

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

<b>Labor-Positionierung (1)</b>	<b>„An falscher Stelle gespart!“</b>	<b>Konstruktive Verhandlungen</b>	<b>Gaumenfreier Einstückguss</b>
Auftakt einer dreiteiligen Serie mit Ausblick auf aktuelle Trends der Zahnmedizin und Wege aus dem Konjunktur-Tief	Wie die Zahntechniker-Innungen Baden und Württemberg Patienten über Auslandszahnersatz aufklären	Über das zielgerichtete Einsetzen von Verhandlungspraktiken – ein Artikel von Dipl.-Psych. Thomas Eckardt	Die Herstellung einer Oberkiefer-Teleskopprothese aus CoCr – ein Bericht von ZT Michael Martin
<b>ZT Politik_4</b>	<b>ZT Politik_7</b>	<b>ZT Wirtschaft_8</b>	<b>ZT Technik_11</b>



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](http://www.labor.dentaltrade.de)

## Internationale Zahntechniker-Lehrlingstage in Berlin und Potsdam Kronen, Kaiser, kalte Krieger

Zum 11. Mal trafen sich junge Zahntechniker aus Deutschland, Österreich, Italien und Dänemark. Persönliche Begegnungen fördern und Kontakte knüpfen stand auf dem umfangreichen Programm – und nebenbei lernten die Azubis, wie man mit modernsten Technologien umgeht.

Durchschnittlich knapp unter 16.000 Euro Jahresgehalt, kein Urlaubs- oder Weihnachtsgeld und auch von der einst für Arbeitnehmer staat-

zahlt. Während sich die Preise vervielfacht haben, die Leistungen der Krankenkassen sinken, von jungen Menschen für die Rente privat

loren. Und wenn im vergangenen Jahr nur rund ein Drittel der ausgebildeten Auszubildenden in ein anschließendes Arbeitsverhältnis übernommen wurden, dann sollte allen heutigen Zahntechnik-Azubis klar sein, dass am Ende ihrer Lehrzeit auch sie zu denen gehören könnten, die zunächst erstmal ohne Arbeitsplatz dastehen.



Abb. 1: Kontakte knüpfen und moderne Technologien kennenlernen – Rund 100 Zahntechniker-Lehrlinge aus Deutschland, Österreich, Italien und Dänemark kamen zu den 11. Internationalen Zahntechniker-Lehrlingstagen nach Berlin und Potsdam.

lich geförderten Möglichkeit, Vermögen zu bilden, ist für Zahntechniker fast nichts geblieben – annähernd 60 Prozent der Zahntechniker bekommen keine vermögenswirksamen Leistungen be-

vorgesorgt werden muss, Kinder gezeugt und Wohneigentum geschaffen werden soll, sind die Steuern so hoch wie nie und die heute 20- bis 29-jährigen Zahntechniker erreichen dennoch nicht einmal mehr das Einkommen, das ihre Berufskollegen zu Zeiten der Lohnerhebung des Jahres 1978 verdient haben. Das Interesse junger Menschen am Zahntechnik-Beruf geht in den meisten Fällen wohl eher nicht von finanziellen Perspektiven aus, denn lange schon hat die Lohnentwicklung bei den Zahn Technikern den Anschluss an das übrige Handwerk ver-

28. September in Berlin und Potsdam. Rund 100 Zahn techniker-Lehrlinge aus allen Teilen Deutschlands, aus Österreich, Italien und Dänemark kamen auf Einladung des FIZ (Förderverein Internationale Zahn techniker-Lehrlingstage e.V.) zusammen, um außerhalb ihres eigentlichen Schulbetriebes modernste Technologien kennenzulernen, persönliche Begegnungen und Kontakte zu fördern, gemeinsam zu lernen und dadurch neue fachliche und soziale Kompetenz zu erwerben (Abb. 1).

ANZEIGE

**dentona®**

**esthetic-base® gold**

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

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

**ZT Ausbildung\_13**

Zukunftstrend: Spezialisierung, Kooperation und Low-Budget

## Richtige Positionierung von Laboren (1)

Sinkende Auftragszahlen, Personalabbau, kaum Aussicht auf Besserung – das ist der traurige Status quo der deutschen Dentallabore. Mit dieser Ausgabe startet die ZT eine dreiteilige Serie, die aktuelle Trends der Zahnmedizin darstellt sowie mögliche Lösungen für Labore aufzeigt.

(ch/cp) – Gab es vor nicht einmal zehn Jahren noch rund 80.000 Zahn techniker in Deutschland, werden aktuelle Zahlen auf lediglich 50.000 geschätzt. Immer mehr Labormitarbeitern muss aufgrund rapide schrumpfender Auftragszahlen gekündigt werden. Ein Abwärtstrend, dessen Ursachen unterschiedlicher Natur sind: So bricht in erster Linie der Umsatz in der Kronen- und Brückenarbeit weg, da ein Großteil dieser Arbeiten in Billiglohnländern bzw. von Laboren der neuen EU-Mitgliedsstaaten zu weitläufigeren Preisen gefertigt wird. Eine zu hohe Steuerlast, höhere Löhne und Lohnnebenkosten sowie aufwendige Investitionen machen den Laboren hierzulande ein konkurrenzfähiges Arbeiten daher immer schwerer. Doch Auslandszahn ersatz ist nicht das einzige Problem. Während in Deutschland noch bis in die 90er-Jahre durch das BEL zu

abgesicherten Festpreisen produziert werden konnte, brachte das neue Festzuschuss-System Umsatzeinbußen von 30 bis

den Zahnersatz. Höchste Zeit also für die Labore, etwas zu tun. Dabei ist es wichtig zu wissen, welche Entwicklungen sich hierbei nicht nur auf dem zahntechnischen Markt, sondern auch in den Zahnarztpraxen abzeichnen, und wie darauf reagiert werden kann.

ANZEIGE

**Carat Metallkeramik**

Farblichkeit und Natürlichkeit



Tel.: 0203/99 269-0  
[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

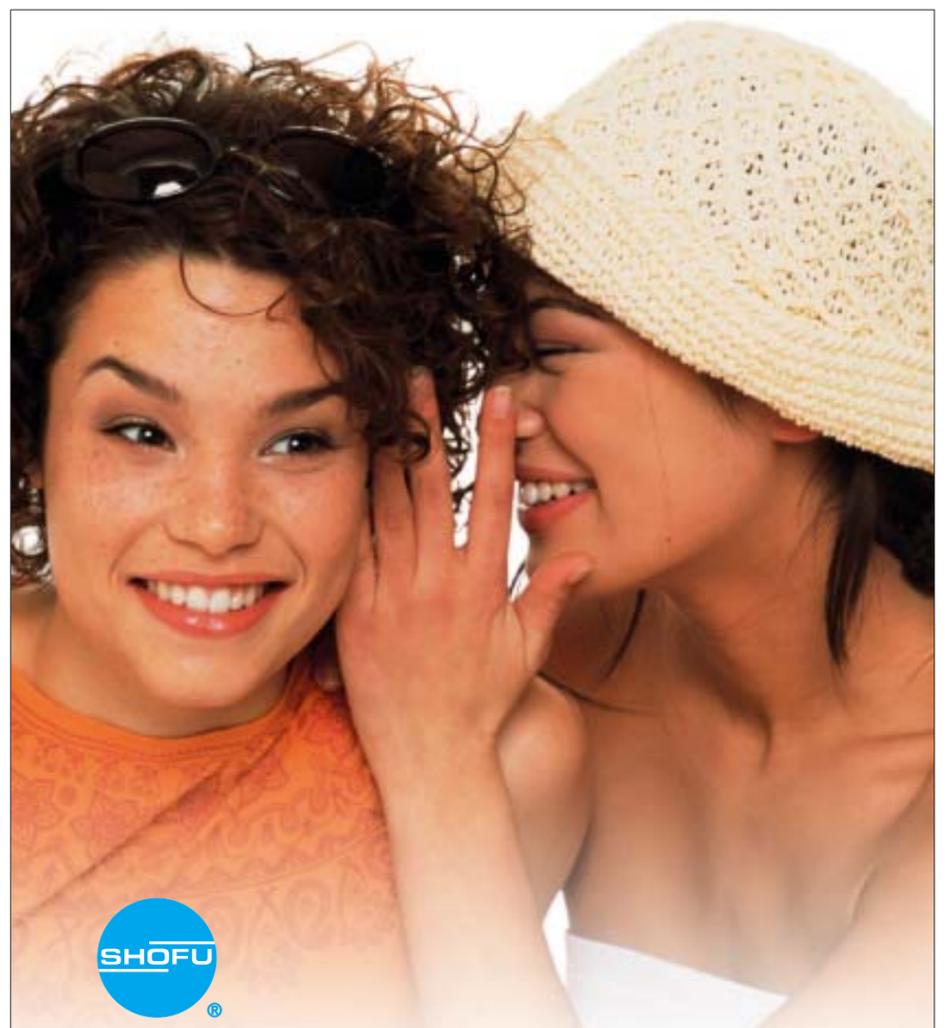


40% für die Labore. Des Weiteren hat zwischenzeitlich die Konkurrenz natürlich auch nicht geschlafen: Eine zunehmende Anzahl von Praxislaboren, Entstehung von Großlaboren, Laborgruppen sowie Fertigungszentren führen zu einem erbarmungslosen Verdrängungs- und Ausscheidungswettbewerb rund um

### Trendsetter Implantologie und Ästhetik

Der Trend zur Spezialisierung ist angesichts immer komplexer werdender Therapien einer der Haupttrends in der Zahnmedizin. Hierbei rangieren vor allem drei Bereiche – Implantologie, Parodontologie und kosmetische Zahnheilkunde – auf den vorderen Plätzen, was auch die jüngste LU-DENT Leserumfrage Dentale Fachzeitschriften (Oemus Media AG) mit mehr als 1.900 teilnehmenden Zahnärzten bestätigt.

**ZT Politik\_4**



**IMPRESSUM**

**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.)  
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Katja Römhild (kr)  
(Assistenz Chefredaktion)  
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  
(Anzeigen-disposition/  
-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**  
Jacqueline Szabó  
Tel.: 03 41/4 84 74-1 45  
E-Mail: j.szabo@oemus-media.de

Die ZT Zahn-technik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzel-exemplar: 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnemen-t im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versan-dkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 84 74-0.  
Die Beiträge in der „Zahn-technik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtig-keit 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 Ver-öffentlichung 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 Haf-tung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

# Zahnersatz zum Nulltarif – Auch null Qualität?

Für die deutschen Zahntechniker bleiben bei der McZahn AG nur noch die Reparaturarbeiten übrig.

(cw) – Große Schlagzeilen machte McZahn kürzlich mit der Eröffnung des ersten McZahn-Zentrums in Krefeld. Geschickt wurden Informationen über acht Behandlungszimmer, unzählige Patienten auf der Warteliste und die Zielsetzung, bis ins Jahr 2008 rund 400 eigene Praxen in bester Lage zu eröffnen, platziert. Bereits der Name „McZahn“ lässt ein ähnliches Franchise-System vermuten wie beim namensverwandten Fast-Food-Riesen. Zahnärzte und -techniker werden vertraglich gebunden und ermöglichen somit die Unabhängigkeit der Kette. Obwohl der Zahnersatz kostengünstig in China gefertigt wird, will McZahn für dessen Qualität bürgen. Das heißt, der ZA nimmt im McZahn-Zentrum einen Abdruck vom Patientenkiefer und schickt diesen zur Produktion nach China. Ein ebenso der Franchise-Kette angehöriger deutscher Zahntechniker führt die Endkontrolle durch und übernimmt so die Qualitätsgarantie des Auslands-ZE. Auf diese Weise kann der Preis gedrückt und der „Zahnersatz zum Nulltarif“ angepriesen werden. Dass Zuzahlungen bei Sonderleistungen durchaus gängig sein werden, wird verschwiegen. Finanzieren will sich McZahn durch Fallpauschalen: Übersteigt die Behandlung den Freibetrag, gibt es keine Gewinne. Bleibt die Patientenversorgung

ANZEIGE

**Die Teleskop-Evolution**  
**Willkommen im neuen Teleskop-Zeitalter!**  
Schnell, präzise, extrem günstig!  
**TeleRing-Technik**  
→ Ein völlig neues Verfahren zur Herstellung von **Teleskopkronen** aus **edelmetallfreien CoCrMo-Legierungen**.  
Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.  
**SILADENT Dr. Böhme & Schöps GmbH**  
Im Klei 26 · 38644 Goslar · Telefon: +49 (0) 5321 37 79-0

unter der Freibetragsgrenze, profitiert McZahn. Hinzu kommen Einnahmen durch teilnehmende Zahnärzte, die als An-

gegebenenfalls die Fehler der asiatischen Kollegen aus. Der Köder für die Patienten ist jedenfalls ausgelegt und diese

sind dank großer PR-Maschinerie bereits heiß auf den kostenlosen ZE. Einzige Reaktionsmöglichkeit, die der Branche bleibt, ist mit den Waffen des öffentlichkeitswirksamen McZahn-Discounters zurückzuschlagen und die Patientenwahrnehmung bewusst zu lenken. So wie es bereits die ZTI Baden und Württemberg mithilfe ihrer breit angelegten Informationskampagnen tun, um Patienten zu zeigen, dass Billigprodukte billig sind, aber im Zweifel nicht nach Qualitätsstandards hergestellt sind. ☒

## „Unsere Patienten sind sehr zufrieden“

Vorstandssprecher der McZahn AG W. Brandenbusch im Gespräch mit der ZT

**ZT** Wettbewerb belebt bekanntlich das Geschäft. Wie gehen Sie mit dem Vorwurf um, den Zahntechnikern hierzulande die Arbeit zu entziehen (ins Ausland zu verlagern) und die deutschen Labore nur für Reparaturarbeiten einzusetzen?  
An diesen Missstand glauben doch nur die Zahnärzte und -techniker selbst. Die McZahn AG ist nicht schuld daran, dass die Innungen zehn Jahre lang geschlafen haben. Sie verstreuen Gift und Neid in der Branche. Des Weiteren nutzt McZahn die deutschen ZT nicht nur für Reparaturarbeiten, sondern plant sogar eine eigene Laborkette zusammen mit der Firma Perpeet.

Wahnung. Könnte es sein, dass sich die Patienten ein falsches Bild von McZahn machen? Diese Behauptung ist sachlich falsch. Wir vermitteln, dass die Patienten bei Regelleistungen nichts dazuzahlen müssen. Das ist absolut unmissverständlich und wenig kompliziert. Die Innungen behaupten nun wieder, dass nur 5 % der Patienten als Regelleistung behandelt werden. Aber Fakt ist, dass unsere Wartezimmer voll und die Patienten höchst zufrieden sind.

durch fehlende Qualität der Laborarbeiten oder hohe Franchisebeiträge für teilnehmende Zahnmediziner bzw. Labore? Zum einen sind die teilnehmenden Zahnärzte ja nicht dumm. Sie prüfen die Franchiseverträge selbst und stellen für sich fest, dass das Angebot gut ist. Außerdem ist unsere Qualität ausgesprochen hochwertig. Gern fordere ich die Innungen zu einem Qualitätswettbewerb auf und lasse eine unserer großen Warenlieferungen von unabhängigen Gutachtern oder von der Stiftung Warentest untersuchen. Und dann wird sich ja herausstellen, dass eine Krone, die 69 € kostet, nicht bloßer Schrott ist, wie es die Innungen behaupten. Grundsätzlich würde ich gern wissen wollen, woher die Innungen so genau über uns Bescheid wissen wollen.

**ZT** Sie behaupten, qualitativ hochwertigen Zahnersatz billiger im Ausland fertigen lassen und daher auf Basis der Fallpauschalen Gewinne einfahren zu können. Könnten durch dieses Konzept die Patienten, teilnehmenden Zahnärzte oder -techniker zusätzlich belastet werden, z.B.

**ZT** In Ihren Presseinfos betonen Sie den sogenannten Nulltarif. Dass auch Zusatzzahlungen auf die Patienten zukommen, findet jedoch weniger Er-

reiz eine hochmoderne Praxis-einrichtung, Assistenzpersonal sowie einen Arbeitsplatz zugesichert bekommen. Als Gegenleistung gliedern sie sich in die Kette ein und geben ihre Unabhängigkeit teils auf. Einheitskleidung und Praxisausstattung gibt es für jeden Zahnarzt schon ab 35.000 €, „Eintrittsgebühr“. Außerdem wird er vertraglich dazu verpflichtet, einen monatlichen Geschäftsbericht abzuliefern, denn nur so können die (laut Presseinfo ZTI Bremen) 30 bis 40 % des Umsatzes als Gebühr an McZahn gezahlt werden. Die deutschen Zahntechniker auf der anderen Seite prüfen abschließend die in China gefertigten Produkte und bügeln

### ZT Statement



„Die marktschreierische Dumpingpreisstrategie der Dental-discounter greift in das Vertrauensverhältnis von qualitätsorientierten Zahnärzten und Patienten ein und wirkt sich nachteilig auf die Versorgungsstruktur in Deutschland aus. Kollegen, die sich diesen Modellen anschließen, positionieren ihre Angebotsstruktur im unteren Marktsegment und werden vom Markt nur noch dort wahrgenommen. Die Billigstrategie kann nicht auf Dauer die individuellen Bedürfnisse einer modernen, von ästhetischem Bewusstsein geprägten Gesellschaft befriedigen. Die Positionierung der Discounter bietet dem Zahntechniker jedoch die Chance zur Unterscheidung und für vielfältige innovative Leistungsangebote. Hierbei haben wir in unseren Kunden starke Partner, denn gerade sie erleben täglich, welche Bedeutung Qualität und Support auch für ihre Praxis haben und überall dort, wo es uns gelingt mit Patienten in Kontakt zu treten, stellen wir fest, dass die wenigsten eine Billigversorgung wünschen. Das Zahntechniker-Handwerk wird sich deshalb selbstbewusst auf die eigenen Stärken besinnen und auch in Zukunft mit Qualität und Service Kunden und Patienten überzeugen. Hierbei werden die Innungen die Innungsfachbetriebe mit Öffentlichkeitsarbeit, Qualitätssicherungsinstrumenten und der Verbesserung der inneren Kommunikation unterstützen.“

Klaus Bartsch, Obermeister Zahn-technik-Innung Köln-Aachen

## ZDF-Bericht: Pfusch beim Zahnersatz

„Frontal 21“ über mangelhaften Zahnersatz – schlechtes Fazit für Zahnärzte.

(hdk) – 80 % aller Castings seien fehlerhaft, so das im Magazin ausgestrahlte Resümee eines deutschen Laborinhabers. Grund hierfür seien vor allem die Ungenauigkeiten in den von Zahnärzten gelieferten Abdrücken. Qualitätsmerkmal hier sei die Randspaltenbreite zwischen präpariertem Zahn und Krone. Bei einem gut sitzenden Zahnersatz beträgt diese rund 100 µm, durchschnittlich liege sie aber bei 400 µm. Die Folge sind ein erhöhtes Gingivitis-Risiko von 50 % bzw. Karies und Parodontose. „Das Problem ist unsere Abhängigkeit vom Zahnarzt. Durch Kürzungen im Gesundheitswesen und Billig-Zahnersatz aus dem Ausland stehen

wir mit dem Rücken zur Wand. Wenn wir bei dem Pfusch nicht mitmachen, kündigt uns der Zahnarzt die Zusammenarbeit

in vielen ZA-Praxen „nicht sorgfältig genug gearbeitet“ werde, davon ist auch ZA Martin Radwan aus Windhagen überzeugt: „In Deutschland sind 80-90 % der Kronen und Brücken mangelhaft, weil Zahnärzte unter enormen Zeit- und Kostendruck stehen.“ Jürgen Fedderwitz, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, bestreitet die Vorwürfe. Er halte den Disput um Randspaltenbreiten für einen „akademischen Streit“. Für die Regelleistung bei gesetzlich Versicherten bekomme der Zahnarzt ein „sicherlich suboptimales Honorar, aber der Patient auf jeden Fall eine angemessene Leistung“. ☒

ANZEIGE

**Oclu Plus**  
Das feinste Pulver  
Gratis Muster anfordern!  
Tel.: 0203/99 269-0  
www.hagerwerken.de

auf und wir haben gar keine Arbeit mehr“, so ein anonym bleiben wollender Vertreter einer Zahntechniker-Innung. Dass

ANZEIGE

triceram® de

**Triceram®**

**Die Keramik für die CAD/CAM Technologie**

**Zirkoniumdioxid und Titan**

**Triceram® für ZrO<sub>2</sub>**  
■ Fluo Liner

**Triceram® für Ti**  
■ Pastenbonder

**Triceram® für Ti und ZrO<sub>2</sub>**  
■ Chroma Dentin  
■ Intensive Fluo Dentin  
■ Opaker Gingival  
■ Schneidmassen, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaurum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 72 31 / 803-440  
Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaurum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter [www.dentaurum.de](http://www.dentaurum.de).

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

**DENTAURUM**

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

# Richtige Positionierung ...

Fortsetzung von Seite 1

So gaben 44,8 % der Befragten die Parodontologie als ihre Spezialisierung an. Auch der Trend zur Implantologie (33,5 %) ist unumstritten. „Kaum ein anderes Gebiet [...] entwickelt sich so dynamisch, wird so intensiv beforscht und hat so viel Innovationspotenzial wie die Implantologie“, bestätigt Prof. Dr. Dr. Henning Schliephake, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Implantologie (DGI). „Wenn sich der bestehende Trend zur Spezialisierung weiter fortsetzt, dann wird es den Generalisten als Zahnarzt in Zukunft vermutlich nicht mehr geben“, so Schliephake. Daneben haben Bleaching, Veneers & Co in den letzten Jahren eine spektakuläre Entwicklung genommen:

Meyer, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK), eine stetig steigende Nachfrage seitens der Bevölkerung.

ANZEIGE



**dentona®**  
**aesthetic-base® gold**  
Der kantenstabile Stumpfgips mit niedrigsten Expansionswerten für die Implantattechnik!  
www.dentona.de Tel +49 (0) 231 55 56 - 0

Ästhetische und sogar kosmetische Aspekte machen laut Meyer deshalb „unter Anwendung wissenschaftlich abgesicherter Materialien und Methoden einen wesentlichen Teil der mo-

nen Teilbereich. „Das Zukunftsbild der zahnärztlichen Profession“, so der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, gegenüber der ZT, wird somit „vielfältiger sein, dem Patienten mehr Wahlmöglichkeiten zugestehen, variable Praxisformen haben, aber auf einer gemeinsamen Grundlage, nämlich dem niedergelassenen praktischen Zahnarzt als Generalisten mit ein bis zwei Tätigkeits-schwerpunkten.“

## Fachgesellschaften

Für Zahnärzte ist die Mitgliedschaft in einer Fachgesellschaft vor allem aufgrund der Fortbildungsmöglichkeiten von Bedeutung. Inzwischen bieten diese für ihre Mitglieder jedoch noch weitere Benefits wie Homepages mit Spezialistenverzeichnissen, Internetportale für Patienten oder Mitgliederzeitschriften. Und auch hier ist die Implantologie Trendsetter, auf keinem anderen Spezialgebiet haben sich mehr Fachgesellschaften (mehr als zehn bei rund 8.000 implantologisch tätigen bzw. interessierten Zahnärzten) etabliert.

## Einzelpraxis versus Versorgungszentrum

Neben dem Spezialisierungstrend ist ein weiterer Trend zu beobachten. Bedingt durch jüngste Entwicklungen im Rahmen der Gesundheitsreform nutzen auch immer mehr Zahnmediziner die sich bietenden unternehmerischen Möglichkeiten – von modernen Praxismgemeinschaften über privatärztliche Teilgemeinschaftspraxen bis hin zu medizinischen Versorgungszentren sowie ärztlichen Beteiligungsmodellen.

Bei der momentanen wirtschaftlichen Lage verwundert es nicht, dass sich immer mehr (Zahn-)Arztpraxen zusammenschließen, um das eigene Überleben zu sichern. Konkurrenz bekommen die Praxen jedoch von den Kliniken, die seit Einführung des „Gesetzes zur Modernisierung der gesetzlichen Krankenversicherung“ im Jahr 1993 wesentlich mehr Möglichkeiten haben, ambulante medizinische Leistungen anzubieten. Dr. Jürgen Fedderwitz, Vorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, bringt es auf den Punkt: „Auf dem Gesundheitssektor hat ein Strukturwandel eingesetzt. Gesundheitsdienstleistungen werden zunehmend grenzüberschreitend erbracht, der Wettbewerbsdruck steigt.“ Auch Ärztepräsident Professor Jörg-Dietrich Hoppe rechnet mit einer Strukturveränderung ärztlicher Versorgung: „Fachärzte werden es sich bald kaum noch leisten können, nicht mit Krankenhäusern zu kooperieren.“ Schuld an dieser Entwicklung ist sicherlich auch das sogenannte Vertragsarztrechtsänderungsgesetz, das nie-

dergelassenen Ärzten ab 2007 gestattet, Praxen in mehreren Zulassungsbezirken zu führen. Zudem dürfen Krankenhausärzte zu-

heute „Low-Budget“. So gibt es mittlerweile gar Internetauktionsportale rund um eine möglichst billige Zahnbehandlung bzw.

test bescheinigte man diesen Portalen zwar, dass Einsparungen bis zu 60 % möglich seien, jedoch bezögen sich diese meist auf Material- und Laborkosten. Zudem habe dieser Online-Kampf zahlreiche Nachteile wie z. B. die fehlende persönliche Kenntnis des Gebisszustandes der Patienten durch den mitbietenden Zahnarzt, die ein fachlich fundiertes Vergleichsangebot somit gar nicht ermöglichen (ZT berichtet).

In der Hoffnung, durch eine Teilnahme mehr Aufträge zu generieren, sind inzwischen auch Labore dabei, sich durch solche Portalen gegenseitig zu unterbieten. Hinzu kommt ein weiterer, jüngster Trend – Franchise-Systeme wie z. B. die Krefelder McZahn AG. Diese verspricht Zahnersatz (aus China) zum Nulltarif, d. h. sie bietet Kassenpatienten bei Regelleistungen ZE ohne Zuzahlungen an. Was sich den Patienten nach Schnäppchenmarkt anhört, könnte für Labore durchaus den Abbau weiterer Arbeitsplätze bedeuten. ZTM Dominik Kruchen, Obermeister der Zahntechniker-Innung Düsseldorf, geht gegenüber der Nachrichtenagentur ddp sogar von bundesweit 6.000 gefährdeten Jobs aus. Allerdings bezweifelt er, dass diese Geschäftsidee Erfolg haben wird. Immerhin könne die Billig-Kette nicht die wichtige Zusammenarbeit von Zahnarzt und Dentallabor bieten. Außerdem glaubt Kruchen, dass Patienten von der gewinnorientierten Haltung der beteiligten Ärzte, die durch das McZahn-Konzept selbst am Zahnersatz verdienen, abgeschreckt würden.

## Fazit

Der wirtschaftliche Druck sowie organisatorische Auflagen für die Zahnärzte wachsen immer mehr. Deshalb reagieren Praxen zunehmend mit speziellen Leistungsangeboten bzw. fachlichen Spezialisierungen oder neuen Kooperationsformen, sodass traditionelle Einzelpraxen in Zukunft wohl mehr und mehr den Gesundheitszentren weichen werden. Doch nicht nur auf diesen, sondern auch auf Trends wie die der sogenannten Low-Budget-Praxen oder Internetauktionsportale müssen Dentallabore reagieren, wollen sie auch in Zukunft am Markt bestehen. Ob eine wachsende Zahl von Praxislaboren, Laborverbänden, Großlaboren oder auch Fertigungszentren – der Wettbewerb unter den Laboren und somit der Handlungsdruck bei den zahn-technischen Betrieben wird immer größer. Da trösten auch keine Tatsachen wie jene, dass Zahnersatz made in Germany nach wie vor für Spitzenqualität steht, darüber hinweg. An einer gezielten Neuausrichtung bzw. Spezialisierung, Rationalisierung oder Optimierung von Arbeitsprozessen kommt heutzutage kein Labor mehr vorbei. Auch

Fortsetzung auf Seite 7

## ZT Statement



### Zum Thema: Neuausrichtung von Zahnarztpraxen und deren Konsequenzen für zahntechnische Labore

„Auf dem Gesundheitssektor hat ein Strukturwandel eingesetzt. Gesundheitsdienstleistungen werden zunehmend grenzüberschreitend erbracht, der Wettbewerbsdruck steigt. Auch viele Zahnarztpraxen richten sich daher neu aus: Sie beziehen Zahnersatz von ausländischen Laboren und erzielen damit Kostenvorteile, die sie an ihre Patienten weitergeben können.“

Die Praxen nutzen auch verstärkt medizinisch-technische Innovationen, die sie vom zahntechnischen Labor unabhängiger machen. Computergestützte Verfahren wie CAD/CAM erlauben die Fertigstellung von Zahnersatz direkt in der Praxis und praktisch ohne Wartezeiten für den Patienten. Moderne Werkstoffe und Therapien erweitern zudem die Möglichkeiten, konservierend zu behandeln und Zähne vor einer Extraktion oder Überkronung zu bewahren. Die Zahnheilkunde entwickelt sich generell immer stärker von der Reparaturmedizin zur Präventionsmedizin. Die Praxen erweitern ihre Prophylaxeangebote, und die Patienten kümmern sich heute verstärkt um ihre Zahngesundheit, sind mehr „dental minded“ als noch vor einigen Jahren. Ihr Bedarf an umfangreichem Zahnersatz sinkt bzw. verlagert sich ins höhere Lebensalter. Diese drei Faktoren, also grenzüberschreitender Wettbewerb, technischer Fortschritt und wachsende Präventionsorientierung, stellen für die zahntechnischen Labore in Deutschland auf längere Sicht die eigentliche Herausforderung dar. Die Branche muss sich darauf einstellen.“

Dr. Jürgen Fedderwitz,  
Vorsitzender der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV)

## ZT Statement



### Zum Thema: Implantologie und Entwicklung im Bereich Zahnersatz

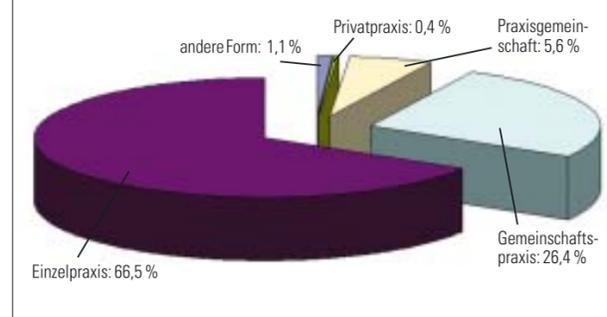
„... Die Implantologie war in den letzten Jahren und bleibt sicher weiterhin eine der spannendsten und erfolgreichsten Disziplinen der Zahnheilkunde, die zu vielen Fortschritten auch in angrenzenden Bereichen geführt hat. Ganz sicher wird die moderne Zahnheilkunde zudem geprägt durch die fortschreitenden Erkenntnisse rund um die Mikrobiologie einerseits, aber auch durch technische Innovationen im Bereich Diagnostik und ZE-Herstellung, darunter auch neue Werkstoffe und Einsatzgebiete andererseits. Vermutlich wird es im Bereich des Zahnersatzes eine zweigleisige Entwicklung geben – einen breiteren Weg Richtung konfektionierte CAD/CAM-Versorgung, die schnell und preiswert dem Bedarf nach rascher Wiederherstellung entgegenkommt, und einen schmaleren, aber nicht weniger wichtigen Weg Richtung perfekte Individualisierung, heißt: ästhetisch und funktionell hoch anspruchsvolle Versorgung für einen ausgewählten Patientenkreis ...“

Christian Berger,  
Präsident des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ EDI)

Der lukrative Bereich der ästhetischen und kosmetischen Zahnheilkunde ist stetig am Wachsen (35,3 % laut LU-DENT Umfrage). So besteht hierfür nach Ansicht von Prof. Dr. Georg

dernen Zahnmedizin und Zahntechnik aus.“ Zwar haben Zahnärzte heutzutage Interessenschwerpunkte und spezialisieren sich, jedoch beschränken sie sich dabei selten auf ei-

## Art der Praxis / Praxiskooperationen



Quelle: LU-DENT 2006, Oemus Media AG.

sätzlich in Praxen arbeiten, der Ausbau medizinischer Versorgungszentren wird vereinfacht und es werden Teilzeitzulassungen erlaubt. Dr. Karl-Heinz Sundmacher, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte, hört ob dieser Gesetzesnovelle gar schon die „Sterbeglocken für viele freie und selbstständige Praxen“ läuten. Während die Weichen in Richtung große Versorgungszentren gestellt würden, werde dagegen die dem Patienten vertraute, wohnortnahe Praxis massiv benachteiligt.

## Low-Budget: Zahnersatz zu Dumping-Preisen

Ein weiteres „Zauberwort“ in Zahnarztpraxen lautet

zahntechnische Versorgung, bei denen Patienten anonym den Heil- und Kostenplan ihres Zahnarztes ins Netz stellen, um letztlich Zahnmedizinern mit nied-

ANZEIGE



**picodent®**  
qualität pur.  
bewusst innovativ.  
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

rigstem Angebot den Zuschlag für die zahnärztliche Behandlung zu erteilen. Im Rahmen einer Prüfung durch die Stiftung Waren-

## ZT Experten-Tipp



„Eine erfolgreiche Positionierungsstrategie setzt sich klassisch aus zwei Komponenten zusammen. Die erste Komponente, und diese ist in der heutigen Zeit für Dentallabore von starker Bedeutung, liegt in der Gewinnung eines kurzfristigen Wettbewerbsvorteils. Dabei spielen die Preise und die Dienstleistungsargumente, die ich um meine zahntechnischen

Produktangebote bündele, die zentrale Rolle. Aufgrund der aktuellen Preiserosion lohnt es sich jedoch, den Fokus stärker auf die Dienstleistungsqualität zu richten. Natürlich muss man auch in der Lage sein, im lokalen Preiswettbewerb zu bestehen. Nur sind die Produktangebote von industriellen Fertigungszentren oder großen Laborstrukturen und -verbänden heute schon so preislich attraktiv, dass man sich besser darüber Gedanken macht, diese Vorteile oder auch Spezialisierungsgrade je nach Laborgröße für sich einzubeziehen. Im Bereich der Dienstleistungen hingegen kann man als Laborinhaber noch viel Wettbewerbsdifferenzierung erreichen. Mit gezielten Angeboten, die auf die Zukunftsfähigkeit der Praxispartner abzielen und somit wiederum helfen, meine Kunden erfolgreicher im Markt zu positionieren, verschafft man sich den Übergang in die zweite klassische Komponente – den langfristigen Wettbewerbsvorteil.“

Ob man sich aber nun darüber differenziert, die beschriebenen Trends aus dem Bereich der Zahnärzte zu bedienen, variabelere zahntechnische Produktlinien aufstellt oder eigene und neue zahntechnische Akzente setzt. Entscheidend ist die Umsetzung durch Vermarktungskompetenz und eine zielorientierte Kommunikation sowohl nach innen zum Kunden und denen, die es werden sollen, als auch nach außen zur breiten Öffentlichkeit.“

Dipl.-Volkswirt Marko Prüstel,  
Geschäftsführer Prüstel Consultdent GmbH

**Tätigkeitsschwerpunkte der niedergelassenen Zahnärzte in Hamburg**



Datenquelle: ZÄK Hamburg, Grafik: Oemus Media AG.

Fortsetzung von Seite 4

ein Umdenken in Sachen Labormarketing sowie eine professionelle Zusammenarbeit mit Werbeprofis sind

nicht von der Hand zu weisen. Auch kann sich eine engere Zusammenarbeit mit der Industrie als vorteilhaft erweisen. Doch welche Maßnahme ist die geeignetste?

**„An der falschen Stelle gespart“**

In Baden-Württemberg startete eine Aufklärungskampagne über Zahnersatz aus dem Ausland.

(hdk) – Seit dem 18. September erklingt in den Radiosendern SWR1 und SWR4 ein ca. zehn Sekunden dauerndes Lachen, auf das die Frage folgt: „Sie lachen nicht mit?“ So beginnt der Radiospot des 2005 von den Innungen Baden und Württemberg gegründeten Informations- und Qualitätszentrums Zahntechnik (iq:z) – Teil eines breiten Feldzuges zur Patienteninformation über die

lig ist nicht gleich preiswert“, erläuterte Harald Prieß, Badener Innungs-OM und einer der Initiatoren der Kampagne, gegenüber der ZT. „Uns liegt hier besonders daran, Patienten verständlich zu machen, dass neben einer hervorragenden Produktqualität auch eine ebensolche Versorgungsqualität gewährleistet sein muss. Das kann mit Zahnersatz aus dem Ausland einfach nicht erreicht werden!“ Nur das enge regionale Zusammenspiel von Zahnärzten und Dentaltechnikern könne die umfassende, individuelle und kompetente Versorgung realisieren, die den Patienten durch den Einsatz hochwertiger Materialien und Verfahren den entscheidenden Vorteil bieten kann: die Garantie eines über Jahrzehnte tadellos funktionierenden Zahnersatzes. Durch die exzellente Ausbildung in Deutschland, strenge gesetzliche Regeln und den daraus erwachsenen hohen Verbraucherschutz sei ein Dentalhandwerk entstanden, das weltweit respektiert werde und Maßstäbe setze. So werde z.B. die Teleskopkrone im internationalen Sprachgebrauch als „German Crown“ bezeichnet. „Eine zahntechnische Meisterprüfung ist im Ausland weitestgehend unbekannt“, so Jochen Birk, der Obermeister der ZTI Württemberg, weiter, „Gesetzliche Kassen, die für Zahnersatz aus dem Ausland werben, blenden solche Tatsachen gerne aus und leisten sich selbst und den Patienten mittel- oder langfristige Bären Dienste.“

Sicherlich existiert Zahnersatzimport nicht erst seit diesem Jahr – da der Trend aber merklich zunimmt und die Bevölkerung durch die jüngsten Entwicklungen in der Gesundheitspolitik nachhaltig verunsichert und weiter zum Sparen animiert werde, sei eine groß angelegte Aufklärung umso nötiger. Das iq:z hält hierfür eine Informationshotline bereit (Tel.: 07 11/48 20 90) und präsentiert außerdem unter [www.iqz-online.de](http://www.iqz-online.de) eine sehr umfangreiche und übersichtliche Internetseite. **ZT**

ANZEIGE

**Mirawet**  
Keine Spritzer, keine Bakterien!  
Gratis Muster anfordern!

Tel.: 0203/99 269-0  
[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

Herkunft ihres Zahnersatzes. Nach vierwöchiger Ausstrahlung sind die ersten Erfolge für die Innungen deutlich: „Der Radiospot wird von der überwiegenden Zahl der Hörer als sehr gut bewertet. Wir sehen an der Zahl der Zugriffe auf unsere Homepage, dass die Nennung der Internetadresse [www.iqz-online.de](http://www.iqz-online.de) die richtige Entscheidung war“, erklärt Jochen Birk, Obermeister der Innung Württemberg. Durch eine breit gefächerte Sensibilisierung für eine

ANZEIGE

**picodent**  
qualität präzision innovativ

**zeiser Modellsystem**  
– Das Original –

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

wohnortnahe Versorgung mit Qualitätshandwerk soll Verständnis dafür geschaffen werden, dass das deutsche Gesundheitshandwerk seinen Preis hat und haben muss. Es gehe hier schließlich nicht um ein Konsumgut, sondern um das eigene Wohlergehen. „Bil-

**ZT Statement**



**Zum Thema: Versorgungszentren, Implantologie und Parodontologie**

„Neben medizinischen Versorgungszentren wird die Einzelpraxis mit einem umschriebenen Leistungsangebot weiterhin Bestand haben. Die Versorgungszentren werden eine umfassende Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde anbieten. In Teilbereichen werden sie zahnmedizinisches Spezialwissen und -können zu bestimmten Zeiten anbieten, das bedeutet eine Teilzeitbeschäftigung von Spezialisten. Das Entwicklungspotenzial der

Zahnmedizin liegt aufgrund demografischer Entwicklungen im Bereich der Implantologie und Parodontologie, und zwar unabhängig von der deutschen Sozialgesetzgebung. Für den Bereich der Implantologie wird sich die Zahntechnik mit Suprakonstruktionen vermehrt einbringen können.“

Dr. Horst Luckey,  
1. Vorsitzender des Berufsverbandes Deutscher Oralchirurgen (BDO)

Lesen Sie hierzu unseren Experten-Tipp von Marko Prüstel, Geschäftsführer der Prüstel Consultdent GmbH. Der Diplom-Volkswirt berät seit Jahren erfolgreich Labore in Managementfragen.

Der zweite Teil unserer ZT-Serie wird sich den Spezialisierungstrend bei den Laboren widmen. Erfahren Sie dann Wissenswertes über die Vor- und Nachteile von Laborverbänden sowie zukünftige Fertigungsweisen. **ZT**

**Schmidt im Experten-Dialog**

Die Bundesgesundheitsministerin sprach zur Aachener Vital 2006 mit Vertretern der FIZZ.

(hdk) – Zum traditionellen etwa die Funktionsdiagnostik und die mit Kieferge-  
Meinungsaustausch mit den in der Region Aachen zusammen-  
geschlossenen  
Dentallaboren der Freien Initiative Zukunftsorientierter Zahn-  
techniker (FIZZ) fand sich Gesundheitsministerin Ulla Schmidt im September auf der Aachener Gesundheitsmesse Vital 2006 ein. Mit Stefan Esser, Sprecher der FIZZ und Vorstandsmitglied der Zahn-  
techniker-Innung Köln-Aachen, sprach die Ministerin über aktuelle Themen der Gesundheitspolitik. Aber auch für detailliertere technische Themen, wie



Sehr interessiert auch an technischen Themen zeigte sich Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) am Messestand der FIZZ.

lenkserkrankungen verbundenen Folgesymptome interessierte sich Bundesministerin Ulla Schmidt bei ihrem Besuch des FIZZ-Messestandes auf der Vital 2006. **ZT**

ANZEIGE

# Vollkeramische Monoblockkronen

die Alternative zu klassischen Metallkeramik- und handgeschichteten Vollkeramikronen.

1. Markieren des Präparationsrandes
2. Berücksichtigung der Antagonisten
3. Positionierung der Approximalkontakte
4. Auswahl der Zahndatenbankkrone
5. Automatische Berechnung der Okklusion

**Einfache und Zeit sparende Konstruktion mit inLab!**  
Der Einsatz modernster CAD/CAM-Technologie macht's möglich. Unterstützt von der intelligenten inLab-Softwarekomponente VInCrOn 3D konstruieren Sie Ihre gerüstfreien Kronen in nur 5 Arbeitsschritten. Setzen auch Sie auf mit inLab gefertigte vollkeramische Monoblockkronen. Mit allen material- und verarbeitungstechnischen Vorteilen, die vollkeramische Restaurationen grundsätzlich bieten:

- zahnfarbene Ästhetik
- Transluzenz
- Biokompatibilität
- metallfreie Restauration

Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Sirona-Fachhändler oder unter [www.sirona.com](http://www.sirona.com)

The Dental Company **sirona**







# ZT WIRTSCHAFT

Hoffnung und Frustration existieren während der Verhandlung oft dicht nebeneinander und führen im Optimalfall zu einer Win-Win-Situation.

## Konstruktive Verhandlungsführung – Ein faszinierender Prozess

Die erfolgreiche Kooperation des Dentallabors mit dem Partnerzahnarzt basiert auf konstruktiver Verhandlungsführung, die beiden Parteien genug Raum zur Entfaltung lässt. Im folgenden Artikel erläutert Dipl.-Psych. Thomas Eckardt, wie Verhandlungspraktiken zielgerichtet eingesetzt werden können, um die eigenen Vorstellungen konsequent und professionell durchzusetzen.

### Jeder Mensch verhandelt

Menschen neigen dazu, zu glauben, dass Verhandeln einen Prozess darstellt, der nur an einem formalen Verhandlungstisch stattfindet. Als Ergebnis daraus sehen sie die Verhandlung als eine ungewöhnliche und be-

der Regel über Zeit, Geld und Ressourcen, weil sie gewöhnlich nur in beschränktem Ausmaß bereitstehen.

### Zustimmung und Konflikt bestehen gleichzeitig

Jede Verhandlung kann als zwei sich überlappende

Hoffnung und Frustration sind stets beide vorhanden.

### Wodurch unterscheidet sich Verhandeln von Verkaufen oder Überzeugen?

Der erste Hauptunterschied ist vorhanden, wenn Sie Ihre Bedingungen nicht ändern können, so verkaufen oder überzeugen Sie, Sie verhandeln nicht. Viele Menschen denken, dass sie verhandeln; einfach deshalb, weil die Geschäfte, in die sie involviert sind, sehr groß sind. Tatsächlich aber ist die Größe des Verkaufs nicht relevant. Die Schwierigkeit liegt im Prozess, nicht aber im Preis. Beim Verkauf oder der Überzeugung versuchen Sie zu erreichen, dass die beiden Kreise sich überschneiden, indem Sie nur die Überzeugungskraft einsetzen; wenn die Überschneidung einmal erreicht ist, können Sie verhandeln, um das Geschäft abzuschließen. Verhandlungen innerhalb der Gesellschaft bedeutet die Identifikation und Untersuchung dieser Überschneidung, um so die Bedürfnisse beider Parteien zu erfüllen.

dass sie passt. Mit anderen Worten gesagt, wir haben ein Mandat zu erhalten, in

sammenhang mit einem Zyklus gesehen werden, der gewöhnlich dem Ende des

licher Meinung sein. Sehen Sie zu, ob Sie der anderen Seite einen Nutzen bringen können, ohne dass Sie von Ihrer Position abweichen.

### K.E.R.Z.E. – die Erfolgsfaktoren für Verhandlungen

- K** = Kommunikationsebenen unterscheiden  
Mensch und Sache trennen
- E** = Erwartungen des Verhandlungspartners
- R** = Reeller Nutzen und reale Vorteile für alle Beteiligten
- Z** = Zweckmäßige, zielorientierte Alternativen
- E** = Entscheidung, Handlung, Ergebniskontrolle

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

### Verhandlungen betrachten auf Gegenseitigkeit

Wir neigen auch dazu, Verhandlungen von unserer Seite aus zu betrachten. Betrachten Sie die Situation aus der Sicht ihrer kooperierenden Zahnarztpraxis und stellen Sie daraus die Vorteile Ihres Angebotes dar. Das Ziel in jeder Verhandlung ist es, zu einer kreativen Einigung zu kommen und nicht den Gegner zu schlagen. Alle Verhandlungsparteien sollen das Gefühl haben, Gewinner zu sein, indem jeder erhält was er will. Beiden Seiten sollte etwas an den Zielen des Gegenübers liegen. Sie hätten gerne, dass die andere Seite Ihnen zuhört und Ihre Bedürfnisse versteht und berücksichtigt. Wenn Ihr Gegenüber diesen Eindruck auch von Ihnen hat, haben Sie die richtige Situation hergestellt. Verhandlungen sollten von beiden Seiten fair geführt werden. Wenn die Verhandlung zu einem guten und fairen Abschluss gekommen ist und jedem einen Nutzen gebracht hat, sind beide wieder an einem weiteren Miteinander interessiert. An einer Verhandlung sind

Fortsetzung auf Seite 10

### ZT Info

Bevor Sie eine Verhandlung beginnen, sollten Sie sich Gedanken und Notizen zu folgenden Punkten machen:

1. Zielbestimmung
2. Was ist der Nutzen dieser Verhandlung für mich und meinen Partner?
3. Was weiß ich über den Verhandlungspartner?
4. Welche Einstellung habe ich zu meinem Gesprächspartner?
5. Wie sah die bisherige Zusammenarbeit aus?
6. Wie sehe ich aus?
7. Welche Gesprächsunterstützungen stehen mir zur Verfügung?
8. Fachliche Vorbereitung
9. Äußere Umstände der Verhandlung

drohliche Tätigkeit. Daher fühlen sie sich unsicher und unvorbereitet, um mit dieser Situation umzugehen. Tatsächlich aber verhandelt jeder in gewissem Ausmaß,

Kreise angesehen werden. In einem Kreis sind die Dinge, die Sie wollen, in dem anderen jene, die die andere Partei möchte. Der sich überlappende Bereich

### Was eine Verhandlung ausmacht ...

„Verhandeln“ enthält einen Aspekt des Tauschens und des Handelns.

Im Rahmen der Verhandlung befassen sich verschiedene Parteien mit dem Austausch eines wertvollen Gutes gegen ein anderes, sodass beide ein zufriedenstellendes Ergebnis erreichen.

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

und die meisten haben möglicherweise das Verhandeln bereits zu einem höheren Niveau entwickelt als sie glauben. Jeden Tag verhandeln Sie zu Hause oder bei der Arbeit um Prioritäten, um Budgets, Ziele, Zeit und Ressourcen. Nehmen Sie

stellt die gemeinsame Basis dar. Ein Beispiel hierfür liegt vor, wenn Sie einen höheren Preis und ein steigendes Volumen glauben, und die andere Partei das Gegenteil will, doch Sie beide einen langfristigen Vertrag bevorzugen. Es liegt keine Verhandlung vor, wenn die Kreise sich nicht überschneiden, denn dann gibt es keine gemeinsame Basis, mit der die beiden Parteien arbeiten können oder sich gegenseitig etwas anbieten können. Somit gibt es auch keine Grundlage für eine Verhandlung. Wenn die Kreise vollständig überlappen, besteht wiederum kein Grund für eine Verhandlung, weil bei beiden Parteien bereits eine Übereinstimmung besteht. Das Zwei-Kreis-Konzept verdeutlicht die Koexistenz von potenzieller Zustimmung und Konflikt in der Verhandlung, und es erklärt, warum es gewöhnlich ein schwieriger, aber auch faszinierender Prozess ist –

### Der Verhandlungszyklus

In bedeutenden Geschäftsverhandlungen genießen einige von uns den Luxus, die eigenen Ziele vorauszubestimmen oder jeder Bedingung zustimmen zu können, von der wir glauben,

ANZEIGE



**Rund um die Modellherstellung die Nr.1!**

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

wenn wir außerhalb dieses Mandates zustimmen. Der Verhandlungsprozess ist selten auf Treffen mit der anderen Partei von „Angesicht-zu-Angesicht“ beschränkt. Er muss im Zu-

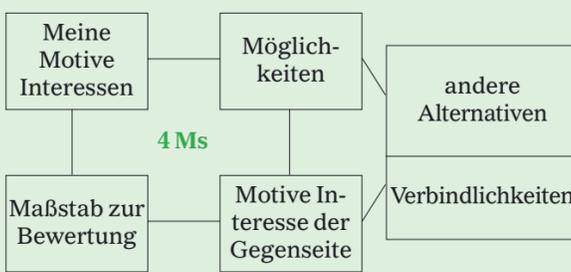
Verkaufszyklus folgt. Erfolgreiche „interne Verhandlungen“ sind essenziell für eine wirklich erfolgreiche „externe Verhandlung“ mit Ihrem Kunden oder Lieferanten. Interne Verhandlungen ermöglichen Ihnen die Flexibilität, einen guten Win-Win-Abschluss (also Gewinner-Gewinner-Abschluss) zu erreichen, während die externe Verhandlung eine reibungslose Durchführung erleichtert. Erfolgreiches Verhandeln bedeutet nicht Konfrontation, Sieg oder Niederlage, sondern Zufriedenheit auf beiden Seiten! Erfolgreiche Verhandlungspartner sind weder kaltblütig noch hart, sondern setzen sich verständnisvoll und ohne übertriebene Forderungen für ihre Ziele ein. Gute Verhandlungen sind nicht anstrengend, sondern faszinierende Gespräche zwischen Menschen, die sich schätzen. Ein wirklich guter Verhandlungspartner schlägt niemanden übers Ohr, sondern wird immer eine Win-Win-Situation herbeiführen. Nachfolgende Kriterien einer Win-Win-Verhandlungsbasis helfen Ihnen, erfolgreicher zu verhandeln:

### 7 Todsünden beim Verhandeln

- zu enge Ziele – zu enge Verhandlungsspielräume
- Rivalitätsdenken
- Selbstdarstellungsversuche und Profilierungssucht
- Täuschungsmanöver
- Machtspielen
- Angriffe auf den Verhandlungspartner
- Mauern und Blocken

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

### Verhandlungsphasen – Vorbereitung und Information



(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

- #### Sich über Verhandlungsstufen im Klaren sein
- Stufe 1: Vorbereitung
  - Stufe 2: Eröffnung, Begrüßung, Einstieg
  - Stufe 3: Bestandsaufnahme
  - Stufe 4: Bedarfsermittlung
  - Stufe 5: Argumentation
  - Stufe 6: Zusammenfassung/Abschluss/Vereinbarung
  - Stufe 7: Auswertung

### Menschen wollen nicht alle dasselbe

Wir neigen dazu anzunehmen, dass andere dieselben Dinge möchten, die wir wollen. Aber Menschen haben verschiedene Ansichten über diese Dinge. Zwei Menschen können ein und dieselbe Sache betrachten und dennoch unterschied-

### ZT Kurzvita



Dipl.-Psych. Thomas Eckardt

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

ANZEIGE



**dentona ScanWax**

Das erste Modellierwachs, das sehr gute Scanerergebnisse liefert und super zu verarbeiten ist!

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

daher nicht an, dass Sie nichts vom Verhandeln wissen oder zu unerfahren sind. Wenn es genug Ressourcen für jeden gibt, besteht kein Bedarf darüber zu verhandeln. Jede Partei kann so viel nehmen, wie sie möchte. Wir verhandeln in

## 6 Schritte zur effektiven Vorbereitung

1. Ziele setzen
2. Stärken-Schwächen-Analyse
3. Verhandlungspunkte und Prioritäten festlegen
4. Grenzen setzen
5. Rückzugsposition bestimmen
6. Konsequenzen von Konzessionen bedenken

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

## „Checkliste Verhandlungsvorbereitung“

### Eigene Motive/Interessen

Was interessiert mich wirklich?  
Welche Hoffnungen, Ängste und Sorgen können mich beeinflussen?

### Möglichkeiten

Worin könnten wir übereinstimmen?  
Welche Lösungsmöglichkeiten oder Teillösungen sind vorstellbar?

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

Fortsetzung von Seite 8

viele Punkte beteiligt. Wenn sie alle berücksichtigt werden, gibt es mehr Spielraum, um alle Gewinner werden zu lassen.

### Was Verhandlungen noch erfolgreicher macht

Der Gegner sollte als Partner angesehen werden und eine Verhandlung sollte nie auf dem

Bewusstsein gründen, dass nur einer gewinnen kann. Die vom Ergebnis erfolgreichsten Verhandlungen sind die, bei denen beide Parteien den jeweils größtmöglichen Nutzen erzielen konnten. Der Kontrahent muss deshalb als Partner und keinesfalls als Gegner begriffen werden. Sich auf seine Intuition in der Verhandlungssituation zu verlassen, geht in der Regel schief. Eine Verhandlungsführung ist so gut oder so schlecht wie ihre Vorbereitung. Informationen über Sachfragen als auch über den Vertragspartner sollten eingeholt und in die Planung einbezogen werden. Wichtig ist es weiterhin, möglichst viel über den Verhandlungspartner und dessen Sicht der Dinge in Erfahrung zu bringen. Was ist dem anderen wichtig? Welche Motive treiben ihn zur Verhandlung? Was fürchtet er und welche Schwächen hat er? Der Standpunkt des Verhandlungspartners sollte nicht nur registriert, sondern auch verstanden werden. Des Weiteren sollte keine Scheu vorm Small Talk mit in die Runde gebracht werden. In den meisten Fällen trägt er zur positiven Einstimmung bei. Auch persönliche Dinge dürfen dabei angesprochen werden. Das lockert die Stimmung und schafft die Basis zum freundschaftlichen Umgang der Verhandlungspartner im weiteren Verlauf der Verhandlung. Wenn er akzeptiert und auf ihn eingegangen wird, zeigt er sich in der Regel auch bei Uneinig-

keiten kompromissbereit. Informationen über den Vertragspartner sind das A und O für eine stichfeste Argumentation. Gutes Zuhören ist deshalb entscheidend. Außerdem: Als aufmerksamer Zuhörer gewinnt man leichter die Zuneigung des Verhandlungspartners. Nebenbei sollten auch die langfristigen Folgen einer Verhandlung immer mitbedacht werden. Könnte es sein, dass man dem Gesprächspartner zu einem späteren Zeitpunkt wieder begegnet? Manchmal sind Zugeständnisse sinnvoll, weil sie sich beim nächsten Vertragsabschluss auszahlen können. Ein systematischer Rückblick nach Verhandlungsende ist ebenso sinnvoll. Das Nachdenken über den Verhandlungsablauf macht dem Verhandler bewusst, was er verbessern muss. Neben diesen Erfolg versprechenden Gesprächstechniken gibt es mindestens ebenso viele Verhaltensweisen, die der Verhandler besser meiden sollten. Die Forscher haben auch hier die Wichtigsten identifiziert: **Verwässerung der Argumente:** Je mehr Argumente, desto besser? Dies ist ein Trugschluss. Die Untersuchung zeigt, dass es nachteilig ist, eine Reihe von Gründen zur Stützung der eigenen Position vorzubringen. Begründung: Mit zunehmender Anzahl der Argumente bietet man seinem Gegenüber mehr Angriffsfläche. Außerdem verwässern zu viele angeführte Gründe die Argumentation. Besser ist es, wenige, dafür aber stichhaltige Argumente vorzubringen. **Eigenlob:** Ausdrücke wie „fair“ oder „großzügiges Angebot“ haben keine Überzeugungskraft, wenn sie als Eigenlob benutzt werden. Im Gegenteil, sie führen eher zur Verärgerung des Verhandlungspartners, da dieser glauben könnte, er selbst erscheint als unfair usw. **Gegenvorschläge:** Die Beantwortung eines Vorschlags mit einem Gegenvorschlag ist nicht besonders wirkungsvoll. Gegenvorschläge kommen in der Regel zu einem ungünstigen Zeitpunkt, da der andere mit seinem eigenen Vorschlag beschäftigt ist. Darüber hinaus könnte der Verhandlungspartner den Gegenvorschlag als Abblocken oder Widersprechen deuten. **Verteidigungs-Angriffs-Spirale:** Verteidigung und Angriff sind oft schwer voneinander zu unterscheiden. Was der eine als legitime Abwehr empfindet, sieht der andere als ungerechtfertigten Angriff. Der Teufelskreis „Verteidigen/Angreifen“ setzt ein. Bei durchschnittlichen Verhandlern passiert dies dreimal so häufig wie bei erfolgreichen.

### ZT Info

#### Bekommen Sie die Unterstützung, die Sie brauchen?

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



### ANZEIGE

**Carat Biopaque**  
Der Pastenopaker

Tel.: 0203/99 269-0  
www.hagerwerken.de

**HÄGER WERKEN**

persönliche Dinge wie ihre augenblickliche Stimmung oder die Zufriedenheit mit dem erreichten Stand.

### Sechs Schritte zur effektiven Vorbereitung

Verlauf und Ergebnis von Verhandlungen bleiben häufig weit hinter dem Erreichbaren zurück. Es mangelt an klaren Zielsetzungen, die Situation

lyse auf beiden Seiten einschätzen, um die jeweilige Machtposition zu erkennen und Realisierbarkeit der Ziele zu überprüfen. Typische Analyse-Faktoren sind z. B. Details zur Wettbewerbssituation, die Bedeutung des Abkommens für beide Seiten.

3. Verhandlungspunkte und Prioritäten festlegen, um Überraschungen während der Verhandlung vorzubeugen. Eine Prioritätenliste (für beide Seiten) hilft zudem, Zugeständnisse und Konfliktbereiche im Vorfeld zu erkennen.

4. Grenzen setzen ist sinnvoll, um sich realistische „beste“ und „schlechteste“ Fälle als Limits um jedes Einzelziel zu stecken. Dadurch entsteht größere Flexibilität, denn die Bandbreite der akzeptablen Schritte wird schon vorher bedacht.

5. Rückzugsposition bestimmen, wenn die Verhandlung zu scheitern droht. Je weniger Alternativen vorhanden, desto stärker ist man an den Verhandlungspartner gebunden.

6. Das Aushandeln von Lieferterminen, Stückzahl usw.

### Fördern der persönlichen Beziehung und des Austausches

- Wählen Sie möglichst eine Sitzposition von 90°. Vermeiden Sie es, sich genau 180° gegenüber zu sitzen. Das Gegenübersitzen symbolisiert Angriff.
- Beteiligen Sie die Gegenseite im Verhandlungsprozess. Stellen Sie Fragen, hören Sie zu, machen Sie Lösungsvorschläge. Damit erhöhen Sie die Chance, dass die Gegenseite das Ergebnis mitträgt.
- Hören Sie aufmerksam und aktiv zu.

(Quelle: Eckardt & Koop.-Partner/Grafik: Oemus Media AG)

wird nicht ausreichend analysiert, zweckmäßige Verhandlungsstrategien werden nicht durchdacht. Vielen Verhandlern ist nicht bewusst, dass eine gründliche Vorbereitung das Standbein für erfolgreiche Ergebnisse ist. Nachfolgend werden die Punkte aufgezeigt, die im Vorfeld einer Verhandlung zu beachten sind.

1. Ziele setzen, um so Bezugspunkte für alle weiteren Schritte vorliegen zu haben. Ziele dürfen nicht zu hoch, aber auch nicht zu allgemein angesiedelt werden. Außerdem wichtig: Das vermutliche Ziel des Vertragspartners formulieren.
2. Stärken-Schwächen-Ana-

ist ein Kernstück jeder Verhandlung. Effektives Verhandeln ist nur möglich, wenn der Geldwert einer Konzession ermittelt wird. Vertragspartner sollten sich deshalb eingehend darauf vorbereiten. **ZT**

### ZT Kontakt

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

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





## Gaumenfreier Einstückguss aus CoCr – Erfahrungen eines Praktikers (I)

Anhand einer Fotodokumentation soll die Herstellung einer Oberkiefer-Teleskopprothese im Einstückgussverfahren aus CoCr gezeigt werden. Die Primärteile und die Sekundärkonstruktion wurden aus einer Legierung hergestellt. Die Herausforderung hierbei besteht darin, auf parallel gefrästen Primärteilen eine Friktion ohne zusätzliche Friktionselemente zu erreichen. Ein Beitrag von Zahntechniker Michael Martin aus Fritzlar-Ungedanken



Abb. 1: Die fertig gefrästen Primärteile in Wachs im Artikulator von labial/bukkal.

und durchgetastet (0,3 mm–0,4 mm). Der Randbereich wird mit Zervikalwachs angetragen. Danach werden die

reife abgeschragt werden, um Platz für die späteren Verblendungen zu schaffen (Abb.1).

gepasst und die Ränder beigearbeitet. Abb. 2 zeigt ein Modell nach diesem Arbeitsschritt.

mithilfe eines individuellen Löffels. Die hierzu notwendige Arbeitsfolge ist in Abb. 3 und 4 dargestellt.

### ZT Patientenfall: Status Oberkiefer

17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27
E	E	E	E	TV	BV	TV	TV	BV	TV	E	E	H	

Die Konstruktion habe ich im Einstückgussverfahren gaumenfrei gestaltet.

Fräsflächen mit Fräs wachs ergänzt und parallelisiert. Für die spätere Friktion reicht eine Fräsfläche von 3–4 mm. Daher können die labialen bzw. palatinalen Be-

Nun werden die Gusskanäle und labial eine Retentionsperle für die spätere Abdrucknahme angebracht. Nach dem Guss werden die Primärteile auf-

### Funktionsabformung

Nachdem der Zahnarzt die Primärteile im Patientenmund anprobiert hat, erfolgt die Überabformung

### Herstellung des Meistermodells

Der Abdruck wird auf den korrekten Sitz der Primärkronen kontrolliert und bei Bedarf korrigiert.

Nach Erstellung der Kunststoffstümpfe und des Meistermodells wird ein Draht (Abb. 5) über die Primärteile gelegt

Fortsetzung auf Seite 12

Der beschriebene Patientenfall stellt eines von vielen Beispielen dar, die mich in mei-

wichtige Bezirke freigehalten werden können. Lange Freundsituationen sind kein



Abb. 2: Die fertig aufgepassten Primärteile im Artikulator.

Problem beim Einsatz von CoCr. Es wird zudem eine gute Ästhetik durch eine grazile Arbeitstechnik erreicht. Hinzu kommt, dass die Oberflächenqualität bei homogenen und gut polierten Teleskopen bei EMF-Legierungen häufig besser ist als bei

ner täglichen Arbeit begleiten. In den vergangenen zehn Jahren habe ich mich fast ausschließlich mit der Problematik des friktiven Einstückgusses auf parallel gefrästen Primärteilen beschäftigt.

den EM-Legierungen.

Um einen spannungsfreien Guss im Bereich der Sekundärkonstruktion zu erzielen, musste ich ein spezielles Anstiftungsverfahren entwickeln. Außerdem benutze ich einen Vorwärmofen mit Umluft, um das gute Durchheizen der Muffel zu gewährleisten.



Abb. 3: Einsetzen der Primärkronen vor Abdrucknahme.

Das Zusammenspiel zwischen Primärteilen aus CoCr und der Sekundärkonstruktion aus CoCr erwies sich anfangs als sehr schwierig. Ich testete verschiedene Einbettmassen und fand schließlich eine, mit der gute Ergebnisse im Bereich der Sekundärkonstruktion erzielt werden konnten. Die Primärteile aus EMF-Legierungen herzustellen ist kein Problem, da es mittlerweile sehr viele gute Einbettmassen von verschiedenen Herstellern gibt und auch die Legierungen leichter zu fräsen sind.

Was mich von Anfang an beeindruckt hat, ist die rationelle Arbeitsweise in der Einstückgusstechnik. Man muss nicht erst separate Sekundärteile herstellen, die später am Modellguss verklebt oder gelasert werden. Außerdem kann man in vielen Fällen gaumenfrei arbeiten und erreicht so, dass phonetisch

### Herstellung der Primärteile

In unserem Labor werden die Sägestümpfe mit Erkolenfolie tiefgezogen. Danach wird die Folie ca. 1 mm über den Zervikalrand abgeschnitten



ANZEIGE

www.aide-marketing

## dentacolleg

das Gütesiegel für schöne Zähne

## Klartext oder Chinesisch?

Die Entwicklung rund um neue Zähne, Füllungen oder Zahnkosmetik geht ständig weiter. Und nur wer dabei immer auf dem neuesten Stand bleibt, kann auch optimal beraten. Oder anders gesagt: dem Patienten klar und einfach darstellen, was für ihn die jeweils beste Lösung ist. Deshalb werden alle Praxen und Labore, die das Gütesiegel **dentacolleg** tragen, regelmäßig in innovativen Techniken und Materialien geschult. Auch, weil die wenigsten Patienten Fachchinesisch verstehen.

Mehr klare Worte unter: [www.dentacolleg.de](http://www.dentacolleg.de)

**dentacolleg GmbH & Co. KG**  
An der Alster 83 · D-20099 Hamburg  
Telefon (040) 2 84 99 10-0  
Telefax (040) 2 84 99 10-16  
E-Mail [info@dentacolleg.de](mailto:info@dentacolleg.de)



Fortsetzung von Seite 11

und mit Kunststoff verblockt. Die verblockten Kronen wer-

müsste der Zahnarzt die verblockten Kronen im Mund des Patienten noch mal überprüfen. Die Primärkronen wer-

zum Fräsgranz abgezogen. Die restlichen Flächen werden ausgearbeitet und poliert, wobei der Übergang nach labial/bukkal bzw. palatinal abgerundet wird. Eine Vorpolytur der Fräsflächen bis zum Mattglanz schließt die Bearbeitung ab (Abb. 6 und 7).

**Herstellung der Sekundärkonstruktion**

**Dublieren**

Der Gingivalsulkus an den Primärkronen wird, falls erforderlich, etwas radiert.

Gerade bei Frontzahnteleskopen ist dies wichtig, da bei späterer Retraktion des Zahnfleisches ein dunkler Rand der Primärteile große ästhetische Nachteile mit sich bringt. Die Primärteile werden auf dem Meistermodell zirkulär mit Wachs befestigt.

Unter sich gehende Bereiche in der Umschlagsfalte kann man mit einer Knetmasse ausblocken (Abb. 12). Im Anschluss werden die Kieferkämme mit 0,65 mm Plattenwachs ausgeblockt (Abb. 8). Die Bereiche 12/22 werden auch unterlegt, obwohl später Kragenfassungen modelliert und verblendet werden. Ich habe es deswegen unterfütterbar gestaltet, weil die beiden Zweier erst kurz vorher

Silikon-Gips) eingesprützt und trocken geblasen. Zur Duplikaterstellung wird ein additionsvernetztes Reinsilikon (rema® Sil von DENTAURUM) eingesetzt. Wegen seiner niedrigen Shore-Härte (9-10) kann man eine hohe Passgenauigkeit durch freie Expansion der Einbettmasse erzielen. Es härtet schnell aus und hat ein sehr zügiges Rückstellvermögen.

Der Einsatz einer geschlossenen Dublierkuvette ist dabei Pflicht (Abb. 9).

**Herstellung des Einbettmassemodells**

Die Doppelkronen-Einstückgusstechnik bietet die Möglichkeit, Kombinationsprothesen mit teleskopierenden Kronen als Sekundärteile in einem Stück und ohne Passungseinbußen zu gießen. Zum Ausgleich der unterschiedlichen Expansionsbedürfnisse zwischen den Außenteleskopen sowie der Gesamtpassung wird das Modell mit zwei verschiedenen Flüssigkeitskonzentrationen der gleichen Einbettmasse hergestellt. Die Stümpfe bzw. der Zahnkranz wird mit rema® dynamic Einbettmasse (DENTAURUM) und Zahnkranz-Spezial-Konzentrat



Abb. 5: Meistermodell mit verblockten Primärteilen von palatinal.



Abb. 6: Die fertigen Primärteile von okklusal.



Abb. 7: Ansicht von labial.

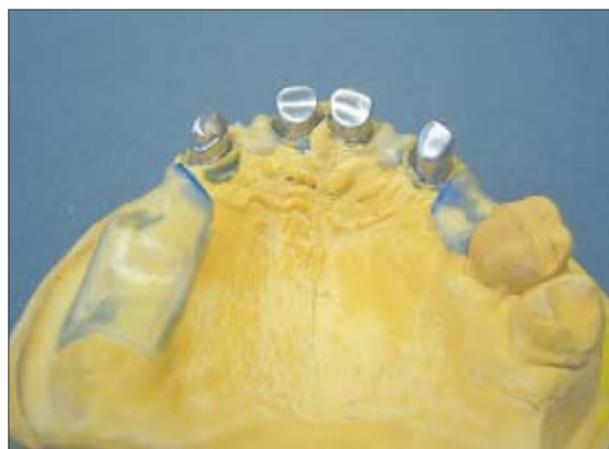


Abb. 8: Ausgeblockte Situation.



Abb. 9: Ansicht Dublierkuvette.

den abgehoben und auf das Sägemodell umgesetzt. Sollte es Abweichungen geben,

den auf einem Fräsmodell vorgefräst und anschließend mit Schleifpapiersektoren bis

extrahiert worden waren. Vor dem Dublieren wird das Modell mit Septisol (Trennmittel

(Mischungsverhältnis 8 ml auf 50 g, wobei die Konzentration zwischen destilliertem Wasser



Abb. 13: Einbettmassemodell.



Abb. 14: Modellierte Arbeit von palatinal.

und dem Konzentrat von der Länge und dem Umfang der Primärteile abhängig ist) hergestellt (Abb. 10). Eine höhere Konzentration der Flüssigkeit ergibt eine weitere Passung bzw. eine niedrigere Konzentration eine engere Passung. Danach wird der Rest der Form mit rema® dynamic Anmischflüssigkeit für Modellguss (180 g Pulver auf 29 ml) ausgegossen. Nach ca. 30 Minuten kann das Modell mithilfe von Druckluft entnommen werden. Danach wird das Modell bei 120 °C im Vorwärmofen 15 Minuten getrocknet.

schlussstifte und die Molarenklammer angebracht. Die Einschubrichtung wird anhand der parallel gefrästen Primärkronen festgelegt. Die Kombination von Teleskopkronen mit gegossenen Klammern ist problemlos möglich. Das Wachsgerüst wird nun mit Optiguss eingepinselt, was das Glätten der Wachsmodellation bewirkt. Außerdem werden noch ein paar Retentionsperlen für die späteren Kompositverblendungen angebracht. ZT

Fortsetzung des Artikels in Ausgabe 11-2006 der ZT Zahntechnik Zeitung.



Abb. 10: Zahnkranz mit Spezialkonzentrat.



Abb. 11: Tiefziehen der Primärteile.

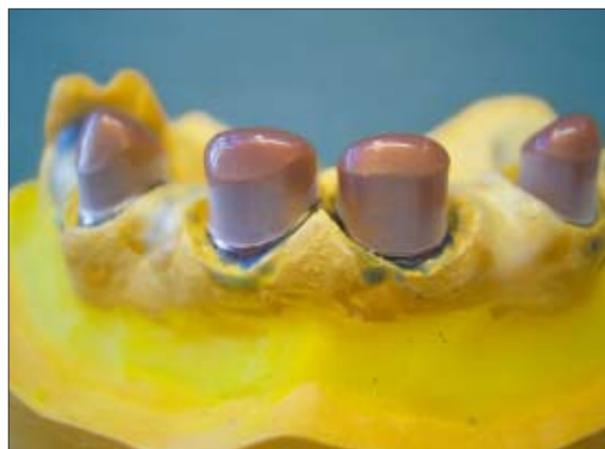


Abb. 12: Primärkronen mit Tiefziehkäppchen und ausgeblockter Umschlagsfalte.

**Modellation auf dem Einbettmassemodell**

Während das Einbettmassemodell aushärtet, werden die Primärteile auf die Stümpfe des Sägemodells gesetzt und mit Erkodur Tiefziehfolie 0,7 mm und Unterziehfolie (braun) 0,15 mm tiefgezogen (Abb. 11). Dabei dient die Unterziehfolie als Platzhalter, um das leichtere Umsetzen auf das Einbettmassemodell zu gewährleisten. Nach dem Tiefziehen wird die Folie mit einem Skalpell zirkulär ca. 0,5 mm über den unteren Rand des Primärteils abgeschnitten. Nun werden die Primärteile mit Folie, die nach dem Tiefziehen noch eine Stärke von 0,4 bis 0,5 mm haben, auf das Meistermodell zurückgesetzt (Abb. 12). Das hat den Vorteil, dass man Rückenschutzplatten bzw. Kauflächen auf dem Meistermodell modellieren kann, ohne dass man das Einbettmassemodell einartikulieren muss. Nach dem Modellieren der Kragenfassungen auf dem Meistermodell erfolgt das Umsetzen auf das Einbettmassemodell (Abb. 13 und 14), wobei die Unterziehfolie entfernt wird und die Folienkäppchen noch mal durchgetastet werden. Sollte der eine oder andere Bereich zu dünn sein, kann man mit Modellierwachs diese Bereiche verstärken. Als Nächstes werden die Kieferkammretentionen, die An-

**ZT Kurzvita**



ZT Michael Martin

- geboren 1962
- 1980-1984 Ausbildung zum Zahntechniker, danach Wehrdienst
- seit 1986 Tätigkeit als Zahntechniker in verschiedenen Labors im Raum Kassel, Schwerpunkt Kunststoff und Modellguss
- seit 1996 Mitarbeiter der Firma Lauterbach Dental-Technik in Baunatal mit Spezialisierung im Einstückgussbereich
- Zusätzliche Referententätigkeit bei DENTAURUM zum Thema Einstückguss

**ZT Kontakt**

Michael Martin  
Hauptstraße 34  
34560 Fritzlar-Ungedanken  
E-Mail:  
martin240592781@aol.com

# ZT AUSBILDUNG

Was geht ab?! Die Seite für Azubis.

## Kronen, Kaiser, kalte ...

Fortsetzung von Seite 1

„Wir freuen uns darüber, die diesjährigen Lehrlings-tage mitgestalten zu dürfen“, sagte Schulleiterin Elisabeth Gerhold vom ausrichtenden Potsdamer Oberstufenzentrum „Johanna Just“, als sie zusammen mit dem Berliner Schulleiter Peter Mibus und dem Geschäftsführer des FIZ, Christoph Wickihalter, die Lehrlings-tage eröffnete, die in diesem Jahr vom Oberstufenzentrum Körperpflege in Berlin, der Zahntechniker-Meisterschule Berlin-Brandenburg und der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg gemeinsam vorbereitet wurden. Anschließend zeigte Zahn-technik-Journalist und Buch-autor Thomas Dürr den Lehrlingen, was man mit einer Ausbildung zum Zahn-techniker alles anfangen kann: Von der Meisterprüfung und ihre Finanzierung durch BAföG, über die Fort-bildung zum Betriebswirt, das Studium der Dentaltech-nologie, Zahnmedizin oder zum Zahntechnik-Lehrerbis

hin zu Entwicklungspers-pektiven in der Forschung und Entwicklung der Dental-industrie oder als Produkt-manager zeigte er zahntechnische Alternativen zur Ar-

gehenden Stopp für die berufliche Entwicklung wird oder wie die Europäische Union die Aus- oder Weiter-bildung junger Menschen im Ausland finanziell fördert und was man unbedingt be-achten sollte, wenn man eine Zeit lang im Ausland ar-

es sind, die ihre eigene Zu-kunftsentwicklung behin-dern“, sagte Dürr und warnte die Lehrlinge: „Wenn Sie nie Kronen modelliert ha-ben, werden Sie nie einen Job in einer Edelmetallab-teilung bekommen. Wenn Sie nicht alle Ausbildungsin-

ganz oben auf der Liste und werden nie glücklich und zu-frieden werden!“ (Abb. 2)

### Von Friedrichs Terrasse in die Szene-Kneipe

Anschließend nahm der Leiter des Potsdam-Museums, Hanes Wittenberg, die Zahntechn-

Deutschlands im 20. Jahrhun-dert dar und verdeutlichte da-bei die Bedeutung, die Pots-dam während der Kaiserzeit, des Nazi-Reiches, für die Alli-ierten nach ihrem Sieg und zu Zeiten der DDR für den sow-jetischen KGB inne hatte. Im Rahmen eines sogenannten



Abb. 2: „Wer vorbildlichen Vorgesetzten nacheifern oder Unausstehliche überholen will, der muss mehr leisten als üblich. Auszubildende, die nicht alle Ausbildungsinhalte lernen, verbauen sich selbst ihre eigene Zukunft!“ Auf humorvolle Weise sprach Dental-Fachredakteur Thomas Dürr unangenehme Wahrheiten aus. Lehrer und Lehrlinge waren sichtlich vom Vortrag begeistert.



Abb. 3: Konzentriert bei der Sache: In Workshops zum „Okklusalen Kompass“ oder „Totalprothetik in Funktion“ durften die Lehrlinge selbst Hand anlegen.

beit im Dentallabor auf. Dürr gab Beispiele, wie sogar der Wehr- oder Zivildienst nicht zwangsläufig zum vorüber-

beiten möchte. „Vielen Azu-bis wird leider erst zu spät bewusst, dass ihre nicht ge-lernen Ausbildungsinhalte

halte gelernt haben, wer-den Sie immer schlecht be-zahlt werden, stehen bei Kün-digungsdiskussionen immer

niker mit auf eine Reise in die Vergangenheit: Unter dem Ti-tel „König, Kaiser, kalte Krie-ger“ stellte er die Geschichte

„Kulturtag“ besuchten die Lehrlinge mit geführten Tou-

Fortsetzung auf Seite 14

ANZEIGE

1/2 QUER FREI  
(EVTL. MICROTEC)

ANZEIGE

**Speedo-Clean**  
Prothese wie neu!



Tel.: 0203/99 269-0  
www.hagerwerken.de



Fortsetzung von Seite 13

ren dann Sehenswürdigkeiten wie das Schloss Sanssouci, das Holländische Viertel oder Schloss Cäcilienhof in Potsdam, oder das Medizinhistorische Museum, den Reichstag, das Dokumentationszentrum Berliner Mauer und den Checkpoint Charlie in der benachbarten Bundeshauptstadt.

**Probieren geht über Studieren – In Workshops wurde es handfest**

Der zweite Tag stand ganz im Zeichen der Zahntechnik. Den ganzen Tag lang hatten die Azubis Gelegenheit, sich in Workshops über den „Okklusalen Kompass“ oder „Totalprothetik in Funktion“ von Merz Dental über moderne Zahntechnik zu informieren (Abb. 3). Und da Probieren über Studieren geht, mussten die Lehrlinge beim Individualisieren von Keramikzähnen in der Berliner Meisterschule selbst ordentlich Hand anlegen. Handfester wurde es im Lehrgang

„Gold schmieden“. Wer sich für CAD/CAM interessiert, war bei Sirona gut aufgehoben. Schließlich blickt Sirona mit CEREC auf 20 Jahre klinische Erfahrung zurück. Bei DeguDent konnte man bei der Herstellung eines Cercon-Zirkonoxid-Käppchens dabei sein und WIELAND zeigte, wie auf einem Zirkonoxid-Käppchen eine Vollkeramikkrone entsteht. Aber es gab noch mehr

stellt werden können und die VITA Zahnfabrik bot ein „Tooth guide“-Training an. Für die Lehrer der Zahntechniker-Berufsschulen referierten Vertreter des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), dessen Präsident Jürgen Schwichtenberg über „Berufsbildung in Europa“. Den Abend verbrachten dann Azubis und Lehrer wieder gemeinsam bei einer Schiff-

nungsmeister der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, Karlfried Hesse, startete der sogenannte „Wissenschaftstag“ mit aktuellen Themen zur Zukunft der Zahntechnik. Dipl.-Kfm. Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der Fa. BEGO Bremer Goldschlägerei, gab Antworten auf die Frage „Ist das Modellierinstrument von morgen eine Maus?“ Professor Dr. Klaus-Peter Lange stellte als geschäftsführender Direktor des Zentrums für Zahnmedizin der Charité Berlin den aktuellen Stand der Implantatprothetik und deren Bedeutung für die Zukunft des Zahnersatzes dar, und Daniela Hering, Epithetikerin im Institut für Anaplastologie Velten in Genthin, gab den Auszubildenden eine Übersicht über die Möglichkeiten der modernen Epithetik (Abb. 4).

Zahnarzt und Lehrer der Uni Greifswald, Dr. Michael Hopp, nahm die Zuhörer bei seinem Vortrag „Vom Kleben bis zum Phasern“ mit in die Welt der Fügetechnik und die Leiterin des Referats medizinische Rehabilitation bei der Berufsgenossenschaft Feinmechanik und Elektrotechnik, die von Köln aus für das Zahntechniker-Handwerk zuständig ist, Dr. Beate Grunenberg, warnte vor häufigen Hauterkrankungen der Zahntechniker und wies die Lehrlinge auf Möglichkeiten zur Prävention hin (Abb. 5).

Zum Abschluss des offiziellen Teiles der Lehrlingstage stellte Sonja Brunner als Referentin der Abteilung Berufliche Bildung beim Zentralverband des Deutschen Handwerks in Berlin die berufliche Ausbildung im Ausland dar. Den Schlusspunkt des offiziellen Vortragsprogramms setzte dann der Leiter der Zahntechniker-Meisterschule Berlin-Brandenburg, Burkhard Buder, mit seinen Ausführungen zu Bohrriegeln.

„Was die Potsdamer und Berliner hier geleistet haben, war umwerfend! Sowohl in fachlicher als auch in kultureller Hinsicht waren die Lehrlingstage 2006 ein absolutes Feuerwerk“, freute sich der Geschäftsführer des Fördervereins Internationale Zahntechniker Jugendbegegnungen, Christoph Wickihalder, bei der großen gemeinsamen Abschlussveranstaltung mit herbstlichem Brandenburger Büfett, Musik, Chorgesang, Breakdance und der Ermittlung der Sieger des Kreativ-Wettbewerbs, darüber wie sich die Azubis die Zukunft der Zahntechnik vorstellen (Abb. 6): „Vor allem freue ich mich darüber, wie die Organisatoren die örtlichen Schüler in das gesamte Programm einbezogen haben“, lobte Wickihalder. Rund 150 Fragebögen hatte er unter den Lehrlingen verteilt und um Rückmeldung gebeten, wie sie die drei Tage in Potsdam und Ber-



Abb. 5: „Zahntechniker sollten sich in besonderem Maße vor Hautkrankheiten schützen!“ Die Leiterin des Referats medizinische Rehabilitation bei der Berufsgenossenschaft Feinmechanik und Elektrotechnik, die von Köln aus für das Zahntechniker-Handwerk zuständig ist, Dr. Beate Grunenberg, wies die Lehrlinge auf Möglichkeiten zur Prävention hin.



Abb. 6: So stellen sich Auszubildende die Zukunft des Zahntechniker-Handwerks vor. Sie steht in den Sternen!



Abb. 7: „Sowohl fachlich wie kulturell ein absolutes Feuerwerk!“ Christoph Wickihalder (li.), Geschäftsführer des Fördervereins Internationale Zahntechniker Jugendbegegnungen (FIZ), und Gründer Max Legien waren sehr zufrieden mit dem Verlauf und freuen sich auf die nächsten Lehrlingstage 2007 in Hamburg.

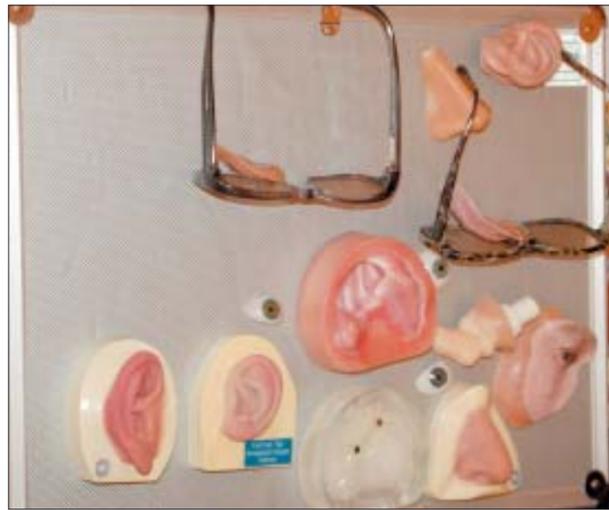


Abb. 4: Modellieren wir künftig mit einer Maus? Wird Zahnersatz in Zukunft nur noch auf Implantate gesetzt? Müssen Zahntechniker ins Ausland gehen, wenn sie einen Arbeitsplatz bekommen wollen? Oder sollten sie sich auch in Epithetik schulen lassen? Der Wissenschaftstag gab Antworten auf drängende Zukunftsfragen der Auszubildenden.

zu sehen: DENTSPLY stellte Eclipse vor – eine neuartige Technik, mit der Zahnprothesen ohne die herkömmlichen Arbeitsschritte wie Wachsaufstellung, Einbetten und Ausbrühen herge-

fahrt durch das Berliner Regierungsviertel.

**Brandenburger Büfett und Bohrriegel**

Nach einer kurzen Einführung durch den Landesin-

ANZEIGE

**Das Buch zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks**

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

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

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

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

**JETZT BESTELLEN**

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

oder Bestellung per Post  
Oemus Media AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

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

Name \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon/Fax \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_

ZAHNTECHNIKER-INNUNG  
BERLIN-BRANDENBURG

**ZT Buchtipp**

**Aufgestiegen – Erfolgsperspektiven für Zahntechniker**



„Jeder Mensch braucht eine Perspektive!“ lautet die Botschaft von Thomas Dürr. Spannende Erfahrungsberichte von Zahntechnikern, die vorübergehend im Ausland gearbeitet haben, wechseln ab mit handfesten Sachinformationen über Ausbildungsgänge, Weiterbildungsmöglichkeiten und zusätzliche Qualifizierungsangebote.

Erstmalig hat ein Herausgeber in dieser Fülle Zahntechniker, bekannte Persönlichkeiten und Meinungsführer der Dentalwelt als Autoren vereint. Sie alle wollen nur eins: Engagierten Zahntechnikern zeigen, welche unterschiedlichen Wege es gibt, um in der Branche erfolgreich zu sein. Die gelungene Auswahl der Gastautoren – die zum Teil über einzigartige Berufsqualifikationen und einmalige zahntechnische Werdegänge verfügen – gewährt jungen Zahntechnikern einen tiefen Einblick in die dentale Berufswelt und eine einmalige Hilfestellung bei ihrer beruflichen Orientierung.

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

**Bestellschrift:**  
InTime Services GmbH  
Tel.: 0 89/8 58 53-8 33  
E-Mail: neuermerkur@intime-services.de

# ZT PRODUKTE

## Scanner-Software mit immensen Möglichkeiten in der Präparation

Das Programm „etkon\_visual“ des Scanners „es1“ bedient schwierigste Anforderungen, denn es kann in jedem Stadium der Präparation eingesetzt werden.

Die Realisierung einer zahnärztlichen und zahntechnischen Leistung ist an eine prä-

zise sowie umfangreiche Arbeits- und Werkstoffkette wie Präparation, Abformung, Mo-

dellherstellung, Konstruktion, Verblenden sowie schließlich das Einsetzen gebunden. Bei

konventionell hergestellten Restaurationen wird von mindestens 60 zahnmedizini-

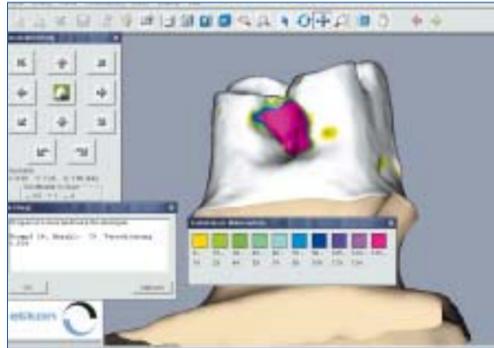
Dabei vermeidet eine ideale Präparation große Unterschnitte und unregelmäßige

Gründen nicht realisierbar. Dies äußerte sich zuweilen bedingt durch Ungenauigkeiten und Fehlpassungen am Kronenrand unter anderem in Gewebetraumen, parodontalen Läsionen, Sekundärkaries, Hypersensibilität und herabgesetzter Materialbeständigkeit und beeinflusste den klinischen Langzeiterfolg einer Restauration negativ.

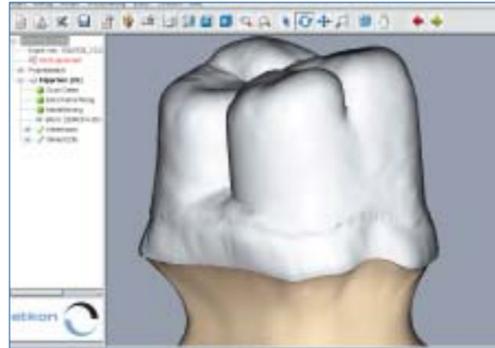
Idealsituationen und -präparationen liegen im Alltag in den seltensten Fällen vor. Mit der Software „etkon\_visual“ des etkon Scanners „es1“ können selbst schwierigste Präparations-situationen mehr als zufriedenstellend gelöst werden, denn sie ist in der Lage, nahezu jegliche Präparationsweise zu scannen und weiter zu bearbeiten. **ZT**



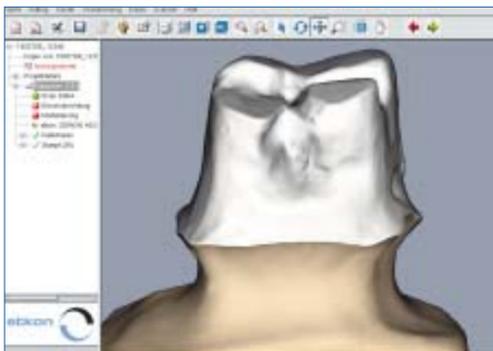
Ausgangssituation.



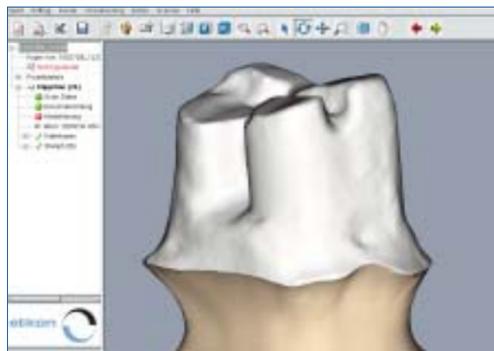
Automatische Anzeige unter sich gehender Gebiete.



Die durch die Software generierte Krone.



Scanergebnis der Ausgangssituation mit automatischer Präparationslinienerkennung und Darstellung der extrem unter sich gehenden Stellen trotz partieller tangentialer Präparation.



Das Ausblenden der unter sich gehenden Bereiche erfolgt automatisch.

schon und -technischen Arbeitsschritten ausgegangen, die notwendig sind, um eine möglichst passgenaue und ästhetische Restauration anfertigen zu können. Diese Tatsache veranschaulicht die Schwierigkeit und hohe Anzahl möglicher Fehlerquellen, der Zahnmediziner und Zahntechniker sich bisher stellen mussten.

Konturen. So sollte ein gleichmäßiger Substanzabtrag an allen Punkten entsprechend der erforderlichen Mindeststärke im Bereich der unverblendeten Anteile aufweisen. Insgesamt ist eine gerundete Präparationsform ohne scharfe Kanten und Ecken anzustreben. Diese Idealpräparation ist aber in den meisten Fällen aus den unterschiedlichsten

### ZT Adresse

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

## Phosphatgebundene Einbettmasse

Sonderedition in praktisch verschließbarer Aluminiumbox erhältlich

In einer limitierten Auflage kann die Dreibettmasse® jetzt

Box kann anschließend als hochwertige Versandbox für zahntechnische Arbeiten inklusive Artikulator verwendet werden.



Alu-transportbox mit Dreibettmasse.

ohne Mehrpreis in stabilen Aluminiumboxen bestellt werden. Die verschließbare

Auch der Inhalt der Box weiß zu überzeugen. Edelmetall-, NEM-Legierungen inklusive Modellguss und Presskeramik können mit der phosphatgebundenen, grafitfreien Einbettmasse verarbeitet werden. Dies vereinfacht die Lagerhaltung und die Arbeitsabläufe im Labor enorm. Die Arbeit mit der Dreibettmasse® wird dabei durch eine sehr ausführlich

ausgearbeitete Gebrauchsanleitung erleichtert. Für alle Einsatzbereiche gibt es genaue Konzentrationsempfehlungen. Somit gelingen auf Anhieb gute Passungen. Damit die Gussergebnisse auf gleich hohem Niveau bleiben, wird jede Charge mehrfach unter zahntechnischen Bedingungen getestet. **ZT**

### ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH  
Bismarckstraße 21  
86159 Augsburg  
Tel.: 08 21/60 89 14-0  
Fax: 08 21/60 89 14-10  
E-Mail: info@klasse4.de  
www.klasse4.de

## Sakura Volumia Überpresskeramik

Eine Presskeramik zum Überpressen von Zirkonoxid-Gerüsten.

Dank modernster Lichtoptik „lebt“ Sakura Volumia-Zahnersatz. Das Resultat kommt ohne Schrumpfung zustande und ist kaum von einer schichtweise aufgebauten Arbeit zu unterscheiden. Besonders bei schwierigen Indikationen bringt Volumia eine

simple Lösung. Da der schichtweise Aufbau im Verblendungsprozess entfällt, erfährt der Zahnarzt ein konsistentes und ästhetisches Ergebnis aus dem Labor. Zahntechniker können bereits in Wachsform auf Okklusion prüfen und sich bei der Fertigung auf Form und Funktion konzentrieren.



Aktuellste Lichtoptik verleiht Sakura Volumia seine Lebendigkeit.

Die Vorbereitung des Gerüsts läuft wie das Verblenden ab: Auf dem Gerüst wird ein überpressbarer Pasten-Opaker aufgetragen. Dieser beschafft die benötigte Basisfarbe und Fluores-

zenz. Anschließend wird das Gerüst mit auf die Farbgruppe abgestimmten Presskeramikpellets überpresst. Die Farbe einer überpressten Krone kann anschließend mit den entsprechenden ShadePaints optimiert und gestaltet werden. **ZT**

### ZT Adresse

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

## Leistungsfähiges Kunststoffsystem

Schienen, Bohrschablonen und Interimsprothesen extrem schnell herstellen

Wer im Bereich der Zahntechnik nach wachsenden und ökonomisch vielversprechenden Segmenten forscht, wird unter anderem auf Knirscher- und Aufbiss-schienen stoßen. Auch die

system Eclipse junior lassen sich temporäre Teilprothesen, Basisplatten, Schienen sowie Bohrschablonen besonders leicht und zeitsparend herstellen. Im Gegensatz zu konventionellen

das Labor voll ausgerüstet, um den Kunststoff zeitsparend zu verarbeiten und damit hervorragende Ergebnisse zu erzielen.

Mit dem klassischen „großen“ Eclipse Prothesenkunststoff-System, das sich in Deutschland bereits seit anderthalb Jahren erfolgreich im Markt bewährt hat, lassen sich über die erwähnten Indikationen hinaus auch Totalprothesen, Modellgussprothesen bzw. kombinationstechnische Arbeiten herstellen. Gerade im Falle von Totalprothesen, die bei einer alternden Bevölkerung in Zukunft tendenziell häufiger gefragt sein werden, kann das bequemere und ökonomische Vorgehen auch dem Patienten und dem Zahnarzt spätere Folgetermine sparen – und letztlich zur Bindung an das Labor beitragen. So eröffnet sich die Möglichkeit, den bislang häufig ungeliebten Prothetikbereich wirtschaftlich attraktiv zu machen. **ZT**



Eclipse junior Kunststoffsystem mit Zubehör und Lichthärtegerät.

Implantologie boomt nach wie vor, was eine verstärkte Nachfrage nach Bohr- und Röntgenschablonen sowie Interimsprothesen zur Folge hat. Bei allen genannten Indikationen lassen sich mit dem Kunststoffsystem Eclipse junior von DENTSPLY mehrere Arbeitsschritte einsparen, sodass je nach Indikation ein Zeitvorteil von bis zu 70 % erzielt werden kann. Darüber hinaus überzeugt Eclipse junior mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Es macht die innovative Eclipse-Technologie für ausgewählte Indikationen verfügbar – und dies zu einem äußerst attraktiven Preis. Mit dem neuen Kunststoff-

Techniken werden Aufbiss-schienen beispielsweise aus nur einem Material in nur einem Arbeitsgang angefertigt. Immediatprothesen können mit Eclipse junior ohne Vorwall fertiggestellt werden. Der Eclipse-Kunststoff ist bereits gebrauchsfertig verpackt und zeichnet sich durch sein leichtes Handling aus. Weiterhin sind alle zu verarbeitenden Eclipse-Materialien MMA- und benzoylperoxidfrei und somit biokompatibel. Bestandteile des junior-Systems sind ein Materialsortiment inklusive Zubehör (Eclipse junior Material Kit) sowie ein kompaktes Lichthärtegerät (Eclipse junior VLC Curing Unit). Damit ist

### ZT Adresse

DeguDent GmbH  
Susan Stahlenberg  
Postfach 1364  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-58 43  
Fax: 0 61 81/59-59 62  
E-Mail:  
susan.stahlenberg@degudent.de  
www.degudent.de

# Bewährte Technik beibehalten, Handling und Design verbessert

Facelift des Schweißgeräts phaser mx1 der Firma primotec ergänzt LCD-Blendschutz, verbessert Mikroskopausrüstung und gestaltet Handstück flexibler.

Mit der Vorstellung des primotec phaser mx1 während der IDS 2003 wurde gerade für mittlere und kleine Dentallabore eine effiziente Möglichkeit zum Einstieg ins dentale Schweißen geschaffen. In einem neuen Design mit erweiterter bzw. redu-

zierter Ausstattung wurden nun zwei weitere Modelle – der phaser as1 und der phaser ec1 – am Markt platziert. Mit dem nun durchgeführten „Facelift“ des Klassikers phaser mx1 wurde die Modellfamilie in ihrem modernen Design in gebürsteter Alu-

miniumoptik und einer gleichen Formensprache komplettiert. Die Tasten, Leuchtanzeigen und Linienführung verdeutlichen die Positionierung zwischen dem High-End-Modell as1 und dem „kleinen“ ec1.

Der „neue“ mx1 basiert auf der bewährten Technik des Vorgängermodells. Alle Funktionen, Leistungs- und Impulsdauerstufen sowie die Ausstattungsvarianten sind prinzipiell gleich geblieben. Er verfügt über fünf voreingestellte Schweiß-

programme für Gold, Cobalt-Chrom, Hybrid, Titan sowie Ortho, die jeweils in ihrer Leistung und Impulsdauer individuell angepasst werden können.

dem vom High-End-phaser as1 bekannten „change-control-component“ LCD-Blendschutz ausgestattet. Dieses Komfortmerkmal ermöglicht mit nur einem Handgriff eine Nutzung des Mikroskops auch als konventionelles Arbeitsmikroskop. Flexibler gestaltet sich auch die Arbeit mit dem Handstück am optimierten Zoom-Mikroskop-Schweißplatz: Es kann nun wahlweise im neuen Handstückarm mit integrierter Beleuchtung, im gewohnten, drehbaren Handstückstativ oder frei in der Hand eingesetzt werden. Bei Verwendung des Handstück-

arms ist der optimale Abstand zwischen Mikroskop und Schweißebene vordefiniert. Die Höhe des Mikroskops kann variiert und individuell auf den Anwender angepasst werden. Die Ausstattung mit dem Standard-Mikroskop (zehnfache Vergrößerung) blieb technisch unverändert, nur die Zuleitungen wurden den modifizierten Soft- und Hardwareanforderungen angepasst. **ZT**



Der primotec phaser mx1 mit Zoom-Mikroskop.

Verbessert wurde die Ausstattung des Zoom-Mikroskops (4–20-fache Vergrößerung). Es ist nun auch mit

gewohnten, drehbaren Handstückstativ oder frei in der Hand eingesetzt werden. Bei Verwendung des Handstück-

arms ist der optimale Abstand zwischen Mikroskop und Schweißebene vordefiniert. Die Höhe des Mikroskops kann variiert und individuell auf den Anwender angepasst werden. Die Ausstattung mit dem Standard-Mikroskop (zehnfache Vergrößerung) blieb technisch unverändert, nur die Zuleitungen wurden den modifizierten Soft- und Hardwareanforderungen angepasst. **ZT**

## ZT Adresse

primotec  
Joachim Mosch  
Tannenwaldallee 4  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 0 61 72/9 97 70-0  
Fax: 0 61 72/9 97 70-99  
E-Mail: primotec@primogroup.de  
www.primogroup.de

## Perfekte rot-weiße Ästhetik

### Individuelle Farbtöne für jeden Patienten

Ergänzend zu den bereits bewährten Gingiva-Massen des Ceramage-Systems bietet SHOFU nun mit dem

auch die Gum Color Pasten zu mehr als 73 Gew.-% mit mikrofeiner Keramik gefüllt (Mikro-Keramik Hybrid-Komposit) und zeichnen sich durch hervorragende Materialeigenschaften und Biokompatibilität aus. Die sehr gute Polierbarkeit und hervorragende Plaque-resistenz garantieren Haltbarkeit und Zu-



Einzelkomponenten sorgen für Struktur im Zahnfleisch (Anfertigung von ZTM German Bähr, St. Augustin).

friedenheit des Patienten. Das GUM COLOR FULL SET ist bis zum 31. Dezember 2006 zum Einführungspreis erhältlich. **ZT**

Wie alle Komponenten des Ceramage-Systems sind

## ZT Adresse

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

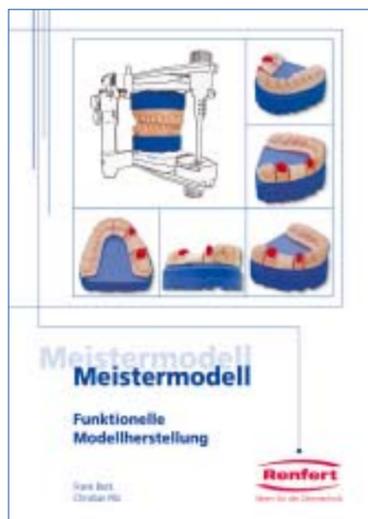
## Übersichtliche Darstellung

### Der gesamte Prozess der Modellherstellung

Aufgrund der großen Resonanz auf die erste Fibel zum Thema „Aufwachstechnik“ setzt Renfert seine Fibelreihe fort und nimmt sich des Themas Modellherstellung

Abläufe kompakt und sehr anschaulich dargestellt. Hinweise helfen Fehler zu vermeiden und Tipps optimieren die Arbeitsweise. Sowohl Anfänger als auch routinierte Zahntechniker werden von dieser Fibel profitieren. Beschrieben wird die Erstellung eines Meistermodells bis hin zur Einartikulation. Thematische Schwerpunkte sind: Abdruck ausgießen, Trimmen und Pinnen, das Sockeln, Sägen, Einartikulieren; mögliche Fehler, die wichtigsten Abdruckmaterialien und Gipsklassen.

Die Fibel „Meistermodell“ ist kostenfrei online und bei allen lokalen Renfert-Fachhändlern erhältlich, solange der Vorrat reicht. Eine vollständige Liste aller Händler und das



Modellherstellung für Anfänger und Profis.

Bestellformular finden sich unter [www.renfert.com](http://www.renfert.com) **ZT**

## ZT Adresse

Renfert GmbH  
Industriegebiet  
78245 Hilzingen  
Tel.: 0 77 31/82 08-0  
Fax: 0 77 31/82 08-20  
E-Mail: info@renfert.com  
www.renfert.com

ANZEIGE

remanium® star □ de

remanium® star



## 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.

DENTAURUM

Turnstraße 31 · 75228 Ispringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-295  
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

# Höhere Qualität, Präzision sowie Effizienz

3M ESPE bietet hochpräzise arbeitenden Satellitenscanner für zahntechnische Laboratorien.

Mit dem Konzept der dezentralen Fertigung bietet 3M ESPE bereits seit 2002 einen Zugang zur modernen CAD/CAM-Technologie. Dazu schicken Dental-labore einfach ihre Sägeschnittmodelle in eines der Lava-Fräszentren und erhalten umgehend präzise passende Gerüste aus zahnfarben eingefärbtem Zirkonoxid zurück. Das anschließende Verblenden im Labor sichert dem Unternehmer die Wertschöpfung für den eigenen Betrieb.



Lava Satellitenscanner: Einfacher Zugang zur CAD/CAM-Technologie.

Jetzt bietet Lava Zahntechnikern eine weitere Option: einen hochpräzise arbeitenden Scanner für das Labor. Mit dem kön-

nen Zahntechniker das Design ihrer Lava-Kronen-

und Brückengerüste selbst bestimmen und dabei auch noch Zeit sparen. Lava Scan ST übermittelt die Daten elektronisch an das Lava-Fräszentrum, das dann wie gewohnt das Gerüst herstellt.

„Die Vorteile von Lava liegen auf der Hand“, so Dr. Ing. Daniel Suttor von 3M ESPE, „Lava integriert sich perfekt in den Laboralltag und schafft diesem einen einfachen Zugang zur CAD/CAM-Technologie. An bewährten Arbeitsabläufen zwischen Praxis und Labor verändert sich nichts.“

Mit dem neuen Scanner können ab Ende 2006 auch Labore von Lava profitie-

ren, die Wert auf mehr Kontrolle über den Fertigungsprozess legen. „Natürlich können Labore auch weiterhin den gesamten Fertigungsprozess ihrer Gerüste an ein Fräszentrum übertragen“, so Dr. Suttor, „doch welchen Weg man auch bevorzugt, mit Lava entscheidet man sich für Qualität, Präzision und Effizienz.“

## ZT Adresse

3M ESPE AG  
ESPE-Platz  
82229 Seefeld  
Tel.: 0800/2 75 37 73 (gebührenfrei)  
Fax: 0800/3 29 37 73 (gebührenfrei)  
www.emespe.com

# Neue Rohlinge im Sortiment

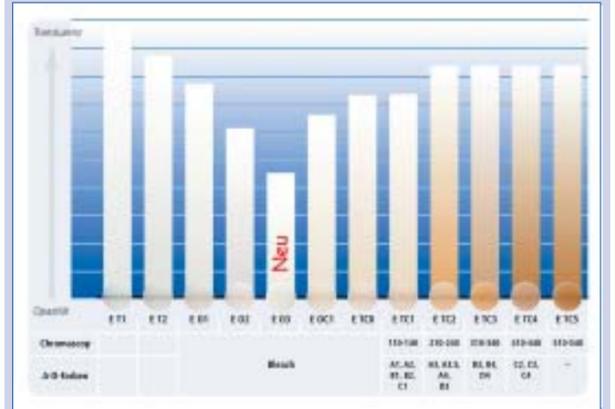
IPS Empress Esthetic mit neuen Rohlingen.

Die IPS Empress Esthetic®-Produktlinie ist mittlerweile zum Goldstandard avan-

teils vom Material des Rohlings gesteuert. Beim neuen EO3 Esthetic Rohling wurde der Opazitätsgrad im Vergleich zu den bestehenden Rohlingen erhöht. Er lässt sich deshalb überall dort einsetzen, wo ein hellerer Farbeffekt gewünscht ist, wie etwa bei einer besonders hellen



Neuer IPS Empress Esthetic Rohling von Ivoclar Vivadent.



Empress Esthetic Rohlinge unterscheiden sich nicht nur in der Opazität, sondern auch in ihrer jeweiligen Farbe voneinander.

ciert und steht für hoch ästhetische und passgenaue Inlays, Onlays, Kronen und Veneers. Dank verbesserter Homogenität und Dichte der Leuzitkristalle zeigt der Esthetic Rohling eine lebendige Lichtdynamik und einen ausgewogenen Chamäleon-effekt. Die Rohlingsauswahl wurde noch einmal erweitert und umfasst jetzt zwölf Farben, denn die korrekte Helligkeit der Endfarbe wird größten-

Zahnfarbe oder nach einem Bleaching. ZT

## ZT Adresse

Ivoclar Vivadent GmbH  
Postfach 11 52  
73471 Ellwangen, Jagst  
Tel.: 0 79 61/8 89-0  
Fax: 0 79 61/63 26  
E-Mail: info@ivoclarvivadent.de  
www.ivoclarvivadent.de

# Biologierung: Perfektion in Kraft und Ästhetik

Nahezu für alle Indikationen einsetzbar: Die neue Biologierung BiOclus® Gold von DeguDent entspricht perfekt den ästhetische Wünschen sowie bioverträglichen Ansprüchen der Patienten.

Nach dem großen Erfolg der im letzten Jahr vorgestellten Biologierung BiOclus® Kiss setzt nun der Hanauer Hersteller DeguDent seine Produktentwicklung konsequent fort: mit BiOclus® Gold. Das Besondere daran ist ihr nochmals deutlich gesteigerter Goldgehalt – auf fast 90 Prozent. Damit besitzt dieser Gerüstwerkstoff eine herausragend schöne goldgelbe Farbe.



Perfektion in Kraft und Ästhetik.

Hochgoldhaltige Legierungen sind seit Langem eine Spezialität der DeguDent GmbH. Als weltgrößter Hersteller verfügt man über die nötige Kompetenz und Erfahrung, auf diesem Markt mit seinen bereits etwa 1.000 vorhandenen Produkten noch wirklich Innovatives zu entwickeln. Dabei zeigte sich jüngst im Bereich der sogenannten Biologierungen durch-aus Bedarf an weiter verbesserten Gerüstwerk-

stoffen, die bei großer Indikationsbreite insbesondere für Patienten geeignet sind, welche sensibel auf bestimmte Metalle reagieren.

Als ausgezeichnet bioverträglich gelten hier palladium- und kupferfreie Legierungen. Die Kunst der Herstellung von BiOclus Kiss und BiOclus Gold liegt in einer ausgewogenen Komposition von nur noch sechs Elementen sowie in der Mikrostruktur der Legierung, die sich hier zu einem ästhetisch wie technisch herausragenden Gerüstwerkstoff vereinigen. Mit seiner besonders satten goldgelben Farbe weist die neue Legierung eine hervorragende Ästhetik auf und entspricht dem Wunsch vieler Patienten nach

einem wärmeren Farbton. Dieser Gewinn an Schönheit geht nicht zu Lasten der Funktionalität: BiOclus Gold kann für nahezu alle Indikationen eingesetzt und anschließend

mit der hochschmelzenden Verblendkeramik aus dem Kiss Konzept (Duceram Kiss) verblendet werden. Auch weit-spannige Brücken lassen sich unter Berücksichtigung des Verbinderschnittes daraus fertigen. Für das zahntechnische Labor ergeben sich damit attraktive Marketingchancen, in einem härter werden den Wettbewerb die eigene Position durch Einsatz innovativer spezieller Gerüstwerkstoffe zu behaupten und weiter auszubauen. ZT

## ZT Adresse

DeguDent GmbH  
Annika Barnowski  
Postfach 13 64  
63403 Hanau  
Tel.: 0 61 81/59-55 70  
Fax: 0 61 81/59-57 51  
E-Mail: info@degudent.de  
www.degudent.de

ANZEIGE



Neu: Jetzt auch große Spannen.

Lassen Sie auch große Spannen aus Zirkoniumoxid günstig fräsen.

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 ZENG von Wieland.

weitere Informationen unter: 02303.86138

www.fraeszentrum-unna.de

FRÄSZENTRUM FRANK PRÜNTE



# Die weichere Alternative

Sehr fließfähige Legierung aus dem Hause SHERA

SHERAALLOY-E ist eine NEM-Alternative für alle Anwender, die es etwas „weicher“ mögen. Die Vickers-Härte dieses neuen SHERA-Metalls für die Kronen- und Brückentechnik liegt mit 280 et-was unter den vergleichbaren NEM-Legierungen. Daher lässt es sich noch einfacher und angenehmer verarbeiten – auch beim Fräsen sowie bei der Politur. Ein weiterer Pluspunkt: Diese Legierung schmilzt gleichförmig, ho-mogen auf und ist sehr fließfähig. Dank des helleren Oxids bleibt das Farbbild bei der Keramik unverfälscht, es entsteht kein „Trauerrand“ an der Arbeit. Mit einem WAK-Wert von  $14,8 \times 10^{-6} \text{ K}^{-1}$  (25–600 °C) passt SHERA-ALLOY-E optimal zu vielen handelsüblichen Keramiken. Sämtliche SHERA-Legierungen sind nickel-, beryllium-, cadmium- und galliumfrei. Sie zeichnen sich durch größtmögliche Reinheit und kontrollierte technische Eigenschaften aus. Als Medizinprodukt unterliegt dieser Werkstoff der besonderen

Prüfung durch interne und externe Stellen.

SHERAALLOY-E ist exklusiv bei der SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG telefonisch unter



Legierung ohne „Trauerrand“ auf der Keramik.

0 18 05/04 94 48 oder im neuen Online-Shop unter www.shera.de zu beziehen. Der Kunde kann zwischen 100 g-, 250 g- oder 1 kg-Einheiten wählen. ZT

0 18 05/04 94 48 oder im neuen Online-Shop unter www.shera.de zu beziehen. Der Kunde kann zwischen 100 g-, 250 g- oder 1 kg-Einheiten wählen. ZT

## ZT Adresse

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



# ZT SERVICE

## Roadshow mit Hightech-Innovationen aus Bremen

Für die Zahntechniker der Zukunft wird nicht das Modellieren im Mittelpunkt stehen, sondern vielmehr das Arbeiten mit Maus und Monitor. Die BEGO Bremer Goldschlägerei erlebt großes Interesse bei ihrer informativen Roadshow über die CAD-Technologie.



Ausgeklügelt: Besucher der Roadshow und ZTM Thomas Riehl, Leiter der BEGO-Anwendungstechnik, sind begeistert: „Mit Softshape® 2.0 konstruieren selbst Zahntechniker, die noch nie ...“

Rasant entwickelt sich die CAD/CAM-Technologie weiter. Leistungsfähige Scanner und effiziente Software spielt dabei eine immer wichtigere Rolle. Allerorten werden CAD/CAM-Systeme beworben, neue Ideen und neue Firmen tauchen auf und selbst aufmerksamen Beobachtern fällt es zuweilen schwer, die Zukunftstrends von den Eintagsfliegern zu unterscheiden. Viele Zahntechniker sind verunsichert. Um Licht ins Dun-

kel zu bringen, stellt die Bremer BEGO in einer Roadshow den aktuellen Stand der CAD-Technologie vor. Zahntechniker im Rheingau, im Ruhrgebiet und in Berlin haben sich schon informiert. Im Mittelpunkt des Interesses stehen der neue BEGO Scanner SpeedScan® MAX für weitspannige Brücken und die Software Softshape® 2.0. „Selbst Zahntechniker, die noch nie an einem Computer gearbeitet haben, konstruieren

auf Anrieb zahntechnische Gerüste“, erklärt der Leiter der BEGO-Anwendungstechnik, ZTM Thomas Riehl, begeistert: „Das liegt daran, dass sie zwar virtuell, aber von den Aufgaben her eben mit fast identischen Werkzeugen arbeiten wie im Labor.“ „Die ästhetischen Ansprüche haben sich enorm verändert“, so BEGO-Chef Christoph Weiss und erzählt: „In den vergangenen Jahren haben die Zahntechniker meist mehr gearbeitet als sie bezahlt bekommen haben. Wir wollen nicht mit CAD/CAM die ästhetisch perfekte Krone fertigen, son-



... an einem Computer gearbeitet haben, auf Anrieb zahntechnische Gerüste. Sie arbeiten mit denselben Werkzeugen wie im Labor – halt nur virtuell.“

dem nutzen die Technologie lediglich dazu, dass die Labore ihre Prozesse optimieren und das Preis-Leistungs-Ver-

hältnis endlich wieder stimmt! Hier bietet das BEGO-Outsourcing die Lösung! Stark nachgefragt ist zudem das Yttriumstabilisierte BEGO-Zirkoniumdioxid „BeCe CAD Zirkon“. Seine transluzente Grundfarbe kann eingefärbt werden und passt sich durch einen neuartigen Chamäleon-Effekt optisch hervorragend

an. „Mit unserer Roadshow wollen wir die Dentallabore für unsere Zukunftstechnologie inspirieren“, lädt Christoph Weiss alle Interessenten auch im November wieder herzlich ein. Die begrenzten Teilnehmerplätze werden nach Anmelde-Reihenfolge vergeben (1.11.06 Hannover, 8.11.06 Hamburg).

### ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei  
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-2 61  
Fax: 04 21/20 28 44/2 61  
E-Mail: info@bego.de  
www.bego.com

ANZEIGE

## Seit fast 40 Jahren erfolgreich

Garant für Erfolg: Fachlabor für Implantatprothetik.

Innovation und Präzision definieren die Arbeit im Dental-Labor Keller; dank moderner Technik und ständiger Fortbildungen ist es seit fast 40 Jahren erfolgreich. Seit 1967 ist

dem europäischen Fachverband der zahntechnischen Implantologie. Diesem Zertifikat ging eine intensive Fortbildungsreihe voraus, die auch in Zukunft regelmäßig weitergeführt wird. Das Dental-Labor Keller verarbeitet alle gängigen Implantatsysteme. Zu den Spezialkonstruktionen zählen Teleskopkronen, Galvanoforming, Kugelkopf-Attachments, Zirkon Suprakonstruktionen, Stegriegel, Steg, Vollkeramik-



Diese Tertiärkonstruktion mit fertigen Verblendungen ist nur ein Beispiel für jahrelange Qualitätsarbeit.

das Dental-Labor Keller im Bergischen eine feste Adresse für solide, hochwertige Zahntechnik. Rainer Alles, seit 1993 Geschäftsführer, setzt auf präzise Handarbeit und neueste Techniken. Implantatprothetik gehört hier schon seit Jahren zum Standard. Seit Frühjahr dieses Jahres trägt es nun das Gütesiegel von ProLab,

Abutments, zementierte oder verschraubte Konstruktionen, individuelle Totalprothetik und vieles mehr. Das Unternehmen kann außerdem auf eine langjährige Erfahrung in der CAD/CAM Frästechnologie zurückgreifen. Ständig um Qualitätssicherung bemüht, ist das Dental-Labor Keller seit 1994 Mitglied in der Vereinigung Umfassender Zahntechnik. Die VUZ ist ein Qualitätsbündnis der bundesdeutschen Zahntechnik. Das hier erworbene, aktuelle Wissen steht Zahnärzten und Patienten zur Verfügung. Die Bereitstellung von Informationen gehört zum Service des Dental-Labors und entspricht dem Slogan: Zuerst die Partnerschaft.

### ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende  
Zahntechnik eG  
Emscher-Lippe-Straße 5  
45711 Datteln  
Tel.: 0 23 63/73 93-0  
Fax: 0 23 63/73 93-10  
E-Mail: vuz@vuz.de  
www.vuz.de

## ARGEN VISION: Legierungen mit Patientengarantie

ARGEN VISION des Weltmarktführers überzeugt doppelt: Erstklassige, bewährte Edelmetall Dentallegierungen in Kombination mit attraktiver Patientengarantie.

Lassen Sie Visionen Realität werden:

- ▶ Klare Profilierung Ihres Labors
- ▶ Erfolgreiche Neukundengewinnung
- ▶ Intensivere Kundenbindung
- ▶ Absatzsteigerung hochwertiger Versorgungsleistungen

Im Garantiefall übernimmt ARGEN gemäß den Garantiebedingungen bis zu 60 Monate die Kosten für Reparatur oder Neuanfertigung der zahntechnischen Leistungen sowie Zahnarzthonorare.

Jetzt gebührenfrei informieren unter 0800 101 3306!

Alloy Makers To The World

www.argen.com

ARGEN Edelmetalle GmbH • Werdener Straße 4 • 40227 Düsseldorf • Tel.: +49 (0) 211 35 59 65-0

## Dentalexkursion und Tag der offenen Tür

Die informative Fortbildungsreise des Ronneburger Meisterkurses führte vom 30. August bis zum 1. September zu zwei Dentalfirmen in den Nordschwarzwald.

Während sich die Fachvorträge am 30./31.8.2006 bei steckt. Gemütliche Abende rundeten das gelungene Be-



Exkursionsabschluss bei DENTAURUM.

WIELAND in Pforzheim auf das ZENO<sup>®</sup>Tec-CAD/CAM-System und die Galvanotechnik konzentrierten, standen am 31.8. und 1.9. bei DENTAURUM in Ispringen das Neo<sup>™</sup>-CAD/CAM-System und die Lasertechnik im Vordergrund. Höhepunkte waren jedoch die ausgedehnten Betriebsführungen in beiden Unternehmen. Dabei wurde den Teilnehmern deutlich, welcher immense Produktionsaufwand hinter den einzelnen Produkten

suchsprogramm ab, dafür beiden Firmen ein herzliches Dankeschön. Unmittelbar danach fand in Ronneburg ein Tag der offenen Tür statt. Er war erneut sehr gut besucht. Viele Interessenten nahmen lange Anreisewege auf sich, so aus Baden-Württemberg, Bayern, Hessen und Nordrhein-Westfalen. Einigem meldeten

sich spontan für den Meisterkurs M 22 (03.01.–21.06.2007) an. Andere orientierten sich längerfristig auf die Kurse M 23 (ab 25.6.2007) bzw. M 24 (ab 10.12.2007). Dabei hielten sich die Anfragen für die Vollzeitvariante (Teile I und II in sechs Monaten) und die Splittingvariante (aller 14 Tage eine Woche Vollzeit – Dauer ein Jahr) die Waage. Auch außerhalb der Tage der offenen Tür kann die Meisterschule besichtigt werden.

Für den Kurs M 22 (ab 3.1.2007) ist nur noch ein praktischer Ausbildungsplatz frei. Ein Einstieg in die Fachtheorie ist dagegen problemlos möglich. ☐

ZT  
INFO

### ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Mehr Informationen zum Angebot der Meisterschule Ronneburg erhalten Sie unter:

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

## Homepage mit Shop in neuem Gewand

Fortschritt und Innovation im Zeichen der Zeit werden bei der model-tray GmbH in Hamburg besonders groß geschrieben. So ist es selbstverständlich, dass auch die neu gestaltete Internet-Präsenz des Unternehmens im Trend liegt.

Unter der bekannten Internet-Adresse www.model-tray.de bzw. www.model-tray.com präsentieren sich die Hamburger Firma und ihr model-tray-System zur rationalen Modellherstellung im neuen Outfit. Übersichtlich und schnell erhält der Besucher alle Informationen zu den verschiedenen Produktgruppen des Systems, wie model-tray-Variationen, Modellsägemaschinen und Absaugungen, Abdruck-Basis-Regulator und Duplikator sowie zum Intercuspidator, dem praktischen Helfer im Laboralltag.

Unter der Rubrik CAD/CAM gibt es die aktuellsten Hinweise, welche model-tray-Adapter-Platten für die verschiedenen Scanner, z.B. der Firmen 3M ESPE, BEGO, KaVo, Sirona, DCS, DeguDent, Dentaureum-Cynovad und Hint-Els zum Einsatz kommen. Mithilfe des je-

weiligen Adapters kann das komplette model-tray-Mo-

Über den Online-Shop unter www.model-tray.de ->



Neues Outfit der model-tray-Startseite.

„Shop“ können sich Kunden und Interessenten aus aller Welt bequem über alle model-tray-Artikel informieren und diese bestellen.

Wie die gesamte Homepage ist auch der Online-Shop in fünf Sprachen verfügbar und enthält über 150

Abbildungen. Informieren und Bestellen im Internet – mit model-tray wird's leicht gemacht. ☐

Abbildungen. Informieren und Bestellen im Internet – mit model-tray wird's leicht gemacht. ☐

### ZT Adresse

model-tray  
GmbH für rationalen Dental-Bedarf  
Jessenstraße 4  
22767 Hamburg  
Tel.: 0 40/38 14 15  
Fax: 0 40/38 75 02  
E-Mail: mts@model-tray.de  
www.model-tray.de

## Neue Eventreihe startet exklusiv mit Eishockey

Mit einem exklusiven Auftakt startet die etkon AG am 11. November 2006 eine neue Veranstaltungsreihe.

Unter dem Titel „Wie hat CAD/CAM unseren Labor- und Praxisalltag verändert?“ gewähren Zahntechniker, die mit dem etkon System arbeiten, ihren Kollegen Einblicke in die Entwicklung ihres Dentallabors. Für eine zusätzliche Perspektive sorgt jeweils ein Zahnmediziner, der über den Einsatz der CAD/CAM-gefertigten Restaurationen in der Praxis berichtet. Der erste Event findet im Europa Center auf dem EXPO-Gelände in Hannover statt. Die Teilnehmer erwartet ein besonderes Highlight – zwei Eishockeyspiele im Wettbewerb um den Deutschland Cup 2006! ZTM Robert Schwaiger und

ZTM Harald Gutsche, Inhaber von Gutsche & Schwaiger

erfolgreich mit dem etkon Scanner „es1“. Sie

Erfahrungen mit dem Scanner und wie sich die Tech-



ZTM Robert Schwaiger, Krefeld



ZTM Harald Gutsche, Krefeld



Dr. Jan Hajtő, München

ger DentalTechnik in Krefeld, arbeiten in ihrem La-

schildern den teilnehmenden Zahn Technikern ihre

nologie und Fertigung von Zirkonoxid-Restaurationen

nen wirtschaftlich auf ihr Dentallabor ausgewirkt haben. Dr. Jan Hajtő präsentiert anhand von Patientenfällen, wie in seiner Münchener Praxis Versorgung mit den hochpräzisen, von etkon gefertigten und vom Zahnmediziner ästhetisch vollendeten Restaurationen erfolgen.

etkon-Kenner wissen, dass das Unternehmen bei Veranstaltungen immer mit einem besonderen Schmankehl aufwartet. So auch diesmal: etkon bietet allen Teilnehmern die Möglichkeit, im Anschluss an die Vorträge in der VIP-Lounge der TUI-Arena Hannover zwei Eishockeyspiele um den Deutschland Cup 2006 zu sehen. Um 14.30 Uhr treten die Mannschaften der Slowakei und Kanadas gegeneinander an, um 18.00

Uhr trifft Deutschland auf die Schweiz.

Weitere Veranstaltungen zum Thema „Wie hat CAD/CAM unseren Labor- und Praxisalltag verändert?“ folgen Anfang Dezember sowie im Frühjahr 2007.

Die Teilnehmeranzahl für den Event am 11. November 2006 ist begrenzt, Anmeldeschluss ist der 27. Oktober 2006. ☐

### ZT Adresse

etkon AG  
Lochhamer Schlag 6  
82166 Gräfelfing bei München  
Tel.: 0 89/30 90 75-0  
Fax: 0 89/30 90 75-599  
E-Mail: info@etkon.de  
www.etkon.de

## Erfolg auf Knopfdruck – Weiterbildungsthemen jetzt online planen

Einfacher geht es nicht: Sie setzen sich an den PC, klicken auf [www.degudent.de](http://www.degudent.de) die DeguConsult Referentenagentur (Rubrik Fortbildung & Veranstaltungen) an, geben den gewünschten Schwerpunkt an, schauen die Trainer-Profile an, treffen eine Auswahl und nehmen per E-Mail Kontakt mit DeguDent auf ...

...und schon kommt das Thema in Gestalt eines Referenten direkt zu Ihrer Weiterbildung! So funktioniert die Auswahl erlesener Referenten über die neue DeguConsult-online-Information: Neben renommierten Zahnärzten und Zahn Technikern stehen dazu auch namhafte Trainer aus Bereichen wie Marketing und Kommunikation bereit – bei Themen von A wie Ästhetik bis Z wie Zukunftsmanagement!

Direkt, ohne Umwege und sicher genau an das Ziel gelangen, das man sich gesteckt hat – dafür sind Fortbildungen für Praxis und Labor eine wichtige Voraus-

setzung. Und um im Vorfeld wiederum genau das richtige Thema direkt und sicher zu ermitteln, steht ab sofort die neue online-Referentenagentur von DeguDent zur Verfügung. Die Vorteile dieser, in der Dentalwelt einzigartigen Plattform, sind auf den ersten Blick, oder besser „Klick“, zu erkennen: Sie hat zu jeder Uhrzeit geöffnet, das gewünschte Seminarthema ist schnell gefunden, die entsprechenden Referenten werden in Form persönlicher Porträts sofort vorgestellt und für weitere Absprachen wird man nach E-Mail-Anfrage ganz bequem telefonisch von DeguDent kontaktiert.

So erlaubt die online-Information per Mausclick die besonders bequeme und



zielgenaue Planung von maßgeschneiderten Fortbildungen für Praxis und Labor – damit es auch in fachlicher und unternehmerischer Hinsicht „Klick“ beim Teilnehmer macht. Die Themen sind dabei so vielfältig wie die Dentalwelt: Von An-

wendungskursen über Praxismarketing bis hin zu Persönlichkeits- und Kommu-

nikationstraining reicht die Bandbreite der Angebote! Auf der Referentenseite bietet DeguDent eine breite Auswahl aus Zahnmedizin und Zahn Technik sowie renommierte Marketing-, Motivations-, Verkaufs-, Persönlichkeits- und Kommu-

nikationstrainer an. Hintergründe zur Person, ihrer Vita, den Vortragsschwerpunkten und -themen sind dabei kompakt und informativ in einem Profil für den User der online-Information zusammengefasst. Eines aber haben die Referenten bei aller Vielfalt gemeinsam: Sie zählen zu den Engagiertesten auf ihrem Gebiet und führen Vorträge, Seminare und Kurse mit hohem Mehrwert durch – kompetent und praxisnah. Um sich davon persönlich zu überzeugen, steht dem Interessenten jetzt der neue Internetdienst von DeguConsult, der Dienstleistungsmarke von DeguDent,

zur Verfügung: Über den Pfad [www.degudent.de](http://www.degudent.de) + Fortbildung & Veranstaltungen + DeguConsult Referentenagentur biegt er direkt ein auf den Weg zum Erfolg! ☐

### ZT Adresse

DeguDent GmbH  
Andreas Maier  
Postfach 13 64  
63457 Hanau-Wolfgang  
Tel.: 0 61 81/59-75 03  
Fax: 0 61 81/59-57 50  
E-Mail: andreas.maier@degudent.de  
www.degudent.de

# Positive Stimmung beim Blick in die Zukunft der Zahnmedizin

Zirkonoxid ist der Werkstoff der Zukunft. Schrittweise verdrängt das „weiße Gold“ Metall-Legierungen aus der Zahnmedizin. Die Creativ Dental Technik GmbH veranstaltete im Göttinger Best Western-Hotel ein Symposium über moderne zahnmedizinische Therapiemöglichkeiten und die zukünftige Zahnmedizin.



Die Oberärzte Prof. Dr. Joachim Tinschert und Dr. Paul Weigl (v.l.n.r.) referierten auf Einladung von Creativ Dental-Geschäftsführerin Ute Hoffmeister und Sohn Sebastian (mi.) vor rund 60 Behandlern über moderne zahnmedizinische Therapiemöglichkeiten. Harry Distler von DCS freut sich, denn sein Unternehmen liefert das gehippte Zirkonoxid für die PRECIDENT®-Technologie.

Gehiptes Zirkonoxid ist der derzeit stabilste Werkstoff für Zahnersatz. Es ist zahn-



Ob Teleskoparbeiten, langspannige oder herausnehmbare Brücken – gerade für komplexe Arbeiten ist der Werkstoff Zirkonoxid eine echte Alternative.

farben, löst keine Allergien aus und ist nach Meinung von Oberarzt Prof. Dr. Joa-

chim Tinschert von der Rheinisch Westfälischen Technischen Hochschule Aachen und Dr. Paul Weigl, Oberarzt an der Uniklinik Frankfurt am Main, auf dem besten Wege, das traditionelle und teure Gold aus der Zahnmedizin zu verdrängen. Locker, leicht und mit viel Witz referierten die beiden Experten auf Einladung der Rosdorfer Creativ Dental Technik GmbH im Best Western-Hotel Göttingen über zahnfarbene Primärteleskope mit in Tertiärkonstruktion eingearbeiteten Galva-

no-Sekundärteilen und über herausnehmbare Brücken als Alternative zu verklebten, verschraubten oder verlöteten Modellgüssen. Immer wieder brachten die beiden Oberärzte mit humorvollen Einlagen die rund 60 Zahnärzte und Zahntechniker dabei zum Schmunzeln. „Durch den Anstieg der Edelmetallpreise sind die Preise für Zahnersatz aus Gold in den letzten Jahren enorm gestiegen. Auch deshalb wird metallfreier Zahnersatz für Patienten immer interessanter“, begründet Creativ-Geschäftsführerin Ute Hoffmeister ihre Idee zu dem Symposium. Sie hat als erstes Dentallabor in Südniedersachsen in eine Hightech-Maschine investiert, die den superstabilen Werkstoff DC-Zirkon® bearbeiten kann. „Wir sehen die zahntechni-

sche Zukunft in der computerunterstützten Fertigung von Kronen und Brü-

und Thüringen den Zugang zur modernen CAD/CAM-Technologie und gehiptem



Mutig und zuversichtlich – Zahnärztin Ute Hoffmeister fertigt Zahnersatz aus dem superstabilen High-Tech-Werkstoff DC-Zirkon®.

cken aus DC-Zirkon®, begründet sie ihre Entscheidung und öffnet mit ihrem Labor Zahnärzten und Zahn- techniker-Kollegen in Südniedersachsen, Nordhessen

DC-Zirkon®. „Einerseits erwarten moderne Patienten bei ihrem Zahnersatz Präzision, Langlebigkeit und Natürlichkeit“, erklärt Ute Hoffmeister, „andererseits müssen

Unternehmer heute möglichst wirtschaftliche Techniken nutzen, um dem enormen Kostendruck zu begegnen. Das alles bieten wir mit unserer PRECIDENT®-CAD/CAM-Technologie.“ Der Funke sprang über: Bis spät in die Nacht saßen positiv gestimmte Zahntechniker und -ärzte beisammen und tauschten sich in Fachgesprächen aus. Am Schluss waren sich alle Gäste einig, dass es bald wieder eine solche Veranstaltung geben muss. **ZT**

## ZT Adresse

Creativ Dental Technik GmbH  
Stöckenweg 2  
37124 Göttingen-Rosdorf  
Tel.: 05 51/78 27 73  
Fax: 05 51/7 89 94 68  
E-Mail: cdt-rosdorf@t-online.de

ANZEIGE

# Papiertüte!

*rob*

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

abo

...Einfach Coupon ausfüllen und Probeabo anfordern.



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

Datum/Unterschrift

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

Datum/Unterschrift

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

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

**OEMUS MEDIA AG**  
Aboservice  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00  
Fax: 03 41/4 84 74-2 90  
E-Mail: grasse@oemus-media.de  
www.oemus.com



ZT 10/06

## Veranstaltung mit großem Erfolg

Nach dem erfolgreichen Start der wi.tal-Tournee am 23. August in Köln mit über 100 Teilnehmern kam der zweite Termin doppelt so gut an.

Der zweite Termin in Berlin am 30.8.2006 konnte sogar 210 Besucher aus Zahnmedizin und -technik verbu-



Teilnehmer der wi.tal-Tournee interessierten sich besonders für Handhabung und Startinvestitionen des wi.tal-Implantatsystems.

deutlich, dass das Thema noch nicht ausgereizt ist. Besonders Fragen zu Übersichtlichkeit, einfacher Handhabung und minimalen Startinvestitionen wurden gestellt und auch beantwortet.

Das System ist so interessant, dass zu den ursprünglich acht Terminen in diesem Jahr noch zwei weitere hinzugekommen sind. Die nächste Veranstaltung findet am 15. November 2006 in Hamburg statt. Die Zusatztermine sind der 25. Oktober 2006 in Leipzig sowie der 8. November 2006 in Ingolstadt. **ZT**

chen. Im Meilenwerk fand die Firma WIELAND Dental Implants das optimale Umfeld für ihren Slogan: wi.tal bewegt. Nachdem die Gäste herzlich von Marketing-Leiterin Gisela Koch-Conrad begrüßt wurden, präsentierte Rolf Scherberger, Geschäftsführer von WDT, die Besonderheiten des Implantatsystems wi.tal. Der chirurgische Part wurde von Dr. Dr. Manfred Wolf übernommen. Das große Interesse an diesem neuen System zeigt

## ZT Adresse

WIELAND Dental Implants GmbH  
Wurmberger Straße 30-34  
75446 Wiernsheim  
Tel.: 0 70 44/9 12 40-4 00  
Fax: 0 70 44/9 12 40-3 58  
E-Mail: info@wd-implants.com  
www.wd-implants.com

## Wertvollstes Kapital: Treue Mitarbeiter

Zahlreiche Mitarbeiter mit bis zu 35-jähriger Betriebszugehörigkeit – das ist zweifelsohne ein Grund zum Feiern. Die Geschäftsleitung der Dentaforum-Gruppe, Mark S. Pace und Axel Winkelstroeter, ehrte treue Mitarbeiter und dankte ihnen für die langjährige, zuverlässige und hervorragende Zusammenarbeit.

Elfriede Brandner und Inge Schwarz können stolz auf 35 Jahre im Ispringer Dentalunternehmen zurückblicken.

nedouche ist in der Abteilung „Aufschweißdienst“ als zuverlässige Mitarbeiterin tätig. Alle Dentaforum Brackets,

mie-Abteilung für den Bereich Produktion, Entwicklung und Labor erfolgreich im Einsatz. Aristidis Tzelepis



Stolze 35 Jahre arbeitet Inge Schwarz nun schon beim Ispringer Unternehmen, davon 19 Jahre im Betriebsrat.



Peter Ohnmacht erhielt eine Ehrung für seine 25-jährige Zugehörigkeit zu Dentaforum von den Geschäftsleitern Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace.

Elfriede Brandner, die sich nun in der Freistellungsphase der Altersteilzeit befindet, begann ihre berufliche Laufbahn bei Dentaforum als Fakturistin. Später wechselte sie in die Vertriebsabteilung, wo sie für Kunden und Kollegen stets ein kompetenter Ansprechpartner war.

Inge Schwarz arbeitete zunächst in der Wachsabteilung der Dentaforum-Gruppe, bevor sie später in die Abteilung „Bracketschweißmaschinen“ wechselte, wo sie auch heute noch tatkräftig mitwirkt. Von 1987 bis März dieses Jahres war Inge Schwarz auch als Betriebsratsmitglied sehr engagiert und allseits beliebt. Über ihr 30-jähriges Betriebsjubiläum freuen sich Ingrid Hannedouche und Dieter Schindler. Ingrid Han-

Bukkalröhrchen, linguale und palatinale Hilfsteile werden hier auf Kundenwunsch individuell auf Dentaforum-Bänder aufgeschweißt. Dieter Schindler, der sich derzeit bereits in der Freistellungsphase der Altersteilzeit befindet, trat 1976 als Elektrotechniker ins Unternehmen ein. Er war u. a. maßgeblich am Aufbau und der Installation einer Vakuum-Schmelz-Gießanlage für die Dentallegierungsherstellung beteiligt. Ebenso wurde sein Einsatz als Sicherheitstechniker im Hause Dentaforum sehr geschätzt.

Für ein Vierteljahrhundert Betriebszugehörigkeit wurden Peter Ohnmacht und Aristidis Tzelepis geehrt. Seit bereits 1989 ist Peter Ohnmacht als Prokurist der Che-

arbeitete zunächst als Zahntechniker und Demonstrator im zahntechnischen Labor der Dentaforum-Gruppe und wechselte 1999 in die Exportabteilung des Unternehmens. Hier ist er heute als Export-Manager u. a. für Griechenland und zahlreiche Länder im fernöstlichen Raum verantwortlich. **ZT**

### ZT Adresse

DENTAURUM  
J. P. Winkelstroeter KG  
Turnstr. 31  
75228 Ispringen  
Tel.: 0 72 31/8 03-104  
Fax: 0 72 31/8 03-195  
E-Mail: info@dentaforum.de  
www.dentaforum.de

## Technologie in rustikaler Atmosphäre

BEGO und Karl Adt informierten über patientenorientierte Systemlösungen.

„Leben und leben lassen“ – diese Weisheit hat in München Tradition. Viktualienmarkt, Oktoberfest und zahllose Biergärten ziehen Münchner Originale und Geschäftsleute, Studenten und Besucher aus aller Welt an, die Freude an einer deftigen Brotzeit und frisch gezapftem Bier haben.

Zu einem Besuch der anderen Art luden Mitte September das Münchner Dentallabor für „Angewandte Dental Technik“ von Karl Adt und die BEGO Bremer Goldschlägerei gemeinsam in das Traditionslokal „Pschorr“ ein. Zahntechnikermeister und Leiter der BEGO-Anwendungstechnik, Thomas Riehl, stellte in der rustikalen Gewölbe-Atmosphäre des Bierkellers den neuen zahnfarbenen

BEGO-CAD/CAM-Gerüstwerkstoff BeCe CAD Zirkon

plantatsystems vermitteln, das ganz ohne komplizierte Zwischenaufbauten und unnötige Komponentenvielfalt auskommt, komplettierte Dr.-Ing. Klaus Metzloff die Vortragsreihe mit wichtigen werkstoffkundlichen Informationen über die Vorzüge des Zukunftswerkstoffes Zirkoniumdioxid.



Dr. Klaus Metzloff (Ingenieurbüro für Konstruktionstechnik und Design-Management) verdeutlichte den Nutzen der Nanotechnologie von BeCe CAD Zirkon.

„Wir wollten die Behandler für patientenorientierte Lösungen inspirieren. Das ist uns gelungen“, resümierten Karl Adt und Thomas Riehl nach der Veranstaltung und freuten sich über das große Interesse der anwesenden Behandler. Wer wissen möchte, wann das nächste Seminar „Zukunftorientierte Systemlösungen für Zahnarzt und Patient“ stattfindet, wendet sich am besten an folgende BEGO-Faxnummer: 04 21/20 28 44-2 61. **ZT**

für ästhetischste Restaurationen vor. Dabei wies er auch auf die zuverlässige 5-Jahre-Qualitäts-BEGO-Garantie „Dent-Protect“ für Materialschäden, Reparaturen und Neuanfertigungen hin. Karl Adt zeigte bewährte und neue Beispiele Implantat getragener Suprakonstruktionen aus Zirkoniumdioxid, und ZTM Volker Scharl aus Amberg demonstrierte deren Weg von der digitalen Konstruktion bis zur präzise passenden Hardware. Nachdem Kirsten Penning und Kerstin Mayer den Besuchern einen Eindruck von der Sicherheit und Wirtschaftlichkeit des BEGO Im-



Karl Adt lieferte Beispiele, wie präzise sich Zirkoniumdioxid fräsen lässt und zeigte, wie sich natürliches Zahnfleisch von selbst an den Werkstoff adaptiert.

### ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei  
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG  
Wilhelm-Herbst-Straße 1  
28359 Bremen  
Tel.: 04 21/20 28-2 61  
Fax: 04 21/20 28 44-2 61  
E-Mail: info@bego.com  
www.bego.com

## NordDental 2006: Zukunftsweisende Trends

Bereits zum 25. Mal öffnete die NordDental am 9. September 2006 in der Hamburg Messe ihre Pforten für das Fachpublikum. Selbstverständlich war auch die VITA Zahnfabrik vor Ort. Ihr gut besuchter Messestand zog zahlreiche Besucher an und wartete mit Live-Demonstrationen zukunftsweisender Themen auf.

Im Mittelpunkt standen die Vereinfachung von Prozessen zwischen Zahnarztpraxis und Dentallabor sowie die Prozessoptimierung im Dentallabor. Ein weiterer Trend, der unter den Besuchern für Begeisterung sorgte, war die digitale Zahnfarbnahme mittels des Farbmessgerätes VITA Easyshade.

Eine außergewöhnliche virtuelle Präsentation verdeutlichte, dass das VITA SYSTEM 3D-MASTER mit seinen vier Prozessschritten – Farbnahme, Farbkommunikation, Farbproduktion und Farbkontrolle – das System ist, das Klarheit schafft. Durch die Summe perfekt aufeinander ab-



Faszinierte die Messebesucher: Digitale Farbnahme mit dem VITA Easyshade.

gestimmter Komponenten wird die Kommunikation zwischen Praxis und Labor maßgeblich erleichtert. Vorhersehbare höchsthe-

tische Restaurationen sind das Ergebnis.

Ein innovativer Bestandteil des VITA SYSTEM 3D-MASTER ist das digitale Farbmessgerät VITA Easyshade. Am Messestand ließen sich Zahntechniker und Zahnärzte live demonstrieren, wie sich mit dem kleinen, handlichen Gerät die exakte Zahnfarbe unabhängig der vorherrschenden Lichtbedingungen bestimmen lässt. Diese wird wahlweise in einer der 26 VITA SYSTEM 3D-MASTER Farben und der drei VITA SYSTEM 3D-MASTER Bleached Farben oder alternativ in einer der 16 VITAPAN classical Farben angegeben.



Die VITA In-Ceram Professionals waren gefragte Gesprächspartner.

Als erfahrene VITA-Anwender und Gesprächspartner standen die VITA In-Ceram Professionals, Dentallabore, die auf die Fertigung vollkeramischer Restaurationen spezialisiert sind, dem Fachpublikum zur Verfügung. Ihre Erfahrungen mit den Gerüst- und Verblendkeramiken sowie dem umfangreichen VITA Materialsortiment, das die Realisierung einer großen Indikationsbreite ermöglicht, standen bei den Messebesuchern hoch im Kurs.

Es ist jede Menge los an den VITA-Ständen auf den Fachdental Messen 2006 – ein guter Grund, vorbeizuschauen und sich persönlich von den innovativen Produkten der VITA Zahnfabrik zu überzeugen. **ZT**

### ZT Adresse

VITA Zahnfabrik  
H. Rauter GmbH & Co. KG  
Postfach 1338  
79704 Bad Säckingen  
Tel.: 0 77 61/5 62-0  
Fax: 0 77 61/5 62-2 99  
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com  
www.vita-zahnfabrik.com

## CAD/CAM-Teamverstärkung

In der Abteilung Produktmanagement bei KaVo weht ein frischer Wind: Zwei neue Mitarbeiter verbinden die nationale und internationale Ebene.

Mit dem branchenerfahrenen Mitarbeiter Stephan Domschke konnte KaVo die Position des Internationalen Senior

bereits während ihres Werkstudiums bei KaVo, im Rahmen dessen sie schon frühzeitig Aufgaben im CAD/CAM-Bereich



Neuer Internationaler Senior Produktmanager CAD/CAM bei KaVo: ZT Stephan Domschke.



Hana Rambossek, Junior Produktmanagerin und Diplombetriebswirtin (BA).

Produktmanagers CAD/CAM kompetent besetzen und damit das Everest CAD/CAM-Team weiter verstärken. Der gelernte Zahntechniker kann auf langjährige Erfahrung in Vertrieb, Anwendungstechnik und Produktmanagement von CAD/CAM-Systemen zurückgreifen. Domschke will vor allem die Weiterentwicklung des Everest CAD/CAM-Systems und den Ausbau der Marktposition fokussieren. Gemeinsam mit der Junior Produktmanagerin und Diplombetriebswirtin (BA) Hana Rambossek stellt er das Bindeglied zwischen Marketing, Entwicklung, Vertrieb und internationalen Märkten dar. Erste Kenntnisse des Dentalmarktes erwarb Rambossek

reich übernehmen und umfangreiche Erfahrungen sammeln konnte. Enge Kundenbindung und immer ein Ohr für die Anforderungen des Absatzmarktes sind für das neue Team Domschke und Rambossek der Schlüssel zu einem erfolgreichen Produkt. **ZT**

### ZT Adresse

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

# Prof. Dr. Asami Tanaka informiert über bioenergetische Okklusion

Zwischen der Okklusion und dem gesamtkörperlichen Wohlbefinden besteht ein enger Zusammenhang. Funktionsdiagnostik und -therapie gelingt dann, wenn nach einem logischen Okklusionskonzept behandelt wird und vor einer funktionellen Behandlung einfache Diagnose- und Entspannungsmethoden angewandt werden.

Dr. Asami Tanaka ist Professor für restaurative Zahnheilkunde und dentale Technologie an der University of Texas in San Antonio, USA, und beschäftigt sich seit vielen Jahren mit dem Zusammenhang und den Auswirkungen der okklusalen muskulären Beziehungen auf Gesundheit und körperliches Wohlbefinden. Als ein Resultat seiner Forschungsarbeit stellte Tanaka bereits 1981 ein Okklusionskonzept vor, das auch bioenergetische Faktoren berücksichtigt. Am 20. und 21. Oktober 2006 lädt das Unternehmen Tanaka Dental Zahnärzte, Zahntechniker, Physiotherapeuten, Heilpraktiker und Patienten zu dem Kurs „Bioenergetische Okklusion & interdisziplinäre Therapie“ in Bad Homburg ein. Prof. Dr. Tanaka und



Professor Dr. Asami Tanaka

Dr. Jürgen Schmitter, Spezialist in ganzheitlicher und naturheilkundlicher Zahnheilkunde, werden den Teilnehmern die bioenergetische Okklusion sowie interdisziplinäre Therapiemöglichkeiten näher bringen. Tanaka kritisiert seit Langem jene zahnmedizinischen Methoden, die in erster Linie Wert auf eine ästhetische Frontzahnlinie legen und nur in zweiter Hinsicht die Funktion berücksichtigen. Durch die Verwendung ungeeigneter Werkstoffe und eine alleinige Konzentration auf die Stellung der Frontzähne



Dr. Jürgen Schmitter

ohne Berücksichtigung der Seitenzähne, kann es nach der Behandlung zu Parodontal- oder Okklusionsproblemen kommen. Tanaka erweiterte das bekannte ABC-Okklusionskonzept (A-Kontakte = Kontakte zwischen bukkalen Höckern, B-Kontakte = Kontakte zwischen den zentralen Höckern, C-Kontakte = Kontakte zwischen den lingualen und palatinalen Höckern) um X-, Y- und Z-Kontakte. X-Kontakte weisen nach mesial, Y-Kontakte befinden sich auf einem distalen Abhang, Z-Kontakte befinden sich auf dem Kamm, dem Wulst oder auf der Höckerspitze. Eine sta-

bile Okklusion erfordert nach Tanaka ABC/XYZ-Kontakte, freie Disklusionsräume und eine unmittelbare Disklusion der Seitenzähne. Tanakas Okklusionskonzept ist logisch aufgebaut und daher leicht vom Zahnarzt bzw. Zahntechniker anzuwenden. Unzählige erfolgreiche Behandlungen sprechen für sich.

Das Konzept fokussiert auch die für den Zahnersatz verwendeten Materialien. Da dentale Werkstoffe eine direkte Wechselwirkung mit dem biologischen Gleichgewicht eingehen, dürfen sie dieses Gleichgewicht nicht stören. Andernfalls kann es zu allergischen Reaktionen oder schwerwiegenden Gewebeproblemen und dadurch zu einem Zurückweichen der Gingiva kommen. Tanaka gelang es, eine Gold-Platin-Legierung (bekannt unter dem Namen „Sunrise“) zu entwickeln, die positive bioenergetische Auswirkungen auf den Menschen hat, da sie beispielsweise das Bakterienwachstum hemmt. Am Kurs-Wochenende gehen Prof. Tanaka und Dr. Schmitter näher auf die beschriebenen Themen ein

und widmen sich zudem der Wechselbeziehung zwischen Zähnen und Gesamtorganismus, dem Kiefergelenk und Skelettsystem sowie verschiedenen Möglichkeiten der Diagnose und Therapie von Schmerzpatienten in interdisziplinärer

Zusammenarbeit. Die Veranstaltung erstreckt sich über den Zeitraum von zwei Tagen und findet am Freitag, dem 20. Oktober 2006, von 10 bis 18 Uhr sowie am Samstag, dem 21. Oktober, von 9 bis 17 Uhr in Bad Homburg statt. **ZT**

## ZT Adresse

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

## Andere Länder – andere Bedürfnisse

Aufteilung in drei individuell geprägte Marktregionen bei Ivoclar Vivadent



Christian Brutzer

Um den unterschiedlichen Marktentwicklungen gerecht zu werden, hat die Ivoclar Vivadent Gruppe die operative Struktur in drei große Hauptmärkte eingeteilt. Europa mit Lateinamerika, Nordamerika und Asien sind die drei großen Regionen, die

jeweils individuell unter der Leitung eines Verantwortlichen stehen. „Dadurch erwartet sich Ivoclar Vivadent einerseits, dass die Marktansprüche besser in das Headquarter nach Liechtenstein kommuniziert werden und andererseits, dass wir die unterschiedlichen Bedürfnisse dieser drei Regionen effizienter erfüllen können“, so CEO Robert A. Ganley von Ivoclar Vivadent.

Die neu geschaffene Position eines Asien- und Pazifik-Verantwortlichen wurde mit Christian Brutzer besetzt. 16 Jahre lang bekleidete er Führungspositionen bei einem namhaften Dentalhersteller, zuletzt als Geschäftsführer der USA-Niederlassung. Christian Brutzer gilt als Kenner der Dentalbranche in Asien, da er jahrelang

in Japan und China lebte und dort das Dentalgeschäft aufgebaut hat. Seit Juni 2006 ist er bei der Ivoclar Vivadent Gruppe für Asien und Pazifik verantwortlich. Josef Richter ist als Mitglied der Geschäftsleitung zuständig für Europa und Lateinamerika. Die USA-Tochtergesellschaft wird von Robert A. Ganley auch weiterhin direkt geleitet. **ZT**

## ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG  
Bendererstr. 2  
FL-9494 Schaan  
Tel.: +4 23-235-35 35  
Fax: +4 23-235-33 60  
E-Mail:  
info@ivoclarvivadent.com  
www.ivoclarvivadent.com

## ZT Veranstaltungen November 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
30.10.2006	Meckenheim	Majesthische Schichtungsvarianten in Keramik Referenten: ZTM Achim Ludwig, Martin Schlederer	Da Vinci Creativ Claudia Füssenich, Tel.: 0 22 25/1 00 27
11.11.2006	Mönchengladbach	Workshop Schweißtechnik mit dem Phaser MX1 Referent: ZTM Andreas Hoffmann	C. Hafner Julia Lindhorst, Tel.: 0 72 31/9 20-1 44
13.-14.11.2006	Ellwangen	IPS e.max – Sicher in die Zukunft Referent: ZTM Volker Brosch	Ivoclar Vivadent Andrea Vetter, Tel.: 0 79 61/88 90
17.-18.11.2006	Engen	Totalprothetik, patientengerechte und funktionelle Frontzahn- und Zahnfleischgestaltung, Referent: ZTM Michaela Genenger	DBC (Dentales Bildungszentrum) Helmut Kircheis, Tel.: 0 77 33/94 10-20
17.-18.11.2006	Ispringen	Die gaumenfreie Teleskopprothese im Einstückgussverfahren aus CoCr, Referent: ZT Martin Michael	Dentaurum Sabine Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
22.11.2006	Dresden	Die DIR System®-Funktionsdiagnostik Referent: Dr. Andreas Vogel & Dr. Jochen Poth	Fundamental Schulungszentrum Tel.: 02 01/86 86 40
24.11.2006	Bingen	Modellherstellungskurs: „Das Modell“ – Die Visitenkarte des Labors Referent: ZTM Claudia Arndt, Jens Glaeske	Picodent GmbH Claudia Knopp, Tel.: 0 22 67/65 80-19
24.-25.11.2006	Biberach/Riß	APF/NT Einsteigerkurs – der neue Maßstab der Totalprothetik Referent: ZTM Michaela Genenger	KaVo Dental GmbH Gabriele Münzer, Tel.: 0 73 51/56 15 60

## ZT Kleinanzeigen

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

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

**Anruf genügt!  
Kostenloser bundesweiter  
Abhol- und Lieferservice!**

SH Dentallabor für Stahlarbeiten GmbH  
Parkstraße 1 • 33332 Gütersloh  
fon. 05 24 1/54 89 7 • fax. 05 24 1/53 21 50 • [www.sh-dental.de](http://www.sh-dental.de)

**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](mailto:info@muffel-forum.de)

Ein Projekt der  
T&B ServiceLine GbR  
Am Schlangenhorn 27  
14636 Brieselang  
<http://www.tb-service.de>

Thorsten Töls und Andreas Braune  
fon. (033232) 350090  
fax. (033232) 350091  
eMail: [info@tb-service.de](mailto:info@tb-service.de)

**Zahntechnik Labor  
mit Inventar in Leipzig  
zur Miete oder Verkauf.**

**Ideal für Existenzgründung.**

**Chiffre: 1 00 62 31**

**Zahntechniker / ZTM (m/w) für unsere Herstellerlabore in China und der Türkei**

Ihre Aufgabenbereiche im Team mit den deutschen Kollegen vor Ort:  
**+ Qualitätsmanagement + Auftragsbetreuung + Ausbildung und Personalführung**

Voraussetzung: Erfahrung in der Erstellung der kompletten zahntechnischen Leistungspalette und mehrjährige Führungserfahrung; für die Tätigkeit in China außerdem gute englische Sprachkenntnisse.

Als eines der führenden deutschen Zahnersatz-Handelsunternehmen in einem expandierenden Markt bieten wir Ihnen einen sicheren Arbeitsplatz mit einer interessanten und verantwortungsvollen Tätigkeit. Ihre aussagekräftige Bewerbung – mit Angabe der Gehaltsvorstellung – richten Sie bitte an Frau Insa Dörffer.

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Str. 2c • 28359 Bremen  
Telefon: +49 (0)421/24 71 47-0 • [info@dentaltrade.de](mailto:info@dentaltrade.de) • [www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)

## ZT -Gelegenheits- und Stellenmarkt

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

**Auftraggeber** \_\_\_\_\_

**Firma** \_\_\_\_\_

**Name** \_\_\_\_\_

**Straße** \_\_\_\_\_

**Land/PLZ/Ort** \_\_\_\_\_

**Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen)** \_\_\_\_\_

**Datum, Unterschrift** \_\_\_\_\_

**Ihr Anzeigentext**

**Anzeigenformate und Preise**

**Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm**      Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

**Stellengesuche nur € 1,00/mm**

Format	1/32	1/16
Höhe x Breite	45 x 45 mm	94 x 45 mm
Preis	€ 90,00*	€ 180,00*

\* zzgl. gesetzl. MwSt.

**nächster Erscheinungstermin: 17. November 2006**

