

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

Manifest für die Freiheit	Bestandskundenbetreuung	Ganzheitliche Ästhetik	Meeting der Extraklasse
Freier Dachverband der Zahntechniker wendet sich an Bundestagsmitglieder, um die Freiheit der Zahntechniker einzufordern.	Diplom-Kauffrau und Pädagogin Claudia Huhn beschreibt, wie Stammkunden begeistert und langfristig gebunden werden können.	Das Zusammenspiel aus anspruchsvollen Implantatarbeiten und imitiertem Zahnfleisch für den natürlichen Frontzahnbereich.	Neue Technologien und Materialien im Vollkeramik-Bereich konnten Teilnehmer beim Expertentreffen in Liechtenstein kennenlernen.
ZT Politik_4	ZT Wirtschaft_8	ZT Technik_11	ZT Service_18

ANZEIGE

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Labor-Power!

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

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

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

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Str. 2c • 28359 Bremen
☎ - freecall: (0800) 247 147 - 1 • www.labor.dentaltrade.de

Investitionen sinken, Pessimismus in den Betrieben steigt Schwache Nachfrage im II. Quartal überrascht

Konjunkturbarometer des VDZI bezieht die desolante Lage der Zahntechniker

(kr) – Soll- und Ist-Zustand unterscheiden sich in der Wirtschaft manchmal stark voneinander – und das ist in

zuwachs im II. Quartal lediglich bei 5,6% – also etwas mehr als der Hälfte des wohl normalerweise üb-

Zahnersatz in der gesetzlichen Krankenversicherung aufgrund der fehlenden

Nachfragesteigerung halbierte sich die Zahl der Betriebe im II. Quartal, die noch im Vorquartal eine gute Geschäftslage bestätigten. Damit steigt die Zahl unzufriedener Labore weiter an: 62% aller befragten Betriebe schätzten die Geschäftslage als schlecht ein. Im I. Quartal waren es noch 56,7% (die ZT berichtete). Die Folge ist eine enorme Verschlechterung der Erwartungen für das Folgequartal – nur noch 5% der Betriebe rechnen mit

einer positiven Geschäftslagenentwicklung. Impulse für eine Normalisierung der Nachfrage werden somit nicht erwartet. Diese Tendenz hat weiterhin Einfluss auf die Personalentwicklung: weitere 22% der Betriebe planen den Abbau von Personal. Lediglich 7% wollen ihr Personal aufstocken. Der Beschäftigungsindex bleibt damit im negativen Bereich und hat sich nur geringfügig im Vergleich zum I. Quartal verbessert. Angesichts dieser desolanten Situation ist die Investitionsbereitschaft der Betriebe extrem gering. Lediglich jeder zehnte Betriebsinhaber plant Investitionen für sein Unternehmen im III. Quartal vorzunehmen.

ZT Politik_7

Rundumschlag gegen alle Beteiligten soll Besserung herbeiführen FVZL beklagt Situation der Zahntechniker

Mit einem Manifest, gerichtet an die Mitglieder des deutschen Bundestages, verlangt der Freie Verband Zahn technischer Laboratorien e.V. (FVZL) nach der Freiheit für das Zahntechniker-Handwerk.

(cw) – Als Gegenpol des VDZI sieht sich der FVZL gern in der Rolle eines Kampferverbandes, der für das Zahntechniker-Handwerk eintritt. Im Juli dieses Jahres veröffentlichte der Freie Dachverband ein Manifest, gerichtet an die deutschen Politiker des Bundestages. Im Kern fordert der FVZL hierin die Befreiung des Zahntechniker-Handwerkes aus den Zwängen des Sozialgesetzbuches V (SGBV), die absolute Vertragsfreiheit zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern und vieles mehr. Jedoch ist das Papier noch nicht in offizieller Form bei den Entscheidungsträgern der Politik vorgestellt worden, sondern eher „flächendeckend, diskret, d. h. vertrauensbildend“ (Zitat Herbert Stolle) an die Abgeordneten herangetragen worden, so der Bundesvorsitzende ZTM Herbert Stolle. Eine wirksame Präsentation in der Öffent-

lichkeit oder eine gezielte Pressekonferenz für die Abgeordneten wird es demnach nicht geben, um die Ziele effektiv zu platzieren.

ANZEIGE

Carat MetaWaxmark
Farb-Ästhetik und Natürlichkeit

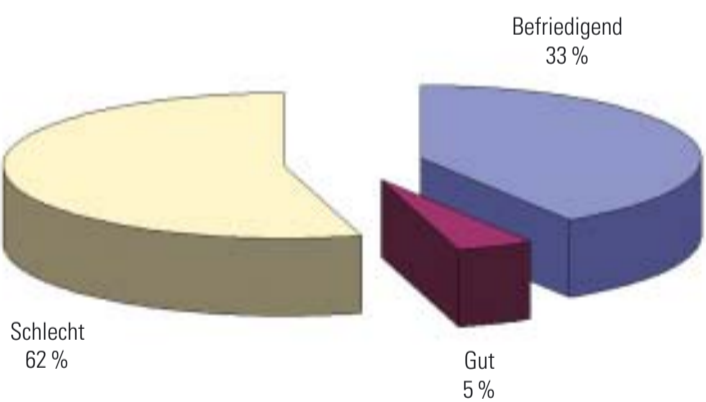
Tel.: 0203/99 269-0
www.hagen-stande.de

Vollgepackt mit Forderungen und Anschuldigungen nimmt der FVZL in dem Pamphlet, welches auf der Homepage des Verbandes zu lesen ist, Stellung zur desolaten Lage des Zahntechniker-Handwerkes. Vor allem die Zwänge des SGB V, die aus Sicht des FVZL durch die Zwangspreisentwick-

lung verursacht werden und damit existenzvernichtend seien, sollen bekämpft werden. Anpassung an den globalen, veränderten Markt und die Schaffung von „marktwirtschaftlich und unternehmerisch angemessenen Strukturen“ (Zitat aus Manifest) werden gewünscht, um „wirkungsvoller gegen ausländische Billig-Anbieter“ (Zitat aus Manifest) zu agieren. Weiterhin vermittelt der Bundesvorsitzende Herbert Stolle im Interview mit der ZT den Eindruck, dass deutsche Zahntechniker aufgrund der existenzbedrohenden Gesetzeslage keine andere Wahl mehr haben, als auf windige Geschäftsmethoden zurückzugreifen, weil das Wettbewerbsgerecht außer Kraft gesetzt sei und somit der wirtschaftliche Elan verloren gegangen sei.

ZT Politik_4

Geschäftslage im Berichtsquartal



Daten: VDZI 2006 / Grafik: Oemus Media AG

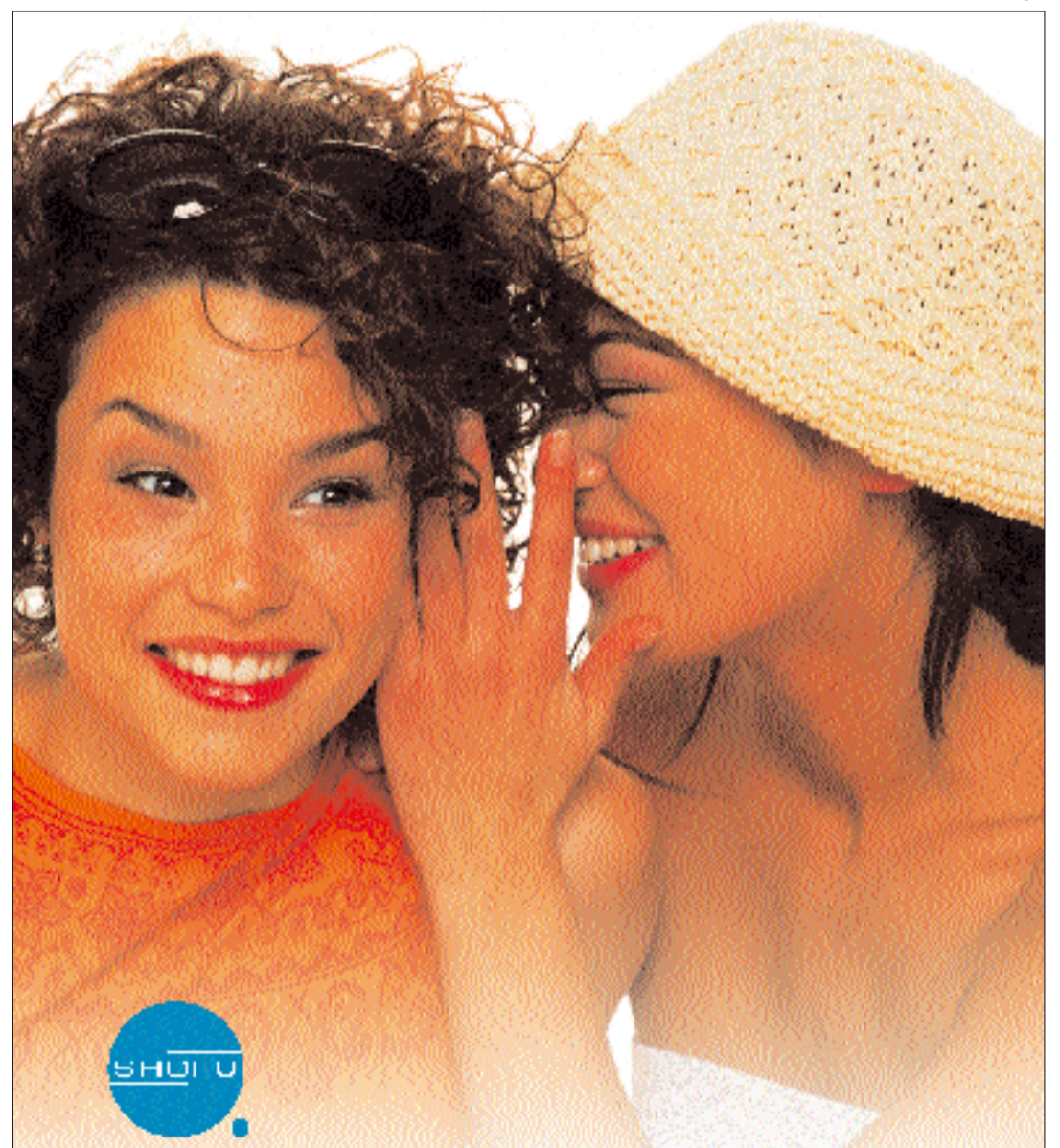
diesem Jahr nicht anders. Prognostizieren die Umsatzanalysen im Zahntechniker-Handwerk normalerweise einen deutlichen Umsatzanstieg für das II. Quartal im Vergleich zum I. Quartal des gleichen Jahres, so stellen sich diese Prognosen für das Jahr 2006 als fehlerhaft heraus. Laut Konjunkturbarometer des VDZI liegt der Umsatz-

lichen Anstiegs. Auch im Vergleich zum II. Quartal 2005 (-2,4%), das von großen Umsetzungsproblemen des Festzuschuss-Systems gekennzeichnet war, und dem II. Quartal 2004 (-15,9%) fällt diese Umsatzentwicklung zum Teil deutlich geringer aus. „Die präkere Marktentwicklung wird durch einen Vergleich mit den entsprechenden Vorjahreswerten deutlich“, heißt es im Konjunkturbarometer. Demnach liegen auch die Halbjahresergebnisse für das Jahr 2006 um etwa 16% unter dem Niveau von 2004. Damit kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass auch im II. Quartal 2006 keine Normalisierung der Nachfrage nach der Einführung des Festzuschuss-Systems bei

ANZEIGE

ptkodent
zeitiger Modellsystem
– Das Original –

Tel.: 0227-8888-9 • www.ptkodent.de



STIFTUNG WARENTEST untersuchte Auktionsportale

Überwiegend positive Bewertung / Kostenfaktor steht meist eher im Vordergrund als Qualität und Service

(kr) – Not macht auch bei Zahnersatz erfinderisch. Die Idee: Versteigerung zahnärztlicher Leistungen in Online-Auktionen. So widmete sich jetzt auch die STIFTUNG WARENTEST unlängst diesem Thema. Das Ergebnis dieser Untersuchung ist nun in Heft test 6/2006 nachzulesen: „Wenn Wettbewerb im Spiel ist, kann man gut sparen. Eine Kronen- und Inlayversorgung, die erst 4.133 Euro kosten sollte, wird für 1.950 Euro angeboten“, ist dort zu lesen. Zahnärztliche Vertretungen sind den Portalen hingegen abgeneigt. Sie halten die Vorgehensweise für unseriös, da der Zahnarzt den Patienten vor Behandlungsbeginn nicht persönlich untersuchen und einschätzen kann. Die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe reagierte sogar mit der Einleitung rechtlicher Schritte auf das Angebot eines Auktionsportals. Auch Zahntechniker wollten den Betreiber eines Online-Marktplatzes schon durch die Bad Homburger Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs abmahnen lassen. Dennoch

sucht wurden, steht hauptsächlich der Preisaspekt im Vordergrund. Diese Tendenz scheint Trend zu sein und lässt Zahn-techniker und -ärzte fragen: Warum wird bei Gesundheitsleistungen weniger Wert auf Qualitätsmerkmale und das Hauptaugenmerk eher auf den Preis gelegt? Gegenüber der ZT äußerte sich STIFTUNG WARENTEST hierzu wie folgt: „Patienten sind nicht aus freien Stücken Kunden auf dem Gesundheitsmarkt geworden. Dies kann man bedauern, muss man aber als Fakt anerkennen. Die STIFTUNG WARENTEST legt bei allen Leistungen in allererster Linie Wert auf Qualität. Unsere zahlreichen Veröffentlichungen zu Gesund-



STIFTUNG WARENTEST nahm jetzt auch zahnmedizinische Auktionsportale unter die Lupe.

wurden die geprüften Auktionsportale von der Stiftung überwiegend positiv bewertet, ermöglichen sie doch dem Patienten eine große Kostenersparnis. Auch in test 7/2006, in dem kieferorthopädische Maßnahmen bei Kindern unter-

sucht wurden, steht hauptsächlich der Preisaspekt im Vordergrund. Diese Tendenz scheint Trend zu sein und lässt Zahn-techniker und -ärzte fragen: Warum wird bei Gesundheitsleistungen weniger Wert auf Qualitätsmerkmale und das Hauptaugenmerk eher auf den Preis gelegt? Gegenüber der ZT äußerte sich STIFTUNG WARENTEST hierzu wie folgt: „Patienten sind nicht aus freien Stücken Kunden auf dem Gesundheitsmarkt geworden. Dies kann man bedauern, muss man aber als Fakt anerkennen. Die STIFTUNG WARENTEST legt bei allen Leistungen in allererster Linie Wert auf Qualität. Unsere zahlreichen Veröffentlichungen zu Gesund-

heitdienstleistungen zeigen dies. In den Fällen, in denen Patienten aber in einer Kundenrolle sind, gehört es auch zu unseren Aufgaben, ihnen bei der Einschätzung von Preisen und Kosten Hilfestellung zu geben“, so Anke Schreiber. Die Gefahr für Patienten, Gesundheitsleistungen nur noch preislich zu bewerten, wächst bei solch ständigem Schüren und der Geiz bleibt weiterhin geil. Dennoch sollte den Patienten klar gemacht werden, dass die Qualität einer Gesundheitsleistung und die persönliche Betreuung wichtiger und langfristig günstiger sind als anonymes Preisdumping. Welcher Patient kann schon objektiv einschätzen, dass die eingegliederte Arbeit nicht nur

ZT Kurznotiert

Mit neuem Vorstand agiert künftig die Initiative proDente. Zum neuen Vorstandsvorsitzenden wurde Joachim Hoffmann (FVDZ) gewählt. Seine Stellvertreter werden fortan Dr. Markus Heibach (VDDI) und Roland Unzeitig (VDZI) sein. Damit beendet Gründungsmitglied Dr. Karl-Heinz Sundmacher (FVDZ) seine Tätigkeit bei der Initiative, der bereits

seit 1998 den Vorstand führte. Mit seinem Ausscheiden verliert proDente eine prägende Gestalt, kommentiert Dirk Kropp, Geschäftsführer proDente den Vorgang. Sundmacher führt seit 2005 den Freien Verband Deutscher Zahnärzte (FVDZ) und hat sich aufgrund des Arbeitsaufkommens aus dem proDente-Vorstand zurückgezogen. (proDente)

ANZEIGE

Die Nr. 1 für den Implantologen

CURRICULUM

Implantologie DGZI

Themenauswahl

NAVIGATION **MINIMALINVASIVE CHIRURGIE**
PIEZOSURGERY **RKI-EMPFEHLUNGEN**

- 100 Prozent Anerkennung durch Konsensuskonferenz
- Nennung der Curriculum-Teilnehmer in Suchmaschinen und im DGZI-Patientenportal
- Ihr Weg zum Tätigkeitsschwerpunkt Implantologie, Spezialist Implantologie – DGZI und zum Master of Science Implantologie!

Weitere Informationen unter:
0800 – DGZITEL | 0800 – DGZIFAX
(kostenfrei aus dem deutschen Festnetz)



DGZI-Geschäftsstelle/Sekretariat · Fehlbstr. 80 · 40479 Düsseldorf
Tel. 0211/1 69 70-77 · Fax 0211/1 69 70-66
sekretariat@dgzi-info.de · www.dgzi.de



ANZEIGE



schön aussieht, sondern auch dauerhaft und qualitativ hält, was sie verspricht. Letztlich ist es viel ärgerlicher, wenn der versprochene billigere Zahnersatz mangels Qualität und Service doch höhere Kosten als versprochen verursacht. ZT

ZT Leserbrief

Bezüglich des Wirtschaftsartikels „Die Rolle des Dentallabors in der Patientenbindung“ (New Image Dental), ZT 5/06

Sehr geehrte Redaktion der ZT Zahntechnik Zeitung, sehr geehrte Herren Seidel und Tafuro, mit Interesse habe ich Ihren Artikel „Die Rolle des Dentallabors in der Patientenbindung“ gelesen. Ich unterstütze den Ansatz, die Zusammenarbeit von Laboren und Praxen zu vertiefen, um so gemeinsam Patienten zu informieren und zu binden. Nur gemeinsam können die Zeichen der Zeit erkannt und angegangen werden. Dass in diesem Zuge Labore vermehrt auf Marketing setzen und dergestalt ein Profil entwickeln müssen, steht außer Frage. Es gibt allerdings einen Aspekt im Artikel, der mich etwas irritiert hat. Sie als Autoren konstatieren, dass für Zahnärzte „neben ihrer Tätigkeit als Behandler vor allem unternehmerische Gesichtspunkte in den Fokus rücken“ müssten. Meine Frage hierzu wäre, ob ein solcher Ansatz nicht Gefahr läuft, in Zwiespalt mit der Berufsordnung der Zahnärzte zu geraten. Namentlich deren IV. Abschnitt „Berufliche Kommunikation“, §21, Absatz 1, besagt, dass „dem Zahnarzt sachliche Informationen über seine Berufstätigkeit gestattet“ sind. Als berufswidrig untersagt sind wörtlich „anpreisende [...] oder vergleichende Werbung.“ Zudem dürfe der Zahnarzt „berufswidrige Werbung durch Dritte“ – etwa ein Labor – „weder veranlassen noch dulden und habe dem entgegen zu wirken.“ Weiter lautet es im Absatz 3 des gleichen Paragraphen: „Es ist dem Zahnarzt untersagt, seine zahnärztliche Berufsbezeichnung für gewerbliche Zwecke zu verwenden oder ihre Verwendung für gewerbliche Zwecke zu gestatten.“ Ich denke, dies ist ein Punkt, dessen Klärung für das weitere Prozedere in den kommenden Jahren von branchenweitem Interesse ist. Insofern würde ich mich sehr über eine Reaktion und Aufklärung von Ihrer oder der Autorensseite freuen.

Mit freundlichen Grüßen aus Leinfelden-Echterdingen,

Eckhard Matthies, ZT



Stellungnahme seitens New Image Dental

Sehr geehrte ZT-Redaktion, sehr geehrter Herr Matthies, vielen Dank für Ihre Mail und die wichtige Frage, auf die wir hier gern näher eingehen. Auch uns als Unternehmensberatung für Zahnärzte und Dentallabore interessiert natürlich das Thema Werbung und Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Zahnärzte und Ärzte – und wir wissen, dass dieses Thema die Gemüter erregt. Ungeachtet der Berufsordnung haben in den vergangenen Jahren zahlreiche Urteile des Bundesverfassungsgerichtes und der Oberlandesgerichte dazu geführt, dass das strikte Werbeverbot für Zahnärzte und Ärzte immer weiter gelockert wurde, sodass heute die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und in weiten Teilen auch die Werbung für Ärzte und Zahnärzte möglich und legal ist. Einen wesentlichen inhaltlichen Bestandteil dieser Rechtsprechung sehen die Gerichte in der sachlichen Information des Patienten. Solange also diese im Mittelpunkt steht, sei generell gegen eine Informationskampagne nichts einzuwenden. Gewerbliche Labore befinden sich zudem in einer noch anderen Position. Als „klassisches“ Unternehmen dürfen sie selbstverständlich werben und Patienteninformationsveranstaltungen durchführen, auch mit Unterstützung eines Zahnarztes. Wir sehen demzufolge in einer gemeinsamen Veranstaltung, in der Patienten von Labor und Zahnarzt gemeinsam über zeitgenössische zahnheilkundliche Verfahren informiert werden, kein Problem – auch wenn es u. U. zu einer Kollision mit dem Wortlaut des § 21 Abs. 3 der Berufsordnung kommen könnte. Derartige Veranstaltungen finden bereits seit Jahren in vielen Städten in Deutschland statt. Da sich informationelle Aktivitäten vonseiten eines Zahnarztes aber bis heute immer noch zu großen Teilen in einer juristischen Grauzone befinden, raten wir, vor derartigen Aktionen einen auf das zahnärztliche Werberecht spezialisierten Fachanwalt hinzuzuziehen, der die individuelle Aktivität prüft.

Mit herzlichen Grüßen aus Alzey
Ihr Team New Image Dental

Jochen Kriens M. A., Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, PR-Beratung



IMPRESSUM ZT

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de
Chefredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	Tel.: 03 71/52 86-0 E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de
Katja Römhild (kr) (Assistenz Chefredaktion)	Tel.: 03 71/52 86-0 E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de
Redaktionsleitung Cornelia Pasold (cp), M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 22 E-Mail: c.pasold@oemus-media.de
Redaktion H. David Koßmann (hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de
Christina Wendt (cw)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 43 E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de
Matthias Ernst (me), ZT Betriebswirt d. H.	Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: ernst-dental@web.de
Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Anzeigen Lysann Pohlann (Anzeigenendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 08 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac: Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card) E-Mail: pohlann@oemus-media.de
Herstellung Christine Noack	Tel.: 03 41/4 84 74-1 19 E-Mail: ch.noack@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0.
Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

„Das Zahntechniker-Handwerk ist zu einer Gruppe ängstlicher Bittsteller verkümmert“

Ob die „Zwangseinbindung“ des zahntechnischen Handwerks in die seinerzeitige Reichsversicherungsordnung oder die „wettbewerbseinschränkenden“ Regelungen durch das SGB V – FVZL-Bundesvorsitzender ZTM Herbert Stolle fordert mit seinem jüngst vorgelegten Manifest die Wiedererlangung der Freiheit für den zahntechnischen Berufsstand: ZT sprach mit ihm über Inhalte und Ausblicke.

ZT Als Hauptziel Ihres Manifestes benennen Sie die „Befreiung der Zahntechniker“ aus den sogenannten „Zwängen

des SGBV“. Da die Festzuschussregelung eingeführt ist und das BEB bei gleich- und andersartiger Versorgung ermöglicht ist, wird nicht deutlich, wie die Zwänge des SGBV genau aussehen. Wo findet Ihrer Meinung nach eine Einengung durch das SGBV statt? Die Festzuschussregelung war Teil unserer politischen Forderungen. Sie ergibt aber nur dann einen Sinn, wenn die Preise wieder frei kalkuliert werden dürfen. Nach den Berechnungen unserer Berater hat sich die Zwangspreisentwicklung (BEL) von der allgemeinen Preisentwicklung anderer Handwerksberufe deutlich abgekoppelt. Die Differenz liegt inzwischen bei über 30 % und wird in dieser Höhe auch bei einer Gegenüberstellung mit unseren frei kalkulierten ZE-Preisen bestätigt. Dieser Zustand ist nicht nur eine „Einengung durch das SGBV“, er ist existenzvernichtend.



FVZL-Bundesvorsitzender ZTM Herbert Stolle.

ZT Sie äußern zudem, dass sich Zahntechniker nur als freie Unternehmer und damit frei von den Zwängen des Sozial-

gesetzbuches V gegen ausländische Billiganbieter wehren könnten. Wie genau soll das aussehen? Diese Frage muss sich in einem freien Markt jeder Unternehmer selbst beantworten. Was dabei herauskommt, wenn der Staat oder selbsternannte Fürsorger den Unternehmern das Denken abgewöhnen, erleben wir angesichts der aktuellen Notlage.

Der Zahnarzt ist der Auftraggeber, das zahntechnische

ANZEIGE

Alles nur Hexerei? Nicht bei ERNST HINRICHS!

Die Vorteile von dem Superhartgips **Minristone 20**

- thixotrop, dennoch feinfließend
- höchste zahntechnische Ansprüche
- aus hochreinem Naturgestein
- lagerstabil, für Allergiker geeignet

Fordern Sie ihr kostenloses Muster an bevor es vollendet wird! Nur bei ERNST HINRICHS!

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

Meisterlabor ist der Dienstleister. Diese einfache Erfolgsformel ist aufgrund zahlreicher Einflüsse, nicht zuletzt durch den von uns beanstandeten § 69 SGB V, nachhaltig gestört worden. Auf der verzweifelten Suche nach Auswegen und Überlebensstrategien hat sich ein grauer Markt entwickelt, der geprägt ist von Korruption, Abrechnungsbetrug, angeheizt von geldgierigen Krisengewinnlern, Handelsgesellschaften und ande-



ren „mafia-ähnlichen“ Konstruktionen. Durch den § 69 SGB V ist das Wettbewerbsrecht außer Kraft gesetzt worden. Das einstmalige stolze Zahntechniker-Handwerk ist verkümmert zu einer Gruppe ängstlicher Bittsteller, die ihren unternehmerischen Elan durch eine bestenfalls schlitzohrige Suche nach gele-

gentlichen Gesetzeslücken ersetzt haben.

ZT Sie erwähnen des Weiteren, dass der Markt nach Einbindung der Zahntechniker in die Reichsversicherungsordnung (RVO) „aus dem Ruder“ lief. Trifft es nicht eher zu, dass genau dadurch das Zahntechniker-Handwerk einen besonderen Aufschwung erlebte? Wer die Zahntechnik in Deutschland vor der Einbindung in die RVO erlebt hat,

kennt auch die Antwort: Von äußeren Einflüssen verschont, in direkter und ungestörter Beziehung zu unseren Kunden – den Zahnärzten – arbeitend, hatte sich das deutsche Zahntechniker-Handwerk zu einem hoch qualifizierten, gut bezahlten und weltweit anerkannten Handwerksberuf entwickelt. In dem scharfen Wind des freien Wettbewerbs behaupteten sich die Tüchtigen und die

Fleißigen auf die natürlichste Weise und wurden dafür als Unternehmer mit angemessenen Gewinnen belohnt. Für die weniger Talentierten musste es wie ein Geschenk des Himmels anmuten, dass als Folge der staatlich verordneten Einbindung in die RVO plötzlich die allgemeine Durchsetzung der zunächst hoch angesetzten Einheitspreise möglich wurde. Während der freie Wettbewerb vorher Angebot und Nachfrage in kostendämpfender Weise auch für die Krankenkassen reguliert hatte, schossen nun unter dem Schutz staatlicher Fürsorge neue Laboratorien wie Pilze aus dem Boden. Die Kassen begannen, unter den explosionsartig gestiegenen Kosten zu ächzen, während die so unverhofft zu Geld gekommene zahntechnische Mittelmäßigkeit ihr Qualitätsdefizit durch entsprechende Rabatte und Bestechungsgelder gegenüber ihren Auftraggebern zu kompensieren versuchte. Was Sie unter „besonderem Aufschwung“ verstehen, entlarvte sich als Falle, vor der wir vom FVZL rechtzeitig gewarnt hatten. Das Ergebnis sozialistischer Planwirtschaft hat uns inzwischen überrollt: Firmenpleiten, Arbeitslosigkeit, Lohndumping, Korruption und Betrug. Was wollen Sie noch mehr? **ZT**

FVZL beklagt Situation ...

Fortsetzung von Seite 1

Außerdem verlangt der FVZL mit der Veröffentlichung den Eintritt in die Reichsversicherungsordnung (RVO) rückgängig zu machen, so dass Zahntechniker in der Lage wären, als freie Unternehmer auf dem Markt zu existieren. Denn die Reglementierung der Kosten für Zahnersatz durch den Eintritt in die RVO sei längst hinfällig geworden, weil Fest-

Appellen des Manifestes hervor. Zur Höhe der Festzuschüsse bringt Stolle im ZT-Interview an, dass diese im Wettbewerb der Krankenkassen und deren unterschiedlichen Versicherungsmodellen geregelt werden könnten. Die Anmerkung, dass die Krankenkassen, den Wettbewerb jedoch scheuen „wie der Teufel das Weihwasser“ (Zitat Herbert Stolle), lässt diesen Vorschlag nur wenig konstruktiv wirken. Der arbeitsintensive Verwaltungsaufwand der gesetzlichen Krankenkassen, der unter anderem durch Verhandlungen mit den Institutionen der Zahntechniker entsteht, wird genauso vehement angegriffen wie die Tatsache, dass „die Innungen ihre Mitgliedsbeiträge verplempern“. Damit wird die Veröffentlichung zu einem regelrechten Rundumschlag gegen den Gesetzgeber, die Kassen und den Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen e.V. (VDZI).

ANZEIGE

Mirawet

Käsespritzer, keine Bakterien!

Gratis Muster anfordern!

Tel.: 0203/99 269-0
www.hagen-erfunde.de

zuschüsse im Rahmen des GKV-Modernisierungsgesetzes (GMG) eingeführt wurden.

Lösungsansätze und konkrete Maßnahmen sind jedoch im Manifest und auch in der Stellungnahme des Bundesvorsitzenden Stolle leider nicht enthalten. Lediglich die Forderung nach dem freien Markt steht im Mittelpunkt. Welche Regelungen fallen müssen oder wie die inhaltlichen Nachbesserungen des SGB V aussehen könnten, geht nicht aus den

ANZEIGE

pkobent

Hand um die Modellherstellung die Nr. 1!

Tel.: 0227-67 04-1 | www.pkobent.de

Leider war auf Anfrage unserer Redaktion der VDZI diesbezüglich zu keiner Stellungnahme bereit und kann damit auch die Vorwürfe nicht entkräften, die sich auf Vergeudung von Mitgliedsbeiträgen beziehen. In diesem einen Punkt scheint der FVZL einmal in der Lage, konkrete Angaben zu machen, denn laut Stolle gibt der gesamte Vorstand monatlich etwas mehr als 500 € Aufwandsentschädigung aus. Der Rest sei reine Ehrensache, so Stolle. Allen löblichen Zielstellungen des FVZL zum Trotz scheint das veröffentlichte Manifest nur wenig auf konkrete Veränderungen abzielen, als vielmehr die eigene Stellung und den Kampfeswillen des Verbandes in der Öffentlichkeit zu rechtrücken zu wollen. **ZT**

Mittelstand sieht dunkle Wolken

Der Ringkampf Unternehmenssteuerreform geht in die nächste Runde. Kritiker befürchten Verschlechterung, Regierung übt sich in Schönwetterkunde.

(hdk) – Das Treffen der Arbeitsgemeinschaft Mittelstand (acht Verbände aus Handwerk, Handel, Finanz- und Gastgewerbe) am 29. August in Berlin mündete in klarer Kritik an den Vorhaben der Regierung. Ein parallel veröffentlichtes Positionspapier bezeichnet die Pläne als deutlich mittelstandsfeindlich. So werde der Zugang zum Kapitalmarkt erschwert, die Hinzurechnung der Zinsen zur Unternehmens- sowie die massive Erhöhung der Grundsteuer träfen in erster Linie ertragsschwache Betriebe. Das Papier widerspricht deutlich den zuvor von Wirtschaftsminister Michael Glos (CSU) geäußerten Zusagen bezüglich der geplanten Mittelstandsinitiative der Regierung. So hatte man in Berlin eine Vereinfachung des Zugangs zu Förderkrediten und Senkung des bürokratischen Aufwands durch Abschaffung der Lohnstatistikpflicht in Aussicht gestellt. Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) und Mitglied der Arbeitsgemein-

schaft, kündigte gegenüber der ZT an, die detaillierte Umsetzung der Initiative daher genauestens zu beobachten: „Gerade der handwerkliche Mittelstand braucht eine stabile Binnennachfrage. Nach Jahren der Durststrecke kommt sie nun [...] zögerlich in Schwung, um dann im nächsten Jahr mit der massiven Umsatzsteuererhöhung wieder abgebremst zu werden. Keine noch so umfassend ausgestaltete Mittelstandsinitiative kann diese negativen Effekte ausgleichen.“ Studienergebnissen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) zufolge verschlechterte sich die mittelständische Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ausländischen Mitbewerbern. Vor allem ertragsstarke Unternehmen seien Gewinner der Reform. Diese sieht vor, die Unternehmenssteuer von derzeit knapp 39 % auf unter 30 % zu drücken. Mit dem momentanen Steuersatz belegt Deutschland unter zwölf EU-Ländern Platz elf. Bis Mitte Oktober soll nun eine Einigung erzielt werden. **ZT**

ANZEIGE

Neu: Jetzt auch große Spannen.

Lassen Sie auch große Spannen aus Zirkoniumoxid günstig fräsen.

FRÄSZENTRUM FRANK PRÜNTE VOLLENDETE ZÄHNE

1 Zirkon-Kronengerüst nur 74 € inkl. Material	1 Zirkon-Brückengerüst nur 56 € inkl. Material	Primärkronen ab 80 € inkl. Material	Datentransfer pro Einheit nur 55 € inkl. Material
---------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------	-----------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Wir fräsen für Sie mit **Zenon** von Wieland.

weitere Informationen unter: 02303.35138 | www.fraszentrum-una.de

ISO 9001

Preisvergleichsplattform schwer durchschaubar

Zwischenbilanz nach einem Jahr: Das vielgenutzte Zahnersatz-Portal CareDental bringt keine sichtbare Entlastung und nur wenig Transparenz für die Branche.

(cw) – Die Internet-Preisvergleichsplattform CareDental zieht nach einjährigem Bestehen eine erste Zwischenbilanz. Der Kreis der Beteiligten hat sich seit letztem Juli enorm vergrößert. Zu den ursprünglich zwei Krankenkassen sind neun gesetzliche Krankenkassen und die DKV als erste PKV hinzugekommen. Auch die Anzahl der teilnehmenden Labore hat sich mehr als vervierfacht. Waren es zum Start der Plattform 65 Labore, sind es heute bereits 288 Dentallabore. Laut Angaben des Portalbetreibers LINEAS Healthcare GmbH haben bereits mehr als 37.000 Versicherte über CareDental den günsti-

liche Kundenakquise. „Einen hieb- und stichfesten Beleg

ANZEIGE

darüber, dass die Labore durch CareDental profitieren“ kann die Betreiberfirma nicht liefern, da sie nicht verfolgen können, wo der Patient letztlich seinen Zahnersatz

unterdessen fraglich und Nacharbeiten können nicht-berücksichtigte Mehrkosten verursachen, über die der Patient erst später erfährt.

Mit CareDental wollen die Betreiber den undurchsichtigen Markt transparenter gestalten und den Verbraucherschutz stärken. Jedoch ist es für alle Beteiligten kaum zu durchschauen, ob die in Deutschland ansässigen Labore den Zahnersatz auch hier fertigen lassen und ob deutsche Qualitätsstandards eingehalten werden, womit der Schutz des Verbrauchers eher infrage gestellt wird. Nach Angaben der Betreiber liegt der Anteil der im Ausland produzierenden Labore bei 15 %, wobei unklar bleibt, wer für die Qualität des Zahnersatzes bürgt oder prüft, dass die Produkte regelkonform produziert werden. **ZT**

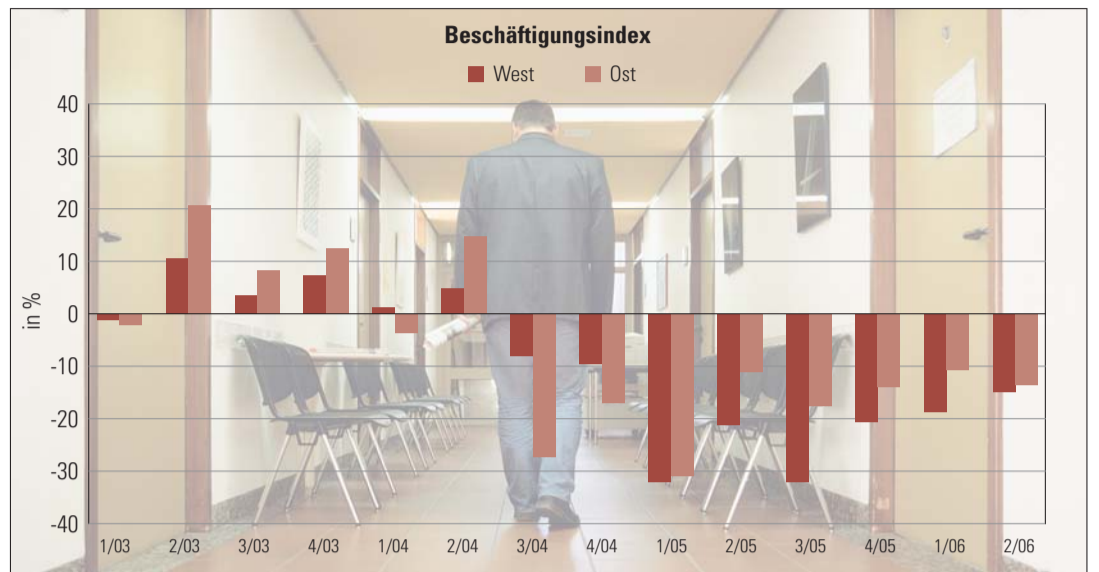
Schwache Nachfrage im II. Quartal ...

Fortsetzung von Seite 1

Davon sind 40 % für den Ersatz von Anlagen und den

reiten Betriebe, die Erweiterungsinvestitionen tätigen wollen, verschwindend gering. Diese Zahl entspricht

eine beständig abnehmende Investitionsbereitschaft. Auch die Frage nach der Investitionsfähigkeit vieler Be-



Daten: VDZI 2006 / Grafik: Oemus Media AG

Erwerb neuer Technologien vorgesehen. Mit etwa 20 % ist die Zahl der investitionsbe-

gerade einmal 2 % aller befragten zahntechnischen Labore und ist bezeichnend für

triebe stellt sich in diesem Zusammenhang und darf nicht unterschätzt werden. **ZT**

ZT Statement



„Natürlich kann auch CareDental nicht verhindern, dass Zahnersatz aufgrund des hohen Preiskampfes vermehrt im Ausland gefertigt wird. Wir bieten jedoch unsere Plattform allen in Deutschland ansässigen Laboren als zusätzliche Chance an, neue Aufträge zu generieren. Und zwar nicht durch aktives Preisdumping. Jedes Labor nimmt mit seinen normalen Preisen teil und hat nicht die Möglichkeit, in die Preislisten der Konkurrenz zu schauen und diese zu unterbieten, da jedes Labor einen eigenen geschützten Bereich erhält, in dem die Preise hinterlegt werden. [...] Unser Portal kann insofern dazu beitragen, die schlechte wirtschaftliche Situation der Labore zu verbessern, dass sich die Patienten durch einen Preisvergleich bei CareDental überhaupt erst dazu entscheiden, wirklich die geplante Behandlung durchführen zu lassen, da sie 1. eine preislich bessere Alternative angeboten bekommen und 2. durch die Aufschlüsselung in Einzelpositionen mehr Transparenz erlangen, durch die sie wesentlich besser mit ihrem Zahnarzt sprechen können.“

Marion Reinecke, Geschäftsführung LINEAS Healthcare GmbH

gen Preis für ihre Heil- und Kostenpläne (HKP) ermittelt. Diese hohe Beteiligung lässt auf Akzeptanz von Seiten der Patienten und Kassen schließen. Fraglich ist, ob auch die Labore Vorteile aus diesem

fertigen lässt, so die Geschäftsführerin Marion Reinecke. Derweil wird betont, dass die Teilnahme für die Labore und Patienten kostenfrei abläuft. Somit finanziert sich CareDental ausschließlich über die teilnehmenden Kassen und die Beiträge der Versicherten, die dazu beitragen, die oberflächlichen Billig-Angebote, die über CareDental vermittelt werden, mitzufinanzieren.

Probleme, die bereits beim Start der Vergleichsplattform aufgedeckt wurden, bleiben weiterhin bestehen. Angebote der teilnehmenden Labore sind meist oberflächlich und im Sinne des Preiskampfes oftmals zu niedrig angesetzt, weil keinerlei Informationen über Größe oder Gewicht der Kronen im HKP zu entnehmen sind. Die Qualität des Zahnersatzes bleibt

ANZEIGE

Preiskampf ziehen können. Denn es konnte bis jetzt nicht belegt werden, dass die Labore mithilfe der Plattform mehr Aufträge generieren können als durch herkömm-

ZT Diskussion

PRO

„Seit einem Jahr beteiligt sich unser Labor an der Preisvergleichsplattform CareDental. In diesem Zeitraum konnten wir drei Kunden akquirieren, mit denen Kooperationen aufgebaut wurden, die auch ohne CareDental fortgesetzt wurden. Nachteile sehe ich weder für Patienten noch für Labore. Wir sind in der Lage, Kunden aus Gesamtdeutschland zu gewinnen und die Patienten können sich das beste Angebot heraus suchen. Obwohl unser Zahnersatz ausschließlich in Deutschland gefertigt wird, sehen wir uns nicht durch Auslandszahnersatz unter Druck gesetzt. Nach Auskunft unserer Kunden entscheiden sich etwa 90 % der Patienten bewusst für ZE aus der Region, was uns wiederum die Chance gibt, über CareDental viele Kunden kostengünstig zu versorgen.“

Teilnehmender Zahntechniker
ZTM Gerald Reim
Gerald Reim Dentaltechnik

CONTRA

„Die Zahnärzte sind wenig erfreut, wenn Patienten mit einem Alternativ-Angebot eines neuen und damit fremden Labors kommen, dass sie über CareDental erhalten haben. Die Vertrauensbasis, die normalerweise zwischen Zahnarzt und Zahntechniker besteht, fehlt und somit werden nicht nur die üblichen Abläufe gestört, sondern auch spezielle Wünsche der Zahnärzte werden nicht berücksichtigt. Hinzu kommen zahlreiche Probleme, wie z. B. zu niedrig angesetzte Preise, qualitative Mängel und nachträgliche Kosten. So muss der Zahnarzt jede Menge Zeit und Überzeugungskraft aufbringen, um dem Patienten zu erklären, dass ‚Laborhopping‘ wenig vorteilhaft ist und zusätzlich noch die Konflikte mit dem eigentlichen Laborpartner verhindern.“

Nicht teilnehmender Zahntechniker
ZTM Karsten Rühle
Techno-Dent GmbH

ANZEIGE

Vollkeramische Monoblockkronen

die Alternative zu klassischen Metallkeramik- und handgeschichteten Vollkeramik-kronen.

The Dental Company **sirona**

ZT WIRTSCHAFT

Der Kunde ist König: Im stets wachsenden Wettbewerb gehört die Kundenbindung zu einer optimalen Unternehmensstrategie

Professionelle Bestandskundenbetreuung als Erfolgsfaktor

Viele deutsche Dentallabore erleben derzeit einen Umsatzrückgang. Gerade deshalb ist die „professionelle Bestandskundenbetreuung“ sehr wichtig. Lesen Sie im folgenden Artikel, wie Sie die eigenen Kunden so eng an sich und das Labor binden können, dass sich für Ihre Mitbewerber keinerlei Chancen auftun, diese für sich zu begeistern.

Rund 39% Umsatzrückgang über die gesamte Dentalbranche, so lautet die beunruhigende, aber wahre Meldung über das vergangene Jahr 2005. Der zu verteilende Kuchen ist kleiner, immer mehr Zahntechniker bemühen sich um immer weniger zahntechnischen Umsatz. Da gilt es wach zu sein, denn sicher ist, dass der Wettbewerb auch vor Ihren Kunden nicht Halt macht. Die professionelle Bestandskundenbetreuung ist gerade deshalb so wichtig, weil Sie nicht nur den Fortbestand Ihres Labors sichert, sondern weil sie auch die günstigste Art für Laborwachstum darstellt. Einen Bestandskunden im Umsatz auszubauen ist ca.

600% günstiger als einen neuen Kunden zu gewinnen.

Umsatzhöhe = Zufriedenheitsindikator

Nehmen wir einmal an, dass die Höhe des Umsatzes, den Sie von einem Kunden erhalten, das Maß an Zufriedenheit und Vertrauen widerspiegelt, dass dieser Ihnen entgegenbringt. Nehmen wir weiterhin an, dass die Höhe des Umsatzes ein Indikator für den Grad der Kundenbindung ist, dann könnte doch der folgende, sicherlich etwas verwegene Umkehrschluss auch Gültigkeit besitzen.

Annahme: 100% Umsatz aus einer Zahnarztpraxis bedeuten 100% Vertrauen und 100% Kundenzufriedenheit. Umkehrschluss: Jeder Kunde, der Ihnen nicht 100% seines Umsatzes schickt, ist nicht zu 100% zufrieden und vertraut Ihnen nicht zu 100%. Nehmen wir einmal an, es könnte etwas Wahres in dieser Behauptung stecken, welche Konsequenzen hätte das für Sie und Ihr Labor? Was würden Sie im Hinblick auf Ihre Bestandskundenbetreuung in Zukunft anders machen?

sich das Gesamtumsatzpotenzial der Kunden ablesen. In unserem Beispiel bedeutet dies:

- A-Kunden: monatlicher Umsatz > 5.000 €
- B-Kunden: 5.000 € > monatlicher Umsatz > 2.500 €
- C-Kunden: monatlicher Umsatz < 2.500 €

Für den Jahresumsatz eines Kunden bedeutet dies:

- A-Kunden: Jahresumsatz > 60.000 €
- B-Kunden: 60.000 € > Jahresumsatz > 30.000 €
- C-Kunden: Jahresumsatz < 30.000 €

2) **Kundenstruktur:** Anhand der Häufigkeitsverteilung der Kunden auf die Kategorien A, B, oder C lässt sich die Kundenstruktur eines Labors ablesen. In der Regel gleicht die Häufigkeitsverteilung einer aufsteigenden Geraden: wenig A-Kunden, etwas mehr B-Kunden und zum Schluss das dicke Ende, jede Menge C-Kunden. Sprechen wir von einer gesunden Kundenstruktur, die genügend Ausbaupotenzial enthält, so sollte diese wie folgt aussehen:

- A-Kunden: 20%
- B-Kunden: 60%
- C-Kunden: 20%

Mitteln wir die Umsätze aus der ABC-Analyse, d. h. der

wiederum C-Kunden sein. Daraus ergeben sich folgende Umsätze:

20 x 80.000	= 1.600.000 €
60 x 40.000	= 2.400.000 €
20 x 15.000	= 300.000 €
	= 4.300.000 €

Diese „hypothetische“ Umsatzzahl spiegelt das Potenzial wider, das in Ihren Kunden steckt. Ohne auch nur einen neuen Kunden dazugewinnen zu müssen,

fällt auf, dass es sich bei den meisten Nennungen um so genannte „weiche“ Faktoren handelt, die wenig bzw. gar nichts mit der zahntechnischen Kernkompetenz eines Dentallabors zu tun haben. Vielmehr geht es im Wesentlichen um Service- und Dienstleistungsfaktoren, die den Zahnärzten die tägliche Arbeit erleichtern. Schaut man sich die Liste noch einmal an, könnte die Vermutung nahe

Diskrepanz? Diese Frage lässt sich ebenso leicht beantworten wie die zuvor gestellte: Dieses Labor, ähnlich wie viele andere Dentallabore, verletzt einen Grundsatz professioneller Bestandskundenbetreuung (s. Abb. 2).

Lediglich 57% der Kunden dieses Dentallabors beurteilten deren Service- und Dienstleistungsangebot als hervorragend. Was ist mit den Verbleibenden? Ist das Service- und Dienstleistungsangebot dieses Labors nicht ausreichend? Nein, daran liegt es sicherlich nicht. 43% der Kunden ist der Umfang des Service- und Dienstleistungsangebots lediglich nicht bekannt. Viele Aspekte werden angeboten, aber sie wurden nie ausreichend kommuniziert. Was bedeutet das für Sie? Stellen Sie sich doch einmal folgende Fragen: Kennen alle Ihre Kunden Ihr Service- und Dienstleistungsangebot? Nutzen Ihre Kunden Ihr Service- und Dienstleistungsangebot? Wenn nein, könnte es daran liegen, dass dieses Angebot Ihren Kunden nicht bekannt bzw. bewusst ist?

An unserem Beispiel lässt sich ein zweiter Grundsatz professioneller Bestandskundenbetreuung ableiten (s. Abb. 3).

Häufig umfasst das Service- und Dienstleistungsangebot von Dentallaboren viele gut durchdachte Angebote und Leistungen, die aber nicht von den Kunden in Anspruch genommen werden, obwohl diese mehrmals über das Angebot aufgeklärt wurden. Der Verdacht liegt nahe, dass die Kunden vergesslich oder überfordert sind. Nein, falsch. Häufig ist die Ursache nicht in der Ignoranz der Kunden zu suchen, sondern vielmehr darin, dass vor der Etablierung dieser Service- bzw. Dienstleistung nicht die Kunden gefragt wurden, ob diese Leistung auch benötigt bzw. abgefragt wird. Was bedeutet das für Sie? Stellen Sie sich doch einmal folgende Fragen: Welche von Ihnen bereitgestellte Service- und Dienstleistung wird von Ihren Kunden nicht in Anspruch genommen? Haben Sie vor Einführung dieses Angebotes die Akzeptanz bei Ihren Kunden abgefragt?

Neben den Grundsätzen für eine professionelle Bestandskundenbetreuung gibt es weitere Aspekte, deren Beachtung unerlässlich ist:

Individuelle Betreuung
Die Wünsche der Kunden sind vielfältig und vollkom-

ZT Kurzvita



Diplom-Kauffrau/Pädagogin
Claudia Huhn

Aus- und Weiterbildungen

- Studium der Wirtschaftswissenschaften und des Lehramtes für Berufsschulen in Siegen
- Seit 1999 Trainerin, Beraterin und Coach für Dentallabore und Zahnarztpraxen
- Gründung des Trainings- und Coachingunternehmens C&T Huhn im Jahr 2003
- Seit 2004 zertifizierte H.D.I.-Trainerin (Herrmann-Dominanz-Instrument: Denkstilanalyse)

Schwerpunkte

- strategischer Vertriebsaufbau, -planung, -coaching

Seminare

- Vertriebsseminare zu den Themen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung, Konflikt- und Beschwerdemanagement, Telefontraining, Rhetorik für Unternehmer.
- H.D.I.-Seminare zu den Themen Vertriebstraining, Teamtraining
- Einzel- und Gruppencoachings zum Thema H.D.I.
- Praxisseminare für Zahnärzte und Helferinnen (Erfolgsfaktor Zahnarztpraxis in der Zukunft; Ausbildung zur ZE-Beraterin für Zahnarthelferinnen)
- Train the Trainer Seminare (Ausbildung zum Praxiscoach für Dentallabore)



Abb. 2

ließe sich diese Umsatzgröße erreichen. Bemerkenswert ist, dass Dentallabore, die über eine gesunde Kundenstruktur (20-60-20) verfügen, häufig auch den entsprechenden Umsatz verbuchen. Eine

liegen, dass es sich bei den Wünschen der anwesenden Zahnärzte weder um besonders neue Aspekte, noch um wirklich abwegige Forderungen handelt. Viele der aufgeführten Dinge werden für Sie und Ihr Labor sicherlich eine Selbstverständlichkeit sein. Warum äußern Zahnärzte dann solche Wünsche?

Eine Begebenheit während eines zweitägigen Strategie-Meetings mit einem Dentallabor gab die Antwort auf die oben gestellte Frage. Im Rahmen einer Studienarbeit im Wahlpflichtfach „Marketing“ bat ein Student Kunden dieses Dentallabors, deren Service- und Dienstleistungsniveau zu beurteilen. Lediglich 57% der eigenen Kunden beurteilten den Service als hervorragend. Daraufhin listete das Dentallabor im Rahmen des Strategie-Tages alle Service- und Dienstleistungsangebote auf, die ihren Kunden zur Verfügung gestellt wurden. Fünf eng beschriebene Flipchart-Blätter reichten nicht aus, um alle Service- und Dienstleistungsangebote dieses Dentallabors aufzulisten. Woher jedoch diese



Abb. 1

durchschnittliche A-Kunde liefert pro Jahr 80.000 €, der B-Kunde 40.000 € und der durchschnittliche C-Kunde 15.000 €, so lässt sich daraus das gesunde Umsatzpotenzial jedes Labors ausrechnen. Multiplizieren Sie 20% Ihrer Kundenanzahl mit 80.000 €. Multiplizieren Sie 60% Ihrer Kundenanzahl mit 40.000 €. Multiplizieren Sie 20% Ihrer Kundenanzahl mit 15.000 €. Addieren Sie die drei Beträge und Sie erhalten das Umsatzpotenzial, das alleine in Ihrer Kundenanzahl steckt.

Beispiel: Ein Dentallabor hat 100 Kunden. Gemäß gesunder Kundenstruktur sollten 20 davon A-Kunden, 60 davon B-Kunden und 20

gesunde Kundenstruktur ist ein Optimum, auf das es hinzuarbeiten gilt.

Bestandskundenbetreuung in der Praxis

Im Rahmen eines Vortrags vor Zahnärzten fragte ich diese, wie für sie eine optimale Praxis-Labor-Beziehung aussehen würde, von welchen Faktoren wäre diese geprägt? Wie aus der Pistole geschossen nannten die anwesenden Zahnärzte ihre Wohlfühlfaktoren, die in Abb. 1 ohne Wertung in willkürlicher Reihenfolge aufgelistet sind.

Betrachten wir die genannten Faktoren (die sicherlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben), so

ANZEIGE



Fortsetzung von Seite 8

men unterschiedlich. Es ist wichtig die speziellen Wünsche und Anforderungen jedes einzelnen Kunden zu kennen und zu berücksichtigen. Dabei können die individuellen Wünsche sowohl technischer als auch emotionaler Art sein. Es gilt: Ihre zahntechnischen Vorstellungen stehen immer hinter den Wünschen des Kunden zurück, sofern es Ihnen wichtig ist, den Kunden zu behalten. Dokumentieren Sie diese in-

ten. Der Volksmund sagt: „Werschreibt, der bleibt!“ Notieren Sie die Wünsche an einem für alle Ihre Mitarbeiter zugänglichen Ort, sodass nicht nur Sie professionell auf den einzelnen Kunden eingehen können, sondern auch alle Ihre Mitarbeiter.

Serviceleistungen

Service ist immer „etwas“, das um das eigentliche Produkt herum aufgebaut wird. Serviceleistungen sind z. B. die technische Betreuung, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit, Termintreue, Fortbil-

nachzudenken. Service unter Umständen noch einmal ganz anders zu denken, ganz anders zu definieren. Nur hier haben Sie die Gelegenheit, eine Extrameile für Ihre Kunden zu gehen, einen Vorsprung vor Ihrem Wettbewerb herauszuarbeiten. Ein kleines Beispiel: Das Produkt Friseur ist ähnlich austauschbar wie das Produkt Zahntechnik. Sehr früh dachte man im Friseurhandwerk darüber nach, wie man sich von der Konkurrenz abheben könne. Das Ergebnis war: Man bot den Kunden Getränke, Kaffee an. Als irgendwann alle nachgezogen waren und der Kaffee beim Friseur längst aus Sicht des Kunden Gewohnheit war, übernahm man, wenn notwendig, die Parkgebühr für die Dauer des Aufenthalts. Auch hier: Schon bald nichts Außergewöhnliches mehr. Service neu definiert bedeutet heute für einen pfiffigen Friseur z. B., während des Friseurbesuchs erledigt die Mannschaft des Haarschneide-Studios kleinere Besorgungen für die Kunden. Frage am Rand: Welche Besorgungen könnten Sie für Ihre Kunden erledigen? Hinweis: Serviceleistungen unterliegen einer außerordentlich hohen Inflation. Neue/zusätzliche Serviceleistungen bemerkt der Kunde beim ersten Mal positiv als solche, lernt sie beim zweiten Mal schätzen und empfindet sie spätestens ab

dem dritten Mal als gewöhnlich, vielmehr erwartet er diese sogar. Denken Sie an Ihren Kaffee beim Friseur. D. h. Serviceleistungen sind nie zu Ende diskutiert, nie fertig bzw. nie komplett. Viel Spaß beim Überlegen!

Aufmerksamkeit/Wertschätzung

Hier geht es nicht um etwas Großes, es sind im Leben tendenziell immer eher die Kleinigkeiten, an die wir uns erinnern bzw. die das Leben versüßen. Aufmerksamkeit und Wertschätzung sind mehr als nur Geschenke, die von Jahr zu Jahr etwas größer werden. Aufmerksamkeit bedeutet z. B. die

den tun/entwickeln, die Frage: Welchen Nutzen hat der Kunde daraus und ist dem Kunden dies klar?!

Vom C- zum B- zum A-Kunden

Häufig realisieren wir mit einer Zahnarztpraxis nicht 100 % deren zahntechnischer Arbeiten. Hier steckt also eindeutig Umsatzpotenzial. Die einfachste und effektivste Methode, mehr Umsatz mit den eigenen Kunden zu machen, ist sie zu fragen, was man dafür tun muss. Ein Verhältnis, das von Offenheit geprägt ist, erlaubt auch offene und direkte Fragen, z. B. Labor: „Dr. Do-

ANZEIGE

dentona
esthetic-base[®] gold
Der Janens kühle Stumpfleps mit niedrigsten Expansionswerten für die Implantattechnik!
www.dentona.de Tel +49(0)391 25 29 -0

men Sie diese Hausaufgaben ohne Kommentar mit nach Hause. Wenn Sie diese realisiert haben, haben Sie eine gute Basis, um mehr Umsatz von diesem Kunden zu bekommen, z. B. Labor: „Dr. Dosenkohl, herzlichen Dank für Ihre Offenheit. Ich habe mir Ihre Wünsche und Anregungen notiert. Mal angenommen wir hätten all die genannten Punkte realisiert, wie würde sich das auf die Intensität unserer Zusammenarbeit auswirken?“ Abb. 4 komprimiert wichtige Aspekte, die Ihre Bestandskundenbetreuung erfolgreich gestalten können. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und wartet darauf, von Ihnen ergänzt bzw. vervollständigt zu werden.

Fazit

Eine professionelle Bestandskundenbetreuung ist keine Hexerei. Sie benötigt allerdings strategische Basisarbeit und darauf aufbauend Zeit für die Umsetzung. Gehen Sie niemals davon aus, dass Ihre Kunden selbstverständlich bei Ihnen bleiben. Wie in einer guten Beziehung zwischen Mann und Frau muss immer wieder investiert werden, Sie müssen sich immer wieder attraktiv für Ihren Partner gestalten. Sie haben die Wahl: Betreuen Sie Ihre Kunden professionell oder überlassen Sie es Ihrem Wettbewerb. Dieser wird die Aufgabe sicherlich gerne übernehmen. Wundern Sie sich dann allerdings nicht, wenn Ihr Stück vom Kuchen kleiner ausfällt als gedacht und geplant. Sollten Sie Fragen und Anregungen zu diesem Thema haben, rufen Sie uns an, wir freuen uns darauf, Sie betreuen zu dürfen. ☐

– Der Kunde ist König –

Professionelle Bestandskundenbetreuung als Erfolgsfaktor

- ✓ Sind Ihre Service- und Dienstleistungen allen Ihren Kunden bekannt?
- ✓ Kennen die Kunden den Nutzen, den Sie vom Einsatz dieser Service- und Dienstleistungen für ihre Praxis erreichen können?
- ✓ Wie oft sind Sie bei Ihren Kunden vor Ort präsent, ohne das direkt technische Dinge abzuklären sind?
- ✓ Was heißt in Ihrem Labor „Kundenservice“?
- ✓ Warum sollte ein Kunde mit Ihnen zusammen arbeiten?
- ✓ Warum sollte ein Kunde 100 % seiner Zahntechnik bei Ihnen platzieren?

Abb. 3

dividuellen Kundenwünsche. Obwohl das menschliche Gehirn der Hirnforschung zufolge die größte denkbare „Festplatte“ darstellt, überfordern Sie Ihr Erinnerungsvermögen, wenn Sie alle Kundenwünsche für sich behal-

dung für Zahnärzte und Helferinnen, Sonderaktionen. Serviceleistungen dienen dazu, sich von der Konkurrenz abzuheben. Deshalb könnte es Sinn machen, über das Thema Service am Kunden nochmals sehr intensiv

– Der Kunde ist König –

Professionelle Bestandskundenbetreuung als Erfolgsfaktor

Grundsatz Nr. 2 für professionelle Bestandskundenbetreuung

Der Köder muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken!

Abb. 4

Geburtstage der Kunden zu kennen und diese nicht zu vergessen. Die Hobbys der Kunden zu kennen, über deren Vorlieben und Abneigungen Bescheid zu wissen.

Präsent sein

Kundenbetreuung geht nicht aus der Ferne. Um eine optimale Kundenbetreuung zu erreichen, muss man zwingend vor Ort sein. Denn: Wenn Sie Ihre Kunden nicht betreuen: kein Problem – ein anderer wird dies bestimmt für Sie erledigen. Präsent sein hat nichts damit zu tun, von Zeit zu Zeit mit einer Arbeit beim Kunden vorbeizuschauen, Präsenz bedeutet ohne Grund mindestens einmal pro Quartal alle Kunden zu besuchen. Nur wenn Sie extra für Ihre Kunden, ohne diese Aktivität mit einer anderen (Botenfahrt, Farbnahme, usw.) zu verbinden, den Weg machen, zeigen Sie wirkliche Wertschätzung. Nutzen Sie diese Besuche, um neue Service- und Dienstleistungsangebote zu präsentieren, die Wünsche der Kunden abzufragen, Verbesserungsvorschläge entgegenzunehmen und nicht zuletzt, nutzen Sie diese Besuche im Sinne des eigenen Face-Marketings.

Nutzenkommunikation

Alle Produkte, Service und Dienstleistungen bringen nur dann das gewünschte Ergebnis, wenn der Kunde um den Nutzen dieses Angebotes weiß. Jedes Angebot, dessen Nutzen nicht beim Kunden offensichtlich kommuniziert wurde, können Sie sich sparen. Denn: Ihr Kunde wird den Nutzen aus sich heraus in der Regel nicht erkennen. D. h., derjenige wird der Gewinner sein, dem es gelingt, den Nutzen seines Angebotes am besten zu kommunizieren. Dabei geht es immer darum, die Sichtweise des Kunden anzunehmen. Deshalb: Stellen Sie sich bei allem, was Sie für Ihre Kun-

senkohl, ich möchte intensiver mit Ihnen zusammenarbeiten. Was muss ich für Sie tun, damit die Intensität unserer Zusammenarbeit steigt?“ Sie kennen Ihre Kunden besser als jeder andere und wissen daher auch konkret, bei wem welche Art funktioniert, z. B. Labor: „Dr.

ANZEIGE

Carat Meta Densamok
Farbtechnik und Natürlichkeit
Tel.: 0202/99 269-0
www.hagen-erhardt.de

Dosenkohl, vor dem Hintergrund unserer geplanten Zertifizierung sind uns Ihre Kundenwünsche nochmals stark ans Herz gewachsen. In diesem Zusammenhang habe ich eine Frage an Sie.“ Wenn Sie die optimale Zusammenarbeit zwischen Ihnen als ZAP und einem Labor betrachten, wie muss diese dann aussehen? Was ist Ihnen wichtig? Wichtig im Hinblick auf Service, Qualität, Dienstleistung u. ä. ? Hinweis: Lassen Sie Ihrem Gesprächspartner nach dieser Frage von Ihnen ausreichend Zeit zum Nachdenken. Sie können mit Sicherheit davon ausgehen, dass sich Ihr Gegenüber über die Antwort zu Ihren Fragen noch niemals Gedanken gemacht hat. Erwarten Sie deshalb nicht sofort eine Antwort. Zählen Sie in aller Ruhe von 20 bis 25, danach können Sie weiterreden. Notieren Sie sich das Gesagte und neh-

ANZEIGE

Symposium – Orofaziales Syndrom
04. November 2006 in Dresden

THEMATIK

Kopfschmerzen, Kiefergelenkschmerzen, Nackenschmerzen, Hörstörungen: das sind nur einige Symptome, die auftreten können, wenn das Zusammenspiel der Kopf- und Körperhaltung und der Kieferhaltung, die vom Biss oder der Okklusion der Zähne abhängt, chronisch gestört ist. Dabei ist das Gebiet der chronischen Schmerzen und Dysfunktionen im Kiefer- und Kopfbereich noch unzureichend erforscht und verstanden, und in der Gnathologie, der Wissenschaft, die sich mit der Funktion der Zähne und Kiefergelenke beschäftigt, besteht diesbezüglich kaum Konsens. Das Symposium „Orofaziales Syndrom“ widmet sich nachstehenden Schwerpunkten und will insbesondere die Bedeutung für die tägliche Praxis aufzeigen.

Schwerpunkte

- Die Craniomandibuläre Dysfunktion (CMD) und deren Auswirkungen im orofazialen Syndrom
- Das orofaziale Syndrom aus manualtherapeutischer Sicht
- CMD erkennen und behandeln – Anregungen für die Praxis
- Die ganzkörperliche Diagnose beim orofazialen Syndrom und Tipps zur Behandlung

Bitte senden Sie das Programm „Symposium – Orofaziales Syndrom“ an:

BESTELFORMULAR PER FAX AN:
OEMUS MEDIA AG
+49-3 41/4 84 74-2 90

Praxisstempel

ZT 006

ZT Kontakt

Diplom-Kauffrau Claudia Huhn
c/o C&T Huhn
Coaching und Training
Gartenstraße 13
82418 Seehausen am Staffelsee
Tel.: 0 88 41/48 98 89
Fax: 0 88 41/48 98 90
E-Mail: claudia.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Das **C&T Huhn**-Team betreut Dental-labore umfassend im Bereich Vertrieb und Unternehmensführung, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein.

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

ZT INFO

Natürliche Ästhetik über den Zahn hinaus

Eine perfekte Krone oder Brücke funktioniert niemals ohne den entsprechenden „Vorhang“ – nämlich das natürliche Aussehen der Gingiva. Mit IPS d.SIGN habe ich eine Keramik an der Hand, mit der ich anspruchsvolle Implantatarbeiten verblenden und das natürliche Zahnfleisch problemlos imitieren kann. Ein Beitrag von ZT Changwoo Woo, Seoul/Korea.

Im Rahmen der Wiederherstellung der Ästhetik bei Zahnverlust im Frontzahnbereich wird darauf geachtet, dass die geplante

ein Problem dar. Knochenresorption, Entzündungen und Zahnfleischprobleme können durch verschiedene Faktoren verursacht wer-

sich oft im Gingivabereich mehr Ästhetik. Bleibt nach Eingliederung der Restauration ein Anteil der Wurzel sichtbar, so entspricht das

durch Knochenresorption und fehlende Gingivaanteile entstandene Lücke. In diesem Fall wurde der Ersatz der fehlenden Gewe-

giva zu gewährleisten, sollten unterschiedliche Farbnuancen und Transparenzen verwendet werden. Der Wurzelbereich sollte eher



ZT Changwoo Woo

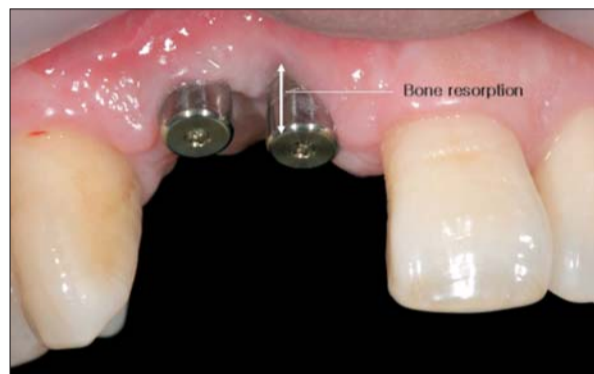


Abb. 1: Fehlendes Knochen- und Weichgewebe bei Implantatversorgung.



Abb. 2: Die Planung der Farbgestaltung basiert auf Helligkeit, der Beschaffenheit der Dentin- und Schmelzschichten sowie den individuellen Charakteristiken.



Abb. 3: Farbauswahl mithilfe des Gingiva Massenfarbschlüssels.

Kombinieren von Farben. Das IPS d.SIGN Gingiva Kit umfasst Gingivamassen in verschiedenen Farbnuancen und Transparenzen, sodass die natürliche Gingiva problemlos nachgeahmt werden kann (Abb. 4). Im Rahmen der Rekonstruktion wird die Gewebepartie mittels Gingivakeramik verlängert. Im Hinblick auf die Mundhygiene wurde eine abnehmbare Variante gewählt. Zur Verbesserung der Retention wurde palatinal ein Friktionsstiftgeschiebe integriert (Abb. 5-7).

Restoration in Form und Farbe mit dem oralen Umfeld harmonisiert und die gewünschte Funktionalität bietet. Wird die Wurzel eines natürlichen Zahnes freigelegt, so stellt das stets

den. Eine mangelhafte Prothese kann die rote Ästhetik beeinträchtigen. Dieses Problem lässt sich auf zwei verschiedene Arten lösen: operativ oder mithilfe einer Gingivaprothese. Die meisten Patienten wünschen

sicher nicht dem Patientenwunsch (Abb. 1).

Die natürliche Gingiva problemlos nachahmen

Nach dem Einsetzen des Implantates zeigt sich eine

beanteile durch eine Prothese einer Operation vorgezogen (Abb. 2).

Das IPS d.SIGN System bietet eine Auswahl an Gingivamassen in verschiedenen Farben. Um ein natürliches Aussehen der Keramikgin-

hell gestaltet werden und der Gingivasaum sehr transparent sein (Abb. 3).

Die Fähigkeit, die für einen bestimmten Patienten geeigneten Farben richtig zu wählen, entsteht durch Übung und Erfahrung im

Fortsetzung auf Seite 12

ANZEIGE

NEU

mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec - Inh. M. Nolle
 Röhren 14 • 59085 Hagen
 Tel.: (+49 10) 2381 3081-0 • Fax: (+49 10) 2381 3081-18
 info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

Snap-in

rastendes Halteelement für Teleskop- und Konuskronen

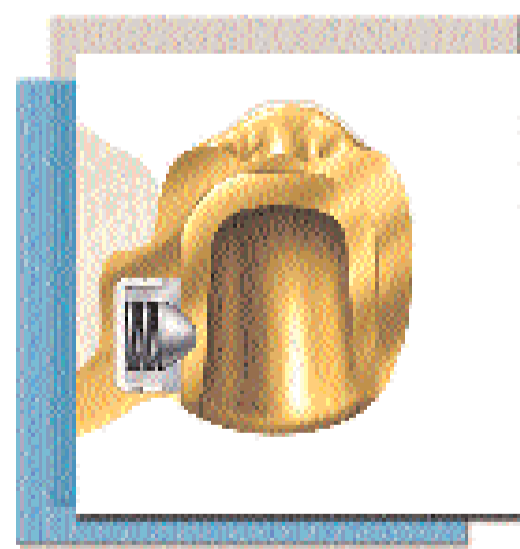
Snap-in - die Vorteile:

- keine teuren HSL-Teile, daher sehr kostengünstig
- einfache und problemlose Klemm-Montage ohne zu kleben
- fixierter Sitz des Snap-in, daher keine Eigenbewegung der Prothese
- keine Verkantungsgefahr
- Snap-in - ein solides Halteelement aus Titan und Kunststoff



Snap-in...

...ein spürbares Sicherheitsgefühl



Indikation:

- Teleskopkronen
- Konuskronen
- implantatgetragene Stegkonstruktionen



Weitere Infos anfordern unter der kostenlosen Hotline (0800) 880 4 880



Abb. 4: Gingivamassen in verschiedenen Farbnuancen (IPS d.SIGN Gingiva Kit).



Abb. 8: Die eingesetzte Implantatkonstruktion.



Abb. 12: Zur Gestaltung des Gingivabereiches wird das Metallgerüst mit Gingivamassen beschichtet.



Abb. 5: Es ist möglich, die Farbe mittels Grundfarben zu reproduzieren, wobei im Gewebereich Gingiva-Opaker und im Kronenbereich Keramik-Opaker appliziert wird.



Abb. 9: Durch die genaue Platzierung des Gingivarandes können sanfte Übergänge realisiert werden. Die Brillanz der Oberfläche muss überprüft und dann die Dicke der Glasurschicht bestimmt werden.



Abb. 13: Für verschiedene Bereiche wurden unterschiedliche Farben und Farbkombinationen verwendet.

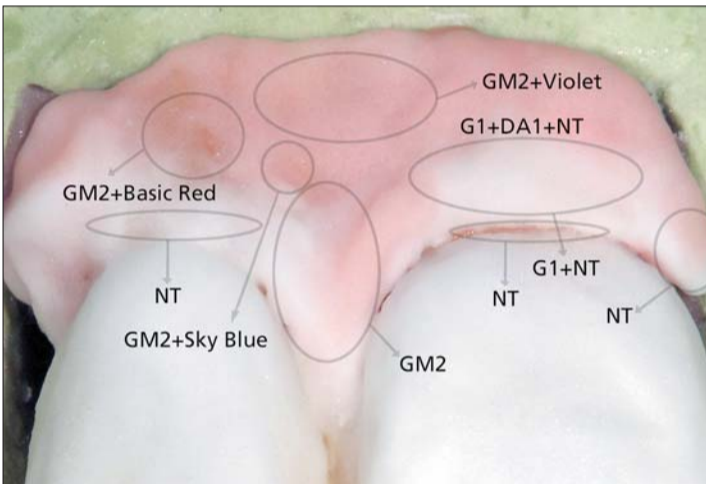


Abb. 6: Das Schichtschema der verwendeten Gingivamassen.



Abb. 10: Herstellung der Restaurationen mit Wurzelanteil unter Verwendung von IPS d.SIGN.



Abb. 14: Verschiedene Transluzenzgrade und Farbnuancen lassen die Gingivarekonstruktion sehr natürlich erscheinen.



Abb. 7: Individuelle Charakterisierung der Gingivaoberfläche.



Abb. 11: Über dem Wurzelbereich aus Keramik wurde ein Metallgerüst platziert.

Fortsetzung von Seite 11

Die alleinige Verwendung

von Gingivamassen vermindert die natürliche Qualität der Gingiva und beein-

trächtigt die Transparenz. Daher ist eine adäquate Mischung mit Transpa-

Massen wesentlich. Um den heller erscheinenden Gingivasaum zu imitieren,

wurde Dentin A1 beige-mischt (Abb. 8 und 9). Zur naturnahen Erweiterung des Schulterbereiches wurde Transpa neutral appliziert, um eine Tiefenwirkung zu erzielen.

Der Wurzelbereich wurde anhand eines natürlichen Modells gestaltet (Abb. 10 und 11). Auf diese Weise wurden mit der Farbgestaltung bereits erste Erfahrungen gesammelt und die Morphologie der Zähne studiert. Das Gingivagerüst wurde mit Gingiva-Keramik beschichtet. Mit Hilfe dieser Übung ist es möglich, Erfahrung mit der Verwendung von Gingiva-

farben zu sammeln sowie ein Gefühl für Farbkombinationen zu entwickeln (Abb. 12-14). **ZT**

ZT Kontakt

Zahntechniker Changwoo Woo
Central dental laboratory
Dental hospital
Yonsei Medical Center
120-752 134 Seodaemun-gu
Shinchon-dong
Seoul
Korea
Tel.: +82-2-2228-8923
E-Mail: woochw@naver.com
www.Zahntech.net

Entdecken Sie das Schichten

In den skandinavischen Ländern sowie in Italien, Frankreich und Spanien entscheiden sich immer mehr Patienten für eine indirekte Kompositrestauration. Sie zahlen seit Langem einen hohen eigenen Anteil an der prothetischen Leistung selbst. Deshalb wählen sie eine hoch ästhetische Versorgung, die aber kostengünstiger ist als die Alternative aus dem Werkstoff Keramik. Hierzulande ist das Potenzial noch nicht ausgeschöpft, mehr Patienten für eine solche ästhetische Versorgung zu gewinnen. Ein Beitrag von Dr. Arndt Jentschura, Ulm.

Komposite sind in meiner Praxis nicht nur Standard in der direkten Füllungstherapie. Ich biete diesen Werkstoff meinen Patienten auch für indirekte Restaurationen an. Veneers, Inlays, Onlays, Teilkronen und sogar komplette Kronen-Brückengerüste – diese mit einer Trägerkonstruktion aus Ever Stick (Fa. Stick Tech) – stellen wir

adäquat aus Komposit (Enamel HFO plus) her. Im Ergebnis steht diese indirekte Kompositrestauration der keramischen Alternative in nichts nach. Die Oberflächengüte zeigt nach einer Endpolitur mit Diamant- und Aluminiumoxid-Polierpaste – diese mit einer Trägerkonstruktion aus Ever Stick (Fa. Stick Tech) – stellen wir

adäquat aus Komposit (Enamel HFO plus) her. Im Ergebnis steht diese indirekte Kompositrestauration der keramischen Alternative in nichts nach. Die Oberflächengüte zeigt nach einer Endpolitur mit Diamant- und Aluminiumoxid-Polierpaste – diese mit einer Trägerkonstruktion aus Ever Stick (Fa. Stick Tech) – stellen wir

adäquat aus Komposit (Enamel HFO plus) her. Im Ergebnis steht diese indirekte Kompositrestauration der keramischen Alternative in nichts nach. Die Oberflächengüte zeigt nach einer Endpolitur mit Diamant- und Aluminiumoxid-Polierpaste – diese mit einer Trägerkonstruktion aus Ever Stick (Fa. Stick Tech) – stellen wir

tionell einwandfreie Veneersversorgung, wenn ihnen eine kostengünstigere Alternative aus keramischen Werkstoff angeboten wird.

Einfacher und schneller

Die Verarbeitung von Keramik und Komposit unterscheidet sich wesentlich. So trägt der Zahntechniker zum Beispiel Schichtkeramiken über Pulverflüssigkeitssysteme auf, die anschließend gebrannt werden. Dabei muss er mit einer Schrumpfung rechnen. Um hervorragende ästhetische Ergebnisse zu erzielen, benötigt er viel Erfahrung mit diesem Werkstoff. Und selbst dann ist die Reproduzierbarkeit häufig nicht gegeben.



Dr. Arndt Jentschura

Auch die Kompositrestauration erfordert eine präzise und fachgerechte Verarbeitung. Diese ist aber wesentlich einfacher zu erreichen

als mit dem Werkstoff Keramik. Das beginnt bereits bei der Modellherstellung: Ein segmentiertes Modell ist nicht unbedingt notwendig.

Ästhetik Schicht für Schicht

Enamel HFO plus unterscheidet sich wesentlich von ande-



Abb. 1: Beispiel einer Kompositischichtung: Es wird mit den dunkleren Dentinfarben begonnen und zu den helleren Farben hingearbeitet (Daniele Rondoni, Savona, Italien).

Der Zahntechniker arbeitet mit herkömmlichen Lichthärtegeräten für Verblendkunststoffe. Der Brand entfällt. Um einen Werkstoff wie Enamel HFO plus verarbeiten zu können, genügen zunächst Grundkenntnisse über die Schichtung einer Verblendung. Wichtig ist wie bei allen zahntechnischen Arbeiten vor allem das richtige Gefühl für Form und Farbe, um die Restauration

ren Kompositen am Markt. Der Entwickler Dr. Lorenzo Vanini hat sich sehr intensiv mit dem Thema Lichtbrechung bei natürlichen Zähnen beschäftigt und eine Farbkarte mit den „Fünf Dimensionen der Farbe“ zusammengestellt. Entstanden ist ein System, das von einer natürlichen Farbsättigung ausgeht. Umgesetzt wird dies mit einer speziellen Schichttechnik, die eine ebenso brillante Ästhetik erzielt wie eine keramische



Abb. 2: Beispiel einer Keramikschichtung (Daniele Rondoni, Savona, Italien).

entwickeln zu können. Es kommt darauf an, exakt aufzuschichten, um auch ein funktionell gutes Ergebnis zu erreichen. Die Vorteile des Materials:

Anschließend wird Glass Connector – eine Reflektionsschicht – aufgetragen. Darauf folgt das Schichten der OBN-Massen. Diese sind natürliche Opaleszenzfarben, deren



Abb. 3: Die Schichtung ist abgeschlossen – links: Komposit, rechts: Keramik (Daniele Rondoni, Savona, Italien).



Abb. 4: Die Kompositrestauration (li.) zeigt nach einer Endpolitur mit Diamant- und Aluminiumoxid-Polierpasten ein ästhetisch hervorragendes Ergebnis. Im Vergleich dazu die Keramikrestauration (re.) (Daniele Rondoni, Savona, Italien).

Herausragende Ästhetik, Kontaktpunkte und die Kau- und Funktionsflächen lassen sich sehr genau gestalten. Korrekturen sind jederzeit relativ einfach möglich. Dies macht Enamel HFO auch bei kombiniert herausnehmbarem Zahnersatz und als prothetische Versorgung von Implantaten interessant.

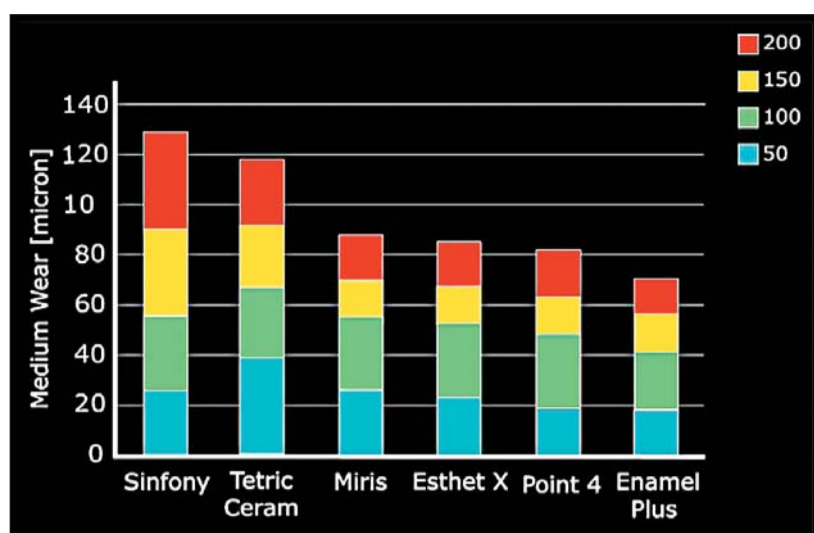
vergleichbares, ästhetisches Ergebnis zu erzielen.

Fallbeispiel Teilkrone

In der Praxis erfolgt vor der Behandlung die Farbnahme entsprechend der Farbkarte nach Lorenzo Vanini. Diese bildet die Grundlage für die Schichtenanweisung an den Zahntechniker. Die Farb-

nahme kann allerdings auch im Labor erfolgen. Jetzt kann – fast wie einem Kochbuch folgend – mit dem systematischen Schichten begonnen werden.

Soll die Universaldentinfarbe A 3 erreicht werden, schichtet der Techniker drei einzelne Dentinkernfarben, beginnend mit der dunkleren Farbe UD 5 über UD 4 zur helleren UD 3 Farbe. Im Anschluss daran legt er – je nach Fall – mit den entsprechenden Massen bernsteinfarbene oder gräuliche Effekte in die Dentinmasse ein. Für die Transluzenz stehen die OBN-Massen zur Verfügung, die zwischen Dentin- und Schmelzmassen aufgetragen werden. Die Restauration wird mit der altersgemäßen Schmelzmasse abgeschlossen und endpolymerisiert. Nach dem Ausarbeiten erfolgt die Vorpolitur mit speziellen nicht-abrasiven Gummis. Über



Grafik: Studie der Universität Regensburg: Drei-Medien-Verschleiß von Füllungskompositen (Quintessenz 54(1), 181–185, 2003).

den gesamten Zeitraum hinweg kann der Zahntechniker Form und Farbe kontrollieren und falls notwendig relativ einfach korrigieren.

In der Praxis kontrolliere ich dann die Randpassung und gleiche Form wie Farbe mit meinen Vorgaben ab. Dann setze ich die Teilkrone unter Kofferdam zur Probe ein. An dieser Stelle muss

man wissen, dass sich die Oberflächengüte eines Komposit von der einer Keramik unterscheidet. Deshalb ist die Endpolitur mit Diamant- und Aluminiumoxid-Polierpasten notwendig. Anschließend wird die Teilkrone mit dem Enamel HFO-Komposit eingesetzt und lichtgehärtet. Das Ergebnis: Eine hoch ästhetische Teilkrone mit einer guten Pas-

sung und auch funktionell einwandfrei. Obwohl die Langzeitergebnisse bei indirekten Kompositrestaurationen noch relativ zu sehen sind, zeigen die bisherigen Erfahrungen gute Resultate. Eine Studie der Universität Regensburg attestiert Enamel HFO plus ein Abrasionsverhalten, das nahe am natürlichen Schmelz liegt (Rosentritt M., Behr M., Schultz S., Handel G.: Drei-Medien-Verschleiß von Füllungskompositen, Quintessenz 54 (1), 181–185, 2003). Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass eine präzise gefertigte, indirekte Restauration durchaus 20 Jahre halten kann. ZT

ZT Kontakt

Dr. Arndt Jentschura
Basteistr. 37
89073 Ulm
E-Mail: praxis@jentschura.de

ANZEIGE

remanium® star □ de





Der Star unter den edelmetallfreien Legierungen

Fantastisch niedrige Härte

Spürbar leichteres und effizientes Ausarbeiten

Durch die besonders niedrige Härte lässt sich remanium® star besonders leicht ausarbeiten und polieren. Das spart Zeit, Geld und Nerven.

Hohe Verbundfestigkeit

Ausgezeichnete Verblendfähigkeit

Durch den niedrigen Wärmeausdehnungskoeffizienten lässt sich remanium® star ausgezeichnet und sicher verblenden.



Tumstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 7231/603-0 · Fax +49 7231/603-295
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

ZT PRODUKTE

Auf weißen Aluminiumoxidgerüsten einfach und sicher schichten

Passgenauigkeit, natürliche Farbwirkung und weniger Aufwand: Mit der neuen Aufbrennkeramik CeHa White AL für Aluminiumoxid-Gerüste setzt C. Hafner konsequent den Weg der CeHa White Schichtphilosophie für die Vollkeramik um. Die CeHa White AL Keramik eignet sich für die Kombination mit CHS-Gerüsten.

Ein besonderer Vorteil steckt in der Verbindung mit dem Infiltrationsglas (AL1 oder Z21) erforderlich. Bei

zwischen 7,2 und 7,9 µm/mK liegen.

Somit kann der Anwender von immer gleichen Voraussetzungen bei der Gerüstfarbe ausgehen. Ein ganz besonderer Vorteil des Liners ist die Eigenschaft, ihn in Form einer Kera-

Verblendung wird im Kern bestimmt. Dazu dient primär die aus dem CeHa White-Sortiment bekannte BASIC-Masse. Das Ziel der Massenreduzierung konnte somit wiederum erfolgreich fortgeführt werden. Auf spezielle Inzisal- und Zervikal-

bisher unvermeidbare Grauwirkung bei Verblendkeramiken zu eliminieren. Neben der Reflexion und Transmission des Lichts, die im wesentlichen Farbe und Transparenz bestimmen, spielt für die natürliche Nachbildung eines Zahnes die Lichtbeugung und -streuung eine entscheidende Rolle. Dies wird durch die Feinheit und die homogene Verteilung der Leuzitkristalle sowie der zugesetzten Pigmente und Fluoreszenzmittel erreicht. Mit einem in der Massenzahl reduzierten Sortiment, in dem alle 16 V-Farben vorhanden sind, ist es möglich, den gesamten Bereich der Standardschichtungen abzudecken. Für die individuelle Farbgestaltung stehen selbstverständlich zusätzliche Spezialmassen und Malfarben zur Verfügung.

CeHa White AL, die Ergänzung wird zum System. Passgenaue und kostengünstige ECS-Gerüste in Verbindung mit intelligenter Aluminiumoxid-Keramik bilden im Ergebnis eine vollkeramische Grundversorgung für Patienten: die CeHa White-Krone. **ZT**



Elektrophoretisch abgeschiedene ECS-Vollkeramikgerüste.



Steuerung der Transluzenz und des Chromas durch Dentin...



CeHa White AL Basicmasse - Die Farbe wird im Kern bestimmt.



...und Enamel.



CeHa White AL - Die neue Aufbrennkeramik für Aluminiumoxid-Gerüste.

CeHa White ECS-System. Hierbei bildet der elektrophoretisch abgeschiedene Werkstoff ALUMINA neben ZIRCONIA die Gerüstbasis für die naturidentische CeHa White-Krone. Eine passgenaue und preiswerte Lösung im Vollkeramik-Segment.

Die CeHa White AL bietet mit ihren Materialeigenschaften bisher nicht vorhandene Möglichkeiten. Durch die Anpassung an die In-Ceram Werkstoffe ALUMINA und ZIRCONIA ist nun nur noch

ALUMINA kann auf einen Liner zur Farbgestaltung des Gerüsts völlig verzichtet werden - für ZIRCONIA und andere Aluminiumoxidwerkstoffe ist lediglich ein Liner vonnöten, der die Farbe des Gerüsts an ALUMINA AL1 anpasst. Der WAK-Wert der Gerüste soll bei 25-50 °C



CeHa White - Kronen spiegeln natürliche Ästhetik und Farbtreue wieder.

mikmasse als Basismaterial zur Gerüstverlängerung und für Randkorrekturen zu benutzen. Unschöne Abrisskanten im Inzisalbereich gehören der Vergangenheit an. CeHa White AL basiert auf dem innovativen Schichtkonzept der CeHa White-Produktlinie. Die Farbe der

massen wurde in diesem Basisbereich verzichtet. Mit Dentin und Enamel-Massen wird der natürliche Schichtaufbau des Zahnes nachempfunden. Mit diesen beiden Massen kann nun sowohl das Chroma als auch die Transluzenz individuell eingestellt werden. Der große Vorteil ist der geringe Platzbedarf, um eine entsprechende Farbwirkung zu erzielen. Die reinen Enamel-Massen ermöglichen es erstmals, die

ZT Adresse

C. Hafner GmbH + Co.
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

Vakuum-Druckgussgerät optimiert

Clever und leise: Verbessertes Tischgerät mit weniger Verbrauch und höherer Schalldämmung

Für die neue Nautilus® T wurde die bewährte Nautilus®-Technik konsequent weiterentwickelt. Besonderes Augenmerk lag dabei

Für Fälle, in denen die zur Verfügung stehende Druckluftmenge dennoch nicht ausreicht, kann die Nautilus® T jetzt optional sogar mit einem externen Druckluftvorratsbehälter nachgerüstet werden. Die neue Nautilus® T Software überwacht permanent den Verlauf des Pressanstiegs und informiert im Display notfalls selbstständig über aufgetretene Fehler. Selbst Un-



Kann auf Wunsch auf mit externem Druckluft-Vorratsbehälter nachgerüstet werden - Nautilus® T.

auf einer Optimierung des Druckluftverbrauches. Dieser konnte in der neuen Nautilus® T um mehr als 50 Prozent reduziert werden, sodass auch bei schwacher Druckluftversorgung ein zuverlässiger und sicherer Vakuum-Druckguss möglich ist.

dichtigkeiten durch Staubpartikel auf der Kammerdichtung werden sofort erkannt und angezeigt. Die Schalldämmtechnik wurde ebenfalls signifikant verbessert. Nautilus® T arbeitet kaum wahrnehmbar leise. **ZT**

Wasserversorgung leise und autark

Das Kühlwasserumlaufaggregat Termico versorgt Gießgeräte mit Wasser - bis zu 50 Mal in Folge.



Kompaktes Kunststoffgehäuse und Wasserfüllstandsanzeige - Termico von BEGO.

Wenn im Labor einmal kein direkter Wasseranschluss verfügbar ist oder nur unter großem Aufwand hergestellt werden kann, dann können mit dem Kühlwasserumlaufaggregat Termico die BEGO-Gießgeräte Fornax® T, Nautilus® T oder Nautilus® CC plus trotzdem problemlos betrieben werden. Bei einer Umgebungstemperatur von zirka

20 °C können bis zu 50 Güsse hintereinander hergestellt werden.

Die Stromversorgung von Termico erfolgt über das Gießgerät. Die Termico-Wasserpumpe arbeitet sehr leise. Das kompakte Kunststoffgehäuse verfügt über eine Wasserfüllstandsanzeige, sodass ein Unterschreiten der Kühlwassermenge kontrolliert werden kann. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlögerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28 44-2 40
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Laboraufträge einfach gemacht

Die praktischen Laboraufträge von BEYCODENT erleichtern die Kommunikation von Praxis und Labor.



Für die neuen Laboraufträge von BEYCODENT sind ebenfalls robuste Mappen erhältlich, die auch mit dem Logo der Praxis versehen werden können.

Die speziellen Dreifach-Sätze sind griffgerecht als Trennsätze konzipiert. Das erste und dritte Blatt sind heraustrennbar und für das Dentallabor bestimmt. Das zweite Blatt verbleibt in der Praxis als Beleg. Sinnvoll ergänzt werden die BEYCODENT-Laborauftragsätze durch die passenden Auftragsmappen, die mit einer robusten dreifachen Lochung

ausgestattet sind. Die Mappen sind aus strapazierfähigem und hygienischem Kunststoff. Auf Wunsch können die Laborauftragsätze und Mappen auch mit einer Werbung des Dentallabors versehen werden.

Die Laborauftragsätze sind in Blocks mit jeweils 100 Sätzen erhältlich. Die Laborauftragsmappen können einzeln vom Hersteller bezogen werden. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT-VERLAG
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/92 00-0
Fax: 0 27 44/93 11 22
E-Mail: info@beycodent.de
www.beycodent.de

Kiss: Titanverblendungen werden deutlich einfacher und sicherer

Keep it simple and safe! Das Motto des modernen Kiss-Keramikkonzeptes hat sich bereits in vielen Dentallaboren bewährt. Kiss bietet durch eine Reduktion des Keramiksortimentes zeitliche und wirtschaftliche Vorteile. Durch Hinzunahme weniger Multifunktionsmassen lassen sich Schichtung und Farbgebung einfacher komponieren. Speziell für Titanverblendungen gibt es jetzt die neue Verblendkeramik Duceratin Kiss, die besonders sicheren Haftverbund zwischen Titan und Verblendkeramik erreicht. Die Adhäsivkraft ermöglicht dank des innovativen Bonders Ti-Bond eine bei Titan bislang kaum erzielbare Stärke.

Der Werkstoff Titan gewinnt zurzeit als Gerüstmaterial an Bedeutung. Denn immer häufiger wird das Material heute nicht mehr gegossen, sondern

sicherheit und eine schlüssigere und ökonomischere Verarbeitung der verfügbaren Massen.

Ausgangspunkt für die Entwicklung der neuen Duceratin Kiss war die klassische Keramik Duceratin Plus. Damit kann das erfolgreiche Kiss-Konzept nun auch bei der Verblendung von Titangerüsten eingesetzt werden.

Durch die intelligente Reduktion auf wenige Massen können daraus sowohl Standard- als auch individuelle Schichtungen hergestellt werden. Duceratin Kiss bietet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, wie sie der Zahn-techniker sonst nur von wesent-

genau auf die jeweiligen Grundfarben abgestimmt sind. Die neuen Kiss extreme-Massen erweitern den Farbraum sogar noch in den Bereich der besonders hellen bzw. der stark chromatischen Töne. Reine Opakdentine sind hierbei überflüssig; ebenfalls ist die Anzahl der Massen für den Schneide- und Opalbereich stark verringert. Dadurch wird der Schichtaufbau wesentlich erleichtert und wertvolle Laborzeit eingespart.

Bei der Ästhetik macht Kiss keinerlei Abstriche: Seine durchdachte Systematik erlaubt durch einfaches Mischen der Intensivmassen und Power Chromas im Verhältnis 1:1 die Herstellung von 21 Farbtönen. Da-

raus lassen sich alle in der Praxis vorkommenden Sekundär- und Chroma-Dentine wie auch alle Zahn-hals- und Mameloneffekte reproduzieren. Eine weitere Individualisierung kann durch die transluzente und opaleszierende Masse „Stand by“ erreicht werden, indem sie zum Abmischen der übrigen hinzugenommen wird.

Die Philosophie von Kiss bedeutet, ein universelles Schichtschema auf verschiedene Arten von Gerüstverblendungen anwenden zu können. Nach Duceragold Kiss, Duceram Kiss und Cercon ceram Kiss erhält der Zahn-techniker nun mit Duceratin Kiss ein in gleicher Weise zu verarbeitendes Verblendmaterial

für Titangerüste. Bei hoher Wirtschaftlichkeit können damit solide Standardver-sorgungen wie auch ästhetisch anspruchsvolle High-End-Verblendungen geschaffen werden.

Eine weitere Erleichterung für den zahntechnischen Alltag bietet das neue mobile Farbmesssystem Shade-pilot von DeguDent. In seiner Software sind sowohl die V-Farben als auch die Kiss-Farben einschließlich Kiss extreme hinterlegt. So gibt das Gerät – über die reine Farbinformation hinaus – sogar noch eine Empfehlung, welche Keramikmassen bei dem jeweiligen Patientenfall geschichtet werden können. Dem jungen Zahn-techniker macht dies den Einstieg leichter,

und selbst erfahrene Keramiker sparen wertvolle Zeit ein – bei der Arbeit mit der niedrigschmelzenden Duceragold Kiss, mit der hochschmelzenden Duceram Kiss, mit Cercon ceram Kiss für Zirkonoxidgerüste oder eben seit Neuestem mit Duceratin Kiss für die Verblendung von Titan. **ZT**



gefräst, wodurch das anschließende aufwendige Entfernen einer Passivierungsschicht entfällt. Mit einem neuen Bonder für einen idealen Haftverbund, Ti-Bond, und einer vereinfachten Keramikschichtung bietet DeguDent jetzt gleichzeitig eine höhere Verblend-

lich größeren Keramiksortimenten gewohnt ist. Dabei gelingt es leichter, die richtigen Nuancen sicher zu treffen. Sämtliche Töne des V-Farbringes können problemlos reproduziert werden, weil die Dentine und Opaker von Kiss bei Chroma und Fluoreszenz

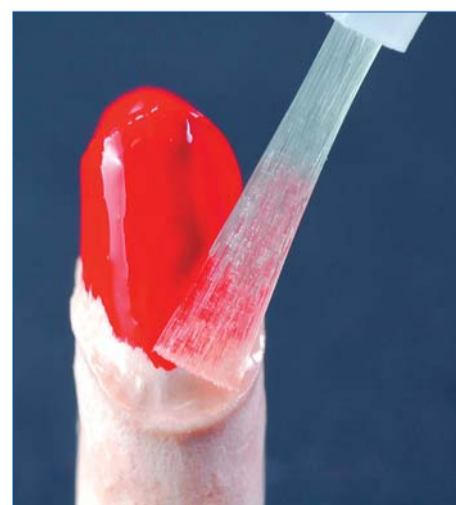
Isoliermittel weiterentwickelt

Dentaurum hat sein beliebtes Isoliermittel „Die Lube“ deutlich verbessert und zudem die Breite der Anwendungsmöglichkeiten stark erhöht.

Durch die neue Rezeptur ist es jetzt möglich, einen hauchdünnen Isolierfilm auf Gips, Metalle oder Kunststoffe aufzutragen. Auch nach einer längeren Ruhe-

dem Auftrag des Lackes mit „Die Lube“ isoliert wurde. Beim Abdampfen löst sich der Spacerlack sofort ab. „Die Lube“ kann auch als Ersatz für Fräsöl verwendet werden. Da diese neue Isolierflüssigkeit gänzlich frei von Ölen ist, bilden sich keine Rückstände auf dem Modell, die beim Dublieren zu Reaktionen mit dem Dubliersilikon führen können. „Die Lube“ ist in einer handlichen 45-ml-Flasche erhältlich, die mit einem integrierten Pinselverschluss ausgestattet ist.

Bei Fragen zur Kronen- und Brückentechnik oder auch zur Modellgusstechnik berät Sie gerne die zahntechnische Anwendungsberatung unter der Telefonnummer 0 72 31/8 03-4 10. **ZT**



Der hauchdünne Isolierfilm von „Die Lube“.

zeit bleibt die Isolierwirkung erhalten und das modellierte Käppchen löst sich problemlos vom Gipsstumpf ab – ohne dabei zu verkleben. Die hauchdünne Isolierschicht garantiert eine exakte Modellation und wirkt sich besonders gut bei der Isolierung von Metallflächen aus. Eine Reaktion mit Einbettmassen wird mit dem neuen Isoliermittel von Dentaurum ausgeschlossen. Der Einsatz beschränkt sich nicht nur auf die Isolierung von Gipsstümpfen, sondern erleichtert das Entfernen des Spacerlackes, wenn vor

zeit bleibt die Isolierwirkung erhalten und das modellierte Käppchen löst sich problemlos vom Gipsstumpf ab – ohne dabei zu verkleben. Die hauchdünne Isolierschicht garantiert eine exakte Modellation und wirkt sich besonders gut bei der Isolierung von Metallflächen aus. Eine Reaktion mit Einbettmassen wird mit dem neuen Isoliermittel von Dentaurum ausgeschlossen. Der Einsatz beschränkt sich nicht nur auf die Isolierung von Gipsstümpfen, sondern erleichtert das Entfernen des Spacerlackes, wenn vor

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.com

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
Postfach 1364
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/59 50
Fax: 0 61 81/59 58 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE

Perfektes Einbetten:

Präzise Expansionskontrolle
für glatten Guss und optimale Passung.

GC Fujivest Platinum und GC Fujivest Premium.

Für höchste Ansprüche:
GC Fujivest Platinum, die neue Einbettmasse für Edel- und Halbedelmetalle – hochpräzise, konstante Qualität.

Für den flexiblen Einsatz:
GC Fujivest Premium, die neue Universal-Einbettmasse auch für Nichtedmetalllegierungen – exakt und vielseitig. Expansion bis 3,5!

GC GERMANY GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
D - 81245 München
Tel. +49 89 39 5574 0
Fax. +49 89 39 5574 29
info@gemmany.gc-europe.com
www.gemmany.gc-europe.com

GC EUROPE N.V.
Austrian Office
Tallak 124
A - 8100 Rein bei Graz
Tel. +43 312454020
Fax. +43 31245402040
info@austria.gc-europe.com
www.austria.gc-europe.com

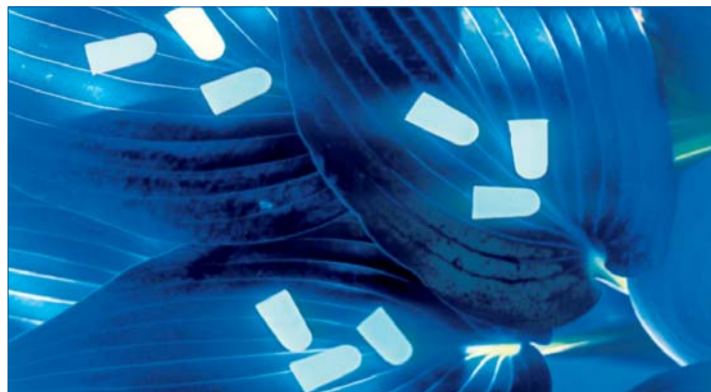
GC EUROPE N.V.
Swiss Office
Wilerstrasse 3
CH - 7646 Wängi
Tel. +41 52 366 46 46
Fax. +41 52 366 46 28
info@switzerland.gc-europe.com
www.switzerland.gc-europe.com

www.gemmany.gc-europe.com oder info@gemmany.gc-europe.com
Tel. +49 89 39 5574 29

Mehr natürliche Fluoreszenz

Die neuen Triceram® Fluo Liner von DENTAURUM unterstützen ganz besonders die farbgetreue Wiedergabe der VITAPAN classical Zahnfarben und verleihen den verblendeten Kronen eine fein abgestimmte Fluoreszenz und Helligkeit.

Der Keramiker kann alle Farb- gerüsten zu verändern. Die abstufungen nach den VITA- individuelle Zahnfarbe be- PAN classical Farben mit nur ginnt aus der „Tiefe“ zu wirken



Leuchtkraft: Triceram® Fluo Liner unter UV-Lichtquelle.



Triceram® auf Zirkoniumdioxid.

sechs Grundfarben durch Mi- schen der Triceram® Fluo Li- ner schnell und sicher einstel- len. Mit den neuen Fluo Linern ist es möglich, das ungefärbte Zirkoniumdioxidgerüst schon beim ersten Verar- beitungsschritt mit der ge- wünschten Zahnfarbe einzu- färben, ohne dabei die Licht- leitung des Zirkoniumdioxid-

und lässt die Res- tauration räumlicher und natürlicher er- scheinen. Auch fertig eingefärbte Zirkoni- umdioxidgerüste können mit den Fluo Linern eingefärbt werden, um ein opti- males Farbergebnis und eine naturiden- tische Fluoreszenz zu erhalten.

Viele neue Anwender sind von der Spezial- keramik Triceram® begeistert. Durch die Verwendbarkeit auf zwei unterschiedlichen Werk- stoffen ist Triceram® eines der erfolgreichsten Keramiksys- teme für die CAD/CAM-Techno- logie. Die besondere phys- ikalische Eignung von Tri- ceram® für Zirkoniumdioxid- gerüste und die vorteilhafte Ästhetik wurde in unabhä- ngi-

gen Untersuchungen¹ (Uni- versität Freiburg, ZWR 2001, Universität Zürich, QZ 5/2005) bestätigt. Das Keramiksystem umfasst neben den sechs neuen Fluo Linern und den 16 Grundfarben auch Schül- ter-, Modifier-, opalisierende Schneidmassen und eine Reihe von Effektmassen. Das Stains Universal-Malfarben- system sowie Korrektur- und Gingivalmassen runden das System perfekt ab. **ZT**

ZT Literatur

¹ Universität Zürich, Dr. Irena Sailer, Dr. Claudia Holderegger, Dr. Roland Jung, ZTM Ana Suter: Zirkon- oxid Verblendkeramiken: Farbsta- bilität und technische Verarbei- tung, Quintessenz Zahntechnik 5/2005, S. 498 – 512

Universität Freiburg, Prof. Dr. Kap- pert H.F.: Bruchfestigkeit und Frak- turverhalten von DCS-gefrästen Frontzahnkronen nach Verblendung mit Vitadur D und Triceram, ZWR, 2001: 134 – 139, (DC-Zirkon™)

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-2 48
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

Neues Material für CAD/CAM-Systeme

Sirona bietet nun CAD/CAM-Systeme und Material aus einer Hand an. Die neuen Keramik-Blöcke werden das derzeitige Angebot der Materialpartner ergänzen.

Sirona hat ein eigenes Sor- timent von beschleifbaren Keramik-Blöcken für die Si- rona-CAD/CAM-Systeme CEREC und inLab entwi-

für die CAD/CAM-Systeme CEREC und inLab im Laufe des Jahres ergänzen. Der Absatz erfolgt über den Si- rona Fachhandel.

beit mit unseren Material- partnern fortsetzen, um die Akzeptanz von CAD/CAM- gefertigten Restaurationen weiter zu steigern“, erklärt Jost Fischer, Chairman, Pre- sident und Chief Executive Officer der Sirona Dental Systems, Inc.

Bereits seit April dieses Jah- res bietet Sirona Nichtedel- metall-Legierungen unter der Marke inCoris NP (NP = Non precious = Nicht-Edel- metall) für Dentallabore an. Diese Legierung wird in ei- nem speziellen Laser-Ver- fahren zu verblendbaren Gerüsten verarbeitet, die Dentallabore über das In- ternetportal infiniDent be- stellen können. Mit der Ausdehnung auf beschlei- fbar keramische Materia- lien setzt Sirona konse- quent den eingeschlagenen Weg fort. **ZT**



Sirona ist in die Herstellung von Keramik für die CAD/CAM-Systeme CEREC und inLab eingestiegen.

ckelt. Für das CEREC-Sys- tem zur chairside-Anwen- dung wird Sirona Feldspat- keramik-Blöcke unter der Marke CEREC Blocs anbie- ten. Die Materiallinie inCoris wird für das Dentallabor um Zirkonoxid-Blöcke und Aluminiumoxid-Blöcke er- weitert.

Das neue Keramik-Sorti- ment wird das derzeitige An- gebot der Firmen VITA, Ivo- clar Vivadent und 3M ESPE

Sirona hat die Keramik-Blö- cke zusammen mit renom- mierten Materialherstellern entwickelt, darunter der langjährige Partner VITA. „Als Marktführer für denta- le CAD/CAM-Systeme kom- men wir dem Wunsch vie- ler Kunden entgegen, die alle Komponenten aus einer Hand beziehen möchten. Natürlich werden wir auch weiterhin die intensive und erfolgreiche Zusammenar-

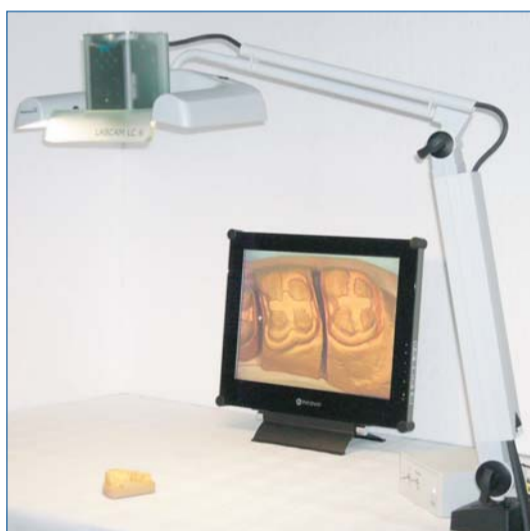
ZT Adresse

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

Telematic für den Zahntechniker

Das professionelle Video-Kamerasystem LABCAM LC 6 erlaubt ein ergonomisch korrektes Vergrößern der Arbeiten und kann Lupenbrille bzw. Mikroskop ersetzen.

In gewohnter Ar- beitshaltung werden die vergrößerten Ar- beiten in Blickrich- tung betrachtet und bequem über einen Fußschalter gezoomt. Dabei wird eine hochauflösende Moni- tordarstellung und störungsfreier Dau- erbetrieb durch eine industrielle 3CHIP Zoom-Camera ge- währleistet. Sie sorgt auch für ein Maxi- mum an Farbbrillanz und Tiefenschärfe.



Die Darstellung der Vergrößerung auf dem Monitor ermöglicht ein ergonomi- sches Arbeiten – Mikroskop oder Lupe werden entfallen.

Mit der durchdachten Junction-Box kann das Bildsignal an ei- nen PC oder Laptop um- geschaltet werden. Dies er- möglicht dem Techniker eine lückenlose Dokumen-

tation sowie Qualitätssiche- rung der Arbeiten direkt am Arbeitsplatz (Schutz vor Regressansprüchen). Der



Die hochauflösende 3CHIP Zoom-Camera LABCAM LC 6 sorgt für ein Maximum an Farbbrillanz und Tiefenschärfe.

telemetrische Bild- datenaustausch zwi- schen Praxis und Labor erfolgt über E-Mail- oder Web- server.

Für Schulungen und Vorträge besitzt die Junction-Box einen weiteren Videoaus- gang, mit dem das Signal an einen Vi- deobeamer oder zwei- ten Monitor geleitet wird.

Ein optionaler Video- Splitter, speziell für Schulungseinrich- tungen, ermöglicht das Weiterschleifen des verstärkten Vi- deosignals an bis zu fünf weitere Monitore.

Die flimmerfreie Leuch- stofflampentechnik für hel- les Flächenlicht mit un- terschiedlichen Lichtcha- rakteristiken in Bezug auf die Schattigkeit rundet den professionellen Einsatzbereich dieses neuen LABCAM-Sys- tems ab. **ZT**

ZT Adresse

RIETH.
Feuerseestraße 16
73614 Schorndorf
Tel.: 0 71 81/25-76 00
Fax: 0 71 81/25-87 61
E-Mail: info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

ANZEIGE

Labormöbel von Le-iS

Masaba Gipstheke:

- ➔ eiförmig gekantelte Blendenform
- ➔ Ovalgriffe
- ➔ Vollschiebe für optimale Platzausnutzung
- ➔ neue Dämpfungssysteme in Schublade und Türen für Ruhe und Konzentration
- ➔ in allen RAL Farben ohne Aufpreis
- ➔ inklusive Recopal Arbeitsplatte

Swema Arbeitstisch:

- ➔ Gerade Blendenform
- ➔ U-Griffe
- ➔ Softroller Teilschiebe in allen RAL Farben ohne Aufpreis
- ➔ inklusive Recopal Arbeitsplatte

- ➔ Wassermann Absaugechublade
- ➔ Gehrholz und Steckleiste zum Einziehen

Medizin, Praxis
Labor, Zahnarzt
Dental, Labor

Le-iS Stuhl- & Möbel GmbH • Friedrich-Ebert-Str. 29 a • 99900 Treffurt • Germany
Telefon: 03 69 23 6 09 94 • Fax: 03 69 23 5 13 04 • E-Mail: eanvics@le-i.de • Internet: www.le-i.de

ZT SERVICE

Großes Expertentreffen beim Vollkeramikspezialisten Ivoclar Vivadent

Unter dem Motto „IPS Empress CAD: The next Era for Cerec Dentistry“ hatte die Ivoclar Vivadent AG im Juli 2006 vierzig CEREC-Trainer aus Europa und Asien zu einem Meeting der Extraklasse nach Liechtenstein eingeladen. Vorgestellt wurden die innovativen IPS Empress CAD®-Blöcke für vollkeramische Restaurationen.

Im Headquarter war für das Expertentreffen im Juli Großes geplant. Bereits auf der Einladung wurde symbolisch aufgefordert: „Unlock the door and see what awaits you ...“ – IPS Empress CAD®-Blöcke, aus denen mit dem CEREC-Gerät vollkeramische Restaurationen geschliffen werden können. Der erste Tag stand dann auch ganz im Zeichen der Vorstellung des Material- und Produktkonzeptes der Ivoclar Vivadent AG für den CEREC-Anwender. „Wir freuen uns, Ihnen heute nicht nur ein Produkt, sondern ein ganzes System vorstellen zu dürfen“, mit diesen Worten eröffnete Josef Richter, Corporate Management Sales and Distribution, die Veranstaltung. Als Hersteller von IPS Empress®, dem Pionier in der Vollkeramik, hat Ivoclar Viva-

dent bereits vor über 15 Jahren neue Maßstäbe in der äs-

anhaltenden Erfolg und den hohen Qualitätsstandard. Die

Technologien im CAD/CAM-Bereich neue Möglichkeiten

zahn-Restauration ergänzt: IPS Empress CAD®, so Josef Richter weiter. Das auf IPS Empress Esthetic basierende Material wird im Schleifverfahren verarbeitet. Erfahrung im Bereich der Materialien für die CAD/CAM-Technologie sammelte Ivoclar Vivadent bereits mit IPS e.max.

Die zum Teil weit angereisten Zahnärzte zeigten sich begeistert von den Produkteigenschaften von IPS Empress CAD. Auch der vorgestellte IPS Empress CAD Multi Block erregte großes Interesse. Firmeninterne Spezialisten präsentierten neben dem Neuprodukt IPS Empress CAD, das im Herbst 2006 eingeführt wird, bewährte Materialien für die Befestigung sowie die Hilfsmittel der OptraLine. Am zweiten Tag konnten sich die CEREC-Trainer dann bei Hands-on-Trainings persönlich vom Material überzeugen.

Auszeichnung vom CAD/CAM-Pionier

Lob für IPS Empress CAD gab es vom „Erfinder“ des CEREC-Systems Prof. Dr. Werner Mörmann (Universität Zürich). Er präsentierte zum Abschluss des Expertentreffens einige interessante Patientenfälle, welche er zum Teil auch schon mit IPS Empress CAD gelöst hat. **ZT**



40 CEREC-Trainer aus Europa und Asien waren angereist, um in die nächste Ära in der Zahnmedizin einzutauchen.



Prof. Dr. Werner Mörmann, der „Erfinder“ des CEREC-Systems, erzählte in seinem Vortrag über die möglichen CEREC-Restaurationen.

thetischen, vollkeramischen Zahnheilkunde gesetzt. Mehr als 33 Millionen gefertigte IPS Empress Restaurationen und das Synonym „Empress“ für Vollkeramik sprechen für die langlebige Natürlichkeit, den

Blöcke sind ab Herbst 2006 erhältlich.

Neue Technologien erfordern neue Materialien

„Heute bieten sich durch neue

in der Anwendung. Um den Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden, wird das bewährte IPS Empress System um ein weiteres Vollkeramikprodukt für hochästhetische vollanatomische Einzel-

Erfolgreicher Set-up-Kurs

Die Fortbildungen der Dentaforum-Gruppe sind weit über Deutschlands Grenzen hinaus beliebt: Zum Set-up-Kurs in Athen waren zahlreiche Teilnehmer aus ganz Griechenland vertreten.

Am 17. Juni 2006 fand in Athen bei der Firma Dental Link, der griechischen Vertretung der Dentaforum-Gruppe, der erste Kurs zur „Herstellung eines gnathologischen Set-up“ statt. Sotiris Mertzios, ein griechischer Zahntechniker, hatte nach seiner Teilnahme an einem Set-up-Kurs im Centrum Dentale Kommunikation in Ispringen die Idee,

Der Set-up-Kurs dient sowohl als vorbereitende Maßnahme auf die Positionierung und Lingualtechnik als auch für weiterführende Kurse im Bereich der kieferorthopädischen Zahntechnik. Unter den Kursteilnehmern waren Zahnärztinnen und Zahntechniker sowie interessierte Kieferorthopäden aus ganz Griechenland vertreten.



Peter Stückrad, Aristeia Ioannidou, Dimitrios Kalogeros (vordere Reihe v.l.n.r.) und Sotiris Mertzios (hintere Reihe, Dritter von rechts)

diese Fortbildung auch in seiner Heimat durchzuführen. Referent des Kurses war Peter Stückrad, ein erfahrener Zahntechnikermeister auf dem Gebiet der Kieferorthopädie und Schlafapnoe-Zahntechnik. Sotiris Mertzios übernahm zusammen mit Zahntechniker Dimitrios Kalogeros die griechische Übersetzung der deutschsprachigen Vorträge.

Die perfekte Organisation dieser Veranstaltung mit großartiger Gastfreundschaft gelang der Inhaberin von Dental Link, Aristeia Ioannidou, mit Unterstützung vom Dentaforum International Sales Department und dem kompetenten CDC-Team in Ispringen.

Sie waren von diesem internationalen Erfahrungsaustausch begeistert und freuen sich auf weitere Kursangebote dieser Art. **ZT**

ZT Info

Weitere Informationen zum Set-up-Kurs und zum Kursangebot der Dentaforum-Gruppe erhalten Sie bei:

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
Fax: 0 72 31/8 03-4 09
E-Mail: kurse@dentaforum.de
www.dentaforum.de

Umsetzen und Fräsen mit großem Spaßfaktor

Erfolgreiche Kundenveranstaltung der Firma C. Hafner: Im Rahmen der monatlichen Vortragsreihe „Zu Gast by Pustlauck“ referierte ZTM Claus Kuchler, der Erfinder des C.K. Telemaster und C.K. Telemaster Mill, über die verschiedenen modernen Fräsmöglichkeiten in der Kombi-Technik.

Die Kundenveranstaltung der Firma C. Hafner fand auf dem Gut Heimendahl in Kempen statt. Nach einer herzlichen Begrüßung der Gäste im Hof des historischen Gutshofes, wurde der Vortrag von Herrn Dr. Uwe Böhm, dem Geschäftsbereichsleiter Dental der Firma C. Hafner, eingeleitet. Der Werkstoffkundler stellte die neue Hochleistungslegierung ORPLID® TKS vor, die sich aufgrund ihrer Zusammensetzung hervorragend für Fräsarbeiten aller Art eignet. Das Indikationsspektrum reicht von Teleskopen über Konuskronen bis hin zu Stegen und Suprakonstruktionen und deckt somit die gesamte Bandbreite in der Kombinationstechnik ab. Mit einer speziell auf diese Anwendungen abgestimmten Zusammensetzung verbessern sich darüber hinaus die Gleiteigenschaften der Legierung, wovon sich die Teilnehmer sofort anhand kleiner Demo-Arbeiten überzeugen konnten.

Der Hauptakteur des Abends war ZTM Claus Kuchler. Der selbstständige Zahntechnikermeister aus München beschäftigt sich seit Jahren intensiv mit der Kombinationstechnik und optimiert komplexe Arbeitsabläufe immer weiter. Kleine Alltagsprobleme nimmt er zum Anlass, selbst erfinderisch und kreativ zu werden. Das Ergebnis: Ausgefeilte technische Hilfsmittel, die aufwendige Arbeiten um ein Vielfaches vereinfachen. Mit der Erfindung des C.K. Telemaster gelang Kuchler eine revolutionäre Neuerung in der Frästechnik. Das Gerät

besteht aus einer magnetischen Übertragungsspinne und einem speziellen Frässockel, mit dessen Hilfe die oft

unabhängig voneinander mit dem C.K. Telemaster arbeiten können. Somit wird ein individueller Frässockel je Arbeit

Edelstahl ist vor allem auch für die Erstellung von vollkeramischen Primärteilen geeignet. Die ideale Ergänzung dazu liefert der C.K. Telemaster Mill, ein kleines handliches Fräsgerät, das auf jegliche Elektronik verzichtet und mit jeder handelsüblichen Turbine ausgestattet werden kann. Zusammen mit dem C.K. Telemaster steht dem Anwender ein perfekt aufeinander abgestimmtes System zur Verfügung. Fräs- und Umsetzzeit lassen sich um ein Mehrfaches reduzieren. Wie einfach und präzise sich mit dem System arbeiten lässt, demonstrierte ZTM Claus Kuchler nach dem Abendessen live. Gut gestärkt mit niederrheinischen Spezialitäten durften die Teilnehmer im Anschluss selbst Hand anlegen und sich von der Funktionalität des Gerätes überzeugen. Eine offene Fragerunde mit den beiden Referenten und den Außendienstmitarbeitern der Firma C. Hafner, Heike Pustlauck und Jochen Binder, bildete den Abschluss der gelungenen Veranstaltung, die nicht zuletzt durch das ansprechende Ambiente auf Gut Heimendahl von den zufriedenen Teilnehmern gelobt wurde. **ZT**



Praktisches Arbeiten mit dem kleinen handlichen Telemaster-Fräsgerät stand bei ZTM Claus Kuchler im Vordergrund.



Die zum Fräsen bestens geeignete Hochleistungslegierung ORPLID® TKS wurde im Vortrag von Dr. Uwe Böhm, Geschäftsbereichsleiter Dental bei C. Hafner, vorgestellt.

mühsame und zeitraubende Erstellung eines Gipssockels überflüssig wird. Durch die Verwendung von parallelen Übertragungspins ist es möglich, bis zu zehn Primärteile auf einmal umzusetzen und zu bearbeiten. Das ausgeklügelte System lässt es zudem zu, dass mehrere Techniker

überflüssig. Die Vorteile liegen deutlich auf der Hand: Zeitgewinn, Präzisionssteigerung und nicht zuletzt ein deutlich verbessertes Handling beim Umsetzen und Fräsen. Für Stege und Implantatarbeiten stehen entsprechende Zusatzteile zur Verfügung. Das System aus

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

Homepage mit neuem Outfit

Internetseiten des Dentalanbieters picodent sind jetzt noch schneller und kundenfreundlicher.

Besucher der neugestalteten Homepage von picodent www.picodent.de sind begeistert. Neben dem neuen

Im Dentalforum können Besucher Fragen rund um die Zahntechnik stellen und beantwortet. Auch die aktuel-



Design und vielen erweiterten Serviceleistungen sind Informationen rund ums picodent-Produktprogramm ab sofort schneller und kundenfreundlicher abzurufen. Vor allem der neue Online-Shop bietet dem Anwender viele Vorteile. Zu jedem Arbeitsvorgang rund um die Modellherstellung, z. B. Sockeln, werden in Sekundenschnelle alle Produkte automatisch angezeigt, die zum Sockeln benötigt werden. Darüber hinaus stehen alle Formulare wie Gebrauchsanweisungen, Sicherheitsdatenblätter sowie der Gesamtkatalog, aber auch Tipps zur Modellherstellung zum Download bereit.

len Kurstermine rund um die Modellherstellung können abgerufen werden. Für gebrauchte Geräte steht eine Dentalbörse (Suche/Biete) für Kunden zur Verfügung. Rundum ein gelungener Auftritt. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions- und Vertriebs GmbH
Lüdenscheider Str. 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Ein Muss für Zahntechniker

Umfassende Darstellung der Geschichte des deutschen Zahntechniker-Handwerks soeben erschienen

Woher kommt das Zahntechniker-Handwerk? Welche Konflikte und Motivationen prägten seine Entwicklung? Inwieweit haben

Die Intension des Herausgebers, der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, sowie des unterstützenden Fördervereins „Unsere Zähne e.V.“ war es, mit vorliegender Publikation neue „Fenster“ zu öffnen, durch die der interessierte Leser Neues zur historischen Entwicklung des zahntechnischen Berufsstandes – in Berlin-Brandenburg und darüber hinaus – erkennen und erfahren kann. Dies gilt insbesondere mit Blick auf den organisationsgeschichtlichen Weg des Berufsstandes in Wechselwirkung mit den jeweiligen politischen Rahmenbedingungen.



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

Das Buch ist ab sofort für einen Preis von 25,- Euro (inkl. MwSt. + Versand) unter angegebener Adresse erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

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

Zahntechnik-Spezialist DeguDent unter neuer Führung

Dr. Alexander Völcker kehrt nach Hanau zurück und löst Dr. Albert Sterkenburg als Geschäftsführer ab.

Mit Wirkung vom 1.9.2006 hat Dr. Alexander Völcker die Position des Geschäftsführers bei dem Hanauer Zahntechnik-Spezialisten DeguDent übernommen und somit die Nachfolge von Dr. Albert Sterkenburg angetreten. Dr. Sterkenburg zeichnet bereits seit dem 27. Januar 2006 in seiner neuen Position als Vice President Global Prosthetics für die gesamte Zahntechnik-Sparte des DENTSPLY-Konzerns weltweit verantwortlich. Völcker begann seine Karriere in der Dentalbranche 1990. Nach mehreren Stationen bei Degussa Dental bzw. DeguDent – zuletzt als Verantwortlicher für Forschung und Entwicklung – war er seit 2003 Geschäftsführer beim Münchener Endo-Spezialisten VDW. In dieser Zeit wurde VDW unter seiner Führung mehrfach ausgezeichnet.



Dr. Alexander Völcker ist seit September neuer DeguDent-Geschäftsführer.

Völcker kehrt jetzt zurück in ein ihm bereits bestens vertrautes Unternehmen. Mit der Aufnahme seiner Geschäftsführertätigkeit bei der DeguDent in Hanau sind weitere Akzente des

studierten Physikers zu erwarten. Völcker: „Schwerpunkt meiner Tätigkeit wird die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf die Interessen unserer Kunden und die Marktbedingungen in einem sich rasch verändernden Umfeld sein. Weiterentwicklungen im Bereich CAD/CAM, aber auch Angebote, um zahntechnische Prozesse zukünftig wirtschaftlicher zu gestalten, sind hier nur zwei Stichworte. Erfolgreiche technische Innovationen, wie auch innovative Geschäftsmodelle müssen eng mit entsprechenden Service-Angeboten verzahnt werden. Gerade hier sehe ich DeguDent in einer Vorreiterrolle und bestens positioniert.

Unsere Aktivitäten werden wie bisher dazu beitragen, dem Zahntechnikerhandwerk eine wirtschaftlich gesicherte Zukunft zu ermöglichen sowie Zahnärzten und Patienten ästhetisch und funktionell hochwertige und klinisch abgesicherte innovative Versorgungsformen an die Hand zu geben. Das Hanauer Team bietet dafür hervorragende Voraussetzungen.“ **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

ANZEIGE

www.dentacolleg.com

dentacolleg

das Gütesiegel für schöne Zähne

Lächeln oder Knirschen?

Bei neuen Zähnen und Füllungen will man sicher sein. Ob die Materialqualität stimmt, die optimale Technik zum Einsatz kommt und alles wirklich exakt passen wird – auch zum eigenen Erscheinungsbild. Genau diese Sicherheit gibt das Gütesiegel dentacolleg. Denn es garantiert Ihnen bei allem, was Zähne betrifft, höchste Qualität, die regelmäßig kontrolliert wird. Damit ein Lächeln ein Lächeln bleibt.

Mehr zur Sicherheit unter: www.dentacolleg.de

dentacolleg GmbH & Co. KG
An der Acker 83 · D-20099 Hamburg
Telefon (040) 2 84 99 10-0
Telefax (040) 2 84 99 10-15
E-Mail info@dentacolleg.de

Service, Schulung, Innovationen: Nobel Biocare auf neuen Wegen

Mancher Teilnehmer nahm die Ankündigung von Nobel Biocare auf der World Tour in Frankfurt, die Servicequalität zu erhöhen und den Kundenkontakt zu vertiefen, mit Skepsis auf. Aber Nobel Biocare hat die Anregungen seiner Kunden bereits aufgenommen und umgesetzt – bei der Procera® Road Show 2006.

Dr. Michael Sachs, Geschäftsführer der Nobel Biocare

zurück noch effektiver gestaltet werden.

chenden Kompetenzen für rasche Entscheidungen im

gers. Seitens des Innendienstes unterstützt das Help

der Zahntechnikermeister Hans Geiselhöringer aus Mün-

chen und der Bonner Dipl.-ZT Olaf van Iperen als Mentoren gewonnen werden. Beide besitzen langjährige Erfahrungen mit Procera®, was sie mit zahlreichen Tipps und praktischen Hinweisen – gemeinsam mit der Oralchirurgin Dr. Annette Felderhoff – bereits auf der Procera® Road Show eindrücklich unter Beweis stellten. Noch in Vorbereitung befindet sich das Procera® Education TV. Damit können sich Procera® Anwender künftig über alle Methoden, Abläufe und Kniffe online informieren.

Innovationen in der Software und ein Blick nach Dresden

Einen kleinen Spalt „der Türe in die Zukunft“ hat Dr. Michael Sachs noch geöffnet: Die Procera® Software wird im Bereich der Abtastung explizit bei Unterschritten mit einem neu entwickelten Erfassungssystem optimiert. Eine Vielzahl von neuen Procera® Produkten wird das Procera® Portfolio erweitern und dem Labor neue Wertschöpfungsmöglichkeiten bieten. Das macht neugierig auf Dresden. **ZT**

Michael Mitteregger,
Hamburg



Procera®-Anwender während der Schulung.



Praxisnahe Fortbildung.

Deutschland GmbH, erläuterte auf der diesjährigen Procera® Road Show vom 19. bis 24. Juni 2006 auf sechs verschiedenen Stationen den teilnehmenden Zahnärzten und Zahntechnikern das optimierte Servicekonzept. Speziell den deutschen Anwendern sollen die Kompetenz eines Weltmarktführers künftig auch im Service bewiesen und der Informationsweg vom Kunden ins Haus und

Kundennähe wird groß geschrieben

Dafür wurde der Außendienst bereits qualitativ umstrukturiert. Die Anwender erhalten vor Ort Hilfe durch den sogenannten „Kümmerer“ oder Territory Sales Manager und – speziell für dentaltechnische Fachfragen – den Procera® Supporter. Unterstützt werden sie vom jeweiligen Regional Sales Manager. Mit entspre-

Kundensinn ausgestattet wurde die neu geschaffene Position des Area Sales Mana-

Desk die Kunden bei Produkt- und Systemfragen. Für die Kundenberatung konnten

ZT Das Patienteninformationsportal

Auf der neuen Patienteninformationsplattform www.nobel smile.de kann sich jeder darüber informieren, was die moderne Implantologie leisten kann. Der Effekt dieser professionellen Medien- und Öffentlichkeitsarbeit ist schon jetzt erkennbar: Journalisten und Redaktionen unterschiedlicher Medien greifen von sich aus das Konzept NobelGuide™ unter dem Stichwort „Sanfte Zahnersatzversorgung in einer Stunde“ auf. In der NobelSmile™ Datenbank sind NobelSmile™ Zahnärzte und Zahntechniker nach Regionen sortiert aufgeführt.

Das Niveau deutscher Zahntechnik als Maßstab für die industrielle Fertigung

Einige Teilnehmer der Procera® Road Show hielten Nobel Biocare vor, allzu sehr auf den Shareholder-Value zu schauen. Die Pflege des Aktienwertes sei, wie Dr. Michael Sachs augenzwinkernd entgegnete, doch gar nicht so schlecht. Schließlich gelte das

ZT Adresse

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

Zweistelliges Umsatzplus bei Sirona

Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentaler Ausrüstungsgüter, hat im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2005/06 einen Umsatz von 117,3 Millionen USD erzielt – 10,2 Prozent mehr als im gleichen Quartal des Vorjahres.

Erfolg auf der ganzen Linie: Das operative Ergebnis steigerte Sirona um 48,3 Prozent auf 9,7 Millionen USD. Nicht enthalten ist ein Sondereffekt in Höhe von 6 Millionen USD aufgrund des Erwerbs noch laufender Forschungs- und Entwicklungsleistungen im Zuge der Übernahme von Schick Technologies, Inc. (sog. IPR&D). Das Nettoergebnis war mit minus 5,5 Millionen USD negativ,

eine Folge der im Zuge des Leveraged Buy-Outs im Juni 2005 gestiegenen Verschuldung. Instrumente und bildgebende Systeme sowie die USA besonders stark. Die Wachstumsraten betragen bei Instrumenten 22 Prozent, bei bildgebenden Systemen 19 Prozent sowie bei Behandlungseinheiten 9 Prozent. Der Umsatz mit dentalen CAD/CAM-Systemen liegt 1 Prozent über dem

weltweiten Präsenz sind gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Beispiele für unsere Innovationsfähigkeit sind der im Februar 2006 eingeführte SIROLaser und die für Anfang 2007 geplante Einführung des 3-D-Röntgengerätes GALILEOS.“ Sirona verfügte zum 30. Juni 2006 über liquide Mittel von 75,7 Millionen USD, verglichen mit 65,9 Millionen USD zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres am 30. September 2005. Im Berichtszeitraum hat Sirona 74,0 Millionen USD seiner langfristigen Schulden vorzeitig zurückgezahlt. Zur abgeschlossenen Übernahme von Schick Technologies, Inc. sagte Jost Fischer: „Die Übernahme haben wir Ende Juni erfolgreich abgeschlossen. Damit stärken wir unsere Marktstellung in den USA, vor allem bei bildgebenden Systemen. Unser Know-how und unsere F&E-Kapazitäten ergänzen sich ideal. Die Integration beider Unternehmen kommt gut voran und ich bin überzeugt von den Wachstumschancen, die sich aus dem Zusammenschluss ergeben.“ **ZT**



Produkte von Sirona – hier der Sitz der Firma im hessischen Bensheim – sind in allen Behandlungs- und Tätigkeitsfeldern der modernen Dentallabore und Zahnarztpraxen zu Hause.

verbesserte sich aber gegenüber dem Vorjahresquartal, in dem ein Nettoverlust von 9,8 Millionen USD angefallen war. Zurückzuführen ist diese Veränderung unter anderem auf Noncash-Währungsgewinne, die teilweise durch gestiegene Zins- und Steueraufwendungen ausgeglichen wurden. Die höheren Zinsaufwendungen sind

Niveau des Vorjahresquartals; das ist auf das sehr gute CAD/CAM-Geschäft im Vergleichszeitraum zurückzuführen, das von der alle zwei Jahre stattfindenden Branchenmesse IDS besonders profitiert hatte. Jost Fischer, der Vorstandsvorsitzende von Sirona, erklärte: „Unsere innovative Produktpalette verbunden mit einer

ZT Adresse

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

Implantologie-Kurs auf der Sonneninsel Malta

Auch in diesem Jahr setzt ORALTRONICS seine exklusive und beliebte Fortbildungsreihe im sonnigen Süden fort. Vom 25. bis 30.10.2006 findet an der Malteser St. Georges Bay ein Seminar für Zahntechniker und implantologisch tätige Zahnärzte statt.

Malta eignet sich zu dieser Jahreszeit wie kaum ein anderer Ort für eine Intensivfortbildung in entspannter Atmosphäre. Die wechselhafte Geschichte dieser Insel mit ihren traumhaften Sandstränden und romantisch gelegenen Buchten spiegelt sich in einer Vielzahl historischer Bauten wieder. Die Hauptstadt Valletta mit ihren Festungsmauern wurde von der UNESCO zum Weltkulturerbe ernannt. Das Implantologie-Seminar findet im Resort Corinthia San Gorg statt. Dieses 5-Sterne-Hotel liegt direkt an der St. Georges Bay in St. Julians, in zentraler aber ruhiger Lage mit wunderbarem

nehmlichkeiten wie Hallenbad, Sauna, Whirlpool, Fitnesscenter sowie Wellness- und Beautyzentrum. Es bestehen auch diverse Möglich-

–Vorstellung der neuen Implantatoberfläche Puretex.

Der implantatprothetische Part unter der Leitung von

ZTM Hans-Arnulf Altmann behandelt die Themen:

- Verbesserung von Funktion und Ästhetik durch moderne Materialien in der Implantatprothetik und
- Erfolgskriterien der Implantatgetragenen Prothetik.



Mit der Malteser St. Georges Bay hat das Seminar die perfekte Umgebung und gibt noch einmal einen Schub Sonne, bevor die kühle Jahreszeit anbricht.

keiten, die Insel selber per Jeep zu erkunden.

Im Rahmen der implantologischen Fortbildung mit den Referenten Dr. Achim Schmidt, München, Dipl.-Med. Pierre Winkelmann, Berlin, und anderen sind folgende Vortragsthemen geplant:

- Erfolg mit kurzen Implantaten? Wissenschaft und Praxis mit dem Endopore Implantat-System

Interdisziplinäre Themen wie Laserbehandlung, Abrechnung und Implantatmarketing sowie ein Hands-on-Kurs runden das Programm ab. Die Teilnehmer profitieren von besonders günstigen Produktangeboten, die nur während des Seminars gelten. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, daher wird empfohlen, die Reiseunterlagen möglichst umgehend anzufordern! **ZT**

ZT Adresse

ORALTRONICS
Dental Implant Technology GmbH
Herrlichkeit 4
28199 Bremen
Tel.: 04 21/4 39 39-0
Fax: 04 21/44 39 36
info@oraltronics.com
www.oraltronics.com



Das Resort Corinthia San Gorg lässt bei den Seminarteilnehmern bestimmt keine Wünsche offen.

Blick auf die Bucht. Die weitläufige Anlage mit 250 eleganten Zimmern bietet seinen Gästen einen umfangreichen Service. Die freie Zeit kann genutzt werden für die Fülle der angebotenen An-

- Sinusbodenaugmentation – Modifikationen in Indikationen und Technik
- Strukturerehalt oder Geweberegeneration unter dem Einfluss einer biomimetischen Oberfläche

Internetauftritt nach Bestnoten nochmals optimiert

Bei einer Onlinebefragung des Dentalunternehmens Dentaurum im Frühjahr 2006 wurde dessen Internetauftritt als ausgezeichnet beurteilt. Besonders das Design, die Navigation und die Suchfunktionen fielen positiv auf. Viele Anregungen aus dieser Befragung wurden nun bei der weiteren Optimierung und Neugestaltung der Internetseiten umgesetzt.

Seit Juli 2006 ist nun der aktualisierte Internetauftritt der Dentaurum-Gruppe online. Das Rahmendesign, die Top-Navigation und der strukturelle Aufbau sind auf allen Seiten, unabhängig vom Produktbereich und der jeweiligen Sprache, identisch. Die wichtigsten Merkmale dieser Homepage sind: einfaches Suchen, schnelles Finden, übersichtliche Darstellung und ein großer interaktiver Servicebereich mit mehr als 1.400 Downloads.



Nach Überarbeitung noch ansprechender und umfangreicher: Die Homepage von Dentaurum.

nanziellen Vorteil, da Internetbestellungen versandkostenfrei geliefert werden.

Dentaurum-Warenwirtschaftssystem erlaubt eine ständige Überprüfung der aktuellen Verfügbarkeit, während eine SSL-Verschlüsselung dabei für den optimalen Datenschutz sorgt. Mit der Dentaurum-Kundennummer und einem persönlichen Passwort hat nur der Kunde Zugriff auf seine Daten und Einblick in seine individuellen Konditionen. Eine neue, interaktive Servicefunktion ist seit Kurzem im Produktbereich Orthodontie freigeschaltet. Ab sofort ist es möglich, verschiedene Falldokumentationen und Anwendungsbeispiele der tomas®-Pin-Behandlung auf den Dentaurum-Internetseiten anzuschauen. Die Falldokumentationen sind nach Indikationen und Katego-

rien, wie z. B. aktive Zahnbewegung-Distalisation (OK), sortiert. So findet jeder Behandler schnell und einfach genau das Behandlungsbeispiel, das er gerade sucht. Des Weiteren können sich ebenso Kursinteressenten zu einem der zahlreichen CDC-Fortbildungskurse online anmelden. Eine Ampelfunktion signalisiert dem Interessenten, ob noch Teilnehmerplätze verfügbar sind. Steht die Ampel auf grün, sind noch ausreichend Plätze frei, bei gelb nur noch wenige und das rote Ampelsignal bedeutet, dass der Kurs bereits ausgebucht ist. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Fax: 0 72 31/8 03-2 95
E-Mail: info@dentaurum.de
www.dentaurum.de

Im Online-Shop können Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nach erfolgter Registrierung, unabhängig von Bürozeiten, jederzeit ihre Bestellung platzieren. Sie sparen hierbei nicht nur Zeit, sondern erhalten auch einen fi-

Das Programm führt unkompliziert durch den Bestellvorgang, verwaltet alle Vorgänge online und bietet eine Übersicht über alle Bestellungen. Eine Hitliste der bestellten Artikel macht den Auftrag noch einfacher. Die direkte Anbindung an das

geschaltet. Ab sofort ist es möglich, verschiedene Falldokumentationen und Anwendungsbeispiele der tomas®-Pin-Behandlung auf den Dentaurum-Internetseiten anzuschauen. Die Falldokumentationen sind nach Indikationen und Katego-

Wertschöpfung durch Selbstfräsen

Mit dem ZENO® Tec System bietet WIELAND ein komplettes Produktprogramm „rund ums Fräsen“ an.

WIELAND weiß, dass das Fräsen im Dentallabor die Produktivität und somit

Verblendkeramiken im Hause WIELAND.

WIELAND garantiert Ihnen, kein kommerzielles industrielles Fräszentrum gegenwärtig und zukünftig zu betreiben. Diese Aspekte werden mit einem Zertifikat und mit Aufklebern für das Dentallabor untermauert, die Sie kostenlos anfordern können unter der Tel.-



Manche Dinge sollte man nicht aus der Hand geben – Die ZENO® „Selbstfräs-Garantie“ von WIELAND.

die Wirtschaftlichkeit steigert. Damit die Wertschöpfung im zahntechnischen Handwerksbetrieb bleibt, unterstützt das Unternehmen die ZENO®-Anwender durch eine faire marktwirtschaftliche Preisgestaltung.

Die Fräsphilosophie von WIELAND im Einzelnen:

- Garantie für höchste Präzision selbst gefräster bis zu 14-gliedriger Brücken
- Fertigung von Gerüstmaterialien wie ZENO® Zr und

Nr.: 0800/9 43 52 63. Nehmen Sie WIELAND beim Wort und fräsen Sie in Ihrem Labor selbst! **ZT**

ZT Adresse

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

Weiterbildungserlebnis für Zahnärzte und -techniker

In Kürze Start der DGZI-geprüften Fortbildungsreihe zum Thema Zahntechnik und Implantatprothetik

Während des am 13. und 14. Oktober 2006 in München stattfindenden Internationalen Jahreskongresses der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI) beginnen die DGZI-geprüften Fortbildungsreihen für zahntechnische und zahnärztliche Implantatprothetik. So entstand in Kooperation mit dem zertifizierten Essener Schulungszentrum FUNDAMENTAL ein neues implantatprothetisches, strukturiertes Weiterbildungskonzept. Im Rahmen von insgesamt vier Wochenendveranstaltungen garantieren qualifizierte Referenten aus Zahnmedizin und -technik ein außergewöhnliches Weiterbildungserlebnis für Zahnärzte und

Zahntechniker. Der Lehrstoff umfasst hierbei eine breite Themenpalette – von

der Suprakonstruktion. Auch modernste Methoden wie CAD/CAM-Ver-

Eine weitere Kursreihe startet dann eine Woche später, am 20. und 21. Oktober 2006, in Hamburg. Wie gewohnt können Sie die entsprechenden Termine auf unserer Internetseite erfahren. **ZT**



Die Teilnehmer des ersten Veranstaltungswochenendes der DGZI-geprüften Fortbildungsreihe zur Implantatprothetik.

der implantatprothetischen Planung bis zur Eingliede-

fahren sind Inhalte der Fortbildungsreihe.

ZT Adresse

Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI)
Geschäftsstelle
Feldstraße 80
40479 Düsseldorf
Tel.: 02 11/16 97 0-77
Fax: 02 11/16 97 0-66
E-Mail: sekretariat@dgzi-info.de
www.dgzi.de

Feiern zu Land und auf hoher See

Am 17. Juni 2006 wurde in Kiel das neue Depot von Henry Schein eingeweiht. Die Eröffnungsfeier war mit über 250 Gästen sehr gut besucht.

Der hohe Anklang ist ein wichtiges Indiz dafür, dass ein flächendeckendes Beratungs- und Servicenetz, wie es Henry

Doch damit war das Wochenende mit Henry Schein noch nicht um. Am 18. Juni veranstaltete das Unternehmen für



Urlaub an Bord: Auf dem Schoner Oosterschelde tankten die Gäste vom Henry Schein Dental Depot einen Tag lang Sonne und Entspannung.

seine Kunden aus der Region Hamburg und Kiel im Rahmen der Kieler Woche eine Regatta-Begleitfahrt in der Kieler Förde. Bei strahlendem Sonnenschein erlebten die 110 Gäste an Bord des Dreimast-Segelschoners Oosterschelde Urlaubsstimmung in Reinform. Den 1918 erbauten und Anfang der Neunziger vollständig restaurierten Dreimaster hatte Henry Schein für den Tagestörn gechartert. Die leichte Brise ließ selbst den Magen der ausgeprägtesten Landratte unbeeindruckt, sodass auch vom Seegang her das Vergnügen unge-

Schein bietet, gewünscht und gewürdigt wird. Das DCC ist im restaurierten „Neufeldhaus“ untergebracht, benannt nach dem Gründer der Firma Hagenok. Die neue Konstruktion verbindet dort alte und moderne Elemente, die Räume im Inneren sind auf einer Fläche von 400 m² über vier Meter hoch. Auch diese interessante architektonische Lösung lockte Ortskundige an den Westring.

trübt blieb. Wer Lust hatte, konnte selbst mal Hand anlegen, die meisten genossen jedoch den freien Tag in der ungewohnten Umgebung, fern von allen irdischen Pflichten. Ob zu Wasser oder zu Land, das Prinzip der Kundenorientierung liegt für Henry Schein vor allem in der Nähe zum Kunden, sowohl persönlich durch die gewachsenen Beziehungen zu den Kunden, durch kompetente Beratung und bewährten Service rund um Praxis und Labor, als auch lokal durch das Angebot vor Ort. **ZT**

In einem großen Grillzelt konnten sich die Gäste stärken, an einem Weinstand wurde zur Verköstigung eingeladen. Da stand neben dem fachlichen Austausch unter den Weinkennern und -freunden das Fachsimpeln über den Traubensaft im Vordergrund. Den saisonalen Highlights entsprechend fanden darüber hinaus sowohl das Torwand-Schießen zur WM als auch der Formel Eins-Simulator großen Anklang.

ZT Adresse

Henry Schein Dental Depot GmbH,
Pittlerstr. 48-50
63225 Langen
Tel.: 01801/40 00 44
Fax: 0800/40 00 44
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein.de

Fachdentals: Erfolgsgeschichten mit Zukunft

Auch in diesem Jahr präsentieren Experten aus Industrie und Handel Neuheiten und etablierte Produkte, Leistungen und Informationen in der ansprechenden Atmosphäre attraktiver Messehallen an diversen Standorten.

In dem einzigartigen Klima der regionalen Fachdentals

lich, kompetent und fachgerecht zu den Themen Ein-

beitsmittel und Hilfsstoffe beraten.

Weitere Informationen wie z. B. über den individuellen Messe-Besuchsplaner finden sich im Internet. **ZT**



Die Dentalbranche präsentiert bei den Fachdentals Neuheiten, aber auch etablierte Produkte und Leistungen.

werden Praktiker und sonstige Professionals persön-

richtungen, Werkstoffe, Verfahren, Instrumente, Ar-

Darüber hinaus erwartet die Besucher vor Ort ein fachspezifisches Vortragsprogramm. So haben Zahnärzte und Zahntechniker dieses Jahr erneut die chancenreiche Gelegenheit, sich schnell und umfassend über alle wesentlichen Aspekte der Marktentwicklung präzise und rationell zu informieren. Alle namhaften Hersteller des Dentalmarktes präsentieren persönlich Neues und Unverzichtbares aus allen dentalen Bereichen. Überzeugen von der „Marken“-Qualität der angebotenen Leistung können sich so alle, die direkt eine Patientenverantwortung in unmittelbarer Nähe ihres Wirkungsbereichs tragen.

ZT Termine

BERLINDENTALE
28.10.2006
„Streckenplaner zum Erfolg“
09.00–17.00 Uhr
Messe Berlin / Halle 1.1/2.1
www.berlindentale.de
InfoDENTAL Mitte
11.11.2006
„Genial Dental“
09.00–18.00 Uhr
Messe Frankfurt / Halle 5.0
www.infodental-mitte.de

Technologien nutzen und Freiräume erschließen

Das Interesse der Dentallaborien am technologischen Fortschritt wird immer größer. In einer Roadshow informiert die Bremer BEGO über den Stand der CAD-Innovationen.

Nicht mehr das Modellieren wird für den Zahntechniker der Zukunft im Mittelpunkt ste-

und benötigt zum Scannen von Stumpf, Nachbarzähnen und Gegenkiefer nur rund zwei Minuten. Für anatomisch geformte Gerüste oder gar Kauflächen scannt er innerhalb von acht Minuten Stümpfe, Nachbarzähne und Gegenkiefer ein. „Der technologische Fortschritt spielt für die Dentalprothetik eine immer wichtigere Rolle. Mit unserer Roadshow wollen wir die Dentallabore für diese Zukunftstechnologie inspirieren“, lädt BEGO-Chef Christoph Weiss alle Interessenten herzlich ein. Zusammen mit BEGO Medical-Vertriebsleiter Axel Klarmeyer informiert Christoph Weiss über die neue Software- und Scannergeneration aus dem Hause BEGO.



Christoph Weiss, BEGOs geschäftsführender Gesellschafter, inspiriert für Zukunftstechnologie.

hen, sondern der Umgang mit Maus und Laptop. Leistungsfähige Scanner und effiziente Software spielen dabei eine immer wichtigere Rolle.

Von August bis November demonstriert die BEGO Bremer Goldschlägerei in einer Roadshow, wie rasant sich die Scan-Technologie weiterentwickelt hat. Dabei stellt die BEGO auch den Scanner SpeedScan® 5AX für weitspannige Brücken und die Software Softshape® 2.0 vor. Der neue Scanner arbeitet per Streifenlichtprojektion

„Die Anbindung der BEGO an ihre Kooperationspartner erlaubt eine enorme Materialvielfalt von edelmetallfreie über edelmetallhaltige Legierungen bis hin zu Zirkonoxid und allen Materialien von infiniDent, etkon oder Digident“, erläutert Klarmeyer.



Der Gewölbekeller des Weinguts Knyphausen war Station der BEGO-Roadshow am 1. September 2006.

Mehr Infos gibt es unter www.bego-medical.de, Anmeldungen nimmt die BEGO per Fax unter 04 21/20 28-4 42 61 entgegen. Die begrenzten Teilnehmerplätze werden nach Reihenfolge der Anmeldungen vergeben. 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.com
www.bego.com

ZT Termine

BEGO-Medical und Medifacring live erleben:

- 04.10. 2006 Augustiner Bräu, München
- 06.10. 2006 Parkhotel Pforzheim
- 01.11. 2006 Fora Hotel, Hannover
- 08.11. 2006 Courtyard Marriott Airport Hotel, Hamburg

Power-Seminar zur ZENO®-Präzisionstechnologie

Das Dentallabor Schmidt aus Anröchte bietet mit „Forum 3000“ regelmäßig Schulungen, Seminare und Workshops an. Kürzlich folgten wieder mehr als 50 Teilnehmer der Einladung ins idyllische Schloßhotel Erwitte.

Ein charismatischer Veranstaltungsort und eine professionelle Organisation sowie hochkarätige Referenten vervollständigten das Power-Seminar zu einer perfekten Veranstaltung für (Fach-) Zahnärzte.

Ein erklärtes Ziel der Fortbildungsveranstaltung war es diesmal, den Teilnehmern zu veranschaulichen, wie man mit innovativer Zahnheilkunde und modernster Technologie das Praxisteam zum Erfolg führen kann.

Dr. Paul Weigl, Oberarzt der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik, Frankfurt am Main, stellte zur festsitzenden Implantatprothetik dar, wie Suprakonstruktionen einfach und rationell herstellbar sind und wie wichtig die Kronengestaltung im submukösen Be-

das von ihm bereits erfolgreich praktizierte Verfahren zur optimalen Abdichtung des Weichgewebes an Implantat- und Kronenoberflächen stellte er vor.



Die Teilnehmer des Power-Seminars organisiert vom Dentallabor Schmidt in Anröchte.

Zum Thema herausnehmbare Implantatprothetik referierte Dr. Steffani Janko,

furt am Main, und zeigte ein einfaches und zuverlässiges Konzept für herausnehmbaren Zahnersatz. Sie erörterte die Vorteile intraoraler Verklebung bei galvanisch her-

gestellten Sekundärteilen auf vollkeramischen Primärkronen ebenso wie die neuesten Erkenntnisse zur Versorgung des avitalen Zahnes mit adhäsiver Befestigung von faserverstärkten Stiftsystemen. Zahnarzt Axel Bauer, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik, Frankfurt am Main, deckte zunächst den werkstoffkundlichen Bereich der Vollkeramik und den Befestigungsmaterialien ab. Er ging auch auf die Anforderungen bei der Präparation des Werkstoffs Zirkonoxid ein, welche der/die Behandler/in berücksichtigen muss. Anhand von Fallbeispielen beschrieb er die Vorteile der Vollkeramik in Ästhetik, Biokompatibi-



V.l.n.r.: ZA Axel Bauer, Dr. Paul Weigl, Dr. Steffani Janko, ZTM Jörg Brouwer.

reich und darum ein entscheidender Faktor für die Rot-Weiß-Ästhetik ist. Auch

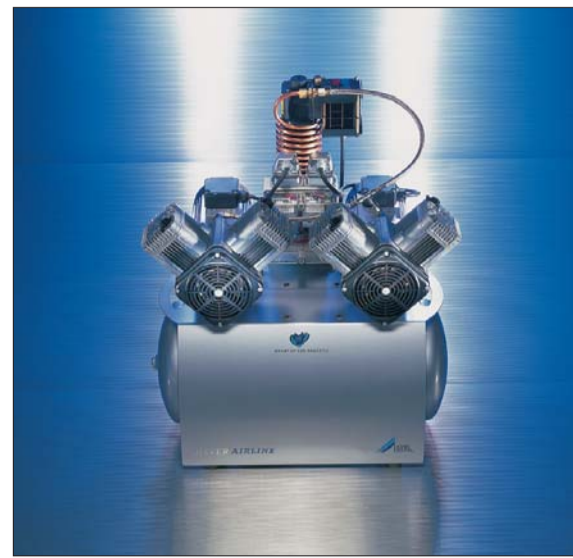
wissenschaftliche Mitarbeiterin der Poliklinik für zahnärztliche Prothetik, Frank-

Wer hat den ältesten Dentalkompressor?

Seit 50 Jahren steht Dürr Dental für Innovation in der Kompressortechnik für die Zahnmedizin. In Praxen im In- und Ausland tragen die Druckluftanlagen des Unternehmens zuverlässig und unauffällig zum effizienten Arbeiten bei.

Damit sind Kompressoren gewissermaßen das Herz der Praxis, und das oft seit vielen Jahren. Dürr Dental feiert diese Erfolgsgeschichte mit einer Jubiläumsaktion, bei der es wie bei einem Dentalkompressor um Spitzen-technik und gute Luft geht: Unter den Gewinnern werden unter anderem Touren durch die Zentralschweiz mit dem Porsche Travel Club verlost.

Ölfrei, trocken, hygienisch – das sind die Merkmale von Dürr Kompressoren. Solide, wartungsarm und kaum wahrnehmbar verrichten sie ihren



Der Kompressor Dürr Duo Tandem winkt dem Dentallabor mit dem ältesten in Betrieb stehenden Dentalkompressor in Deutschland als Gewinn.

heute nicht umsonst Marktführer bei Kompressoren und technischen Systemen für Zahnarztpraxen und Den-

land gesucht. Dem Eigentümer winkt als Gewinn ein kraftvoller Kompressor der neuesten Silver Airline-Generation: ein Dürr Duo Tandem. Außerdem werden unter allen Teilnehmern acht Touren durch die Zentralschweiz mit dem Porsche Travel Club verlost. Exklusiv sind auch die weiteren Gewinne: zwei Porsche 911 Turbo Armbanduhren und zehn Porsche 911 Espresso-Tassen. Die Marke re-

präsentiert die gleichen charakteristischen Eigenschaften, die auch die neueste Produktlinie der Silver Airline Kompressoren von Dürr Dental auszeichnen – leistungsstarke Technik und Qualität.

Die Aktion läuft bis zum 31. Dezember 2006. Teilnehmen können alle Zahnarztpraxen und Dentallabore in Deutschland. Die genauen Bedingungen und weitere Einzelheiten sind im Internet unter www.silverairline.de oder beim nächsten Dentaldepot einsehbar. ZT



Unter allen Teilnehmern der Verlosung werden u.a. acht Touren mit dem Porsche Travel Club durch die Zentralschweiz verlost.

Dienst diskret im Hintergrund. So ist Dürr Dental

tallabore jeder Größe. Ein halbes Jahrhundert erfolgreicher Innovation ist jetzt für das Unternehmen Anlass, um sich bei seinen Kunden mit einer Verlosung zu bedanken. Zum Jubiläum wird der älteste in Betrieb stehende Dentalkompressor in Deutsch-

ZT Adresse

Dürr Dental GmbH & Co. KG
Höpfigheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-2 31
Fax: 0 71 42/7 05-2 60
E-Mail: eichfuss.l@duerr.de
www.duerr.de

Neuer Referent bei den Da Vincis

Nach der Erweiterung des Kursangebotes bei Da Vinci erscheint nun auch ein neues Gesicht im Kreise der Referenten: Martin Schleder.

Martin, bei einigen ehemaligen Kursteilnehmern auch



Martin Schleder, „der gute Geist der Da Vincis“, wird künftig das Referententeam verstärken.

Der Kurs eignet sich aber auch optimal als Einstieg in die Thematik der majesthetischen Rekonstruktion, so wie auch die weiteren Segmentworkshops mit folgenden Themen:

- Oberflächentextur der Frontzähne in Wachs und Keramik (Segmentworkshop I am 4. September 2006)
- Individuelle Charakterisierung von Konfektionszähnen (Segmentworkshop III am 20. September 2006)
- Majesthetische Schichtungsvarianten in Keramik (Segmentworkshop II am 30. Oktober 2006). ZT

ZT Adresse

Da Vinci Creativ
Ludwig & Trombin GbR
Glockengasse 3
53340 Meckenheim
Tel.: 0 22 25/1 00 27
Fax: 0 22 25/1 01 16
E-Mail: leonardo@davincidental.de
www.davincidental.de

als der „gute Geist der Da Vincis“ bekannt, arbeitet seit Oktober 2003 bei Da Vinci Dental. Er ist Inhaber des „Majesthetischen Zertifikates“ und hat den Workshop „Majesthetische Schichtungsvarianten in Keramik“ erarbeitet. Dieser Tageskurs basiert auf der Themenphilosophie der Kursreihe „Dentale Formen und Strukturen I-III“ und wurde in enger Zusammenarbeit mit ZTM Achim Ludwig als Ergänzungs- bzw. Wiederholungsprogramm erarbeitet.

ZT Adresse

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

Schmerztherapie nach „DAWOS“-Methode gibt es nicht

BERLIN: Bedeutung des orofazialen Syndroms in der zahnärztlichen Praxis / Schmerzpreisträger Dr. Wolfgang Bartel sucht den Konsens mit der Zahnmedizin / Vortragsveranstaltung auf Einladung des Dentallabors Rübeling+Klar.

Es gibt keine Schmerztherapie nach der „DAWOS“-Methode. Die zentralen Themen des Tages: „Die kranio-mandibuläre

Sinne des Wortes an den Krangel“, sagte er gezielt an die Zahnmediziner gerichtet.

Eine für Dr. Bartel dabei unverzichtbare Grundlage ist der Meerssemann-Test (Untersuchung der variablen Beinlängendifferenz). Der entscheidende Diagnoseschritt dabei ist das künstliche Deblockieren der Okklusion und Erhöhung der vertikalen Dimension durch zwischen die Zahnreihen eingelegter Watteröllchen. In einer Live-Demonstration ließ der Referent einen „Patienten“ (mit den Watteröllchen) gehen und schlucken, um alle wesentlichen neuromuskulären Rezeptorsysteme gemäß der „neuen“ Kiefergelenksituation zu reorientieren. Dr. Bartel: „Sind dadurch die zuvor erhobenen Befunde, egal ob Beckenschiefstand, Hyperlordose, Piriformis- oder SCM-Schwäche, aufgehoben oder zumindest deutlich gebessert, so handelt es sich um ein des-

doyer forderte Dr. Wolfgang Bartel die Zahnmediziner auf, nicht nur Erwachsene auf Funktionsstörungen des orofazialen Systems zu untersuchen, sondern gerade auch Kinder: „Rückenschmerzen bei Kindern kommen von den Kopf Gelenken“. Auch eine kieferorthopädische Korrektur (Multiband) habe sich in der Praxis schon als mitverantwortlich für das plötzliche Auftreten einer Skoliose gezeigt. „Dies stellten wir z.B. auch bei einer 13-jährigen Leistungsschwimmerin fest“, dokumentierte Dr. Bartel, der ausgebildeter Sportarzt und Kenner des ehemaligen DDR-Hochleistungssports ist.

Besondere Aufmerksamkeit erweckten in der Berliner Vortragsveranstaltung Untersuchungs- und Behandlungstechniken, die sich den Dysbalancen der Muskulatur, in erster Linie der Kaumuskel- und der Hals- und Nackenmuskulatur, zuwenden. Dass auch Muskeln der unteren Extremitäten isolierte Schmerzen im Kiefergelenksbereich auslösen können, ist für Dr. Wolfgang Bartel letztlich in dem Buch „Myofasziale Triggerpunkte“ (Simon/Travell) nachgewiesen.

In einem Demonstrationsvideo hat der Referent detaillierte Schritte zu Diagnostik und Therapie festgehalten. Die Nachfrage der Berliner Zahnmediziner nach dem fast vierstündigen „Info-Feuerwerk“ eines höchst engagierten Referenten kann ebenfalls als ausgesprochen lebhaft bezeichnet werden. ■

Am 4.11.2006 findet ein „Symposium – Orofaziales Syndrom“ (Veranstalter: Oemus Media AG) in Dresden statt. Nähere Infos siehe Seite 10.



Dr. Wolfgang Bartel, Träger des Deutschen Schmerzpreises (l.), und Zahntechnikermeister Andreas Klar, VUZ-Mitgliedsbetrieb Rübeling+Klar, Berlin.

thode („Da wo es weh tut“). Kopfschmerzen, Kiefergelenkschmerzen, Hörstörungen: Das sind nur einige Symptome, die auftreten können, wenn das Zusammenspiel der Kopf- und Körperhaltung und der Kieferhaltung, die vom Biss oder der Okklusion der Zähne abhängt, chronisch gestört ist. Weil gerade das Gebiet der chronischen Schmerzen und Dysfunktionen im Kiefer- und Kopfbereich noch unzureichend erforscht ist und verstanden wird, bemüht sich der Halberstädter Chirurg und Chiroprapeut Dr. med. Wolfgang Bartel verstärkt um den Konsens mit der Zahnmedizin. Auf Einladung des Berliner Dentallabors Rübeling+Klar, Mitgliedsbetrieb der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ), zeichnete Dr. Wolfgang Bartel die Bedeutung des orofazialen Syndroms in der zahnärztlichen und ärztlichen Praxis auf. 70 Zahnmediziner

ren Dysfunktionen und deren Auswirkungen im orofazialen System aus zahnärztlicher Sicht“ und „Das orofaziale Syndrom aus manualtherapeutischer Sicht/Gelenk – Blockierungen – Muskulatur“.

Dr. Bartel, der sich „in einzigartiger Weise für eine neue Kultur der neuroorthopädischen Diagnostik und Therapie bei Patienten mit chronischen Schmerzen, insbesondere des Bewegungsapparates, verdient gemacht hat“, so die Preisbegründung, fügte im Übrigen seiner Facharzt Ausbildung in der Chirurgie an der Humboldt-Universität Berlin bereits 1979 eine spezielle Ausbildung in der Chiroprapie hinzu – eine universitäre Ausbildungskombination, die es in den alten Bundesländern bis heute nicht gibt, im Gegensatz zu den Benelux-Ländern und der Schweiz.

Vor den Berliner Zahnmedizinern empfahl der Referent, Leiter des Schmerztherapeutischen Kolloquiums Halberstadt, eine Neubesinnung auf eine 5-Sinne-Diagnostik, die die Wiederbelebung manualtherapeutischer Therapiemethoden in einem schmerztherapeutischen Gesamtkonzept propagiert. Dr. Bartel, Präsident der Gesamtdeutschen Gesellschaft für Manuelle Medizin e.V., hat da ganz griffige Formeln parat. „Gehen Sie Ihren Patienten nicht nur übers Röntgenbild an die Zähne, gehen sie ihnen im wahrsten



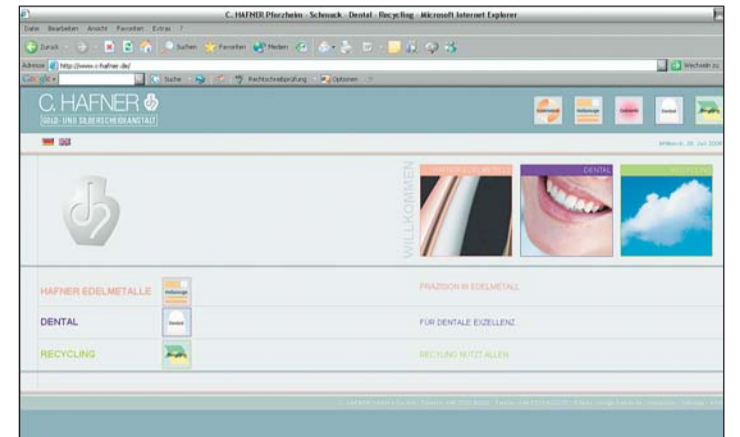
Untersuchungs- und Behandlungstechniken, die sich den Dysbalancen der Muskulatur, in erster Linie der Kaumuskel- und der Hals- und Nackenmuskulatur zuwenden, erweckten die besondere Aufmerksamkeit der Berliner Zahnmediziner. Hier: Dr. Wolfgang Bartel und eine Seminarteilnehmerin.

zendierendes Problem.“ Hier sei der Kausalverlauf offensichtlich, „von oben nach unten“. Störungen im kranio-mandibulären System verursachen Symptome und klinische Befunde von der BWS an abwärts, die Therapie ist primär zahnärztlich/kieferorthopädisch. An einer Reihe von Fallbeispielen verdeutlichte der Referent die Differenzierung zwischen ascendierenden und descendierenden Problemen. Besondere Aufmerksamkeit bei den Berliner Zahnmedizinern fanden die Live-Demonstrationen von Untersuchungs- und Behandlungstechniken der HWS, der Kiefergelenke und im Beckenbereich. In einem leidenschaftlichen Plä-

Internetseite ausgezeichnet

Das hohe Engagement der Gold- und Silberscheideanstalt C. Hafner um eine aktuelle und ansprechende Homepage wurde kürzlich belohnt.

Das Unternehmen wurde in diesen Tagen als Gewinner gelernt. Immer wieder unterstützen gut gewählte und



Für besondere Übersichtlichkeit und freundliche Darstellung ausgezeichnet: die Webpräsenz der Firma C. Hafner.

des Wettbewerbs „Beste Website der Schmuck- und Uhrenindustrie im Nord-schwarzwalde“ in der Kategorie Business-to-Business von der Industrie- und Handelskammer Nordschwarzwalde ausgezeichnet.

Die Preisverleihung fand im feierlichen Rahmen auf der Showbühne der SCHMUCKWELTEN Pforzheim statt. Professorin Elke Theobald von der Fachhochschule Pforzheim würdigte die Website der Firma C. Hafner in ihrer Laudatio als besonders gelungenen professionellen Auftritt.

Die Website begrüßt den Besucher mit einer übersichtlichen, klaren Navigationsstruktur. In den drei angebotenen Produktbereichen Edelmetall, Recycling und Dental kann sich der User jederzeit bequem einen Überblick über das gesamte Produktsortiment inklusive Abbildungen verschaffen. Die drei Eingangsseiten, welche jeweils zu den einzelnen Bereichen führen, informieren kurz und prägnant über alle Neuheiten im Unternehmen. Der Informationsgehalt der Seite erreicht einen Detaillierungsgrad, bei dem auch der Fachmann noch etwas

präzise Abbildungen die dargebotenen Informationen. Ein Download-Bereich bietet dem Besucher jederzeit die Möglichkeit, Informationsmaterial des Unternehmens herunterzuladen und auszudrucken. Informationen zum Seminarangebot von C. Hafner können ebenfalls aktuell eingesehen werden. Hierbei besteht die Möglichkeit zu einer Online-Anmeldung.

Das Unternehmen zeige sich als ein sehr menschliches Unternehmen mit vielen Gesichtern, so die Begründung der Jury. Besonders hervorzuheben ist die Kontaktgalerie, die für jede Anspruchsgruppe die richtige Kontaktperson mit sämtlichen Kontaktdaten und mit einem sympathischen Gesicht repräsentiert. ■

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

ANZEIGE

Das erste Modellwachs, das sehr gute Scannergebnisse liefert und super zu verarbeiten ist!

www.dentona.de Tel: +49 (0) 201 25 29 -0

erlebten im Großen Hörsaal des Kaiserin-Friedrich-Hauses der Berliner Charité einen kompetenten und engagierten Referenten, der bereits auf dem 12. Deutschen Schmerztag mit dem Deutschen Schmerzpreis 2001 ausgezeichnet worden

ZT Veranstaltungen Oktober 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
6.-7.10.2006	Bad Bocklet	Ceramide Kombinationsarbeiten/Verblendungen Referentin: PSK® Carla Gruber	SHOFU, DT & Shop Natascha Schmitt, Tel.: 0 97 08/9 09-6 06
13.-14.10.2006	Berlin	Therapie mit Aufbisschienen – ein praktischer Arbeitskurs Referent: Dr. Bernd Schwahn	KaVo Dental Manuela Steck, Tel.: 0 62 21/64 99 71-19
20.-21.10.2006	Engen	Effiziente Gerüst- und Kaufächengestaltung in Metall und Keramik Referent: ZTM Nikolaus Langner	YETI Dental Andrea Keller, Tel.: 0 77 33/94 10-20
25.10.2006	Essen	Modellherstellungskurs „Rund um's Zeiser-Modellsystem“ Referent: ZTM Reinhold Haß	picodent GmbH Claudia Knopp, Tel.: 0 22 67/65 80-0
27.-28.10.2006	Berlin	CeHa White Patientenkurs für Fortgeschrittene Referent: ZTM André Baur	C.Hafner Julia Lindhorst, Tel.: 0 72 31/9 20-1 44
27.-28.10.2006	Essen	Cicero-Patientenkurs Referent: ZTM Hans-Jürgen Joit	Elephant Dental Anja Joppien, Tel.: 0 40/54 80 06-1 21
30.10.2006	Meckenheim	Majesthetische Schichtungsvarianten in Keramik Referenten: ZTM Achim Ludwig, Martin Schlederer	Da Vinci Creativ Claudia Arndt, Tel.: 0 22 25/1 00 27

ZT Kleinanzeigen

Spezialisierung in der Zahntechnik
Ihr Modellgusslabor in Ostwestfalen.

Rür Sie fertigen wir kostengünstig hochwertiges Zahnmodell.

„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 Biotell - Degudent her.

Anruf genügt!
Kostenlos bundesweiter Abhol- und Lieferservice!

SH Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh
fon. 05 24 154 89 7 • fax. 05 24 159 21 50 • www.sh-dental.de

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

- Diskussionsforen
- Firmenporträts
- Produktneuheiten
- neue Technologien
- Stellenmarkt
- Gerätemarkt
- Kurstermine
- Chat

Internet: <http://www.muffel-forum.de> eMail: info@muffel-forum.de

Die Projekt der T&B ServiceLine GbR
A. Schlangel, Tel.: 0 22 32/2 00 2 40
14256 B. Useldorf
<http://www.tb-service-line.de>

Thorsten Toll und Andreas Braun
fon. 0 22 32/2 00 2 40
fax. 0 22 32/2 00 2 39
eMail: info@tb-service-line.de

