenen Jahres entsprechend dem Votum der Zuhörer ausgezeichnet. Diese Ehrung wird in diesem Jahr an ZTM Jürgen Mehrhof, Berlin, für seinen Vortrag „Komplexe festsetzende Implantatversorgungen – Ein neuer Weg durch das PBLG-Konzept“ gehen. Des Weiteren wird auch wieder einer Persönlichkeit für ihr Lebenswerk der „Stein der Weisen“ verliehen werden. **ZT**

### ZT Adresse

Geschäftsstelle der AG Dentale Technologie e.V.  
Frau K. Stockburger  
Hartmeyerstraße 62  
72076 Tübingen  
Tel.: 0 70 71/96 76 96  
Fax: 0 70 71/96 76 97  
E-Mail:  
info@ag-dentale-technologie.de  
www.ag-dentale-technologie.de

## Hochbetrieb zum Tag der offenen Tür

Zahntechniker informierten sich über die Ausbildung an der Meisterschule Ronneburg, die erneut eine sehr gute Prüfungsvorbereitung unter Beweis stellte.

Der am 25. März stattgefunden Tag der offenen Tür war ein Riesenerfolg, es herrschte Hochbetrieb in der Meisterschule Ronneburg. Interessenten nahmen wieder lange Anreisewege auf sich, so u. a. aus Aschaffenburg, Mainz und Lüdenschied, einige reisten sogar mit ihren Familien an. Doch auch ehemalige Meisterschüler nutzten diesen Tag zu einem Wiedersehen und konnten so ihre Erfahrungen an die „Zukünftigen“ weitergeben. Beim Rundgang durch die Schule überzeugten sich die Interessenten vom modernen Standard der Einrichtung. Intensive persönliche Gespräche mit der Schulleitung führten zu umfassenden Informationen rund um die Meisterausbildung, für die Entscheidungsfindung ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Dabei werden eher längerfristige Entscheidungen getroffen, wodurch die beiden Kurse im Jahr 2007 verstärkt ins Blickfeld rücken. Positiv wurden auch die Prüfungsergebnisse des letzten Meisterkurses registriert, die erneut die sehr gute Qualität der Vorbereitung bestätigen. Dem 100%igen Bestehen der theoretischen Prü-

fung folgte auch in der Fachprüfung ein bemerkenswertes Ergebnis. Von 48 abgegebenen

möglichkeit fand bei den Meisterspiranten am Tag der offenen Tür regen Zuspruch, so-



Schulleiterin ZTM Cornelia Gräfe erläutert die technische Ausstattung.

praktischen Prüfungsarbeiten wurden nur vier als nicht bestanden gewertet. Der nächste Meisterkurs findet vom 10.07. bis 21.12.06 statt. Alle 15 praktischen Ausbildungsplätze sind mit Voranmeldungen belegt. Für die Vollzeitvariante kann man sich aber noch als Ersatzteilnehmer registrieren lassen. Ein Einstieg in die Fachtheorie ist dagegen problemlos möglich. Diese Splitting-

dass auch im Kurs M 22 ab 03.01.07 schon acht Praxisplätze belegt sind. **ZT**

### ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Mehr Informationen zum Angebot der Meisterschule Ronneburg erhalten Sie unter:

Tel.: 03 66 02/9 21 70 oder  
www.zahntechnik-meisterschule.de  
bzw. per E-Mail über  
info@zahntechnik-meisterschule.de

ZT INFO

## Der Patient ist unumstritten König

Unerlässliche Wissensbasis: Warum auch im zahnmedizinischen Bereich professionelles Kundenmarketing immer wichtiger wird und was das für die Praxis bedeutet.

Kürzungen bei den Versorgungsleistungen und ein immer intensiverer Wettbewerb zwingen Zahnärzte zum Handeln – vor allem aber zu einem Paradigmenwechsel: Der Patient wird zum Kunden, der nach allen Regeln eines zeitgemäßen Marketings zufrieden gestellt werden möchte. Wo bisher solide Arbeit ausreichend war, kommt nun die Pflege der Kundenbeziehung hinzu. Wo eine Praxis der anderen ähnelte, gilt es jetzt ihre Gesamtwirkung zu individualisieren, vor allem durch eine von Arzt und Mitarbeitern gelebte Identität. Wo die „inneren Werte“ einer Praxis lange undefiniert blieben, müssen diese heute wieder entdeckt und als Basis für eine Kundenbeziehung „neuer Art“ offen demonstriert werden. Denn neuer Kern ist der Kunde. Nachhaltiges und zukunftsorientiertes Kunden-Beziehungs-Management fragt daher:

den vor, nach und bis zur nächsten Behandlung tun?  
• Wie kann ich sie langfristig an mich binden?

Dies zeigt: Für die Praxis wird



Die Pflege der Patientenbeziehung ist zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor im Wettbewerb avanciert.

zichtigbar. Ob bei all diesen Prozessen professionelle Hilfe von außen in Anspruch zu nehmen ist, erscheint dabei, vor dem Hintergrund der Bedeutung dieser Maßnahmen für die Zukunft einer Praxis, längst keine Frage mehr zu sein. So bietet die Gütesiegelgemeinschaft dentacollég zahlreiche Maßnahmen an, die für die Weiterentwicklung einer Zahnarztpraxis entscheidend sein können. Hierzu zählt vor allem die Unterstützung in allen Belangen des Marketing bzw. der Marketingkommunikation. Was im Detail darunter fällt, darüber gibt die Seite [www.dentacollég.de](http://www.dentacollég.de) Aufschluss. **ZT**

die konsequente Weiterentwicklung der Betreuungsgüte, der Aufbau von dialogorientierten Kundenbeziehungen sowie ihre professionelle Pflege notwendig. Voraussetzung hierfür ist zum einen eine intakte und entwickelte Kultur der Führung und Zusammenarbeit sowie eine unverwechselbare Praxisidentität in der Innen- und Außenwirkung. Zum anderen werden Anpassungsqualifizierungen unver-

die Seite [www.dentacollég.de](http://www.dentacollég.de) Aufschluss. **ZT**

### ZT Adresse

dentacollég GmbH & Co. KG  
An der Alster 83  
20099 Hamburg  
Tel.: 0 40/2 84 99 10-0  
Fax: 0 40/2 84 99 10-16  
E-Mail: info@dentacollég.de  
www.dentacollég.de

## Candulor KunstZahnWerk-Wettbewerb

„Die Gedanken sind frei ...“ – Unter diesem Motto findet zur nächsten IDS 2007 in Köln wieder der KunstZahnWerk®-Wettbewerb statt. Internationale Teilnehmer messen so alle zwei Jahre ihr Können in der Modellfertigung.

Die Herausforderung wird das Aufstellen einer oberen und unteren Totalprothese nach der Gerber-Methode sein. Die Besonderheit dieses Mal ist die Auswahlmöglichkeit zwischen zwei Teilnahmemethoden: Variante 1: Sie reichen einen eigenen Patientenfall ein. Die dazu benötigten Prothesezähne werden Ihnen nach verbindlicher Anmeldung zur Verfügung gestellt. Variante 2: Candulor stellt einen Patientenfall zur Verfügung. Exakte Patientenangaben erleichtern Ihnen die Lösung dieses Patientenfalls. Sie erhalten zu den notwendigen Materialien auch die passenden Gipsmodelle. Die fertigen Modelle sind im Candulor Artikulator oder Condylator abzugeben.



Die Gewinnerin des KZW-Wettbewerbs 2005, Frau ZTM Nicole Nussbaum.

Candulor-Messestand ausgestellt. Die eingereichten Dokumentationen werden in diversen Fachzeitschriften veröffentlicht. Zu gewinnen sind: 1. Preis: ein Barscheck im Wert von 1.500 Euro, 2. Preis: ein Barscheck im Wert von 1.000 Euro und 3. Preis: ein Barscheck im Wert von 500 Euro.

Für die Teilnahme muss eine Anmeldung bis spätestens zum 29.09.2006 erfolgen. **ZT**

### ZT Info

Anmeldung zum Wettbewerb unter:  
Candulor GmbH  
Am Riedemgraben 6  
87239 Rielasingen-Worblingen  
Tel.: 0 77 31/79 78 30  
www.candulor.com

### ZT Kleinanzeigen

**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!**  
**Kostenloser 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 21 50 • [www.sh-dental.de](http://www.sh-dental.de)

**Fakten auf den Punkt gebracht.**

