

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

VDZI: 10-Punkte-Programm	Mitarbeiterintegration	Fortschritt	Nachwuchs-Wettbewerb
Generalsekretär Walter Winkler über die Inhalte und Aussichten zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit.	Wie Mitarbeiter stärker ins Unternehmen eingegliedert und so auf Dauer gebunden werden können, erklärt Coach Thomas Eckardt.	Ein Gedankenspiel über den künftigen Einfluss von Internet und CAD/CAM auf den dentaltechnischen Alltag.	Welche Auswirkungen ein Sieg bei einem Leistungswettbewerb haben kann, veranschaulicht Zahntechniker Thomas Dürr.
ZT Politik_7	ZT Wirtschaft_8	ZT Technik_11	ZT Ausbildung_14



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

Dentallaboratorien müssen sich zunehmenden Wettbewerb stellen Aus Dornröschenschlaf aufwachen

Hat die Zahntechnik in Deutschland noch eine Chance? Dieser Frage widmeten sich Mitte Mai die Teilnehmer unserer ZT-Diskussionsrunde zum Thema Auslandszahnersatz in Leipzig.

(cp) – Dass das zahntechnische Handwerk vor grundlegenden Veränderungen steht, dürfte mittlerweile jedem in der Branche klar geworden sein. Ob Festzuschuss-System, sich ändernde Versiche-

ungssektor oder aber der gerade in jüngster Vergangenheit immer wieder kontrovers diskutierte Auslandszahnersatz – wer bisher seine Hausaufgaben nicht gemacht und nach alternativen Lösungs-

Walter Winkler, waren auch alle geladenen Vertreter aus der Dentalbranche gekommen, um untereinander Positionen auszutauschen und gemeinsam nach Alternativen und Lösungswegen für



Wie sich die Zukunft der deutschen Dentalbranche gestaltet, diskutierten Mitte Mai Klaus-Peter Schmutzler, Sven-Uwe Spies, Wolfgang Schultheiss, Dominik Kruchen, Marko Prüstel, Christoph G. Liebig, Roman Dotzauer und Jürgen Isbaner (im Uhrzeigersinn).

rungsstrukturen, Fertigungstiefen der Industrie, der Einsatz von CAD/CAM-Systemen (auch in Form von Chairside-Technologien), ein sich wandelnder Dienstleis-

wegen für sein Unternehmen gesucht hat, wird früher oder später gänzlich am Markt vorbei agieren. Denn eines steht fest: Man kann einer sich permanent weiterentwickelnden Globalisierung auf Dauer nicht aus dem Wege gehen.

Darüber waren sich Mitte Mai auch die Teilnehmer der von der Redaktion der ZT Zahntechnik Zeitung bzw. Oemus Media AG initiierten Diskussionsrunde zum Thema Auslandszahnersatz einig. Und bis auf einen, nämlich dem Generalsekretär des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI),

die derzeitige Krise des deutschen Zahntechniker-Handwerks zu suchen. So folgten neben Dominik Kruchen (Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf), Klaus-Peter Schmutzler (Geschäftsführer des Dentallabors Eisenweg GmbH in Chemnitz), Sven-Uwe Spies und Wolfgang Schultheiss (beide Geschäftsführende Gesellschafter Firma dentaltrade), Marko Prüstel (Geschäftsführer Prüstel Consultdent GmbH) sowie Christoph G. Liebig (Geschäftsführer der Laborgruppe Zahn Art Dentalwerkstatt GmbH) der Einladung von ZT-Chefredakteur Roman Dotzauer und Oemus Media-Vorstandsmitglied Jürgen Isbaner ins sächsische Leipzig. Die unmittelbar vor der Gesprächsrunde per Fax in der Redaktion eingetroffene Absage Walter Winklers war insofern besonders bedauerlich, da die Runde nun gerade auf Wunsch des VDZI-Generalsekretärs wegen persönlicher Terminüberschneidungen bereits vorher auf einen späteren Termin verschoben worden war (ZT berichtete).

ANZEIGE

esthetic-base® gold

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

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

ZT Politik_4

35. Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie Zukunftsausblick – Alles im Fluss

ADT verlegte Tagung wegen Fußball-WM auf 25.-27. Mai vor. Über 1.200 Mitglieder erschienen in der Stuttgarter Liederhalle, um etwas über die Zukunft der restaurativen Zahnheilkunde zu erfahren.

(me) – Auch in diesem Jahr hatte der Vorstand der ADT viele Praktiker überzeugen können, vor großem Publikum zu sprechen. Bereits die ersten Referenten zeigten die Komplexität des Themas. Während Dr. Hans Sellmann versuchte, mit einfachen Mitteln zu registrieren, um der Kostenfalle zu entgehen, stellte Priv.-Doz. Dr. Andreas Vogel die Frage, ob der physiologische Sollwert des Unterkiefers überhaupt instrumentell erreicht werden kann. Seine These: Die Statik des gesamten Kauorgans sei definiert, ihre Funktion aber gebe noch immer Rätsel auf. Im sehr produktbezogenen Vortrag von Dr. Annette Felderhoff und ZTM Hans Geiselhöringer ging es um die Möglichkeit der Implantation und direkten Versorgung der frisch gesetzten Implantate. Um zu diesem für Patienten sehr vorteilhaften Ergebnis zu gelangen, sei eine ausreichende Planung und Auswer-

tung mehrerer CT bzw. DVT notwendig. Die nächsten Vorträge stellten den demographischen Faktor in den Vordergrund: Die Anzahl Älterer wird in unserer Gesellschaft stark zunehmen. Dr. Sandro Siervo berichtete über den sinnvollen Einsatz von Implantaten in der Altersprothetik. Hier dürfe der Behandler nur bewährte Therapien einsetzen, die die Patienten nicht überforderten. In dieselbe Richtung ging auch der hervorragende Vortrag von Prof. Dr. Kurt Jäger. Seiner Untersuchung nach wird der abnehmbare Zahnersatz auch in Zukunft eine große Bedeutung haben und sei vor allem „Vita Quarta“ die vernünftigste Lösung. Als letzter Referent des Nachmittags zeigte ZTM Malek Misrabi eine für Patienten einfach zu handhabende Möglichkeit der herausnehmbaren Deckprothese. Der einfachste Weg sei der sicherste, das ver-

suche er bei allen seinen Arbeiten zu berücksichtigen und der Erfolg gebe ihm Recht.

ANZEIGE

Implantat-rock®

Neue Zahnkranzgips-Generation

Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Am Freitagmorgen begrüßte Prof. Dr. Heiner Weber als 1. Vorsitzender der ADT die Ehrengäste und Mitglieder und dankte der Industrie sowie den Sponsoren für ihre Bereitschaft, die ADT zu unterstützen. Mehrfach betonte er die Notwendigkeit, dass alles stets im Fluss sein müsse, um Weiterentwicklung zu erzielen.

ZT Service_20

ANZEIGE

Aus Dornröschenschlaf auf...

Fortsetzung von Seite 1

Begründet wurde Winklers Absage mit dem kurz zuvor neu konstituierten Vorstand des Zahntechniker-Dachverbandes. Offenbar hatte man Bedenken, sich im Stadium der Konstituierung des Vorstandes dieser Thematik zu stellen. „Natürlich kann hier nach außen auch der Eindruck entstehen, als ob der VDZI für diese Frage der Zukunft der Laborato-

„Wir können der Globalisierung nicht aus dem Wege gehen.“

(Klaus-Peter Schmutzler)

rien keine passende Antwort hat“, äußerte Roman Dotzauer gegenüber den geladenen Gästen sein Bedauern. „Es hätte uns natürlich gefreut, wenn gerade der Bundesverband der Innungen, die den Großteil der Laboratorien Deutschlands vertreten, sich hier an der Runde beteiligt und seine Meinung und Strategie kundgetan hätte“, so Dotzauer weiter.

Wo liegt nun der strategische Ansatz für das Zahntechniker-Handwerk der Zukunft? Ehe sich die geladenen Gäste dieser grundlegenden Frage stellten, wies zunächst Jürgen Isbaner die Anwesenden

nochmals darauf hin, dass das Thema Auslandszahnersatz „mit allem Verständnis für die derzeitige Situation der deutschen Laboratorien“ kein von den Medien erzeugtes Problem darstellt. (Man

seit mehr als zehn Jahren das Angebot an Auslandszahnersatz auf dem deutschen Dentalmarkt“, so Jürgen Isbaner, „und dies auch längst nicht in dem Maße, wie das einige vielleicht vermuten.“

ZT Statement



„Mit allem Verständnis für die Situation der Dentallabore in Deutschland, Auslandszahnersatz ist nicht ein von den Medien erzeugtes Problem ... Vielmehr sollten wir diesen Rahmen nutzen, nicht nur Positionen auszutauschen, sondern letztlich versuchen zu diskutieren, welche Lösungswege und Alternativen es für die deutschen Dentallabore gibt ... Wo liegt der strategische Ansatz für das Zahntechniker-Handwerk der Zukunft?“

„Seit mehr als 10 Jahren haben wir das Angebot an Auslandszahnersatz auf dem deutschen Markt, jedoch längst nicht in dem Maße wachsend, wie das einige vermuten.“

„Auslandszahnersatz ist lediglich ein Symptom dieser aktuellen Entwicklung ... Ich glaube nicht, dass Auslandszahnersatz strategisch gesehen die Lösung für ein Labor hier in Deutschland sein kann.“

Jürgen Isbaner, Vorstand Oemus Media AG

hatte die Diskussionsrunde ins Leben gerufen, nachdem eine Anzeigenbuchung sowie die Veröffentlichung eines PR-Textes des Bremer Unternehmens dentaltrade in der ZT einige, teils sehr emotionale Reaktionen aus der Branche hervorgerufen hatte.) „Vielleicht haben wir

Dies konnte auch ZT-Chefredakteur Roman Dotzauer nur bestätigen. Aus seiner Sicht gibt es derzeit weitaus größere Probleme als den Auslandszahnersatz. Umso mehr würde man diesen runden Tisch nutzen wollen, um sowohl auf dem Tisch liegende Gefahren sowie

mögliche zukünftige Positionierungen von Laboren aufzuzeigen. So richtete der Chemnitzer Laborinhaber gleich an Dominik Kruchen die Frage, inwieweit die Innungs- oder überhaupt die zahntechnischen Betriebe in Deutschland noch eine Chance haben. Was können diese tun?

Haben die deutschen Dental-labore noch eine Chance?

„Natürlich bin ich der Überzeugung, dass die Zahntechnik in Deutschland noch eine Chance hat, sonst wäre ich doch gar kein Unternehmer mehr und hätte den Job wohl auch längst hingeschmissen“, so der Düsseldorfer Innungsoberrmeister. „Was wir brauchen“, so Kruchen, „ist beispielsweise eine Art Grundsatzpapier von Innungsseite her, in welchem die verschiedenen Themen vernünftig beleuchtet werden. Da ist Auslandszahnersatz ein wichtiger Gesichtspunkt.“ Inwieweit es z.B. vernünftig oder unvernünftig sei, sich selbst zum Händler zu machen und Auslandszahnersatz zu vertreiben, das müsste man mal betriebswirtschaftlich „vernünftig abklopfen und nicht emotional“. Und da gäbe es laut Kruchen „doch eine Menge Gründe zu sagen: ‚Pass auf, was du da tust‘“. Wie der Obermeister erzählte, hatte man als Innung bereits im Jahre 2004 einen Antrag an den VDZI gestellt, für die Mitglieder doch ein Positionspapier zu entwickeln. Dieses wäre jedoch insofern abgehandelt worden, dass darin vornehmlich die Vorzüge für den Patienten herausgestellt worden, ohne sich jedoch tiefer mit der Thematik auseinanderzusetzen, was man als Betrieb beachten sollte. Dies versucht man nun in der Innung nachzuholen.

„Das Rollenverständnis des Labors wird sich in den nächsten Jahren komplett wandeln.“

(Marko Prüstel)

Im Anschluss richtete dann Jürgen Isbaner das Wort an die beiden Geschäftsführenden Gesellschafter der Firma dentaltrade, welche die Gegenseite vertretend, auf Grund ihrer Anzeige indirekt mehr oder weniger der Auslöser dieser Gesprächsrunde waren. Swen-Uwe Spies erklärte zunächst den Grund seines Kommens, nämlich dass er sich wünsche, ein konstruktives Gespräch zu entwickeln, „inwieweit eine Zusammenarbeit zwischen Auslandszahnersatz und inländischen Laboren“ möglich wäre. Man sehe dentaltrade als ein „Unternehmen an, welches im Rahmen der Globalisierung eine Marktnische gefunden habe, die – wenn nicht von ihnen – von jemand anderem besetzt worden wäre“. Bei 3–5 % des derzeit in Deutschland nachgefragten Zahnersatzes würde laut Wolfgang Schultheiss der derzeitige Marktanteil des Auslandszahnersatzes liegen. Somit sei „das Problem, dass sich die deutsche Zahntechnik auf dem absteigenden Ast fühle, nicht unbedingt das Problem des

ZT Statement



„Ich finde es sehr bedauerlich, dass Herr Winkler seine Teilnahme an der Diskussionsrunde kurzfristig abgesagt hat, denn so kann nach außen natürlich auch der Eindruck entstehen, als ob der VDZI für diese Frage der Zukunft der Laboratorien keine passende Antwort hat.“

„Ich freue mich besonders, dass auch der Herr Kruchen von der Zahntechniker-Innung Düsseldorf bei dieser Runde mit dabei ist.“

„Die Innungen sind der größte Laborverband in der Bundesrepublik und somit auch der stärkste. Ich würde mir wünschen, wenn die Führung dieses Laborverbundes die Betriebe auf dem Weg der Globalisierung und Industrialisierung, die wir jetzt in Deutschland haben, unterstützt, auch bei der Positionierung, bei Zukunftsfragen.“

„Das BEL ist momentan hinderlich und lässt im Grunde genommen dem Auslandszahnersatz auch genau den Spielraum, den er braucht ... das ist einer der Punkte, warum man am BEL etwas ändern muss.“

Roman Dotzauer, Chefredakteur ZT Zahntechnik Zeitung

ZT Statement



„Ich bin der Überzeugung, dass Zahntechnik in Deutschland noch eine Chance hat, sonst wäre ich kein Unternehmer mehr und hätte den Job längst hingeschmissen.“

„Wenn der eigene Umsatz wegbröckelt, wird jeder Feind gleich zum Giganten, den man kaum bekämpfen kann.“

„Inwieweit es vernünftig oder unvernünftig ist, sich selber zum Händler zu machen und Auslandszahnersatz zu vertreiben, das muss man einmal betriebswirtschaftlich vernünftig abklopfen und nicht

emotional. Und da gibt es unserer Ansicht nach doch eine Menge Gründe zu sagen: ‚Pass auf, was du da tust!‘“

„Auch von Innungs- und Verbandsseite müssen wir unsere eigenen Mitglieder aufrütteln und sagen: ‚Wir haben jetzt einen zunehmenden Wettbewerb und dem müssen wir uns stellen‘ ... Und da sind wir auf der einen Seite bisher überhaupt nicht aktiv geworden. Auf der anderen Seite müssen wir rein produktionstechnisch noch einmal überdenken, ob das alles bisher Hand und Fuß gehabt hat, was wir in jahrzehntelanger Arbeit so gemacht haben.“

„Wir als Innung müssen uns mehr in Richtung Unternehmensverband wandeln, dass wir unsere Leute auch betriebswirtschaftlich für die Zukunft beraten und unterstützen, dass diese entsprechend auch den Wandel gestalten können ... Wir müssen darüber nachdenken, ob die Struktur, die wir als Innung und auch im Bundesverband haben, dauerhaft so richtig ist.“

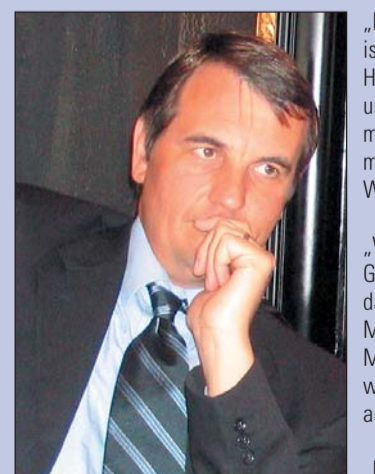
„Ich warne Betriebe davor, sich in fremde Hände zu begeben und zu sagen: ‚Ich schmeiße jetzt meine Leute sukzessive raus, baue Personal ab und übergebe das dann an einen, der mir jetzt unter die Arme greift, denn nur dann kann auch ich billig anbieten.‘ Doch das ist der Strick, an dem ich dann hänge, der hängt mich auf.“

ZTM Dominik Kruchen, Obermeister ZTI Düsseldorf

Auslandszahnersatzes“, so Schultheiss. Dieser etabliere sich im Moment nur etwas mehr.

Den Zahnarzt als Kunden stets im Blick behalten
Nach seinen Erfahrungen bezüglich strategischer Neu-

ZT Statement



„Es geht darum, inwieweit es möglich ist, eine Zusammenarbeit zwischen Herstellern von Zahnersatz im Ausland und inländischen Laboren hinzubekommen. Wir denken, dass das sehr gut möglich ist, sodass hier alle eine Win-Win-Situation vorfinden können.“

„Wir sehen uns im Rahmen der Globalisierung als ein Unternehmen, das innovativ voran schreitet, sich den Marktgegebenheiten anpasst und eine Marktnische gefunden hat, die – wenn wir das nicht getan hätten – von jemand anderem besetzt worden wäre.“

„Es geht nicht darum, dass Dentallabore großen Schaden nehmen, sondern eine Versorgungsstruktur zu gewährleisten, die den Patienten die Möglichkeit gibt, sich eine Regel- oder hochwertige Versorgung leisten zu können.“

„Wir verstehen uns nicht nur als Wettbewerber zahntechnischer Labore, sondern insbesondere hier als Partner.“

„Ohne die hohe Qualität unserer zahntechnischen Leistungen, die durch Meisterkontrolle gewährleistet wird, würden wir als Unternehmen auf dem Markt nicht existieren können.“

Dipl.-Betriebswirt Sven-Uwe Spies, Geschäftsführender Gesellschafter dentaltrade

ANZEIGE



Ihre Serviceline
070 00 - Kuraray
(5 8 7 2 7 2 9)

BONDINGSYSTEME

ALLOY PRIMER

Haftung auf Edelmetallen in Sekunden

Für eine wirklich dauerhafte Verbindung!



- **Starke chemische Haftung** an Gold, Edelmetallen und Titan
- **Enthält patentiertes MDP-Monomer** wie im bekannten Panavia F 2.0
- **Ersetzt aufwendiges Verzinnen** oder Rocatech Verfahren
- **Einfache Handhabung** Intra- und Extraoral in wenigen Sekunden durch einmaliges Auftragen



KURARAY EUROPE GMBH • Schiess-Strasse 68 • D-40549 Düsseldorf

ausrichtung von Laboren gefragt, betrachtet der Inhaber eines Wirtschaftsberatungsunternehmens, Marko Prüstel, die derzeitige Situation noch aus einem anderen Blickwinkel. Das, was man derzeit erlebe, sei laut Prüstel in erster Linie eine Diskussion über die Kaufpreisbestimmung. Denn erstmals merkt der Patient, was es heißt, mehr aus der eigenen Tasche für Leistungen dazuzahlen. Somit sei er im Endeffekt auch derjenige, der den Kaufpreis für Zahnersatzprodukte bestimme. Gerade, was Laborstrukturen angehe, finde derzeit eine Diskussion statt, dass man versucht für sich als Labor abzuklären, „wie stark bin ich auf meinem Markt positioniert, was bieten die Mitbewerber an? Bin ich in der Position zu sagen, ich gehe eine strategische Kooperation mit einem Auslandsanbieter ein und kreierte selbst eine Produktlinie, die ich in Asien fremdfertigen lasse, oder bringe ich eine eigene Produktlinie unter preiswerten Gesichtspunkten auf den Markt?“ All diese Strategien seien nach Ansicht Marko Prüstels derzeit erkennbar. Sicherlich könne man hier noch keine abschließende Meinung bieten, da sich der Prozess nach wie vor in der Umgestaltung befinde. Eines sei jedoch schon jetzt

„Derjenige, der in der Branche am schlechtesten informiert ist, ist der Patient.“
(Marko Prüstel)

von immenser Wichtigkeit: Das Labor muss seinen Kunden, den Zahnarzt und dessen Bedürfnisse genau beobachten.

Zwei unterschiedliche Märkte für Auslandszahnersatz

Um sich auf die bevorstehende Gesprächsrunde ein wenig vorzubereiten, hatte Klaus-Peter Schmutzler im Vorfeld eine Umfrage im eigenen Kundenkreis initiiert. Er wollte von seinen Kunden wissen, wie sehr Auslandszahnersatz denn tatsächlich nachgefragt werde. Das Ergebnis: Gar nicht oder wenn, dann nur äußerst sporadisch. Sven-Uwe Spies sieht hier die Notwendigkeit einer Differenzierung in zwei verschiedene Märkte – den neuen und den alten Bundesländern. So sei Auslandszahnersatz derzeit vor allem in den westlichen Bundesländern frequentiert. Vor allem hier würden die Heil- und Kostenpläne in den Schubladen der Patienten liegen und nicht abgearbeitet werden. „Und hier“, so Spies, „kommen wir als Auslandshersteller dann ins Spiel.“

Das BEL bedarf einer grundlegenden Überarbeitung

„Natürlich muss man einen Mitbewerber wie Sie [dentaltrade, Anm. der Red.] als solchen akzeptieren“, stellt Dominik Kruchen fest. Jedoch sei es seiner Ansicht dennoch das Wichtigste, „dass ich selber die Fäden in der Hand halte. Deshalb warne ich auch die Betriebe davor, diese aus der Hand zu geben“. Natürlich dürfe man bei dieser ganzen Entwicklung auch nicht vergessen,

ZT Statement



„Das Problem, dass die deutsche Zahntechnik sich auf dem absteigenden Ast fühlt, ist nicht unbedingt das Problem des Auslandszahnersatzes.“

„Ich empfinde mich nicht als Feind der deutschen Zahntechnikern und überhaupt des deutschen zahntechnischen Marktes... Auslandszahnersatz gibt es seit mehr als 15 Jahren in Deutschland. Er etabliert sich nur im Moment etwas mehr... Wir reden hier von einem Marktanteil von ca. 3-5 % des in Deutschland nachgefragten Zahnersatzes. Mehr machen Unternehmen wie das unsrige nicht aus.“

„Das, was an ausländischem Zahnersatz angefragt wird, ist eigentlich von der Anzahl her gleich geblieben. Wir arbeiten heute nur mehr davon ab, weil wir die HKPs, die letztendlich in der Schublade gelandet sind, abarbeiten... Wir nehmen den deutschen Laboren zurzeit kaum Arbeiten weg, sondern wir bieten nur an, dass Arbeiten, die auch in deutschen Laboren nicht landen, abarbeiten zu können.“

„Das BEL II ist eine bundeseinheitliche Höchstpreisliste. Kein Mensch hat gesagt, dass diese Liste nicht auch unterschritten werden kann.“

„Wir leben in der Zeit der Globalisierung. Wer irgendwann etwas ausgrenzt, wird irgendwann sich selbst ausgrenzen.“

ZTM Wolfgang Schultheiss, Geschäftsführer dentaltrade

dass ein großer Teil aus der Historie mit einem BEL entstanden ist, welcher heute – auch im Hinblick auf die geänderte Festzuschuss-Situation – „sicherlich auch einmal grundsätzlich geändert werden könnte“, so Kruchen. „Aber da sind wir ja auf Gedeih und Verderb auf den Gesetzgeber angewiesen.“ Hier kann Roman Dotzauer nur zustimmen. Auch seiner Ansicht nach sei das BEL momentan nur hinderlich und ließe im Grunde genommen dem Auslandszahnersatz genau den Spielraum, den er braucht. Insofern muss am BEL etwas getan werden. Dass Auslandszahnersatz nur einen kleinen Teil der heutigen Konkurrenz für das deutsche Zahntechnik-Handwerk ausmacht, kann auch Christoph G. Liebig nur bestätigen. So ist die eigentliche Herausforderung laut

Liebig eher als ein Viereck zu sehen: Erstens die Fertigungstiefen, die von der In-

ZT Statement



„Ich habe im Vorfeld der Diskussion im eigenen Kundenkreis eine Umfrage gemacht. Und da wurde Auslandszahnersatz nicht oder nur äußerst sporadisch nachgefragt.“

„Wir können der Globalisierung nicht aus dem Weg gehen, das ist völlig klar. Aber man sollte vielleicht doch etwas nachhaltiger an die Sache herangehen. Sie [Anm. d. Red: gemeint ist dentaltrade] haben sich mit als die Ersten auf den Weg gemacht und das ist ja auch völlig in Ordnung. Aber man sollte jetzt nicht unbedingt die Weichenstellung so legen, dass dies viele Nachfolger findet.“

ZTM Klaus-Peter Schmutzler, Dentallabor Eisenweg GmbH, Chemnitz

dustrie übernommen werden. Zweitens konkurrierende

rende Kapazitäten auch in Praxislaboren, drittens globale Mitbewerber und viertens die Maschinen. Auslandszahnersatz sei seiner Meinung nach jetzt lediglich wieder ein Thema geworden, weil die Branche insgesamt unter Druck geraten ist.

Wo liegt der strategische Ansatz für das Zahntechnik-Handwerk der Zukunft?

Fest steht, so Dominik Kruchen, „dass wir unsere Kollegen – und da haben wir als Innung natürlich auch eine Verantwortung – ein bisschen aus dem Dornröschenschlaf aufwecken. Wir müssen sie aufrütteln und sagen, dass wir jetzt zunehmend einen Wettbewerb haben, welchem wir uns stellen müssen. Und das mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln.“ Leider sei man da auf der einen Seite noch gar nicht aktiv geworden. Auf der anderen Seite müsse man laut Kruchen „rein produktionstechnisch noch einmal überdenken, ob das alles, was wir bislang in jahrzehntelanger Arbeit so gemacht haben, bisher Hand und Fuß gehabt hat.“ Zudem müsse man sich als Innung

wichtig zuzuhören, was der Kunde und der Markt von mir als Labor verlangt. Pflügt man mit der eigenen Kundenschaft einen offenen Dialog, ist es um vieles leichter, den Bedarf vor Ort und somit das Angebot für den Zahnarzt zu

Prüstel, dass „sich das Rollenverständnis des Labors in den nächsten Jahren komplett wandeln wird“. Hier jedoch ein Patentrezept zu finden, wie es mit der deutschen Zahntechnik weitergeht, fällt schwer.



Auch im Anschluss an die Gesprächsrunde nutzten die Diskussionsteilnehmer, im Bild Dominik Kruchen (Obermeister ZT Düsseldorf, li.) und Marko Prüstel (Prüstel Consultant GmbH), die Gelegenheit, sich gedanklich auszutauschen.

organisieren und als Labor entsprechend zu reagieren. Braucht der Kunde es nicht, kann ich es beispielsweise komplett auslagern. Was bediene ich selber, was gebe ich aus der Hand, wo gehe ich

„Wenn der eigene Umsatz wegbröckelt, wird jeder Feind gleich zum Giganten.“

(Dominik Kruchen)

möglicherweise eine Kooperation ein? Fragen, die man als Labor erst für sich beantworten kann, wenn man weiß, welche Zukunft auf meine Kunden zukommt, wie diese und man letztlich selbst aufgestellt ist. Momentan ist hier also noch eine weite Bandbreite zu verzeichnen, in welcher sich die einzelnen Tendenzen abzeichnen. Nach Ansicht Wolfgang Schultheiss' hat das deutsche Labor heutzutage die Chance, sich überall aufzustellen. „Wir leben in der Zeit der Globalisierung. Wer irgendwann etwas ausgrenzt, wird irgendwann sich selbst ausgrenzen“, so Schultheiss.

Das Rollenverständnis des Labors wird sich wandeln

Doch egal, welche Zukunftstendenz man auch aufzeigen mag, fest steht für Marko

Möglicherweise tragen solche Diskussionsrunden wie diese Mitte Mai in Leipzig ein wenig dazu bei, dass man künftig wieder mehr miteinander redet, statt in Mitbewerbern am Dentalmarkt immer gleich erst den Feind zu sehen. Denn nur wenn man zuhört, was nicht nur der eine, sondern auch der andere zu sagen hat, sich also gemeinsam und konstruktiv den aktuellen Entwicklungen am Markt stellt, wird man die Herausforderungen einer globalen Zukunft meistern können.

ANZEIGE

dentona®
esthetic-base® gold
Der brillante Stumpfgips mit optimaler CAD/CAM Eignung – von führenden Experten empfohlen!
www.dentona.de Tel +49 (0) 231 55 56 - 0

Wir, die Redaktion der ZT, würden uns jedenfalls freuen, wenn wir durch die offene Diskussion dieses Tabuthemas Auslandszahnersatz den einen oder anderen zum Nachdenken angeregt und möglicherweise auch ein wenig wachgerüttelt haben. ☒

ZT Statement



„Der spannende Effekt, der eigentlich viel mittel- und langfristiger wirkt, ist derjenige, dass der Patient das erste Mal merkt, was es heißt, mehr aus der eigenen Tasche für seine Leistungen dazuzahlen. Er ist im Endeffekt derjenige, der den Kaufpreis für Zahnersatzprodukte bestimmt... Und das, was wir derzeit erleben, ist in erster Linie eine Diskussion über die Kaufpreisbestimmung.“

„Aktuell diskutieren Laborinhaber die Frage: Wie stark bin ich auf meinem Markt positioniert, was bieten die Mitbewerber an? Bin ich in der Position zu sagen, ich gehe eine strategische Kooperation mit einem Auslandsanbieter ein und kreierte selbst eine Produktlinie, die ich in Asien fremdfertigen lasse? Oder bringe ich eine Produktlinie aus dem eigenen Hause unter preiswerten Gesichtspunkten auf den Markt.“

„Was die Zukunftsfähigkeit der deutschen Labore angeht, so sehe ich viel stärker die Dienstleistungsqualität anstelle der Produktqualität im Vordergrund. Es wird eine verstärkte Zunahme der Chairside-Angebote in Richtung Praxis geben. Wenn man hier die industrielle Entwicklung fünf Jahre weiter nach vorne projiziert, weiß man, wie viel Umsatzanteile dort landen werden. Wir erleben derzeit auch wieder den Boom der Praxislaboratorien mit enormen Wachstumsraten.“

„Auch die Fertigungstiefe der Industrie wird man nicht stoppen können. Die Frage ist nur, wie kann ich dies für meinen zahntechnischen Betrieb nutzen? Wie kann ich es mitnehmen und mich selber vor Ort so wertvoll machen, ... dass ich sagen kann, ich bin derjenige, der den Innovationsvorsprung nutzt und in Wettbewerbsvorteile umsetzt.“

„Verloren gegangene Umsätze kann ich nur auffangen, indem ich stärker nach draußen gehe. Das zweite ist, zuzuhören, was der Kunde bzw. was der Markt von mir verlangt.“

Dipl.-Volkswirt Marko Prüstel, Geschäftsführer Prüstel Consultant GmbH

sicherlich mehr in Richtung Unternehmerverband wandeln, „dass wir unsere Leute auch betriebswirtschaftlich beraten und unterstützen können, dass diese auch entsprechend den Wandel gestalten können“.

Stärker nach draußen gehen

Für Marko Prüstel steht, was die Zukunftsfähigkeit deutscher Labore angeht, die Dienstleistungsqualität viel stärker im Vordergrund als die Produktqualität. Chairside-Angebote in Richtung Praxis werden seiner Meinung nach verstärkt zunehmen, Praxislaboratorien boomen. Egal, wie viel man da hinein diskutiert, man wird beispielsweise auch die Fertigungstiefe der Industrie nicht stoppen können. Laut Prüstel sind dies alles völlig normale Marktentwicklungen. Die Frage ist nur, „wie kann ich dies für meinen zahntechnischen Betrieb nutzen? Wie kann ich mich selber vor Ort so wertvoll machen, ... dass ich sagen kann, ich bin derjenige, der den Innovationsvorsprung nutzt und in Wettbewerbsvorteile umsetzt.“ Verloren gegangene Umsätze, geringere Umsatzpotenziale pro Kunde kann man laut Marko Prüstel als Labor heutzutage nur auffangen, indem man stärker nach draußen geht. Zum anderen ist es wie bereits erwähnt – enorm

ZT Statement



„Warum ist Auslandszahnersatz jetzt wieder so ein Thema? Das liegt nicht an dentaltrade. Es liegt einfach daran, dass die Branche insgesamt unter Druck gerät.“

„Ob ausländische Mitarbeiter, CAD/CAM-Maschinen oder andere denkbare Ressourcen – alles ist eine Frage der Organisation der eigenen Fertigungs- und Produktionsverhältnisse. Die Aufgabe ist – und ich argumentiere hier vom Markt her – sich in den Segmenten Highend und/oder Discount als Marke zu verorten. Der Markt sucht sich in beiden Segmenten momentan das jeweilige Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Nachfrage für Discount sagt: Überall ist es günstig – in Deutschland ist es teuer.“

„Auslandszahnersatz ist nur ein Punkt. Die eigentliche Herausforderung ist ein Viereck: Erstens die Fertigungstiefen, die von der Industrie übernommen werden. Zweitens konkurrierende Kapazitäten auch in Praxislaboren. Drittens globale Mitbewerber und viertens die Maschinen.“

„Wenn die Fertigungstiefen von der Industrie und die neuen Versicherungsstrukturen kommen, sollten wir vorbereitet sein. Wir haben vielleicht noch drei, vier Jahre Zeit, dann wird es sich komplett verändern. Seien Sie also vorbereitet.“

Dipl.-Päd. Christoph G. Liebig, Geschäftsführer Laborgruppe Zahn Art Dentalwerkstatt GmbH

Effiziente Produktion und Qualitätsmarketing – das Gebot der Stunde

Um angesichts sinkender Umsätze und des technologischen Wandels im Dentalbereich die Innungsbetriebe künftig stärker bei der Verbesserung deren Wettbewerbsfähigkeit unterstützen zu können, hat der VDZI ein 10-Punkte-Programm entwickelt. ZT sprach mit Generalsekretär Walter Winkler über Inhalte und Aussichten.

ZT In seinem 10-Punkte-Programm schreibt der VDZI, dass die Betriebe mit der „Arbeitswissenschaftlichen Studie“ eine Überprüfung der eigenen Fertigungsprozesse im Labor vornehmen können und damit eine Optimierung der Arbeitsabläufe und des Personaleinsatzes stattfinden könne. Jetzt gibt es die Arbeitszeiten im BEB und die „Abrechnungszwänge“ im BEL. Wird es bezüglich der Arbeitszeiten und -abläufe zu revolutionären Änderungen kommen? Wie sehen diese aus?



Möchte mit der „Arbeitswissenschaftlichen Studie“ die Innungsbetriebe motivieren und unterstützen – VDZI-Generalsekretär Walter Winkler.

VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg hat zum Verbandstag in Hamburg das Motto „Nicht Revolution, sondern Evolution“ für den berufspolitischen Kurs des VDZI ausgegeben. Dies gilt natürlich auch für die arbeitswissenschaftlichen Studien. Nach mehr als 20 Jahren hat der VDZI in den letzten drei Jahren gezielt die Herstellungsprozesse im zahntechnischen Labor nach arbeitswissenschaftlichen Methoden untersucht. Das war nach 20 Jahren dynamischer Material- und Technologieentwicklung absolut notwendig. So wird heute kein Experte behaupten können, dass angesichts dieses Fortschritts und der damit einhergehenden Evolution die derzeitigen Preisstrukturen, etwa der BEL, noch den Zeit- und Aufwandstrukturen im Einzelnen entsprechen. Eine sich zunehmend verstärkende Liberalisierung der Gesundheitsmärkte wird, das sieht man deutlich schon heute, zu mehr Preiswettbewerb führen. Die VDZI-Studien geben zur Ermittlung des Zeit- und Kostenaufwandes zahntechnischer Aufträge klare Analyseergebnisse.

So wird es zukünftig um radikale Steuerung der Kosten gehen. Daher nützt es jedem Betrieb, insbesondere den Kleinbetrieben, arbeitswissenschaftlich ermittelte Sollvorgaben für den Herstellungsprozess nutzen zu können. Mit der arbeitswissenschaftlichen Studie möchte der VDZI genau diese Hilfe an die Betriebe weitergeben. Alle Produktivitätsreserven in den Betrieben müssen von diesen aufgedeckt und gehoben werden.

ZT Im 10-Punkte-Programm ist die Rede von Kooperationen und Netzwerken. Genau genommen stellen Innungen den größten Laborverbund in der Bundesrepublik dar. Wie sollen hier die vielen unterschiedlichen Interessen der Betriebe, die sich an dem Laborverbund Innung freiwillig beteiligen, gebündelt werden, um zu einer schlagkräftigen Einheit zusammenzuwachsen?

Sie haben Recht, wenn Sie die Innungen und deren Mitglieder als die größte Anbietergruppe bezeichnen. Mit der dort gebündelten Fachkompetenz bilden sie das eigentliche Fundament des Zahntechniker-Handwerks, weil dort auch die berufspolitischen Weichen gestellt und gesundheitspolitische Verantwortung übernommen werden. Die Probleme der Zukunft können für jeden Einzelnen besser in dieser Gemeinschaft bewältigt werden. Dies gilt für die Schaffung effizienter Produktionsstrukturen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit jedes Einzelnen, wie auch für die Marketinganstrengungen der gesamten Branche, die bei einem intensiveren Wettbewerb und der zu beobachtenden Zurückhaltung der Patienten deutlich steigen müssen. Schlagkräftig ist die Gemeinschaft dann, wenn sie die Vorteile der Kooperationen auf allen Feldern in den Regionen sucht und die Kräfte damit bündelt. Hierzu wird der VDZI die Innungsbetriebe motivieren und unterstützen.

Für die Branche insgesamt muss man davon ausgehen, dass die technologische Entwicklung noch an Dynamik gewinnt und dass sich die Unternehmensformen und Unternehmensgrößen in der Zahntechnik an diesen Technologien ausrichten müssen. Im Zahntechniker-Handwerk gibt es eine Vielzahl von Klein- und Kleinbetrieben, die auf Grund der Betriebsgröße in den meisten Fällen weder die erforderlichen Investitionen selbstständig finanzieren, noch gegen die Größenvorteile anderer Unternehmensformen im Wettbewerb bestehen können. Die Gefahr hier ist, dass es zu ruinösem Wettbewerbsverhalten führt. Dies, so die Meinung des VDZI, muss durch Kooperationen, in denen auch der kleinere Betrieb eine Chance hat, verhindert werden.

ZT Kritiker des bisherigen BEB sprachen diesem eine zu große Detailliertheit zu. Im 10-Punkte-Programm wird nun die Vorstellung eines neuen zahntechnischen

Leistungsverzeichnisses angekündigt. Wird das neue Leistungsverzeichnis klarer und verständlicher werden und wie kann es trotzdem transparent sein?

Die BEB, als interne Hilfe für die Beschreibung und Steuerung der Fertigungsprozesse und zur Leistungsbewertung konzipiert, ist unverzichtbar und wird weiter bestehen. Sie ist zusätzlich immer mehr auch als Verzeichnis verwendet worden, das die zahntechnischen Leistungen gegenüber dem Patienten und dem Zahnarzt auf der Rechnung detailliert dokumen-

tiert. Ihre Akzeptanz beim Zahnarzt und auch bei den Versicherungen ist gegeben. Das ist gut so.

Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass die Bedeutung der Leistungen, die nicht nach den GKV-Vertragsvereinbarungen erbracht werden, mit der Einführung von Festzuschüssen und der Ausgrenzungspolitik in der GKV gestiegen ist. Damit ist auch die Bedeutung einer transparenten und von allen nachvollziehbaren Rechnungslegung nach BEB gestiegen. Dabei ist es unsere Einschätzung, dass sich sowohl die gesetzliche als auch die private Krankenversicherung zunehmend angleichen werden. Dies gilt mindestens für eine zahntechnische Basisversorgung.

Damit geht voraussichtlich eine stärkere Angleichung der Leistungs- und Vertragsstrukturen einher. Hierauf gilt es sich vorzubereiten. Ein neues, alle Leistungen umfassendes Leis-

schreibung des BEL und der Preisstrukturen ebenso vermeiden wie die Nachteile der BEB, die in ihrer Ausrichtung zur Beschreibung der Herstellungsprozesse im Labor zu Recht extrem ausdifferenziert ist, die aber als Leistungsverzeichnis für Versicherte, meist als zu komplex verstanden wird. Die neue, auf arbeitswissenschaftlicher Grundlage gestaltete BEB wird weiterhin ihre bisherigen Funktionen der betrieblichen Steuerung für die Betriebe haben. Davon abgeleitet wird das Leistungsverzeichnis, das die gestiegenen Anforderungen an einer einheitlichen Beschreibung der Leistungen und der Rechnungslegung unabhängig von gesetzlichen Versicherungsstrukturen erfüllt. **ZT**



Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

tungsverzeichnis kann daher nur versicherungsunabhängig definiert sein. Es muss die Nachteile hinsichtlich der Leistungsbe-

ANZEIGE

BEGO-DIALOGE

am 22. und 23. September 2006 in Bremen
im ATLANTIC Hotel an der Galopprennbahn

Brücken bauen – Zahnmedizin und Zahntechnik im Dialog

Die Referenten:

- > Prof. Dr. Dr. Rainer Schmelzeisen
- > Prof. Dr. Dr. Stefan Schultze-Mosgau
- > Dr. Gerhard Will
- > Dr. Stefan Ries und ZTM Hartmut Diehm
- > Dr. Armin Enssle und ZTM Stefan Schunke
- > Dr. Detlef Hildebrand und ZTM Andreas Kunz
- > ZTM Siegbert Witkowski
- > ZTM André Bouillon
- > ZTM Volker Scharl

und als special guest:
Dr. François Duret, einer der großen Wegbereiter der dentalen CAD/CAM-Technologie.

Weitere Informationen, auch über die 5 optionalen Workshops, erhalten Sie unter www.bego.com

BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1 · 28359 Bremen
Tel. +49 (0) 421 - 20 28 0
Fax +49 (0) 421 - 20 28 100

Nutzen Sie den Gruppen- und Frühbucherrabatt und melden Sie sich unter www.quintessenz.de/bego an.

Miteinander zum Erfolg

8 Punkte

+ zusätzliche Punkte für die Workshops

Gemäß Richtlinien der BZÄK/DGZMK

ZT WIRTSCHAFT

Misstraust Du einem Menschen, so stelle ihn nicht ein. Stellst Du ihn aber ein, so misstraue ihm nicht (aus China)

Die optimale Einarbeitung neuer Mitarbeiter im Dentallabor

Bis zu 40 % aller neuen Mitarbeiter wechseln das Unternehmen bereits im ersten Jahr. Warum ist das so und welche Maßnahmen können bereits vor Beginn der Beschäftigung im Labor ergriffen werden, um neue Mitarbeiter stärker mit einzubeziehen und somit auf Dauer an das Unternehmen zu binden? Ein Beitrag von Diplom-Psychologe Thomas Eckardt.

Die ersten Lebensmonate prägen den Menschen zentral und bestimmen sein psychologisches Vertrauen oder Misstrauen der Welt gegenüber. In gleicher Weise prägen die ersten Wochen den Mitarbeiter am neuen Arbeitsplatz. Nichts ist wichtiger als ein guter Einstieg in ein Unternehmen. Während einige Labore viel Zeit und Geld in eine sorgfältige Personalauswahl investieren, wird die Einführung neuer Mitarbeiter häufig noch vernachlässigt. Wie neue Mitarbeiter in Arbeitsgruppen eingeführt werden, wie sie über ihre Aufgaben informiert und mitmenschlich aufgenommen werden, wird ihre Einstellung zum Labor, zur Arbeitsgruppe und speziell zum Vorgesetzten nachhaltig beeinflussen. Haben sich diese Einstellungen erst einmal verfestigt, sind sie nachträglich nur schwer zu korrigieren. Deshalb ist eine gute Einführung neuer Mitarbeiter so wichtig.

Probleme beim Einstieg in das Unternehmen

Häufig werden Mitarbeiter und Vorgesetzte nicht informiert. Für die Begrüßung hat niemand Zeit, ein Kennenlernen des Laborbetriebes findet nicht statt. Im schlimmsten Fall wurde nicht einmal der Arbeitsplatz vorbereitet und es unterbleibt eine systematische Einarbeitung. Auf eine laufende Betreuung des neuen Mitarbeiters wird keinen Wert gelegt. Das Scheitern dieser nicht zu Stande gekommenen Beziehung zwischen Labor und Mitarbeiter ist somit vorprogrammiert. Dies ist unentschuldig und auch wirtschaftlich kaum zu erklären, denn Mitarbeiter sind immerhin eine teure Investition. Wenn man bedenkt, mit welcher Sorgfalt der Einsatz eines größeren Investitionsguts – etwa eines teuren Laborgerätes – vorbereitet wird, verwundert es sehr, dass so wenig für die Einarbeitung neuer Mitarbeiter getan wird. Was ist zu tun?

Mitarbeiter richtig einführen und einsetzen

Hierfür ist es ratsam, sich eine Checkliste zu erstellen, um den neuen Labormitarbeiter optimal zu integrieren:

- Sich Zeit nehmen

Praktische Umsetzung

Ein Patentrezept zur richtigen Einführung neuer Mitarbeiter, das für alle Betriebe – unabhängig von Branche, Produktion, Standort und Personalstruktur –

Der Vorgesetzte soll nur solche Bewerber zur Einstellung vorschlagen, die das erforderliche Fachwissen und Fachkönnen mitbringen und von denen eine weitgehende, konfliktlose Eingliederung in die jeweilige Abteilung oder Ar-

3. Arbeits- und Leistungsbe- reitschaft
4. Arbeitsmoral
5. Absentismus
6. Unfallhäufigkeit
7. Leistungsgüte
8. Diszipliniertes Verhalten
9. Bereitschaft zur Ableistung von Mehrarbeit
10. Persönliches Wohlbefinden
11. Fluktuation
12. Persönliche Identifikation mit dem Unternehmen.

ZT Checkliste Einführung neuer Mitarbeiter

	Erledigt	Informiert	Veranlasst
Vorbereitung vor Antritt der Stelle			
Zusendung von Informationsmaterial			
Einladung zu Veranstaltungen			
Information von Belegschaft und Vorgesetzten über den neuen Mitarbeiter			
Vorbereitung des Arbeitsplatzes			

- Schrittweise an die Tätigkeit heranzuführen
- Enttäuschungen verhindern
- Gestaltung der Einarbeitungszeit
- Anerkennung, Ermutigung
- Unsicherheiten abbauen
- Mitarbeiter fördern und entwickeln.

gültig ist, gibt es nicht. Jeder Betrieb erfordert seine individuellen Einführungsmaßnahmen.

Grundsätzliches

Aus Laborperspektive erscheint es erstrebenswert, dass sich der neue Mitarbeiter in sein Aufgabengebiet möglichst schnell einarbeitet und es sicher beherrscht. Er soll es verstehen, sich in sozialer Hinsicht eingliedern sowie eine Bindung an das Labor zu entwickeln, sodass er sich mit dem Betrieb identifizieren kann. Eine sowohl an der Effizienz der Arbeitsweise als auch an den Interessen der Mitarbeiter orientierte Führung beginnt mit richtiger Auswahl und Einsatz neuer Mitarbeiter. Im Rahmen eines kooperativen Führungsstils stellt sich diese Aufgabe allen Mitarbeitern mit Führungsverantwortung, auch, je nach der Führungsebene, in unterschiedlicher Ausprägung. Während etwa der Laborleiter normalerweise selbstständig über Einstellung und Entlassung von Mitarbeitern entscheidet, liegt die Verantwortung eines verantwortlichen Mitarbeiters z. B. in der Arbeitsverteilung innerhalb einer vorgegebenen Arbeitsgruppe. Beide Entscheidungen sind gleichermaßen wichtig. Nach dem Grundsatz „Der richtige Mann an der richtigen Stelle“ sollten nur Mitarbeiter ausgewählt werden, die für den jeweiligen Arbeitsplatz menschlich und fachlich gut geeignet sind. Grundsätzlich sollen die Kenntnisse, Neigungen und Fähigkeiten der Mitarbeiter den Anforderungen des Arbeitsplatzes voll entsprechen. Jeder Vorgesetzte muss jedoch ein Augenmerk darauf richten, dass im angemessenen Verhältnis höher qualifizierte Mitarbeiter für den innerbetrieblichen Aufstieg zur Verfügung stehen.

beitsgruppe erwartet werden kann. Fehlentscheidungen bei der Mitarbeiterauswahl können in vielen Fällen nur unter Verärgerung, sozialen Härten und mit zusätzlichen Kosten korrigiert werden. Daher muss der Laborleiter der Auswahl fachlich und führungs-mäßig geeigneter Mitarbeiter besondere Sorgfalt widmen. Neue Mitarbeiter müssen

Checkliste zur Mitarbeiterintegration

Zunächst ist es wichtig, dass der Mitarbeiter erwartet wird. Vermeiden Sie eine allzu organisatorische/technische Einführung. Im Vordergrund müssen Wertvorstellungen, Ecken und Kanten des Unternehmens stehen. Binden Sie neue Mitarbeiter an Vertrauenspersonen und Leistungsträger an. Bestimmen Sie, welches „Puzzle“ Ihr neuer Mitarbeiter zusammensetzt. Verfolgen Sie die Strategie der behutsamen, aber bestimmten Einführung. Fordern Sie von Anfang an die mögliche Leistung und nutzen Sie das Innovationspotenzial.

Instrumente zur Integration neuer Mitarbeiter

Neue Mitarbeiter integrieren – vor dieser Aufgabe stehen Chefs jeden Tag aufs Neue. Um Irrtümer und Irritationen zu vermeiden, geht man am besten gezielt nach folgenden Schritten vor:



Foto: proDente

Schriftliche Vorab-

Informationen über das Labor
Bereits vor seinem ersten Arbeitstag erhält der neue Mitarbeiter eine schriftliche Vorab-Information. Sie gibt ihm eine erste Orientierung über das Labor. Gleichzeitig schafft sie eine wichtige Vertrauensbasis zwischen Mitarbeiter und Unternehmen. Sie kann mit verhältnismäßig geringem Aufwand aus vorhandenen Prospekten, etwaigen Zeitungsar-

sorgfältig eingearbeitet werden. Erst nach Abschluss der Einarbeitungszeit kann der Vorgesetzte dem Mitarbeiter die Stelle mit allen zugehörigen Aufgaben und Kompetenzen verantwortlich übertragen. Die Auswirkung der richtigen oder falschen Einführung neuer Mitarbeiter betreffen folgende Bereiche:

1. Allgemeine Einstellung des Neuen zum Betrieb
2. Verhalten gegenüber Vorgesetzten und Arbeitskollegen

Fortsetzung auf Seite 10

ZT Info

Bekommen Sie die Unterstützung, die Sie brauchen?

Eckardt – Ihr Spezialist für Einzelcoaching: Seit über 15 Jahren coachen wir Führungskräfte und leitende Angestellte in persönlichen Vieraugengesprächen. Statt allgemeiner Ratschläge bieten wir Ihnen konkrete Hilfe in folgenden beruflichen und persönlichen Krisensituationen an: In-Frage-Stellen der sozialen oder emotionalen Kompetenz, permanente Konflikte zwischen den Führungskräften oder mit dem Team, Fehlen persönlicher Visionen für das Privat- und Berufsleben, Burning-out-Syndrom, scheinbar ausweglose Konfliktsituationen, Suche nach einem geeigneten Nachfolger, Entwicklung der richtigen Karrierestrategie und des persönlichen Führungsstils sowie Konflikte innerhalb des Teams. Lernen Sie unseren Coach persönlich kennen und geben Sie sich oder Ihrem Führungsteam die Unterstützung, die es verdient.



ANZEIGE

Mitmachen und Gewinnen!

Foto: proDente e.V.

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 74-290
E-Mail: s.thieme@oemus-media.de

Tolle Preise warten auf Sie!

Fortsetzung von Seite 8

tikeln oder Dokumentationen von Laborveranstaltungen zusammengestellt werden. So kommt der neue Mitarbeiter gut gerüstet an seinen neuen Arbeitsplatz.

Begrüßungsgespräch

Der neue Mitarbeiter muss am ersten Tag vom Laborleiter in Empfang genommen und begrüßt werden. Das ist Chefsache und sollte nach Möglichkeit nicht delegiert werden. Dem Mitarbeiter gibt man somit das Gefühl, ernst und wichtig genommen zu werden. Hier findet eine wichtige Weichenstellung für die zukünftige emotionale Zugehörigkeit zum Team statt.

Einarbeitungsplan

Der Vorgesetzte sollte vorab einen ausführlichen Einarbeitungsplan erstellt haben. Es ist das entscheidende Hilfsmittel, um eine systematische Einarbeitung zu gewährleisten.

Feed-back-Gespräche

Von Zeit zu Zeit sollten Feed-back-Gespräche zwischen Laborleiter und Mitarbeiter durchgeführt werden. Sie geben dem Chef die Gelegenheit, Rückmeldung zu bekommen, inwieweit der „Neue“ die an ihn gestellten Anforderungen erfüllt. Gleichzeitig kann der neue Mitarbeiter dem Chef signalisieren, inwieweit auch seine Erwartungen an das Team und die Arbeit erfüllt wurden. Dabei können Kleinigkeiten aus dem Weg geräumt werden, bevor sie zu größeren Problemen heranwachsen.

Patensystem

Als ein bewährtes System, den neuen Mitarbeiter besser zu integrieren, hat sich die Zuteilung eines so genannten Paten entwickelt. Ein „alteingesessener Mitarbeiter“ steht dem Neuen in den ersten Wochen bei der Einarbeitung zur Seite: Eventuell auftretende Fragen, wenn es einmal nicht weitergeht, können kurzfristig und informell beantwortet werden. Der neue Mitarbeiter fühlt sich im Team so besser aufgehoben und die Einarbeitung erfolgt effektiver. Der Betriebspate sollte den neuen Mitarbeiter z. B. mit Betriebsumgebung inklusive weiterem Umfeld bekannt machen, ihn bei der Kontaktaufnahme unterstützen, mit ungeschriebenen und geschriebenen Gesetzen des Labors bekannt machen. Zudem sollte er ihn in seine Aufgaben einweisen und Sinn und Zweck erklären, ihn durch eine fachliche Anleitung qualifizieren und zu selbstständigem Denken und Handeln anleiten. Außerdem sollte er ihn hinsichtlich des Erreichens der Lernziele beurteilen, wobei bei guten Leistungen gelobt und bei Fehlleistungen aufbauend kritisiert werden sollte. Er sollte ihn durch das Aufgreifen und Weiterleiten guter Ideen unterstützen.

Selbstcheck

Die Methoden und Maßnahmen, die zur richtigen Einführung neuer Mitarbeiter im Einzelnen eingesetzt werden müssen, sind in zeitlicher, qualitativer und quantitativer Hinsicht sehr verschieden. Sie beziehen sich auf allgemeine personal- und sozialpolitische Aufgaben und betriebliche Richtlinien für Vorgesetzte – also hauptsächlich

auf Maßnahmen der Unternehmensleitung, Anwerbung, Vorstellungsgespräch, Einstellungsschreiben, Arbeitsvertrag sowie die allgemeinen Einführungsmaßnahmen bei Arbeitsaufnahme, zu denen das spezielle Einführungsgespräch und die Einführung am Arbeitsplatz sowie der Einsatz eines Paten hinzukommt. Im Folgenden zeigen wir Ihnen verschiedene Möglichkeiten, die eine Integration der neuen Mitarbeiter in das Unternehmen erleichtern können, vor Antritt der Stelle.

Auswertung Selbstcheck Maßnahmen vor dem Arbeitsbeginn:

- Nutzen Sie die Rekrutierungsphase, um realistische Informationen über Tätigkeit und Unternehmen zu geben
- Bieten Sie die Möglichkeit der Besichtigung des Arbeitsplatzes und Gesprächen mit potenziellen Kollegen oder Vorgesetzten
- Senden Sie ihm Informationsmaterial, (Firmen-)Zeitschriften, Einladung zu Betriebsfeiern usw.



Foto: proDente

Der erste Arbeitstag

Sollten mehrere Mitarbeiter gleichzeitig ihre Stelle antreten, bietet sich eine Orientierungs- oder Einführungsveranstaltung an. Sie können diese Veranstaltung auch einmal im Quartal oder Halbjahr durchführen und so die zuletzt eingestellten Kollegen dazu einladen. Nutzen Sie Bilder oder Laborpräsentatio-

nen zur multimedialen Unterstützung. Recht eine Starthilfe von Seiten des Labors, die sich keinesfalls in der reinen Arbeitsunterweisung erschöpfen darf. Praktische Untersuchungen haben gezeigt, dass die Arbeits- und Einsatzbereitschaft des Neuen von der Art und Intensität der ihm entgegengebrachten Hilfen abhängig ist.

ZT Checkliste: Inhalte von Einführungsschriften und -veranstaltung

	Erledigt	Informiert	Veranlasst
Unternehmen:			
- Ziele			
- Entwicklung			
- Produkte			
- Struktur			
- Organisation			
- Führungs- und Arbeitsstil			
- Umgangsformen			
Mitarbeiter (Größe und Struktur der Belegschaft)			
Soziale und sonstige Leistungen des Labors			
Arbeitsordnung und Betriebsordnung			
Arbeitszeitregelung			
Arbeitssicherheit / Unfallverhütung			
Betriebliches Vorschlagswesen			
Personalförderung / Personalentwicklung			
Mitwirkungs- und Beschwerderechte Betriebsrat			

Labortipp

- Hängen Sie sein Foto an das „schwarze Brett“ (wir begrüßen folgenden neuen Kollegen...)
- Verwenden Sie die Checklisten. Informieren Sie Kollegen und Vorgesetzte über den Arbeitsantritt
- Legen Sie die Paten und Betreuungmaßnahmen fest
- Definieren Sie die Einführungsphase. Wer ist wann und wo verantwortlich?
- Überprüfen Sie, dass der Arbeitsplatz des Neuen eingerichtet ist und die Aufgabefelder festgelegt sind und ggf. abgegrenzt werden müssen
- Geben Sie dem Neuen eine Checkliste mit diesen wichtigsten Punkten für die Einführungsphase am ersten Tag in die Hand.

nen zur multimedialen Unterstützung.

Probleme, Schwierigkeiten, Grenzen

Leider kümmert man sich in Betrieben oft kaum um neue Mitarbeiter, beschränkt die Erklärung der zu erledigenden Aufgaben auf ein Minimum, integriert die neuen Mitarbeiter nicht in das Laborteam und gibt ihnen kaum die so wichtigen Rückmeldungen, über ihr Verhalten in der ersten Zeit. In aller Regel sind es nicht einmal fachliche Schwierigkeiten, sondern vorwiegend psychologische und soziologische Probleme, die die Einarbeitung massiv erschweren. Der Neue erwartet zu

Untersuchen Sie mithilfe einer Befragung, welchen Eindruck der Mitarbeiter von Ihren Einführungsmaßnahmen gewonnen hat. Sorgen Sie dafür, dass die negativen Eindrücke abgebaut und die positiven weiter vorangetrieben werden.

Häufige Einarbeitungsfehler

- Im Einstellungsgespräch Angaben gemacht, die nicht der Realität entsprechen
- Einarbeitung war nicht so gründlich wie versprochen
- Arbeitsbeginn ohne kurze Vorbesprechung mit Personalabteilung
- Unpersönliche Einarbeitung
- Neue Mitarbeiter erhalten wenig oder kaum Informationsmaterial über das Unternehmen
- Betriebliche Informationen lassen sich nur über Umwege besorgen
- Es erfolgt keine gezielte Laborbesichtigung, oder wenn, dann zu spät
- Abteilungsleiter oder Vorgesetzte kümmern sich nicht persönlich um die Einführung
- Mitarbeiter und Vorgesetzte sind nicht bereit, ihr Wissen dem Neuen zu vermitteln
- Der Arbeitsplatz war zu Beginn noch nicht vorhanden
- Mangelnde Einführung am ersten Arbeitstag

- Ungenügende Vorstellung in den Abteilungen
- Verlassensein nach der Begrüßung.

Es beginnt bereits bei der Rekrutierung der Mitarbeiter. Werden schon in dieser Phase unrealistische Erwartungen geweckt, ist eine spätere Enttäuschung vorprogrammiert. Andere wesentliche Gründe für Enttäuschung und Konflikte ergeben sich beispielsweise bei Unter- und Überforderung am Arbeitsplatz. Im ersten Fall, wenn dem Beschäftigten nur Routineaufgaben übertragen werden, wird die Sinnhaftigkeit der Arbeit angezweifelt. Im anderen Fall ist wegen der Überlastung die Möglichkeit des Scheiterns an den Aufgaben gegeben. Konflikte können auch durch ungeklärte Kompetenzen entstehen, zu geringe Informationen, zu wenig Beteiligung und Verantwortungsübergabe oder bürokratische Hemmnisse. Gerade in der Anfangszeit suchen Arbeitnehmer häufig das Gespräch mit Kollegen und Vorgesetzten, um Informationen einzuholen. Geben Sie ihnen diese Gelegenheit.

Die Einweisung „on the job“ ist die grundlegende Einarbeitungsstrategie. Zur Orientierung des Neuen legen Sie Aufgabengebiete und Schwerpunkte seiner Tätigkeit fest. Geben Sie dem Mitarbeiter einen individuellen Arbeitsplan, oder erarbeiten Sie diesen gemeinsam mit dem Neuen. Welche Aufgaben sollen in welchen Fristen erledigt werden? Welche Qualifikation muss er sich noch aneignen? Legen Sie den Zeitpunkt fest, an dem der Neue ein Feed-back-Gespräch erhält und planen Sie regelmäßige Feed-back-Gespräche in festen Abständen ein.

Einarbeitung und Betreuung

Die Einweisung „on the job“ ist die grundlegende Einarbeitungsstrategie. Zur Orientierung des Neuen legen Sie Aufgabengebiete und Schwerpunkte seiner Tätigkeit fest. Geben Sie dem Mitarbeiter einen individuellen Arbeitsplan, oder erarbeiten Sie diesen gemeinsam mit dem Neuen. Welche Aufgaben sollen in welchen Fristen erledigt werden? Welche Qualifikation muss er sich noch aneignen? Legen Sie den Zeitpunkt fest, an dem der Neue ein Feed-back-Gespräch erhält und planen Sie regelmäßige Feed-back-Gespräche in festen Abständen ein.

Richtlinien

Erarbeiten Sie Grundsätze für die Einführung neuer Mitarbeiter, die für vorgesetzte Mitarbeiter, Kollegen und Paten gelten. Kontrollieren Sie die Umsetzung dieser Richtlinien, sodass die Grundsätze auch in der gewünschten Art und Weise zur Durchführung kommen.

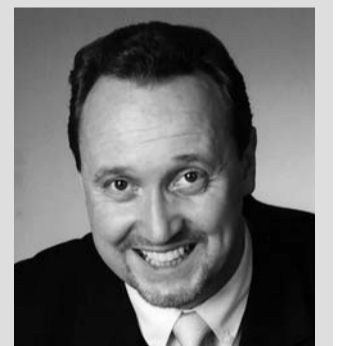
1. Notwendige Vorbereitung auf die Person, des Paten und der Arbeitskollegen, sowie der betroffenen Arbeitsgruppe
2. Mithilfe eines Begrüßungsgesprächs intensivieren Sie die zwischenmenschliche Arbeitsbeziehung
3. Die Fachvorgesetzten sorgen für die richtige Zusammensetzung der Arbeitsgruppen
4. Der Fachvorgesetzte ist nicht nur für das Einführungsgespräch und die Einführung in die zu verrichtende Arbeit zuständig, sondern steht auch für weitere Erklärungen bereit
5. Strukturelle Regeln, wie Arbeitsbedingungen, Arbeitszeiten und Pausen werden schriftlich gegeben
6. Vorgesetzte und Kollegen nehmen sich Zeit für den Neuen
7. Der Neue wird in abgestimmten Schritten an die Aufgabe herangeführt
8. Vermeiden Sie den so genannten „Laborschock“

9. Verhindern Sie Enttäuschungen
10. Geben Sie realistische Perspektiven
11. Entwickeln Sie einen Einarbeitungsplan
12. Gestalten Sie die Einarbeitung aktiv
13. Geben Sie Anerkennung und Ermutigung, wo Sie nur können
14. Bauen Sie ein entsprechendes System auf, das Rückkopplungsgespräche ermöglicht
15. Bauen Sie Unsicherheiten ab
16. Sprechen Sie den Neuen aktiv selbst an.

Begleiten Sie diesen Prozess durch Betriebspaten aktiv. Stillstand ist hier Rückschritt. Vorgesetzte sind für die Qualifikation der Mitarbeiter zuständig. Mitarbeiterentwicklung ist Führungsaufgabe. Auch wenn es Aufgabe des Vorgesetzten ist, die Mitarbeiter weiter zu qualifizieren, ist damit nicht gesagt, dass alle Bezugsmaßnahmen von ihm ausgehen müssen. Das Unternehmen sollte Hilfen bereitstellen. Die Personalabteilung bzw. die betriebliche Aus- und Weiterbildung verfügen über Fachkompetenz, können interne Weiterbildungen organisieren und externe vermitteln.

Die ersten Wochen am neuen Arbeitsplatz prägen den Mitarbeiter. Daher ist nichts wichtiger als ein guter Einstieg in ein Unternehmen. Nehmen Sie sich die Zeit und unterstützen Sie den neuen Kollegen. Geben Sie ihm die notwendige Starthilfe und ein zufriedener Mitarbeiter wird es Ihnen durch Engagement und Treue danken. ZT

ZT Kurzvita



Dipl.-Psych. Thomas Eckardt

- geboren am 15.09.1959
- freiberuflicher Mitarbeiter von renommierten Unternehmensberatungen und Trainingsinstituten
- Trainer und Dozent im Bereich Beratung, Training & Coaching
- Leiter des Trainingsinstituts Eckardt & Koop.-Partner in Lahnu, Beratung-Training-Coaching
- Arbeitsschwerpunkte unter anderem Führungskräfte-Training, Projektmanagement, Teamentwicklung, Konfliktmanagement
- Autor und Mitautor diverser Buchpublikationen zu Managementthemen
- Herausgeber eigener Mental-Trainingskassetten, einem Hörbuch, einem Trainingsvideo sowie einem Computer Based Training zur Steigerung der Erfolgsintelligenz.

ZT Kontakt

Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner
 Beratung-Training-Coaching
 Bettengraben 9
 35633 Lahnu
 Tel.: 0 64 41/9 60 74
 Fax: 0 64 41/9 60 75
 E-Mail: info@eckardt-online.de
 www.eckardt-online.de

Feedback

3 Funktionen:

1. pragmatisch
2. funktional
3. inhaltlich

Dipl.-Psych. Thomas Eckardt
 www.eckardt-training.de
 Tel.: 06441 - 960 74 Fax: 960 75

Eckardt & Koop.-Partner

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner)

ZT TECHNIK

Fortschritt – ohne Technik undenkbar

Für den Laborinhaber war die Zukunftsplanung immer schon eine schwierige Entscheidung. Welches System hat Zukunft? Welche Technologie ermöglicht langfristig den Kundenstamm zu halten oder auszuweiten? Dieser Bericht soll ein Gedankenspiel sein, wie die CAD/CAM-Fertigung sowie die Möglichkeiten der Vernetzung via Internet die zahntechnische Arbeit künftig beeinflussen können. Von Ralph Riquier, Remchingen.

Die Zukunftsplanung ist momentan noch einmal erschwert auf Grund der Umwälzungen, welche die CAD/CAM-Technologie mit sich bringt. Das Labor steht vor der Frage der Positionierung. Soll in eine Fertigung investiert werden, um den momentanen Anspruch des Labors an eine Komplettversorgung des Zahnarztantrags aus eigener Produktion weiterhin gerecht zu werden, oder soll die Fertigung ausgelagert werden und wo ist dabei der richtige Weg? Ist ein Versenden von Modellen oder ein eigener Scanner sinnvoll? Vor- und Nachteile sind bei allen Optionen vorhanden:



Abb. 1: Wirtschaftliche Fertigung von CrCoMo-Gerüsten mit Hint-ELs® rapidpro.

CAD/CAM-Systemen geht klar in den Bereich der Vereinfachung und Indikationserweiterung sowie einer Erhöhung der Produktivität der Fertigungssysteme durch den Einsatz



Abb. 3: Mehrere Kamerasysteme zur Kompletterfassung.

weitere Verarbeitung, ist es essenziell, hochgenaue Messdaten zu erhalten, um aufwändige Schnittstellenkonfigurationen zu vermeiden.

Scanner

Mit Vereinfachung der Handhabung ist nicht die Tatsache gemeint, dass die Scansoftware ein oder zwei Button aufweist, sondern dass der Einsatz von mehreren Kamerasystemen im Scanner das aufwändige Ausrichten der Modelle zur Vermeidung von Unterschnitten erheblich reduziert (Abb. 3). Ebenso entfällt häufig ein nochmaliges Scannen einzelner Segmente, da beim Scannen eine hohe Vollständigkeit der Stumpfzwischenräume sowie der Gingivabereiche erzielt wird (Abb. 4). Geht diese Entwicklung weiter, besteht die Möglichkeit, dass ungeschultes Personal den Scanner bedienen könnte. Dies würde dem Labor eine Scanroutine verschaffen. Ebenso wäre es denkbar, dass Scanstationen entstehen, die nach dem Vorbild von 24h-Videotheken ohne Personal arbeiten – ein Raum, mehrere Scanner, Zugang durch Chipkarte. Der Fahrer des Labors stellt das Modell in den Scanner und startet den Prozess. Direkt nach erfolgtem Scan kann sich der Techniker vom Labor aus über das Internet einloggen, die Daten laden und mit der Konstruktion beginnen, womit wir bereits zum nächsten Bereich kommen.

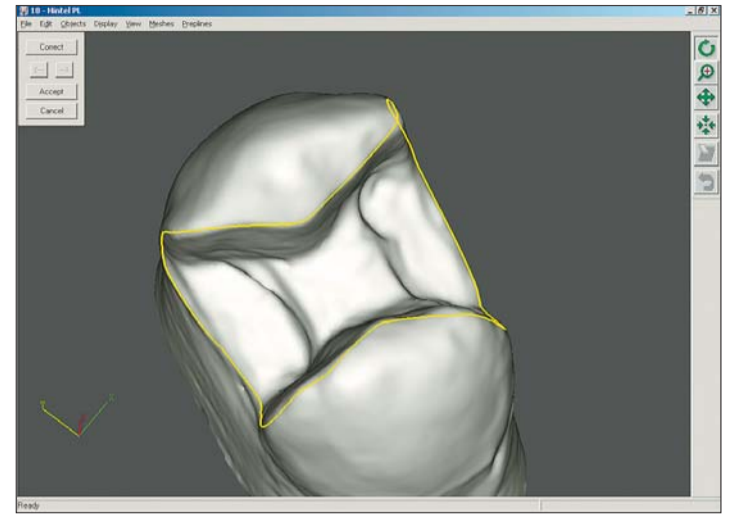


Abb. 4: Inlayvermessung mit Hinterschnitten.

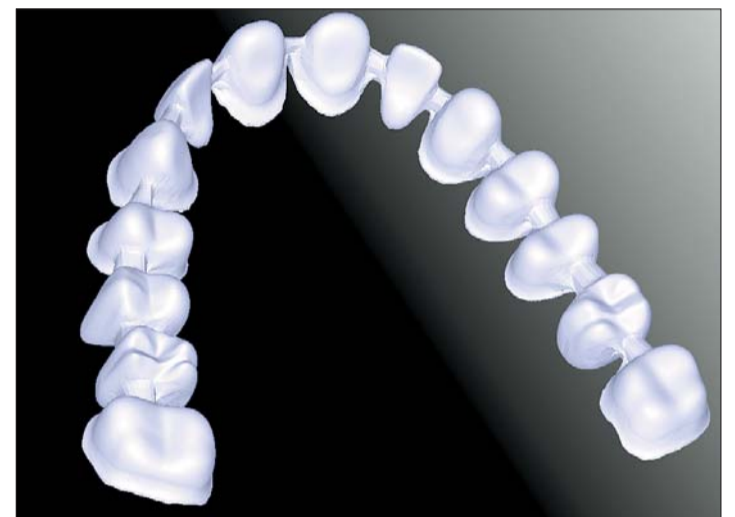


Abb. 5: Konstruktion einer 14-Glieder-Brücke.

ZT Fertigung im Labor

Vorteile:

- Flexibilität
- Kurze Reaktionszeiten
- Kein Zeitverlust durch Transport
- Eigene, unabhängige Preisgestaltung
- Einfluss auf die Qualität und Fertigung
- Indikationserweiterung durch eigenes Know-how

Nachteile:

- Hohe Investitionskosten
- Aufbau einer Logistik, die effizientes Arbeiten gewährleistet
- Einarbeitungszeit
- Weiterbildungskosten für Bedienpersonal
- Wartungskosten

ZT Outsourcing

Vorteile:

- Keine oder niedere Investitionskosten
- Keine hohen Kosten für Know-how-Aufbau
- Anbieten einer großen Materialvielfalt auch bei seltenen Arbeiten

Nachteile:

- Kein eigenes Know-how in der Fertigung
- Abhängigkeit vom Fertigungszentrum bei Qualität, Preis, Indikation
- Zeitverschiebung durch Transport

Ebenso sollte die Frage diskutiert werden, was ein Fertigungszentrum, egal ob privat oder von einer Dentalindustrie betrieblen, zukünftig davon abhalten sollte, direkt für den Zahnarzt zu produzieren und somit eine erhebliche Verschiebung im Dentalmarkt entsteht. Die technische Entwicklung bei den

unterschiedlicher Fertigungsmethoden wie z.B. Lasersintern, Fräsen und Schleifen, 3-D-Plottern.

Entwicklung im Konsens mit wachsendem Interneteinfluss

Um aus dem Reich der reinen Vision herauszutreten, gehe ich auf Bereiche wie Scan-

Beginnen wir mit der Scantechnologie, da die Grundlage nun einmal digitale Daten sind (Abb. 2). Als Verbesserung kann man hier hauptsächlich die Verkürzung der Messzeiten und eine Vergrößerung des Messbereiches betrachten. Entscheidend ist hier jedoch die Erhöhung der Genauigkeit wie auch die Vereinfachung der Handhabung. Die Erhöhung der Messgenauigkeit ist dann wichtig, wenn man sich einmal von dem „Systemgedanken“ trennt. In einem geschlossenen System können Scanungenauigkeiten durch Softwareanpassung in der Konstruktions- sowie in der anschließenden Maschinensteuerungssoftware kompensiert werden. Soll allerdings der Scanner autark arbeiten, also ohne Wissen, welche Software oder Maschine die Daten

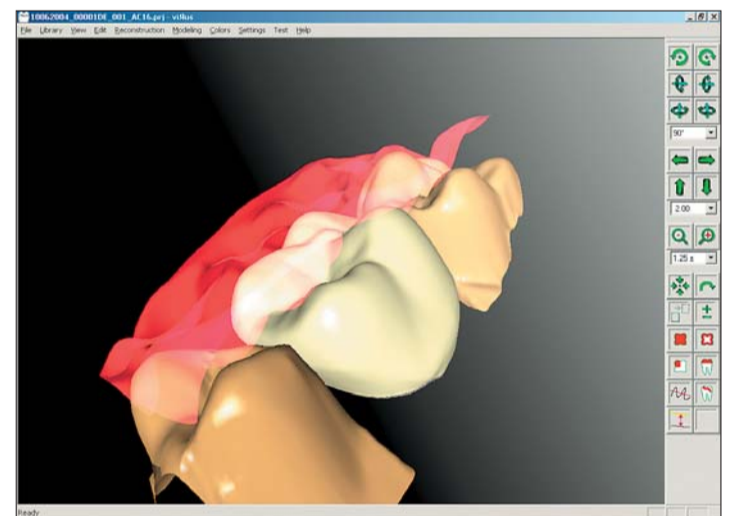


Abb. 6: Vollkronen-Konstruktion.

Konstruktion

Auch im Bereich der Konstruktionssoftware bestehen immer stärkere Bemühungen, die Handhabung zu vereinfachen. Allerdings werden ebenso die Indikationsbereiche er-

weitert: von Kappchen, Verblendbrücken bis zu 14 Gliedern, über Vollkronen und Brücken bis hin zu Teleskopen, Abutments, Attachment und Implantatbrücken (Abb. 5 bis 7). Allerdings werden ebenso die Indikationsbereiche er-

Fortsetzung auf Seite 12

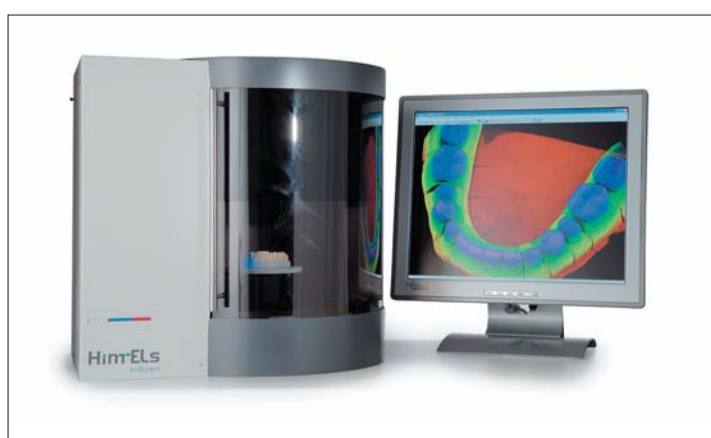


Abb. 2: Modernes Scansystem.



Abb. 7: Steggeschiebe aus ZrO₂.



Abb. 8: Vollautomatische Frässysteme.



Abb. 9: Gefertigte Zirkoniumdioxidbrücke.



Abb. 10: Produktion von Metallgerüsten.

Fortsetzung von Seite 11
lein diese Komplexität wird

dafür sorgen, dass der Bereich der zahntechnischen Konstruktion wohl in der

Hand von zahntechnisch ausgebildeten Personen bleiben wird. Aber auch hier könnte das Internet als erweiterte Informationsquelle dienen. In entsprechenden Foren könnten Problemfälle an Scandaten oder Konstruktionsdaten weltweit besprochen wer-

den, Vergleichsfälle abgerufen, Expertenmeinungen eingeholt oder die Materialwahl diskutiert werden. Nach erfolgter Konstruktion würde man die Daten dann zur eigenen oder via Datenleitung zu einer externen Fertigungseinheit übertragen.



Abb. 11: Ende eines Sinterprozesses.

ANZEIGE

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

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

Fragen Sie Ihr Dentaldepot nach unserem Einführungsangebot: GC Fujivest Platinum Spezial Promopack: Statt 6 kg jetzt 7,5 kg!

Jetzt 20% sparen!

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 Wangi
Tel. +41 52 366 46 46
Fax. +41 52 366 46 26
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com

'GC'
FIRST IS QUALITY

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

Fertigung

Hier geht die Entwicklung verstärkt zu vollautomatischen Systemen. Die höhere Produktivität ermöglicht reduzierte Fertigungskosten (Abb. 8). Da diese Systeme jedoch teuer in der Anschaffung sind, wird eine Fertigung der Arbeiten in Fräszentren wahrscheinlich. Hier können Fertigungsanlagen optimal auf die zu bearbeitenden Werkstoffe abgestimmt werden. Hierfür ist allerdings eine große Anzahl von Gerüsten erforderlich und nur wenige Labore werden eine Vollausslastung mehrerer Anlagen erreichen (Abb. 9 und 10). Durch die Konzentration von Gerüsten aus verschiedenen Laboren können auch Spezialanlagen wie Lasersintersysteme (Rapid Manufacturing) eingesetzt werden, die unter Vollausslastung extrem niedere Fertigungskosten pro Einheit realisieren (Abb. 11).



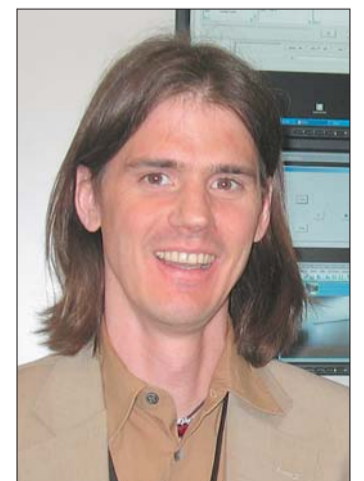
Abb. 12: Ausarbeiten im Labor.



Abb. 13: Veredelung durch individuelle Verblendung.

Die Jungen weisen den Weg

Der Zahntechniker als Bezieher von Halbfertigteilen, der über seine anschließende „Veredelung“, d.h. Ausarbeitung und Verblendung, seine Qualität und seinen Preis definiert (Abb. 12 und 13)? Ist dies eine Vision oder eine Horrervision oder einfach nur ein Gedankenspiel? Sieht man die Selbstverständlichkeit, mit der die nächste Generation mit dem Internet aufwächst, wird einem schnell klar, dass Berufsbil-



Ralph Riquier

der ohne diese Technik wohl immer weniger werden. ZT

ZT Kontakt

Ralph Riquier
Weidenweg 24
75196 Remchingen
Tel.: 0 61 55/89 98-0
Fax: 0 61 55/89 98-11
E-Mail: riquier@tiscali.de

ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

Das Beste geben – mehr geht nicht, weniger darf nicht

Alle zwei Jahre werden im Rahmen der Internationalen Dental-Schau (IDS) in Köln die besten zahntechnischen Arbeiten der am Gysi-Preis teilnehmenden Auszubildenden ausgezeichnet. Kürzlich hat der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) zum elften Mal diesen Nachwuchs-Wettbewerb ausgeschrieben. Jeder Auszubildende, der in einem gewerblichen Labor mit Ausbildungsberechtigung seine Lehre macht, kann am Wettbewerb teilnehmen, wenn er sich bis zum 15. November 2006 beim VDZI anmeldet. Die ersten drei Platzierungen werden mit Gold-, Silber und Bronzemedailles prämiert. Dieser Artikel stellt verschiedene Wettbewerbe vor und zeigt, wie ein Sieg bei einem zahntechnischen Leistungswettbewerb die berufliche Laufbahn beeinflussen kann.

Ein Beitrag von Thomas Dürr, Fachjournalist und Zahntechniker – selbstständiger Autor für die Dentalindustrie

„Ein Katalysator ist ein Stoff, der die Geschwindigkeit einer chemischen Reaktion erhöht, ohne selbst dabei verbraucht zu werden und ohne die endgültige Lage des thermodynamischen Gleichgewichts dieser Reaktion zu verändern.“ So definierte einst der deutsche Chemiker Wilhelm Ostwald und erhielt für seine Arbeiten um die Katalyse 1909 den Nobelpreis für Chemie.

Wenn wir heutzutage das Wort Katalysator hören, denken wir zunächst meist an die gleichnamige technische Einrichtung in der Auspuffanlage eines modernen Autos. Doch auch in der Zahntechnik gibt es Katalysatoren – wenn auch nicht im chemischen, sondern eher im übertragenen Sinne: zahntechnische Leistungswettbewerbe.

Dabei konzentrieren sich die einzelnen Aufgabenstellungen oft auf den Ange-



Erfolgreich: Adrian Maghei erreichte beim bundesweiten Leistungswettbewerb der Handwerksjugend den ersten Platz.

botsschwerpunkt des aus-schreibenden Unternehmens.

das Dentallabor betrat, das ihn auf seine berufliche Zukunft vorbereiten sollte,

seine Aufgaben konzentrieren.

Als die Prüfungstermine näher rückten war er sehr angespannt, weil er nicht wusste, wie es danach für ihn weitergehen sollte. „Da hatte ich ein ernsthaftes Gespräch mit meinem Chef. Er sagte mir, dass ich das Zeug dazu hätte, eine sehr gute Abschlussprüfung abzulegen, die mir helfen könnte, viele Türen zu öffnen“, erzählt Adrian, „das hat mich unheimlich motiviert.“

Am Tag vor der Abschlussprüfung war er fast sicher, dass alles klappen würde. Kurz: Die Prüfung lief gut und Adrian war zufrieden mit sich selbst.

Einige Zeit später, am Tag der Freisprechung, erfuhr er dann, dass er als Drittbester die Gesellenprüfung absolviert hatte und durch diese Platzierung Gutscheine für

Fortbildungskurse gewonnen und sich für den Leistungswettbewerb der Handwerksjugend qualifiziert hatte. Danach dauerte es fast ein Jahr bis er das Anmeldeformular für den Wettbewerb erhielt.

Auf Kammerebene waren alle Lehrlinge des Jahrgangs einer Innung qualifiziert, die ihre Gesellenprüfung mit der Gesamtnote „gut“ bestanden hatten. Hinzu kamen gleichgute Lehrlinge der Gesellenprüfung vom Herbst des Vorjahres bis zum Sommer des Wettbewerbsjahres, wenn sie zu jener Zeit nicht älter als 22 Jahre alt gewesen waren. Für den Wettbewerb durften sie zu ihrer Gesellenprüfungsarbeit eine Arbeitsprobe, Zeichnungen der einzelnen Werkstücke und eine kurze Erläute-

Adrian Maghei, „sollte alles daran setzen, diese Chance für sich zu nutzen. Denn nur wer besser ist als die breite Masse seiner Berufskolle-

gen, hebt sich von den vielen Guten unserer Branche ab und hat letztendlich auch den verdienten Erfolg.“

Der Kanter-Preis: Elite als Vorbild

In jedem Beruf gibt es Eliten. Will man jungen Menschen den Weg in diese Richtung weisen, braucht man Vorbilder. Vorbilder erhält man vor allem dadurch, dass man Spitzenleistungen auszeichnet und damit denjenigen, der sie erbracht hat, als Vorbild sichtbar macht. Und weil für die Zukunft Vertrauen und Glaube nicht ausreichen, sondern Leistung zählt, hat es sich die Stiftung des ehemaligen VDZI-Präsidenten, ZTM Klaus Kanter, zur Aufgabe gemacht, die meisterliche Ausbildung im Zahntechniker-Handwerk durch die Vergabe des „Klaus-Kanter-Preises“ an den Jahresbesten der praktischen Meisterprüfung zu fördern.

Die in den Meisterprüfungen bundesweit gezeigten Ergebnisse spiegeln nicht nur den hohen Leistungsstand der Probanden wider, sie sind auch Abbild der zahntechnischen Leistungsfähigkeit. Hier beschränkt sich das Handwerk nicht auf „ausreichend, zweckmäßig, wirtschaftlich“, sondern zeigt, was Zahntechnikermeister heute in puncto Feintechnik, funktioneller Gestaltung und Ästhetik möglich ist.

Unter den von den zuständigen Handwerkskammern mitgeteilten Erstplatzierten der Kammern ermittelt die



Siegreich – die Prüfungsarbeiten ...



... mit denen Adrian Maghei den Wettbewerb gewann.

Zahlreiche zahntechnische Industrie-Unternehmen, Verlagshäuser, Stiftungen und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen stiften in mehr oder minder regelmäßigen Abständen Preise für herausragende Leistungen in Zusammenhang mit der Zahntechnik.

Was das mit Katalysatoren zu tun hat? Nun, betrachtet man die Namen der Preisträger solcher Wettbewerbe, so erhält man quasi ein „Whoiswho“ der Dental-Landschaft und stellt fest, dass es darunter zahlreiche bekannte Personen gibt, die seit ihrem Preisgewinn in zahlreichen Fachmagazinen als Experten zu Wort kommen und Karriere gemacht haben. Insofern könnte man vermuten, dass ein solcher Karriereschub „Auszeichnung“ in unmittelbarem Zusammenhang steht mit dem Gewinn eines zahntechnischen Leistungswettbewerbs.

Beleg für Leistung

Als der Auszubildende Ditmar Adrian Maghei mit 17 Jahren erstmals

Ausbildung zum Zahntechniker. Doch kurz nach deren Beginn wurde er schwer krank. Sein Leben stand auf der Kippe.

Im Nachhinein war dieses Erlebnis für seine weitere berufliche Laufbahn ausschlaggebend. Denn in dem halben Jahr, währenddessen er aussetzen musste, um die Krankheit auszukurieren, erfuhr er Rückhalt und seelische Unterstützung durch seine Eltern und seinen Arbeitgeber. Der setzte sich dafür ein, dass Adrian nach seiner Genesung an seine angefangene Ausbildung anknüpfen konnte, anstatt sie vom Beginn zu wiederholen. „Ich wollte diese zweite Chance auf jeden Fall nutzen. Sie gab mir die Motivation, mich erst recht anzustrengen“, erinnert sich Adrian Maghei an damals.

Der weitere Verlauf seiner Ausbildung verlief reibungslos. Klischeeaufgaben eines Azubis hat er nie erlebt. Stattdessen wurde er systematisch geschult und konnte sich gezielt auf

Fortbildungskurse gewonnen

Adrian Maghei, „sollte alles daran setzen, diese Chance für sich zu nutzen. Denn nur wer besser ist als die breite Masse seiner Berufskolle-

ZT Buchtipp

Aufgestiegen – Erfolgsperspektiven für Zahntechniker



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

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

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

Info zum Gysi-Preis

Teilnahmeberechtigt für den 11. Nachwuchswettbewerb um den Gysi-Preis des Verbandes Deutscher Zahntechniker Innungen (Anmeldung bis zum 15. November 2006 möglich) ist jeder Auszubildende in einem gewerblichen zahntechnischen Labor mit Ausbildungsberechtigung.

Formulare mit weiteren Informationen können angefordert werden bei:

Anja Olschewski
Wirtschaftsgesellschaft des VDZI mbH
„Gysi-Preis“
Gerbermühlstraße 9
60594 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/66 55 86 21



Spontan – Christian Hannker nahm kurzfristig am Talent Award „Bester deutschsprachiger zahntechnischer Nachwuchsreferent des Jahres“ teil und gewann.

hende berufliche Perspektiven. Für den Zahntechnikermeister und Betriebswirt des Handwerks, Jens Bünemann und seine Laufbahn in der Industrie war der Kanter-Preis sicherlich ein Meilenstein im beruflichen Lebenslauf. „Die Auszeichnung gibt der beruflichen Entwicklung durchaus einen Push, wobei im gleichen Moment aber auch die Anforderungen an einen selbst steigen. Und sie bietet eine Plattform, auf der man seine Zukunft weiter aufbauen kann – in den verschiedensten Richtungen. Man kann die unterschiedlichsten Kontakte

knüpfen und wächst ein kleines Stück weiter in die große – aber doch familiäre – Dentalwelt hinein“, erklärt Bünemann. „Ich bin fest davon überzeugt, dass man als Zahntechniker immer wieder neue berufliche Herausforderungen suchen und bewältigen sollte. Nur so kann man seinen Erfahrungsschatz erweitern und immer mehr Bereiche gedanklich vernetzen und überblicken“, so der Kanter-Preisträger weiter.

ZT Adresse

Thomas Dürr
 Fachjournalist und Zahntechniker
 Mehlandsdeichweg 19
 28357 Bremen
 Tel.: 04 21/3 64 99 10
 Mobil: 01 51/14 13 68 10
 www.thomas-duerr-bremen.de

ZT Kurzvita



Thomas Dürr

- 1989 bis 1992 Ausbildung in einem Dentallabor
- 1992 erfolgreich vorgezogene Gesellenprüfung
- 1992 bis 1999 Zahntechniker, Dentallabor Leinetal GmbH in Rosdorf und Berlin
- 1999 Zahntechniker, York Dental Laboratory, Großbritannien
- 2000 bis 2001 Zahntechniker, Dentallabor Neues Pentadent, Göttingen
- 2001 bis 2004 Volontariat und Fachredakteur „das dental-labor“, München
- seit 2005 selbstständig als Fachautor für die Dentalindustrie
- Autor der Bücher „Kompetenzfaktor Text – Pressearbeit als Marketinginstrument des modernen Dentallabors“ und „Aufgestiegen – Erfolgsperspektiven für Zahntechniker“ (jeweils Verlag Neuer Merkur, München 2004)

Talent Award: Klasse statt Masse

„Gesucht: Der beste deutschsprachige zahntechnische Nachwuchsreferent des Jahres“, lautete die Einladung zum ersten 3M ESPE Zahntechnik Talent Award für Deutschland und Österreich im bayerischen Seefeld. Teilnahmeberechtigt waren alle auf Keramik spezialisierten Zahntechniker und Zahntechnikermeister. „Erstmals erfuhr ich im Sommer vom Wettbewerb, kümmerte mich aber nicht weiter darum“, sagt Christian Hannker rückblickend. Während eines Kursbesuchs an einem Samstag kam er dann mit dem Referenten auf seine dreimonatige Fortbildung im Osaka Ceramic Training Centre in Japan zu sprechen – und eben auf den Talent Award. „Der Wettbewerb sollte schon am folgenden Donnerstag stattfinden – was mir im ersten Augenblick zu kurzfristig erschien“, erzählt Christian Hannker. Dann aber beriet er sich abends mit seiner Freundin und entschied sich zur Teilnahme, um herauszufinden, ob ihm das Sprechen vor Publikum liegt und um ganz neue Erfahrungen zu sammeln. Am Sonntagmorgen begann er mit den Vorbereitungen. „Es waren eine Menge Fotos zu machen und ich grübelte über das Thema meines Vortrages. Abends telefonierte ich mit meinem Chef und fragte, ob ich – falls noch nicht alle Teilnehmerplätze vergeben wären – die Woche über frei bekommen könnte“, erzählt Hannker, „und Montag fragte ich bei 3M ESPE an, ob meine Teilnahme noch kurzfristig möglich sei.“ Hannker wurde zugelassen.



Christian Hannkers Vorstellung eines von ihm angewendeten, an die Natur angelehnten Schichtschemas hat die Jury des Talent Awards überzeugt.

Die Aufgabenstellung bestand darin, 15 Minuten über einen Patientenfall zu referieren. „Es war mir aber unmöglich, in drei Tagen einen Patientenfall zu dokumentieren und vorzustellen“, bedauert er, „darum entschied ich mich, über meine Keramik-Fortbildung in Japan zu erzählen, die Theorie der ‚Drei-Formen-Morphologie‘ und ein an die Natur angelehntes Schicht-

schema vorzustellen. Überraschenderweise habe ich mit diesem Thema gewonnen“, freut er sich. Als Prämie erhielt er Präsentationskurse, die ihm eine fundierte Ausbildung zum qualifizierten Fortbildungsreferenten ermöglichen.

Kreativität schafft Innovation

Wo es Gewöhnliches gibt,



steht das Besondere an prominenter Stelle. Zahntechnische Wettbewerbe verdeutlichen die Leistungsfähigkeit unseres Handwerks. Den Gewinnern wird überall in der Dentalwelt mit Respekt und Interesse begegnet. Von ihnen gehen Impulse aus für technische Verbesserungen, konstruktive Ideen und praktische instruktive Tipps. Dies wiederum ist eine Grundlage von Fortschritt,

technischen Entwicklungen und verbesserten Materialien. Und so fördern Wettbewerbe den Kontakt und den Erfahrungsaustausch zwischen Teilnehmern und zahntechnischen Organisationen und eröffnen ganz neue Berufsperspektiven. Darum gilt für alle Teilnehmer: Gib immer dein Bestes. Mehr kannst du nicht und weniger darfst du nicht geben. **ZT**

ANZEIGE

Papiertüte!

rob

Hier steckt für Sie ein ZWL-Probearbeit drin...

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT-LABOR

Ästhetik – Was ist schön?
 48 Seiten

Ja, ich möchte das kostenlose Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus. Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt.). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift _____

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

Datum/Unterschrift _____

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT-LABOR Fax: 03 41/4 84 74-2 90

Titel/Vorname _____
 Name _____
 Straße _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon _____ Fax _____
 E-Mail _____

OEMUS MEDIA AG
 Aboservice
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig

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

ZT PRODUKTE

Gießverfahren war gestern – CAD/CAM gehört die Zukunft

Die fortschreitende Entwicklung des CAD/CAM-Verfahrens vereint Präzision und Ästhetik, beste Qualität und Wirtschaftlichkeit von Restaurationen. Die Firma etkon fertigt mit immenser Materialvielfalt Gerüste für nahezu jede Indikation in ihren Produktionscentern in Leipzig und München.

Die CAD/CAM-Technologie revolutionierte Anfang der 90er-Jahre die Zahntechnik:

ren immer weiter ab. In etkon-Produktionscentern gefertigte Gerüste belegen,

sultierenden Neuanfertigungen. So werden etwa Präzision und Ästhetik der Arbeit

grenztes Spektrum von Materialien verarbeitbar. Das neue Jahrhundert dage-

die Materialvielfalt, die sich mittels CAD/CAM bearbeiten lässt, überzeugt. So stehen Anwendern von etkon-Scannern Vollkeramik, Zirkonoxid, Metall und Kunststoff zur Verfügung, aus denen sich Gerüste für nahezu jede Indikation produzieren lassen. Hochmoderne Technik in Form von HSC (High Speed Cutting)-Maschinen ist dort verantwortlich für das Markenzeichnen dieser Arbeiten: Passgenauigkeit auf hohem Niveau.

für einen Einzelstumpf lediglich 24 bis 45 und für ein Kiefermodell nur 20 bis 90 Sekunden.

Diese Daten werden vom Dentallabor digital an eines der etkon-Produktionscenter in Leipzig oder München übertragen. Hier kommen die Hightech-Produktionsanlagen zum Einsatz, die mit dem 1,5-fachen der Erdbeschleunigung hochpräzise Gerüste fertigen.

Ein Blick auf das Ergebnis macht deutlich: Das Gießverfahren war gestern – CAD/CAM von etkon ist heute! **ZT**



90er-Jahre: Brückengerüst aus CrCo – hergestellt im Gießverfahren.



2006: Brückengerüst aus CrCo – produziert mit etkon CAD/CAM-Technologie.

Die Produktion von Zahnrestaurationen mittels Maschinen wurde möglich. Waren die Ergebnisse zu Beginn noch unpräzise und die technischen Voraussetzungen kaum zu finanzieren, so löst mittlerweile die CAD/CAM-Produktion das herkömmliche Gießverfahren

dass der Prozess der digitalen Perfektionierung unaufhaltsam ist.

Im vergangenen Jahrzehnt war das Gießverfahren der Standard in der zahntechnischen Herstellung von Kronen und Brücken – trotz immer wieder auftretender Fehlgüsse und daraus re-

ten den Ansprüchen häufig nicht gerecht, die Produktion ist äußerst komplex und es gelingt nicht immer, porren- und lunkerfreie Güsse zu erzielen. Die umfangreiche Produktionskette stellt zudem die Wirtschaftlichkeit des Gießverfahrens infrage und es ist nur ein be-

gen steht ganz im Zeichen von CAD/CAM: Die Technologie konnte in den letzten zehn Jahren dank rasanter Fortschritte konsequent verbessert werden und Passgenauigkeit, Ästhetik, höchste Qualität sowie Wirtschaftlichkeit sind längst kein Widerspruch mehr. Auch

die nötigen Daten liest der etkon-Scanner „es1“ im Dentallabor hochpräzise im Laserlichtschnittverfahren, mit zehn beweglichen Achsen in einem 45° Lichtwinkel den Stumpf mit 28.500 Messpunkten pro Sekunde, ein. Aus insgesamt 1,71 Millionen Messpunkten und mit einer Messgenauigkeit von <10 µm wird so das Modell generiert. In Abhängigkeit von der Größe des jeweiligen Objekts beträgt die Scanzeit

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/30 90 75-0
Fax: 0 89/30 90 75-5 99
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

Neue NE-Legierung auf Kobaltbasis

Biokompatibles Material für günstigen Zahnersatz und breiten Indikationsbereich.

Neu von LOGO-DENT® ist LOGO BOND CC, eine edel-

men DIN EN ISO 9693 und DIN EN ISO 13485:2003.

Gießverfahren geeignet, hat eine gute Fließfähigkeit und lässt sich einfach verarbeiten, beschleifen, polieren und lasern.

LOGO BOND CC ist sehr korrosionsbeständig und eignet sich von der Einzelkrone, über große Brückenspannen bis zu Teleskop- und Geschiebearbeiten. **ZT**



LOGO BOND CC mit extrem niedriger Vickershärte.

metallfreie Aufbrennlegierung auf CoCr-Basis für einen breiten Indikationsbereich. Sie ist nickel- und berylliumfrei und entspricht den Nor-

Die Legierungsrezeptur mit einem extrem niedrigen Härtegrad von 285 HV 10 ist für offene Aufschmelzung und das Hochfrequenz-

ZT Adresse

LOGO-DENT®
Postfach 12 61
79265 Bötzingen
Tel.: 0 76 63/30 94
Fax: 0 76 63/52 02
E-Mail: info@logodent.de
www.logo-dent.de

Doppelkronen in hervorragender Härte

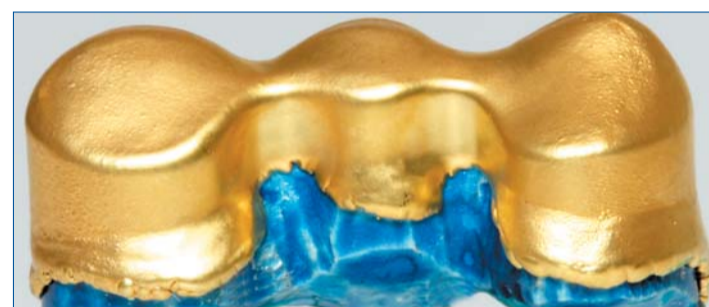
Die neue HELIOFORM® H-Galvanisierflüssigkeit von C. Hafner ist ein konsequent auf die neuen Anforderungen von galvanogeformtem Zahnersatz konzipiertes Bad.

Durch die Zunahme der galvanogeformten Strukturen im Bereich Doppelkronen-

Ergänzungsverfahren abgestimmt und mit Elektrolyten von 50 g und Konzentraten zu

HELIOFORM® H ergänzt in idealer Weise das Doppelkronensystem von C. Hafner. Die bewährte Produktlinie besteht aus dem Galvanogerät HF VARIO PLUS, einer Airbrush-Pistole (zum gleichmäßigen Auftragen des Silberleitlacks) und dem patentierten C.K. TELEMMASTER-Frässockel. Darüber hinaus wird das C. Hafner Doppelkronensystem durch CeHa WHITE ECS® zur Herstellung von elektrophoretisch abgeschiedenen, vollkeramischen Primärteilen und der wassergekühlten Hochleistungsturbine mit dem passenden Fräsergerät C.K. TELEMMASTER MILL ergänzt.

Die Vorteile des HELIOFORM®-Verfahrens, wie die hervorragende Oberflächengüte der Objekte, einfaches Handling und Biokompatibilität, werden nun durch die gesteigerte Härte des neuen HELIOFORM® H-Bades unterstrichen. Aus finanzieller Sicht ist der Entfall einer Restgoldabscheidung beim HELIOFORM®-System gerade in der heutigen Situation von großem Vorteil. **ZT**



HELIOFORM® H ist in Konzentraten zu 25 g oder 50 g erhältlich.

ZT Adresse

C. Hafner GmbH & Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13–17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-2 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Dublierungen mittels Silikon

Zeitgemäß schnelle Verarbeitung: AmannGirrbachs Girocrom® Double S



AG Girocrom® Double S

Girocrom® Double S, ein additionsvernetztes 1:1 Dupliersilikon, überzeugt durch hohe Qualität und zeitgemäße Verarbeitungseigenschaften. Die Abbindezeit von neun bis zwölf Minuten ermöglicht schnelles Arbeiten und erhöht so die Wirtschaftlichkeit im Labor. Das dünnflüssige Silikon zeigt ein gutes Fließ- und Ausfließverhalten.

Die mittlere Härte von Girocrom® Double S (Shore Härte 22), kombiniert mit der extrem hohen Weiterreißfestigkeit, macht das Entformen einfach und sicher. Gipse und Einbettmassen fließen gleichmäßig und ohne zu rollen ein. **ZT**

ZT Adresse

Amann Girrbach GmbH
Dürrenweg 40
75177 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 57-1 00
E-Mail: germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

technik und Implantatsuprastrukturen haben sich die Anforderungen an die Galvanobäder geändert. C. Hafner bietet nun neben dem bewährten HELIOFORM®-Bad eine neue Galvanisierflüssigkeit mit dem Namen HELIOFORM® H an. Dieses Bad ist ebenfalls konsequent auf das vorteilhafte

25 g oder 50 g erhältlich. Das Bad gewährleistet die vom HELIOFORM®-Verfahren gewohnte Abscheidung auf höchstem Niveau, eine hervorragende Oberflächengüte und eine Härte der abgeschiedenen Objekte bis zu 170 HV. Damit ist HELIOFORM® H besonders für die Doppelkrontechnik geeignet.

Chromascop Farben für IPS e.max® Ceram

Angebot der Vollkeramik-Systeme wird um Chromascop Farben erweitert.

IPS e.max Ceram Margin und Deep Dentin Massen – die Schichtkeramik für das neue Vollkeramiksystem IPS e.max

und die abgestimmten IPS e.max Ceram Incisal Pulver sind in drei Farben erhältlich. Die bestehenden farbsystem-

lichkeit zur individuellen Charakterisierung bieten und das Einlegen natürlicher Effekte vereinfachen, können sowohl mit den Chromascop als auch den A-D Massen des IPS e.max Ceram Sortiments verwendet werden.

Die hoch ästhetische Nano-Fluor-Apatit-Glaskeramik IPS e.max Ceram wird zur Verblendung aller IPS e.max Komponenten genutzt. Eine einzige Schichtkeramik reicht, um hoch ästhetische Ergebnisse sowohl auf Glaskeramik als auch auf Zirkoniumoxid zu erzielen. Die einheitliche Materialzusammensetzung und folglich gleichen klinischen Eigenschaften der Verblendkeramik unterstreichen das ganzheitliche IPS e.max Versorgungskonzept. **ZT**



Die neuen IPS e.max Ceram Massen in Chromascop Farben.

– sind in 22 Farben erhältlich. IPS e.max Ceram Dentin werden in 24 Farben angeboten

unabhängigen Massen, wie z.B. Transpa, Impulse und Essence Pulver, die die Mög-

Fünf neue IPS InLine® Impulse-Massen

Für ästhetisch schöne Restaurationen – einfach, schnell und individuell

Die neuen Impulse-Massen einfachen das Einlegen na-

Mamelon yellow-orange türlicher Effekte z.B. im

mik IPS InLine von Ivoclar Vivadent gelingen schnell und unkompliziert ästhetisch schöne Restaurationen. Durch die gezielte Einstellung der Korngrößen und das einfache Schichtkonzept lässt sich die gewünschte Farbschlüsselfarbe mit nur zwei Hauptbränden reproduzieren. **ZT**



Die neuen IPS InLine Impulse-Massen ermöglichen eine individuelle Charakterisierung.

und salmon, Cervical Incisal yellow, Transpa neutral und brown-grey machen eine individuelle Charakterisierung möglich und ver-

Okklusal-, Schneide- und Zervikalbereich.

IPS InLine im Detail
Mit der Leuzit Metallkera-

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH
Postfach 11 52
73471 Ellwangen-Jagst
Tel.: 0 79 61/88 90
Fax: 0 79 61/63 26
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de
www.ivoclarvivadent.de

Starqualitäten beim Schweißen

Mit LaserStar T plus stellt die BEGO Bremer Goldschlägerei ein kompaktes und mit vielen Vorzügen ausgerüstetes Laserschweißgerät für das Dentallabor vor.

Das preisgünstige Kompakt-Laserschweißgerät LaserStar T plus überzeugt

gelbar mit Impulszeit, Ladepannung und Fokuseinstellung. Bei der werkstoff-

Einstellungen verändert und überschrieben werden. Für den Anschluss einer externen Absaugung, wie zum Beispiel BEGO-Ventus, ist ein Anschlussstutzen vorhanden.

Der modulare Geräteaufbau mit integriertem Wärmetauscher ermöglicht eine kompakte Bauweise mit beeindruckenden Stärken als Tisch- und Hochleistungsgerät. LaserStar T plus ist in den meisten Laboreinrichtungen leicht integrierbar und erfüllt sämtliche Anforderungen hinsichtlich zahntechnischer Schweißaufgaben in gehobener Qualität. Und das Design des LaserStar T plus ist garantierter Blickfang für Mitarbeiter und Kunden. **ZT**



mit hoher Leistung und komfortabler Ausstattung. Die ergonomisch durchdachte Konzeption für ermüdungsfreies Arbeiten direkt neben dem normalen Arbeitsplatz überzeugt für jede Laborsituation. Mit der integrierten Pulsformung in vier praxiserfahrenen Varianten ist werkstoffbezogene Standardisierung anspruchsvoller Fügequalität einfach umsetzbar. Die Schweißenergie ist re-

und indikationsorientierten Planung der Fugestelle wird der variable, im Bereich 0,3 bis 2,0 mm einstellbare Fokusbereich genutzt. Eine feste und eine zusätzliche, flexible Argon-Schutzgasdüse sorgen für oxidfreie, dauerhafte Fügeverbindungen. Zehn Schweißparameter-Sätze sind vorprogrammiert und im Gerätespeicher abgelegt. Sie können alle mit Angabe der Indikation durch eigene

ZT Adresse

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

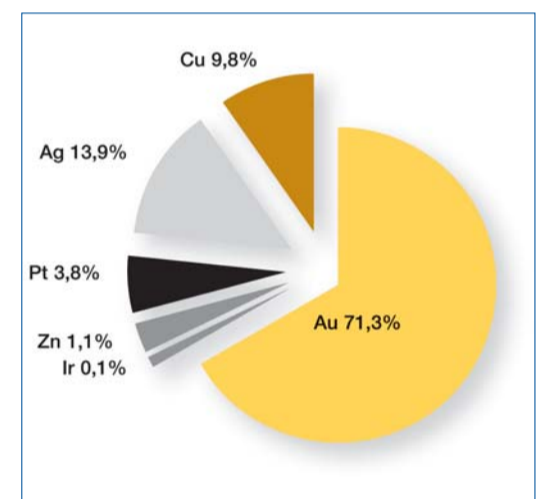
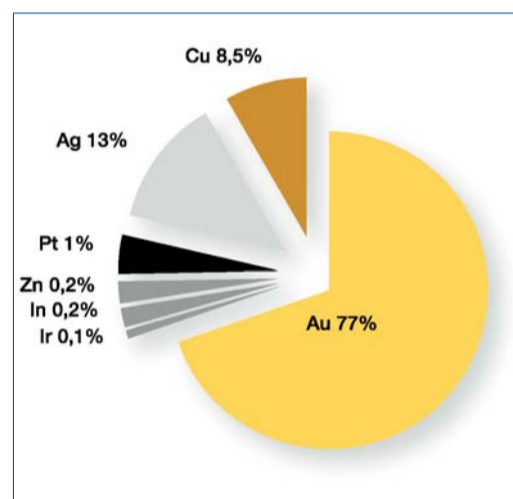
Neue palladiumfreie Gusslegierungen

Edelmetall-Tradition plus besondere Körperverträglichkeit: Ab sofort stehen zwei moderne biokompatible Gusslegierungen zur Verfügung: BiO Degulor M und die spezielle Inlay-Legierung BiO Degulor nT mit besonders guter Finierbarkeit.

Patienten, die hochwertige Edelmetallrestaurationen bevorzugen, können nun mit einem besonders körperverträglichen, hoch goldhaltigen

Degulor M hoch goldhaltig und verfügt über das gewohnt breite Indikationsspektrum von Degulor M. Die neue Gusslegierung eignet sich für

noch nachträglich perfekt gestaltet werden. Die schöne Ästhetik entspricht derjenigen von BiO Degulor M. Die Bioverträglichkeit ist eben-



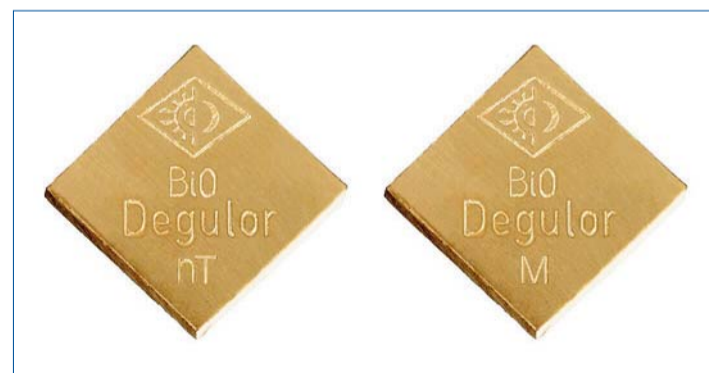
Die Materialzusammensetzung der biokompatiblen Legierungen (links: BiO Degulor nT speziell für die Inlay-Technik, rechts: BiO Degulor M für Kronen und Brücken).

gen Werkstoff versorgt werden. Neben der schönen, satt gelbgoldenen Farbe bestechen auch die hohe Festigkeit, leichte Verarbeitbarkeit und das problemlose Eingliedern mit Zement bei den Gusslegierungen. Der Wunsch nach biokompatiblen Dentalwerkstoffen

Kronen und Brücken bis hin zu weitspannigen Konstruktionen sowie für Teleskopkronen. Eine Verblendung kann mit Kunststoff erfolgen. Der Werkstoff ist hochfest und für traditionelle Gusstechniken erste Wahl. Auch seine Farbe wird allen „Goldliebhabern“ gerecht: Der warme gelbgol-

falls exzellent, denn BiO Degulor nT kommt gleichermaßen ohne Palladium aus. DeguDent bietet Zahntechnikern und Zahnärzten mit den beiden neuen Werkstoffen neben der bewährten Degulor M zwei moderne Legierungsmaterialien, mit denen sich praktisch die gesamte Prothetik von A bis Z in traditioneller Gusstechnik herstellen lässt. Die so entstehenden Restaurationen gewähren über lange Zeiträume eine hohe Versorgungsqualität. Ihre Bioverträglichkeit ist dabei ebenso ausgezeichnet wie ihre Wirtschaftlichkeit.

Auf Wunsch tauscht DeguDent im Labor vorhandene Wettbewerbslegierungen gegen BiO Degulor M und BiO Degulor nT um. Als Ansprechpartner steht dafür der persönliche Außendienstmitarbeiter zur Verfügung. **ZT**



Besonders körperverträgliches Edelmetall: BiO Degulor M und BiO Degulor nT von DeguDent.

wird in unserer Zeit immer stärker. Deshalb hat das Unternehmen DeguDent seiner erfolgreichen Degulor M jetzt eine neue Biologiering an die Seite gestellt, die technologisch auf der bewährten Materialzusammensetzung aufbaut: BiO Degulor M. Diese moderne Gusslegierung ist palladiumfrei und daher auch für werkstoff sensible Patienten optimal geeignet. Selbstverständlich ist BiO

dene Ton zeugt von einem hohen Goldanteil. So steht dem Labor mit BiO Degulor M ein neuer Werkstoff zur Verfügung, dessen hohes technisches Niveau man ihm sprichwörtlich ansieht. Für die speziellen Anforderungen der Inlay-Technik wurde zusätzlich BiO Degulor nT entwickelt. Diese Gusslegierung zeichnet sich besonders durch ihre extrem gute Finierbarkeit aus. Damit können sogar Randspalten

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
Postfach 13 64
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

Bearbeitung weicher Kunststoffe

Die Hartmetallfräser der Firma Busch sind speziell für die Bearbeitung weicher Kunststoffe entwickelt.



Das Bearbeiten weicher Kunststoffe gestaltet sich mit herkömmlichen Instrumen-

ten sehr schwierig. Oftmals versucht der Anwender, das Arbeitsergebnis mit überhöhter Andruckkraft zu verbessern. Dies führt zu Verformungen des Kunststoffes. Die Hartmetall-Fräser mit MQS-Verzahnung von Busch wurden speziell für weiche Kunststoffe entwickelt und ermöglichen ein effektives, leichtes Arbeiten bei geringer Andruckkraft. Bei der MQS-Verzahnung handelt es sich um eine mittlere schnittfreundige Verzahnung mit Querhieb.

Fünf verschiedene Formen der Feinstkorn-Hartmetallfräser mit Handstückschaft (Ø 2,35 mm) stehen dem Anwender zur Verfügung. Die Hartmetall-Fräser sind im Handel erhältlich. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

ZT Adresse

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

Zirkongerüste ohne die üblichen Investitionen anbieten

Der Einstieg in die zukunftssträchtige CAD/CAM-Technologie bedeutet meist kräftige Investitionen. Elephant Dental will bei zirkonbasierter Vollkeramik hingegen einen ganz anderen Weg gehen: Mit dem neuen System „CICERO CAD/CAM Modellservice“ stellt Elephant eine marktorientierte Lösung vor, die es erlaubt, Zirkon zu verarbeiten, ohne dafür in teure Geräte investieren zu müssen. Jens van der Stempel, Geschäftsführer Elephant Deutschland, stellt den Service vor.



Rücklieferung Ihres ZrO₂-Gerüsts innerhalb von fünf Arbeitstagen inkl. Qualitätskontrolle frei Haus.

Laboren bieten wir eine sichere und kostenbewusste Lösung, um Vollkeramik anbieten zu können. Und die Betriebe, die vollkeramisch umsatzstärker sind, können mit der CICERO-Variante den richtigen Zeitpunkt herausfinden, an dem es sich für sie rechnet, in ein eigenes CAD/CAM-System zu investieren.

proTaction – der kleine Unterschied

Elephant steht als Gesamthersteller in der Verantwortung, sowohl für Zirkongerüst wie auch für dessen Verblendmaterial. Das System ist eigentlich ganz einfach: Das Labor kauft die Gerüstherstellung als professionelle Komplettleistung quasi ab Labortür von einem vertrauten Systemlieferanten und konzentriert sich auf das, was es beherrscht: die Verblend-

ung. Darüber hinaus bieten wir als Hersteller den Laboren durch unser bis zu fünfjähriges proTaction Garantieangebot ein effizientes Marketingtool: Damit kann der Zahn-technikermeister seinen bei Zirkonoxid noch zögernden Zahnärzten eine besondere Sicherheit anbieten.

Die Definition „Sakura als Interaction Systemkomponente“

Elephant hat als Systemkomponente eine spezielle Zirkonium-Keramik entwickelt, die sich identisch wie alle anderen Interaction-Keramiken verarbeiten lässt. Das ist der Kern des Interaction-Prinzips: Der Techniker kann eine einzige Schichtungsart uneingeschränkt auf alle Interaction-Keramiken übertragen und erhält immer ein identisches Erscheinungsbild. Damit sind

selbst Situationen wie „Vollkeramik unmittelbar neben Metallkeramik“ für Interaction kein Problem. So verhält sich beispielsweise der Liner eher wie ein klassischer Opaker und verhindert das Durchstrahlen des Zirkongerüsts endlich zuverlässig, ähnlich wie bei der Metallkeramik.

Perspektiven

Der CAD/CAM Modellservice ist eine interessante Alternative für jedes Labor, das Vollkeramik anbieten möchte oder muss. Es partizipiert ungeheim günstig an den professionellen Leistungen eines Systemherstellers und dessen Know-how und muss weder in teure Geräte investieren, noch sich in neue Technologien einarbeiten. Das erlaubt dem Labor die Möglichkeit, die Entwicklung des Werkstoff-

ses Zirkonoxid in aller Ruhe zu beobachten, abzuwarten wie es sich etabliert und gegebenenfalls in ein eigenes Gerätesystem einer ausgereiften Generation zu investieren oder einfach beim CICERO CAD/CAM Modellservice zu verbleiben. Damit stellt das Labor seine Flexibilität sicher und der Betrieb sowie das Management können sich auf die Kernkompetenzen konzentrieren. **ZT**

ZT Adresse

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

Der Anstoß in der CAD/CAM-Vollkeramik, auf Dienstleistung statt auf Geräte zu setzen, kam von zahlreichen Elephant-Kunden, die erkannt haben, dass an Zirkon kaum ein Weg vorbeiführt. Aber die dafür notwendigen Investitionen sind für sehr viele Labore gerade in heutiger Zeit wirtschaftlich einfach nicht realisierbar. Um momentan konkurrenzfähig bleiben zu können,



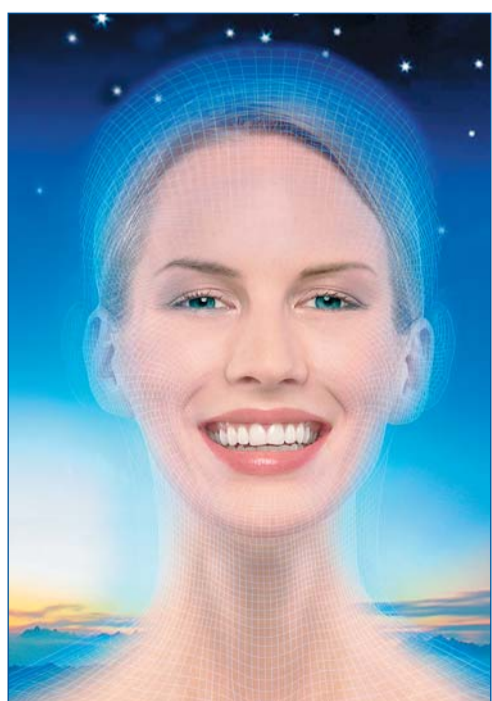
Eine Hightech-Lösung mit Fünf-Jahre-proTaction-Vollgarantie.

Über die kostenlose Faxnummer 0800/35 37 42 68 faxt der Kunde das vollständig ausgefüllte Bestellformular und wir veranlassen die Abholung des kompletten Modells in einer speziellen Transportbox. Bei Anruf bis 11.45 Uhr erfolgt die Abholung noch am gleichen Tag bis spätestens 17.00 Uhr. Im Elephant Scanzentrum wird nun das Modell gescannt. Anschließend wird mit diesen Daten das Gerüst aus dem yttriumverstärkten Zirkonoxid gefräst und garantiert damit sehr hohe Stabilität, Ästhetik und Biokompatibilität.

Natürlich können vorher mit unseren technischen Beratern problemlos Sonderwünsche, individuelle Absprachen oder sonstige Vorgaben über die ebenfalls kostenlose Rufnummer 0800/6 72 54 32 vereinbart werden. Bundesweit garantiert – innerhalb von fünf Arbeitstagen ist das Modell mit den Gerüsten in der gleichen Transportbox dann wieder im Labor.

Vorteile für das Labor?

Wir bieten Zirkongerüste ohne die sonst üblichen Investitionen. Dadurch bleibt die Konkurrenzfähigkeit des Labors erhalten und dessen Liquidität ungetastet. In aller Ruhe kann die Entwicklung dieser Technologie im eigenen Labor abgewartet werden. Für ein Labor, das innerhalb von ein bis zwei Jahren wöchentlich nur wenige Einheiten in Zirkon verkauft, wäre eine Investition in eigene Geräte wirtschaftlich wohl nicht zu rechtfertigen. Solchen



CICERO CAD/CAM Modellservice – Ihr Einstieg in die vollkeramische ZrO₂-Technologie ohne Fixkosten.

Wie funktioniert der neue Elephant CICERO CAD/CAM Modellservice?

Der Zahnarzt beschleift mit den üblichen Kriterien für eine vollkeramische Versorgung, nimmt den Abdruck und das Labor erstellt das Mo-

delles Gerüst. Elephant Dental stellt das Gerüst als Komplettleistung zur Verfügung. Das Labor fertigt die Verblendung. Elephant Dental stellt das Gerüst als Komplettleistung zur Verfügung. Das Labor fertigt die Verblendung.

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

DC Microlock Riegel klein - stabil - preiswert

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

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

Fordern Sie jetzt
Gratisinformationen an!

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

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

Maßstab 1:1

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

Zusätzliche Sicherheit durch leichtes Austauschen.

Eine dauerhafte, langlebige Funktion ist somit gesichert.

ohne Feder - ohne Rasten
minimaler Platzbedarf

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

www.microtec-dental.de

ZT SERVICE

Zukunftsausblick – Alles im ...

Fortsetzung von Seite 1

Ebenfalls hieß er die anwesenden Patienten willkommen. Sie folgten seiner Ermunterung und machten regen Gebrauch von den speziell auf sie zugeschnittenen Vorträgen.

Vor dem Fachpublikum hatte ZTM Jan Schünemann die Aufgabe, Mutmacher zu sein. Seine Ausführungen über Totalprothetik und ihre individuelle Ausgestaltung begeisterten die Zuhörer.

Der Gastvortrag von Sternekoch Alfons Schuhbeck ging detailliert auf die Wichtigkeit guter und sauber hergestellter Lebensmittel ein. Hier konnte man Parallelen zur Zahntechnik ziehen, denn auch da gelte es, dem Patienten klar zu machen, „dass er sich selber etwas wert sein muss“.

Der nächste fachliche Vortrag führte in die Elektrophorese ein. Dr. Martin Groten erklärte die Technik und deren Umsetzung in der Praxis. Für das System spräche die Einfachheit und die schnelle Umsetzung einer Restauration ohne großen Aufwand. Ebenfalls dem Thema Effizienz widmete sich der Vortrag „Handarbeit versus Konfektion – führt nur die Symbiose zum Erfolg“ von Dr. Christian Mall und ZTM Rainer Gläser. Er spiegelte genau das momentane Dilemma in der Zahnheilkunde, nämlich das kostendeckende Arbeiten, wider. Ein weiteres Highlight war der Vortrag von Dr. Angelika Rzanny. Sie stellte Untersuchungen der Universität Jena

zu Kunststoffverbblendwerkstoffen vor. Hierbei wurde manchem die Kluft zwischen den Versprechungen der industriellen Werbung und dem, was sich unter Laborbedingungen als realistisch herausstellt, klar. Alte Hasen waren die nächs-

Alternative zu teuren Versorgungen von Einzelzähnen. Die einfache Fertigung über ein CAD/CAM-System erlaube ein Preisniveau, das die Fertigung in Deutschland wieder rentabel mache.

Über eine ebenfalls kosten-



Vertreter der Industrie und des ADT-Vorstands luden die Mitglieder zum traditionellen Begrüßungsabend in die begleitende Ausstellung ein.

ten Referenten, ZTM Klaus Schnellbacher und Dr. Jan Kielhorn. Sie beleuchteten das von vielen als Allheilmittel gesehene Zirkondioxid näher.

„Ich komme mir vor wie ein Dinosaurier, denn die klassische Metallkeramik ist scheinbar auf der Abschussliste“, so ZTM Thomas Kühn in seinen Eröffnungsworten. Anhand beeindruckender Bilder verdeutlichte er aber, wie Metallkeramik in puncto Lichtdynamik, Tiefenwirkung oder Transluzenz nach wie vor ganz vorne mitspielt.

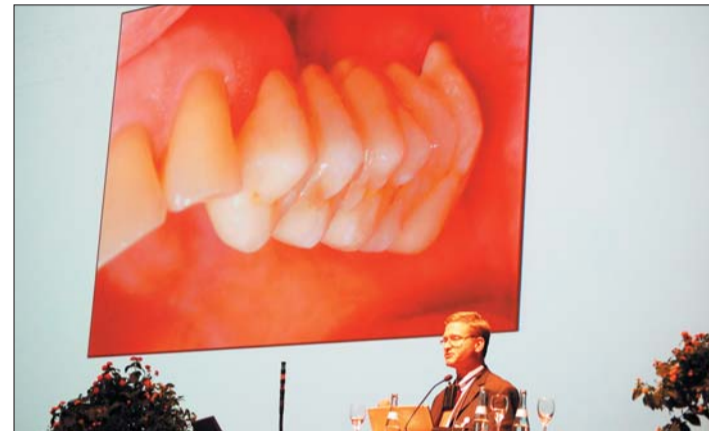
Eine recht neue Technik stellte ZTM Volker Scharl vor. Die Artegral® IMCrown von Merz Dental sei eine kostengünstige

günstige Versorgung berichtete Prof. Dr. Jürgen Setz. Sein Team habe in einer Langzeitstudie die Verbundfestigkeit von gefrästen und verbblendeten Titankronen untersucht. Dr. Daniel Suttor beleuchtete die Zirkon-Werkstoffkunde. Er erklärte die aufwändige Gewinnung und Herstellung dieses Materials. In der Industrie seien 240 verschiedene keramische Werkstoffe bekannt und in Verwendung. Die Verwendung von Grünlingszirkon ermögliche Fräszeiten kurz zu halten. Damit sei eine bessere Auslastung der teuren Maschinen gewährleistet. Bei der Einfärbung der Gerüste vor dem Sinterbrand mache es keinen Sinn, Farb-

stoffe zu verwenden, da diese das Gerüst schwächen könnten. Besser sei die Dotierung der Gitterverbindungen, um zu dauerhaft festen Ergebnissen zu kommen.

Parallel zur Nachmittagsveranstaltung bot man in Stuttgart wieder eine Fortbildungsreihe für Auszubildende an. Hierbei wurden interessante Themen

Weiter auf der Werkstoffschiene fuhr Prof. Dr. Dr. Heinrich Kappert. Es stellte ein neues Vollkeramiksystem vor, das es erlaube, mit nur einer Verbblendkeramik alle Indikationen – von der Presstechnik über die Überpresstechnik bis hin zur Verbblendung von gefrästen Zirkongerüsten – multiindikatativ abzudecken.



Das Thema Zirkondioxid wurde von Dr. Daniel Suttor umfassend beleuchtet.

wie die Aufstellung eines 28ers nach der APF NT-Methode, die objektive Farbmessung mit dem ShadeVision und erfolgreiches Selbstmarketing behandelt. Ein besonderes Highlight war das Referat der ADT-Schriftführerin MTA Katrin Stockburger zum Thema Berufsunfähigkeitsversicherung. Die ADT-Party lud am Abend dann wieder traditionell zum Essen, Fachsimpeln und Tanzen in die alte Reithalle.

Am Samstag konnte man ZTM Andreas Kunz bereits zu früherer Stunde topfit erleben. Seine Begeisterung für lighthärtendes, zahnfarbenes Wachs übertrug sich ganz automatisch auf die Zuhörer.

Offene Münder erntete ZTM Olaf van Iperen mit seiner Aussage, Holland werde Weltmeister. Er berichtete in seinem Vortrag über Ästhetik in der Zahnheilkunde mithilfe der CAD/CAM-Technik.

Das Thema Computer war auch für OA Dr. Paul Weigl der Aufhänger. Sein an der Uni Frankfurt entwickeltes Rechenprogramm soll die Wirtschaftlichkeit aller Systeme verbessern. Nach so viel Theorie ging es zurück in die Welt der Ästhetik und des restaurativen Handwerks. ZTM Thilo Vock zeigte Keramikrestorationen von Mini bis Maxi. Besonders wichtig sei der Informationsfluss vor der Präparation. Nur so

könne ein optimales Ergebnis erzielt werden.

Ins gleiche Horn stieß ZTM Jürgen Dietrich. Bei der Herstellung von Veneers seien die Informationen noch notwendig, sonst könne das Ergebnis nicht wirklich überzeugen.

Einen Schritt weiter ging ZTM Volker Brosch. Er stellte gleich ein ganzes System vor, mit dem beinahe alle Arten von Vollkeramik verbblendet werden können.

Damit endete eine Veranstaltung, die Mut für die Zukunft machte und der trüben Stimmung im Lande deutlich Paroli bot. Scheinbar hatten alle Referenten und Verantwortlichen einen Kurs beim „Berufsoptimisten“ Jürgen Klinsmann belegt. Wenn sich nur ein wenig dieser Stimmung des Bundestrainers ins Labor und in die Praxis retten könnte, hat die ADT ihr Ziel erreicht.

Im Jahre 2007 findet die ADT-Jahrestagung erneut in Stuttgart-Liederhalle statt. Schwerpunkt wird dann „Internationale Standards in Medizin und Technik“ sein. **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

Gemeinsam ins Morgen – 1. Wieland-Zukunftsforum in Dresden

Bei sommerlichen Temperaturen konnte Wieland Dental am 19. und 20. Mai 2006 zahlreiche Teilnehmer im Internationalen Congress Center der Landeshauptstadt Dresden begrüßen, um mit ihnen einen Blick über den Tellerrand zu wagen. Und das nicht nur, um den eigenen Horizont zu erweitern, sondern auch, um nachhaltige Ideen für Alltag und Beruf zu entwickeln.

(kk, hdk) – Global Dental – wohin bewegt sich die Dentalwelt? Dieser Frage stellten sich Mitte Mai Zahntechniker aus verschiedenen EU-Nationen. Herman Cornelissen (Niederlande), ZT Rainer Semsch (Deutschland), Marcin Wagner-Perkowski (Polen), Neofytos Minassidis (Griechenland), Martin Feldmann (Norwegen), Stefan Prindl (Österreich) und Oliviero Turillazzi aus Italien berichteten über die Situation des Gesundheitswesens und der Zahntechnik in ihren Heimatländern und stellten ihre Sicht der zukünftigen Entwicklungen dar. Moderiert von

Wieland-Marketingleiter Reinhold Brommer verglichen die Delegierten die bisherige und zukünftige Nutzung von Zirkonoxid, die unterschiedlich problematische Rolle des Handwerk-Imports und die verschiedenen Lösungsansätze. Besonders bemängelten die Diskussionsteilnehmer die knappe Informationslage zum Auslandszahnersatz.

Einen klaren Kontrapunkt setzten die Eröffnungsvorträge zweier US-amerikanischer Zahntechniker. Larry Stites (Microdental Laboratories, Kalifornien) und Chuck R. Warren (Wasatch Milling Cen-

ter, Utah) machten ihren offensiven Standpunkt deutlich: Europas Zahntechniker könnten nur dann überleben, wenn auch sie sich vom Handwerker zum Marketingexperten weiterentwickelten. Unerlässlich sei, Zahntechnik als Markenprodukt massiv öffentlich zu bewerben und Patienten als Kunden zu begreifen. Ein öffentliches Bewusstsein für Zahnersatz als (Luxus-)Konsumgut müsse gebildet werden. Diese Einsichten setzten sich in Europa viel zu zögerlich durch.

Mit der Fragestellung, was ein Airbus und Implantate gemeinsam haben, eröffnete Jens Fetzer, Vertriebsleiter der DMF Solutions CENIT AG, den zweiten Kongresstag. Er stellte einen typischen Entwicklungs- und Fertigungsprozess dar, wie er z. B. in der Flugzeug- und Autoindustrie zu finden ist. Das Vorgehen folgt dem Konzept des Produkt-Lebenszyklus-Managements (PLM) im Sinne eines „collaborative engineering“, der allen Beteiligten die relevanten Daten innerhalb der Produktion zur Verfügung stellt. Mit der möglichen Übertragung dieses Systems auf den Dentalbereich be-

dete er seinen Vortrag unter Beifall der Teilnehmer. Dem Zusammenhang zwischen Naturdynamik und oraler Implantologie widmete sich

einen Überblick, wie und wo sich das neue Material im eigenen Laboralltag etabliert hat. Laut Semsch stehen sich dabei Erprobtes und Innovatives



Reinhold Brommer, Marketingleiter bei Wieland Dental, moderierte die Gesprächsrunde Global-Dental.

ZT Jürgen Mehrhof. Anhand zahlreicher Fallbeispiele zeigte Mehrhof Wege zur Wiederherstellung der Funktion zahnloser Patienten an von der Natur vorgegebenen Gesichtspunkten auf. Besondere Beachtung fand dabei die Dynamik der Oberlippe, welche für die implantologische Rehabilitation eine maßgebliche Rolle spielt. Dem Zirkonoxid als Allheilmittel ging ZT Rainer Semsch aus Freiburg auf den Grund. Er gab

gegenüber und doch gebe es Kontaktbereiche, wo sich alt und neu ergänzten oder sogar bisher Unerreichtes schaffen. Corinna Langwieser vom Zukunftsinstitut Matthias Horx analysierte in einem spannenden Beitrag die Gesundheitsmärkte der Zukunft. Ihr Resümee: Das Verhältnis der Menschen zu ihrem Körper verändert sich. Zukünftig werde jeder Einzelne immer stärker bereit sein, sich selbst um seine Ge-

sundheit und das persönliche Wohlbefinden zu kümmern. In der Folge steige die Kaufkraft, aufgeklärte Kundenpatienten veränderten mit ihren Bedürfnissen das gesamte Gesundheitswesen nachhaltig.

Abgerundet wurde der letzte Kongresstag mit der Vorstellung des neuen Wieland-Implantatsystems „WITAL“, das mit wenig Zubehör auskommt und so die Praxislogistik optimieren soll. Mit dem neuen Implantatsystem werden alle Indikationen der zahnärztlichen Implantologie komplett abgedeckt. Es wartet mit neuen Merkmalen hinsichtlich Handhabung und Verarbeitung auf und vereinfacht das prothetische Procedere gravierend.

Eine gesunde Mischung aus neuen Denkweisen für Zahnmedizin und Zahntechnik und hochkarätigen Vorträgen ließ das 1. Zukunftsforum 2006 in Dresden zu einem vollen Erfolg werden. Man darf somit auf das 2. Zukunftsforum gespannt sein ... **ZT**

ZT Adresse

Wieland Dental + Technik
GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75120 Pforzheim
Freecall: 0800/9 43 52 63
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de



ZTM Jürgen Mehrhof (Referent) und ZTM Ulrich Mönkmeyer (Moderation).

Dentalanbieter mit neu gestalteter Web-Präsenz

Unter der Internet-Adresse www.ivoclarvivadent.com finden die Besucher der Homepage von Ivoclar Vivadent ab sofort wesentlich schneller und übersichtlicher zur Information und zum Produkt ihrer Wahl.

„Der bisherige Internetauftritt stammt aus dem Jahre 2000 und es war Zeit, hier weltweit einen zeitgemäßen Auftritt zu konzipieren“, so Susanne Popp, Leiterin der Corporate Communication. „Wichtig war für uns, unseren Besuchern eine übersichtliche und informative Plattform zu bieten, die ihnen mit nur wenigen Klicks die gewünschten Informationen über unser Unternehmen und unsere Produkte bietet.“ So ist das Design und die Navigation des Auftritts grundlegend überarbeitet worden. Im Mittelpunkt der Überlegungen stand der Online-Besucher. „Nutzerfreundlichkeit ist und bleibt oberstes Gebot unseres Internetauftritts und wir haben während der Entwicklung wertvolle Verbesserungsansätze von Testusern und Kunden erhalten und verarbeitet“, betont Susanne Popp.



Das neue Design von www.ivoclarvivadent.com überzeugt durch Übersichtlichkeit.

serungsvorschläge von Testusern und Kunden erhalten und verarbeitet“, betont Susanne Popp.

Ergebnis ist ein modernes, freundlicheres Layout mit unauffälligem Hintergrund und farblich gekennzeichneten Hauptnavigationen: Produkte, Presse, Unternehmen, Veranstaltungen, Service und Kontakt. Durch den hellen Hintergrund wird eine bessere Lesbarkeit erreicht. Eine neue optische Gliederung, mit Kurztiteln und Bildern ermöglicht eine schnelle Erstinformation und lädt zum Weiterlesen ein. Alle Seiten haben ein durchgängig einheitliches Erscheinungsbild. Zu jeder Grundinformation werden weiterführende Informationen an den Bildschirmseiten angeboten. Besonderes Augenmerk wurde auf eine logische

Verlinkung der einzelnen Produkte und Systeme gelegt. So findet der Online-Besucher auf Anhieb das entsprechende Befestigungsmaterial für vollkeramische Restaurationen oder die passende Legierung zur Metallkeramik. Einfach und rasch können darüber hinaus bei vielen Produkten die Gebrauchsinformationen, wissenschaftliche Dokumentationen, Prospekte, Bilder, Videos und Sicherheitsdatenblätter heruntergeladen werden. Im Presseraum finden Journalisten alle Pressemeldungen der letzten drei Jahre sowie ein umfangreiches Bildarchiv. Unter Medienresonanz verschaffen sich die Leser einen Überblick aller über Ivoclar Vivadent publizierten Artikel. Die Homepage ist in Deutsch und Englisch abrufbar. Im Laufe der nächsten Monate wird sie auch in den Sprachen Italienisch, Französisch und Spanisch umgesetzt. **ZT**

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Benderer Str. 2
FL-94 94 Schaan
Fürstentum Liechtenstein
Tel.: +4 23-2 35/35 35
Fax: +4 23-2 35/33 60
E-Mail: presse@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

Gemeinsame Chancen entdecken

Die BEGO Bremer Goldschlägerei lädt Zahntechniker und Zahnärzte zu Dialog und Workshops ein

Topaktuelle Workshops über CAD/CAM und Implantologie sowie spannende Infos

fen. So fördert BEGO den Wettbewerb mit innovativer Technologie aus Deutsch-



Fordert Zahntechniker und Zahnmediziner zum Dialog auf: Christoph Weiss, Geschäftsführer der BEGO.

land, anstatt Humankapital im Ausland auszu-beuten!“, sagt BEGO-Geschäftsführer Christoph Weiss.

So stellt das Vortragsprogramm unter anderem die Fortschritte bei Ästhetik und Funktion vor und beleuchtet Zukunftstechnologien bei der Knochen- und Weichgewebsregeneration mit den aktuellen Konzepten zur Sofortbelastung.

Für nicht am Kongress teilnehmende Begleitungen bietet Bremen ein attraktives Rahmenprogramm in der historischen Innenstadt und

aus diesen beiden größten Wachstumsbereichen der Zahnmedizin – dazu lädt die BEGO Bremer Goldschlägerei alle Zahntechniker und Zahnärzte ein.

Am 22./23. September finden die BEGO-DIALOGE 2006 im Atlantic-Hotel an der Galopprennbahn in Bremen statt. Dabei geben zahlreiche namhafte Referenten Einblicke in den aktuellen Status der CAD/CAM-Technik und in einem „Hands-on“-Workshop lässt sich das BEGO-Medifactory in der praktischen Anwendung live erleben.

„BEGO will Brücken bauen und mit den BEGO-DIALOGEN wollen wir ganz klar den Dialog zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik vertie-

im internationalen Bremer Hafen. Und bei der Gala-Abendveranstaltung „Unter Sternen“ im futuristischen Mercedes-Benz-Center lässt sich auf der hauseigenen Teststrecke mit Steilwandkurven der SLK testen und dabei ein weltbekannter Formel-1-Pilot persönlich kennen lernen. **ZT**

ZT Adresse

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



Ansprechend überarbeitet: das Online-Angebot der Produktvielfalt von Ivoclar Vivadent.

Seminar mit ganzheitlichem Ansatz

Die Korrelation zwischen Zähnen und Organismus steht im Blick des Seminars „Bioenergetische Okklusion & interdisziplinäre Therapie“ mit Prof. Dr. Asami Tanaka und Dr. Jürgen Schmitter, zu dem Tanaka Dental nach Bad Homburg lädt.

Der enge Zusammenhang zwischen Zähnen, Kiefergelenk und Gesamtorganismus steht im Fokus des Seminars „Bioenergetische Okklusion & interdisziplinäre Therapie“, veranstaltet von Tanaka Dental. Am 25. und 26. Juni 2006

sprechend thematisieren Tanaka und Schmitter die Wechselbeziehung zwischen den Zähnen und dem Gesamtorganismus und erläutern den Zusammenhang zwischen Kiefergelenk und Skelettsystem. Sie stellen das Konzept

kungen, der Ganzkörperstatik und der Kieferorthopädie gründete 1965 seine eigene Praxis und ist als Autor, Referent und Kursleiter tätig. Prof. Dr. Tanaka forscht seit mehr als zehn Jahren im Bereich der ganzheitlichen Zahnheilkunde, sein Schwerpunkt liegt dabei auf dem Zusammenhang zwischen okklusall-muskulären Beziehungen und der Gesundheit bzw. dem körperlichen Wohlbefinden. Er ist Professor für restaurative Zahnheilkunde und dentale Technologie an der University of Texas, San Antonio sowie Dr. der Naturheilkunde (NMD).

Das zweitägige Seminar findet am Sonntag, 25. Juni 2006, von 10 bis 18 Uhr, und Montag, 26. Juni 2006, von 9 bis 17 Uhr, in Bad Homburg statt. Die Teilnahmegebühr beträgt inkl. Bewirtung pro Person Euro 590,- (zzgl. MwSt.). Für die Veranstaltung werden für Zahnärzte 18 Fortbildungspunkte vom Veranstalter gemäß der Empfehlung der BZÄK und DGMZK vergeben. **ZT**

ZT Adresse

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



Prof. Dr. Asami Tanaka



Dr. Jürgen Schmitter

stellen Prof. Dr. Asami Tanaka und Dr. Jürgen Schmitter in Bad Homburg einen systematischen, interdisziplinären Behandlungsansatz vor, um Schmerzen und Beschwerden auf den Grund zu gehen. Auf die Teilnehmer warten zahlreiche praktische Übungen und Demonstrationen von der ganzheitlichen Diagnose bis zur effizienten Therapie. So lässt sich der Ansatz leicht nachvollziehen und direkt in den Praxisalltag einbinden. Das Seminar ist interdisziplinär ausgerichtet, deshalb richtet sich Tanaka Dental u.a. an Zahnärzte, Zahntechniker, Physiotherapeuten, Heilpraktiker und deren Patienten. Ent-

der Bioenergetischen Okklusion vor sowie darauf abgestimmte einfache diagnostische Verfahren und therapeutische Möglichkeiten. Weitere Schwerpunkte sind die Therapie von Schmerzpatienten und chronisch erkrankten Patienten sowie die interdisziplinäre Zusammenarbeit der Behandler. Beide Referenten blicken auf eine langjährige Erfahrung in der ganzheitlichen Zahnheilkunde zurück. Dr. Schmitter ist zudem Spezialist in der naturheilkundlichen sowie der ästhetischen Zahnheilkunde und in der totalen Rehabilitation. Der Experte auf dem Gebiet der Kiefergelenkserkran-

Live-Kurse für Labore und Zahnärzte

Vom Labor an die Uni und zurück: Mit neuer Service-Marke „DeguConsult – Kunden entwickeln“ bietet DeguDent Zahntechnikern und Zahnärzten an deutschen Unis und zahnmedizinischen Ausbildungsstätten Kurse zum Thema Vollkeramik.



Dr. Paul Weigl, Uni Frankfurt am Main, erläutert das Prinzip einer neuen Arbeitsverteilung zwischen Zahnarzt und Zahntechniker in der Teleskoptechnik. Foto: Annette Hammann

Mit dem Know-how von Vorreitern der Zahnheilkunde und ihren modernen klinischen Behandlungskonzepten

den Puls des Fortschritts in der Zahnheilkunde spüren – das bietet ab sofort DeguDent mit dem Programm zur zahnärztlichen Weiterbildung an bekannten deutschen Universitäten an. Die Kurse an den Hochschulen in Frankfurt am Main und Göttingen wurden speziell für Labore und Praxen konzipiert und vermitteln alles über vollkeramische Ästhetik, Galvano-Prothesen auf Zirkonoxid-Primärkronen, metallfreie Ve-

neers oder die neuen „Concepts of smile“. Renommierte Referenten wie die Zahnärzte Dr. Sven Rinke, Dr. Paul Weigl, Dr. Diether Reusch, Dr. Steffani Janko sowie Zahntechniker und Ästhetikspezialist Carsten Fischer geben sich dabei in Hörsaal und Hands-on-Schulungsraum die Klinke in die Hand, um die Teilnehmer fit für die vollkeramische Zukunft zu machen – aktuell und praxisnah! Die Preise zur Teilnahme an den ein- bis zweitägigen DeguDent-Weiterbildungen im „Carolinum“ der Universität in Frankfurt am Main bzw. dem Zentrum für ZMK-Heilkunde der Universität Göttingen belaufen sich dabei je nach Kurs zwischen 498 € und 890 € (zzgl. MwSt.) für Einzelpersonen, sowie 1.190 € und 1.490 € (zzgl. MwSt.) für Teams aus Zahnarzt und Zahntechniker. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
Postfach 13 64
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

„Live-Weiterbildung 2006“

Die Themen:

- Concepts of smile
- VeneerComplete
- Galvano-Prothesen auf Zirkonoxid-Primärkronen
- Vollkeramik – einfacher als man denkt
- Dem Vorbild Natur nachgeahmte Prothetik auf Implantaten
- Der weiße Quadrant – Metallfrei mit System
- Rekonstruktion: ästhetisch – funktionell – minimalinvasiv
- Intensivtraining zur Präparation

B.A.U.M.-Umweltpreis für Dentaorium-Mitarbeiter

Umweltinitiative der bundesdeutschen Wirtschaft verlieh John-Marco Fader, Leiter des Bereichs Materialwirtschaft, den begehrten Umweltpreis in der Kategorie Klein- und Mittelständische Unternehmen für Umweltmanagement-Innovationen in der Unternehmensführung.

Die Dentaorium-Gruppe ist das älteste Dentalunternehmen der Welt. Seit über 120 Jahren ist es mit seinen internationalen Filialen Garant für innovative und zuverlässige Produkte für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker in aller Welt. Qualität bedeutet für das Ispringer Unternehmen nicht nur gute Produkte zu haben, sondern auch dass man verantwortungsvoll mit der Umwelt umgeht. Das umweltbewusste Denken in allen Bereichen der Unternehmensgruppe manifestiert sich in vielen Aktivitäten, an denen John-Marco Fader, Leiter des Bereichs Materialwirtschaft des Unternehmens Dentaorium, beteiligt war.

Am 11. Mai 2006 wurde er nun für die Einführung zahlreicher ressourcenschonender Maßnahmen, die maßgebliche Mitarbeit bei der Strukturierung betrieblicher Abläufe in zwei Umweltmanagementsystemen sowie für seine mit großem Einsatz ausgeübte Tätigkeit als Dozent und Kommunikator einer nachhaltigen Botschaft der Dentaorium-Gruppe und auch sein privates Engagement ausgezeichnet. Im Rahmen der diesjährigen B.A.U.M.-Jahrestagung erhielt John-Marco Fader aus der Hand des Bayerischen Umweltministers Dr. Werner Schnappauf und der Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Tech-



Umweltpreisträger John-Marco Fader in der Mitte der Auszeichnenden.

nologie, Dagmar Wöhr, den renommierten B.A.U.M.-Umweltpreis 2006 in der Kategorie „Klein- und Mittelständische Unternehmen“ überreicht.

„Ich freue mich, dass ich diesen Preis heute auch stellvert-

retend für unsere aufgeschlossene Geschäftsleitung sowie für meine vielen Mitarbeiter entgegennehmen darf, denn nachhaltiges Wirtschaften funktioniert nur auf einer breiten Basis“, erklärte Fader bei der Preisverleihung in München.

Der undotierte Preis zeichnet herausragende persönliche Leistungen und individuelles Engagement im betrieblichen Umweltschutz aus. Er honoriert langjährigen Einsatz und beispielhafte Initiative für Innovationen in der Unternehmenspraxis, im Sinne eines vorbeugenden und ganzheitlichen Umweltmanagements, als Beitrag zu einer nachhaltigen Entwick-

lung. Diese B.A.U.M.-Auszeichnung gilt als einer der renommiertesten Umweltpreise Deutschlands. B.A.U.M. ist der Bundesdeutsche Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management, der 1984 als erste überparteiliche Umweltinitiative der Wirtschaft gegründet wurde und heute mit rund 450 Mitgliedern europaweit die größte ihrer Art ist. Die Dentaorium-Gruppe ist seit 1995 B.A.U.M.-Mitglied. **ZT**

ZT Adresse

DENTAORIUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/80 3-0
Fax: 0 72 31/80 3-2 95
E-Mail: info@dentaorium.de
www.dentaorium.de

Attraktives Fortbildungs-Highlight im Herbst 2006

Das bekannte Referenten-Team Dr. Detlef Hildebrand und ZTM Andreas Kunz gestaltet Anfang Oktober eine eintägige Fortbildung zum Thema Implantatrehabilitation für den Legierungsspezialisten Jensen in Barcelona.



Die Referenten ZTM Andreas Kunz und Dr. Detlef Hildebrand.

Das Thema beim diesjährigen Jensen Fortbildungs-Highlight lautet: „Berliner Konzepte – Ein Teamgedanke für ästhetische Resultate bei komplexen Implantatrehabilitationen.“ Die Fortbildung

besteht aus einem gemeinsamen Vortrag der beiden Referenten sowie separaten Workshops für Zahnärzte und Zahntechniker. Eine gemeinsame Teilnahme von Technikern und Behandlern

wird von Jensen wärmstens empfohlen. Im Mittelpunkt des Vortrags steht die ästhetische Versorgung des zahnlosen Kiefers. Dabei erläutern die beiden Referenten anhand umfangreicher klinischer Dokumentationen neue Wege zur festsitzenden Rekonstruktion und veranschaulichen dabei ihre enge interdisziplinäre Zusammenarbeit. In dem anschließenden zahnärztlichen Workshop beleuchtet Dr. Hildebrand die einzelnen „Problem“-Gebiete der Implantologie und diskutiert mit den Teilnehmern neue Verfahren und Techniken zur Augmentation, Elevation und Navigation. ZTM Andreas Kunz dis-



Fokus des Vortrags: die Versorgung des zahnlosen Kiefers.

kutiert zeitgleich dazu mit den Technikern verschiedene Themengebiete der Implantatprothetik wie z.B. die richtige Abutment-Auswahl, Materialien bei Konfektionsschritten und Metall versus Zirkon bei festsitzenden

Implantatsuprakonstruktionen. Darüber hinaus demonstriert er seine „Monocoque“-Gerüstgestaltung und die

individuelle Gestaltung von Zahnfleisch. Mit der Wahl des Veranstaltungsortes möchte Jensen dem deutschen Herbst ein Schnippchen schlagen und entführt seine Gäste vom 30. September bis zum 3. Oktober

(Feiertag) für vier Tage in die Metropole am Mittelmeer. Dort warten neben den fachlichen Highlights touristische Leckerbissen wie die fantastische Kathedrale „Sagrada Familia“ des Künstlers Antoni Gaudí, der berühmte Boulevard „Las Ramblas“, typisch spanische Tapas oder eine Besichtigung des Olympischen Dorfes von 1992 auf die Besucher. Die Fortbildung findet im 4-Sterne-Hotel Barcelona Plaza statt. Zimmerreservierungen nimmt Jensen auf Wunsch für die Teilnehmer vor, solange das Zimmerkontingent reicht. **ZT**

ZT Adresse

Jensen GmbH
Gustav-Werner-Str. 1
72555 Metzingen
Tel.: 0800/8 57 32 30
Fax: 0800/8 57 32 29
E-Mail: jensen@jensengmbh.de
www.jensengmbh.de

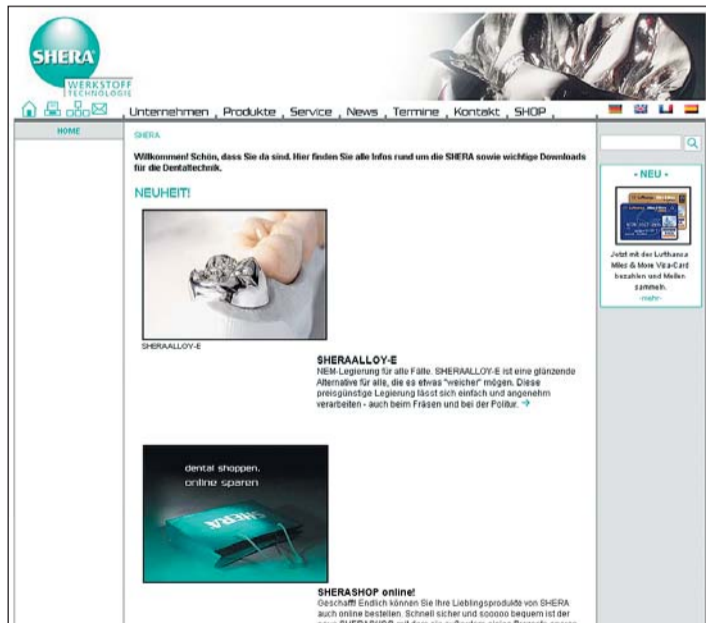
Dentalprodukte direkt vom Hersteller

Gute Übersicht und attraktive Angebote locken Kunden, unter www.shera.de direkt online aus der umfangreichen Produktpalette des Dentalanbieters zu ordern.

„Geschafft! Der brandneue Online-Shop ist im Netz“, freut sich Jens Grill, Geschäftsführer

Namen, Kundennummer und einer alten Rechnungsnummer. Mit den neuen Zugangs-

über die Verfügbarkeit des Produkts. In der Historie findet der Kunde seine persönliche Übersicht zu Rechnungen, Rückständen oder Gutschriften. In der individuellen Bestsellerliste sind überschaubar die Lieblingsprodukte dargestellt. Außerdem lassen sich eigene Warenkörbe abspeichern und wieder aufrufen – für mehr Überblick des Laborbedarfs und vereinfachte, schnellere Bestellvorgänge. Neu ist die Kooperation mit Miles & More. Mit jedem Einkauf im SHERASHOP kann der Kunde wertvolle Flugmeilen sammeln und dann in Prämien umtauschen. „Besonderes Augenmerk galt der Sicherheit des Shops. Alle Daten sind verschlüsselt und vor Fremdzugriff geschützt“, erklärt Jens Grill, der als Projektleiter für den Online-Shop verantwortlich ist. **ZT**



Optisch liebevoll und im Aufbau gut durchdacht: der neue Online-Shop von SHERA.

der SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG. „Kunden der SHERA können künftig direkt online beim Hersteller ihre Wunschprodukte bestellen. Als Kundenanreiz räumen wir bis zum Ende des laufenden Jahres allen Kunden einen zusätzlichen Online-Rabatt von 2 % für alle im SHERASHOP bestellten Artikel ein.“ Das Handling ist ganz einfach: Bestehende SHERA-Kunden identifizieren sich mit ihrem

daten gelangen sie direkt in den SHERASHOP. Neukunden erhalten erst eine Kundennummer und starten dann mit dem eigenen Passwort in den Internet-Shop. Bestellen nach Artikelnummer oder Produktname, aus der Produktübersicht oder der persönlichen Bestseller-Liste – all das ist über den SHERASHOP möglich. Noch während des Bestellvorgangs erhält der Kunde Rückmeldung

ZT Adresse

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH und Co. KG
Espohlstraße 53
49448 Lemförde
Tel.: 0 54 43/99 33-0
Fax: 0 54 43/99 33-100
E-Mail: info@shera.de
www.shera.de

Fortbildung Vollkeramikrestauration

Mit großem Andrang starteten die ersten Fortbildungsveranstaltungen der Expertise™-Foren 2006 zu innovativen Vollkeramikrestaurationen im April und Mai.

Über 150 Zahnärzte und Zahntechniker kamen zur ersten Veranstaltung der Fortbildungsreihe am 26. April nach Düsseldorf, um sich über den aktuellen Stand dieser zukunftsweisenden Technologie zu informieren.

Im Rahmen der Fortbildung werden die neuen Möglichkeiten des bewährten Werkstoffes Zirkonoxid für die Dentalprothetik aufgezeigt. Dabei geht es um den Einsatz der Vollkeramik von der Einzelkrone bis zur Implantatprothetik. Praktische Erfahrungen zur Kooperation der Dentallabore mit den Fräszentren, der Nachbearbeitung der Gerüste, der Passgenauigkeit sowie der Ästhetik werden vorgestellt und anhand von Fallberichten anschaulich gemacht. Wichtige Informationen zur Liquidation vollkeramischer Restaurationen runden die Veranstaltung ab. Abschließend bietet sich den Teilnehmern bei einem Im-



Hoch spezialisierte Fräszentren mit modernsten CAD/CAM-Systemen können die Fertigung übernehmen. Diese Art von Outsourcing befähigt jedes Labor, seinen Zahnärzten keramische Zirkonoxidrestaurationen anzubieten. Das Konzept der Lava™ Fräszentren wurde Ende 2002 von 3M ESPE eingeführt. Auf Grund der hohen Nachfrage durch Dentallabore gibt es in Deutschland bereits sechs Zentren. **ZT**

biss die Gelegenheit zum persönlichen Gespräch und Erfahrungsaustausch. Für die Veranstaltung konnten u.a. die führenden Experten Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer und Prof. Dr. Peter Pospiech gewonnen werden. Das Angebot von Vollkeramikrestauration ist heute für jedes Labor möglich – auch ohne größere Geräteinvestitionen.

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Zwei weitere Termine werden angeboten am 27. September in Nürnberg und am 11. Oktober in Hannover. Der Beginn ist jeweils um 15 Uhr. Anmeldeunterlagen können angefordert werden unter der kostenlosen Telefonnummer 0800/2 75 37 73 oder per E-Mail unter info3mespe@mmm.com

INFO

Punkte sammeln mit ZENO® Tec System

Wieland Dental + Technik unterstützt die Anwender des ZENO® Tec Systems mit einem weiteren Marketing-Tool – einer DVD zur Anwendung von Gerüstkeramik.

Die DVD wurde von Dr. Florian Beuer zusammengestellt, der hier neben den der Präparation bis zum definitiven Eingliedern. Neben den Vor- und Nachteilen von



Der zur DVD gewordene Erfahrungsbericht Dr. Florian Beuers.

werkstoffkundlichen Grundlagen der Vollkeramik auch das Arbeiten mit dem ZENO® Tec System von Wieland Dental + Technik erläutert. In der 47-minütigen Präsentation beschreibt Dr. Beuer einfach und verständlich die klinische Anwendung der Gerüstkeramik von

Zirkonoxid stellt er bereits durchgeführte Studien vor und zeigt klinische Fälle mit vollkeramischen Restaurationen. Darüber hinaus gibt Dr. Florian Beuer praktische Tipps für die Präparation – mit einem eigens zusammengestellten Präparationsset. Somit ist die DVD

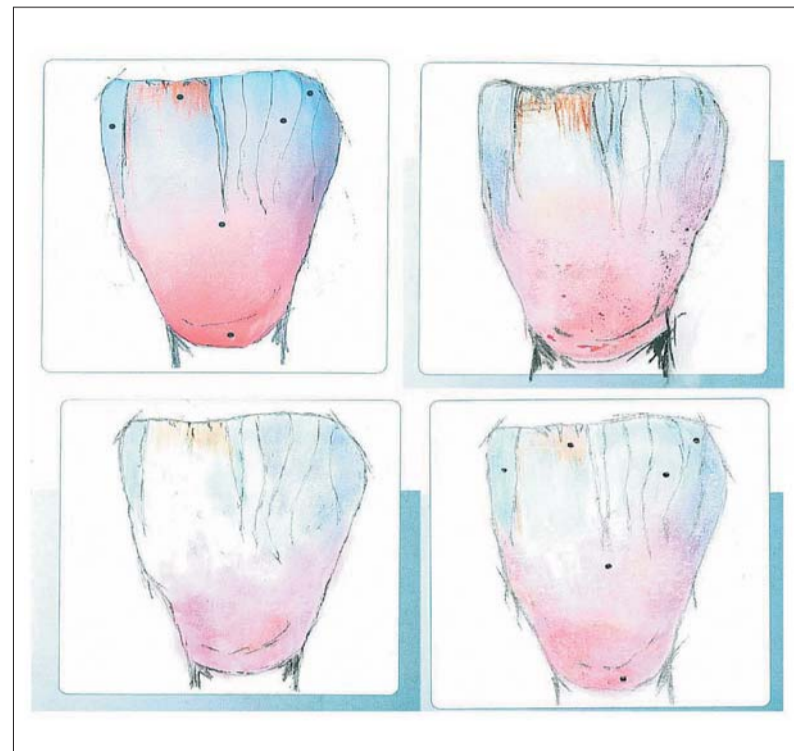
nicht nur für Zahntechniker geeignet, sondern auch für Zahnärzte, denn der Zahnarzt erhält mit der DVD die Chance, einen Fortbildungspunkt und ein Zertifikat zu erhalten. Hierfür nimmt der Zahnarzt anhand einer einseitigen Checkliste eine Lernerfolgskontrolle in der Praxis vor, die zur Auswertung an die „Forum GesundheitsMedien GmbH“ gefaxt wird. Das Forum stellt ein Fortbildungszertifikat aus, das der Zahnarzt bei der zuständigen Landes Zahnärztekammer einreicht, um dann einen Fortbildungspunkt zu erhalten. Dr. Florian Beuer ist Oberarzt an der Ludwig-Maximilians-Universität in München, Abteilung Prothetik, und verfügt über einen großen Erfahrungsschatz im Bereich CAD/CAM für die zahnärztliche Prothetik. **ZT**

ZT Adresse

Wieland Dental + Technik
GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75120 Pforzheim
Freecall: 0800/9 43 52 63
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Große Resonanz auf Kunstwettbewerb

Mit über 100 kreativen Beiträgen haben Zahntechniker aus ganz Deutschland am Lava™ Ceram Kunstwettbewerb von 3M ESPE teilgenommen und ihre persönliche Vision einer Schichtverblendung mit Ölfarben realisiert.



Der Lava™ Ceram Kunstwettbewerb von 3M ESPE – Die Gewinner.

Jede Verblendung von Lava™ Kronen und Brücken lässt die Ästhetik in einem besonderen Licht erscheinen, denn sie wird auf transluzente Zirkonoxidgerüste geschichtet, die in sieben Farb-abstufungen durchgefärbt sind.

Mit eleganter Leichtigkeit erschließt Lava™ Ceram der Zahntechnik neue Perspektiven der Kreativität: Die Verblendmaterialien bieten eine ungeahnte Vielfalt von Gestaltungsmöglichkeiten. Die Ästhetik des Einfachen, die dennoch kaum Grenzen setzt, entspricht dem Prinzip der innovativen Zirkonoxid-Verblendkeramik. Wie Gespräche mit Zahntechnikern

Die drei Gewinner, die nun von einer Expertenjury aus Zahntechnik und Grafik-Design ermittelt wurden, können ihre Kreativität gleich weiterentwickeln: Die drei besten Bilder wurden je mit einem Lava™ Ceram Schichtkurs von 3M ESPE prämiert.

Mehr und mehr Zahntechniker in Deutschland sind von Lava™ Ceram Zirkonoxid-Verblendkeramik inspiriert, deren Farbpalette um neue, außergewöhnliche Farbtöne erweitert wurde. Das neu gestaltete Sortiment ermöglicht brillante Resultate und eine

noch nuancenreichere Anpassung an die natürlichen Zähne.

Mit dem Popular Set, das acht der am meisten verwendeten Farben nach dem VITA Classic-Farbsystem umfasst, lassen sich bereits hervorragende Ergebnisse erzielen. Erweitert durch das Performer Set lässt es für das Nonplusultra an naturgetreuer Schönheit praktisch keinen Wunsch offen. Beide werden durch das Pop Art Set mit erweiterten Möglichkeiten der individuellen Verblendung (Malfarben) ergänzt.

zeigen, ist das wohl der wichtigste Grund dafür, dass Lava™ Ceram versierte Meister, erfahrene Techniker und engagierte Auszubildende gleichermaßen begeistert. **ZT**

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800/2 75 37 73
Fax: 0800/3 29 37 73
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.com

ZT Veranstaltungen Juni/Juli 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
27.06.2006	Ellwangen	Zirkonoxid & Triceram Referent: Elmar Schulte	Ivoclar Vivadent Fr. Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
28.–30.06.2006	Bremen	Grundlagen Implantatgetragenen Zahnersatzes II Referentin: ZTM Britta Meister	BEGO Fr. Gossen, Tel.: 04 21/2 02 83 72
07.07.2006	Ispringen	Laser-Sicherheitsschulung Referent: Dipl.-Ing. (FH) Klaus Merkle	Dentaurum Fr. Braun, Tel.: 0 72 31/80 34 70
14.07.2006	Hamburg	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Arndt, Udo Rudnick	picodent Fr. Knopf, Tel.: 0 22 67/65 80 19
14.–15.07.2006	Engen	Kronen- und Brückentechnik, Aufwachstechnik Step by Step Referent: ZT Simon Haug	DBC Engen Fr. Koch, Tel.: 0 77 33/94 10 10
15.07.2006	Karlsruhe	Natürliche Farbwirkung mit wenig Aufwand Ein neues Keramikkonzept Referentin: ZTM Christl Schlag	C. Hafner Fr. Lindhorst, Tel.: 0 72 31/92 01 44
17.–18.07.2006	Dresden	Rationelle Front- und Seitenzahnkeramik Mit Duceram Kiss und BiOclus Kiss Referent: ZTM Jochen Peters	DequDent Fr. Hippler, Tel.: 0 30/89 66 22 01
21.–22.07.2006	München	Frontzahnästhetik mit System- Patientenfall Referent: ZTM Thomas Kuhn	C. Hafner Fr. Lindhorst, Tel.: 0 72 31/92 01 44
28.07.2006	Berlin	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Arndt, Jens Glaeske	picodent Fr. Knopf, Tel.: 0 22 67/65 80 19
28.07.2006	Duisburg	Tooth Company Teil 1 Referentin: ZT Sandra Wittenzellner	Elephant Dental Tel.: 0 40/5 48 00 61 21

ZT Kleinanzeigen

SH

**Spezialisierung in der Zahntechnik
Ihr Modellgusslabor
in Ostwestfalen.**

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

**Anruf genügt!
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

ZT

**Fakten auf den
Punkt gebracht.**

ZT -Gelegenheits- und Stellenmarkt

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

Auftraggeber _____

Firma _____

Name _____

Straße _____

Land/PLZ/Ort _____

Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) _____

Datum, Unterschrift _____

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise

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

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

nächster Erscheinungstermin: 25. August 2006

Anzeigenschluss: 04. August 2006

