



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

Versicherungsvertragsrecht	Die Medien gezielt nutzen	Gerüstet für die Zukunft	Die eigenen Ziele erkennen
VDZI-Generalsekretär Walter Winkler warnt vor Eingriffen in die Verträge zwischen Zahntechnikern und -ärzten.	Marketing-Referent Jochen Kriens zeigt, wie jeder Inhaber eines Dentallabors es schafft, die Medien für sich zu nutzen.	Wie Biokompatibilität und Tragekomfort dazu beitragen, dass Vollkeramik zur ersten Wahl unter den Patienten wird.	Über die Relevanz, die eigene Position genau zu kennen und daraus neue Wege und Strategien zum Erfolg zu finden.
ZT Politik_7	ZT Wirtschaft_8	ZT Technik_10	ZT Service_19

ANZEIGE

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Labor-Power!

Power 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. 8 • 28359 Bremen
☎ - freecall: (0800) 247 147 -1 • www.labor.dentaltrade.de

Kontroverse zur Arbeitsmarktpolitik erneut aufgeflammt

Regierung: Streit um Kündigungsschutz

Der am ersten Novemberwochenende von Wirtschaftsminister Michael Glos (CSU) geäußerte Vorschlag zur Lockerung des Kündigungsschutzes stößt auf großen Unmut in SPD und Union.

(hdk) – Ausgleichend zu diesem in Dänemark erfolgreich funktionierenden Ansatz solle ein höheres aber an Auflagen gebundenes Arbeitslosengeld gezahlt wer-

Glos' Vorstoß führte jedoch zu vehementen Gegentönen. Dass der „Kündigungsschutz ein wertvolles Gut“ sei, das „auf keinen Fall aufs Spiel“ gesetzt werden dürfe,

Monaten insgesamt 258.000 neue Stellen geschaffen – die momentane Gesetzeslage funktioniere also. Eine Lockerung sei „nicht unsere Politik und es ist auch nicht die

Politik der großen Koalition“, bestätigte SPD-Chef Kurt Beck.

Kritik kam aber auch aus Unionsreihen. Gerald Weiß, der Vorsitzende des Bundesausschusses für Arbeit und Wirtschaft, wies darauf hin, dass das angesprochene dänische Vorbild nur schwerlich auf das größere Deutschland zu übertragen sei. Es bestehe schlicht kein Reformbedarf – derartige Äußerungen schufen nur unnö-



Auf deutliche Kritik stieß Wirtschaftsminister Michael Glos (CSU) mit seinem Vorschlag, den Kündigungsschutz stark zu lockern.

den. Arbeitnehmer würden so motiviert, Arbeit anzunehmen und Arbeitgeber, solche anzubieten.

Mit dieser neuerlichen Forderung über die Koalitionsvereinbarung hinaus fachte Glos den seit einem Jahr ruhenden Streit um die Reform des Kündigungsschutzes neu an. Unterstützung erhält Glos von Michael Fuchs (CDU), dem Vorsitzenden des Parlamentskreises Mittelstand, der argumentiert, dass die Arbeitslosigkeit so minimiert werden könne. Er halte es überdies für „vorteilhaft, im ersten Monat der Arbeitslosigkeit kein Geld auszuzahlen“.

wird der Vorsitzende der SPD-Bundestagsfraktion Ludwig Stiegler von der Berliner Zeitung zitiert. Änderungen seien unnötig, denn die deutsche Wirtschaft habe in den vergangenen 12

tige Beunruhigung von Arbeitnehmern.

Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) zeigte sich verärgert ob der Forderung Glos'. Er habe damit die guten Nachrichten über die Einigung in der Unternehmenssteuerreform verdrängt, berichtet die BZ. CDU-Generalsekretär Ronald Pofalla rückte die Positionen gerade: Änderungen des Kündigungsschutzes seien zwar Bestandteil des CDU-Programms, innerhalb der großen Koalition aber nun mal nicht umsetzbar. Die SPD sei, was die Kontroverse betreffe, „verbrettert“. **ZT**

ANZEIGE

dentona

aesthetic-base® gold

Der brillante Stumpfschlips mit optischer CAD/CAM-Elgung – von führenden Experten empfohlen!

www.dentona.de Tel: +49 (0) 201 25 59 -0

Krankenkassen warnen vor Beitragsanstieg und Leistungskürzungen

Gesundheitsreform erklimmt letzte Hürde

Der viel und heiß diskutierte Gesetzentwurf zur anfänglich als „Jahrhundertreform“ bezeichneten Gesundheitsreform wurde kürzlich von Koalition und Bundesländern beschlossen und wird nun die letzte Hürde erklimmen: die Debatte im deutschen Bundestag.

(kr) – Nach einem Jahr voller Streitigkeiten, Diskussionen und zahlreichen Eckpunkt-Entwürfen wurde am 25. Oktober der 540-seitige Gesetzentwurf zur Gesundheitsreform beschlossen und liegt nun dem Bundestag zur Debatte vor. Bis zum Jahresende soll eine Einigung erzielt werden und damit eine abschließende Beratung des Bundesrates im Februar stattfinden. Die von Koalition und Bundesländern beschlossene Reform soll planmäßig am 1. April 2007 in Kraft treten, 2009 sollen der geplante Gesundheitsfonds und der neue Kassen-Finanz-

ausgleich folgen. Trotz harter Kritik aus allen Reihen hält Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) an der Reform fest und spricht von einem „guten Gesetz“ und „großem Fortschritt für das deutsche Gesundheitswesen“.

Ab 2009 sollen alle Krankenversicherungsbeiträge von Arbeitnehmern und -gebern sowie Zuschüsse aus Steuer-

gesünderer Mitgliederstruktur. Als Zugeständnis an Bayern und Baden-Württemberg findet innerhalb des Fonds ein regionaler Finanzausgleich statt: In einer „Konvergenzphase“ sollen jährlich höchstens 100 Millionen Euro mehr als heute von den reichereren südlichen Bundesländern an die ärmeren nördlichen Länder gezahlt werden. Sollte eine Kasse nicht mit dem zugeteilten Betrag auskommen, kann sie einen Zusatzbetrag fordern, der maximal ein Prozent des Haushaltseinkommens beträgt. Abweichend davon konnte die Union die Erhebung einer Kopfpauschale von acht Euro durchsetzen. Damit liegen allerdings Bürger mit einem monatlichen Einkommen unter 800 Euro über dem maximalen Zusatz-

betrag.

ANZEIGE

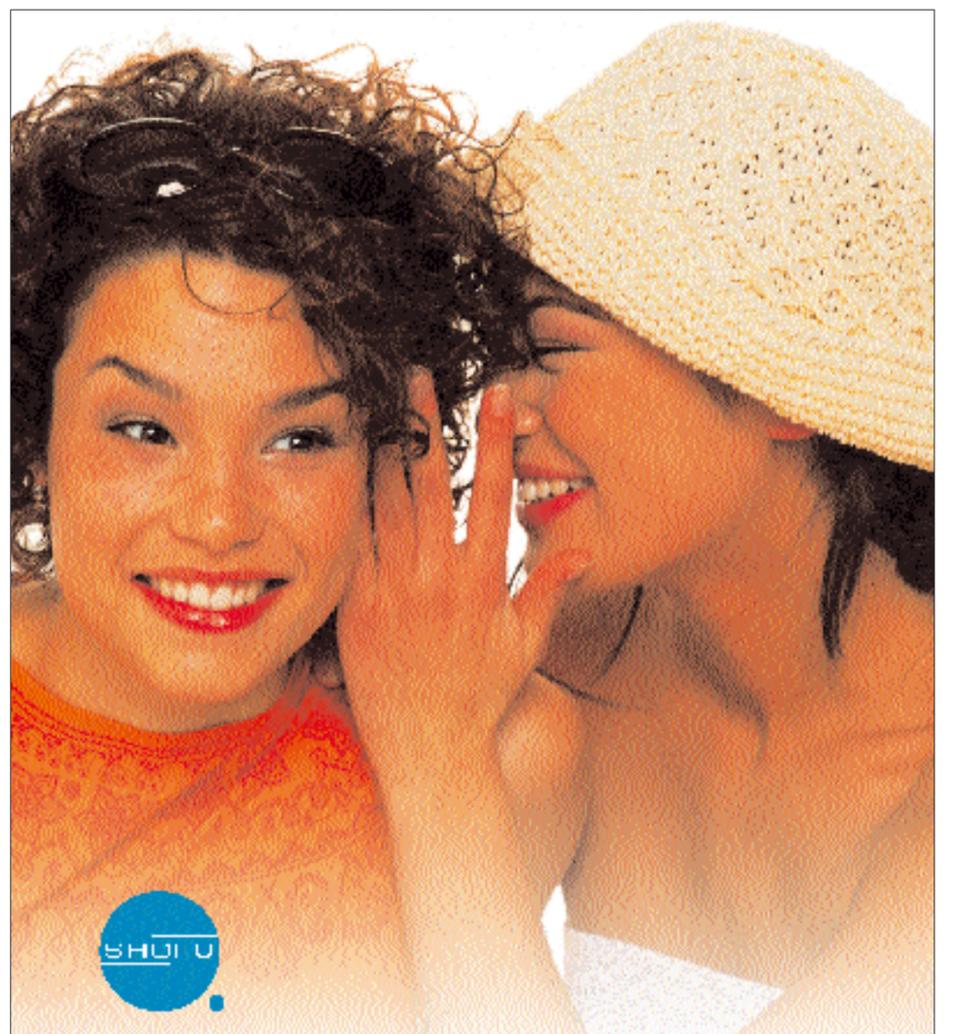
Carat *Meta Decamark*

Farb-Optik und Natürlichkeit

Tel.: 0202/99 269-0
www.hagen-erfunde.de

mitteln in den sogenannten Gesundheitsfonds fließen. Die gesetzlichen Krankenkassen (GKV) erhalten daraus von der Bundesregierung einheitlich festgelegte Beiträge. Dabei erfolgt ein Risikostrukturausgleich, demnach Kassen mit mehr Kranken und Alten mehr Geld bekommen als Kassen mit

ZT Politik_4



ANZEIGE

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/484 74-0
Fax: 03 41/484 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)
(Assistentin Chefredaktion)
E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de

Redaktionsleitung
Cornelia Pasold (cp), M.A.
Tel.: 03 41/484 74-1 22
E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

Redaktion
H. David Kossmann (hdk)
Tel.: 03 41/484 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Christina Wendt (cw)
Tel.: 03 41/484 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 41/484 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen
Lysann Pohlann
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)
Tel.: 03 41/484 74-2 08
Fax: 03 41/484 74-1 90
ISDN: 03 41/484 74-31/-1 40
(Mac: Leonardo)
03 41/484 74-1 92 (PC: Fritz!Card)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

Herstellung
Sven Hantschmann
(Grafik, Satz)
Tel.: 03 41/484 74-1 14
E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/484 74-0.
Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Nordbayern: Vorzeitiger OM-Rücktritt

Ende Oktober verkündeten der Obermeister der Zahntechniker-Innung Nordbayern (NBZI), ZTM Rudolf Lamml, und der stellv. OM, Dipl.-oec. Thomas Pichon, ihren Rücktritt von allen Ämtern. Neuer Vorstand ist nach Nachwahlen im Amt.

(hdk) – Überraschend kam die Ankündigung des seit 2001 amtierenden Obermeisters Rudolf Lamml, auf der Jahresversammlung der NBZI am 25. Oktober vorzeitig von sämtlichen Ämtern zurückzutreten. Während im Obermeisterbrief vom 12.10. noch private „enorme Belastung“ und mangelnde Unterstützung seitens Teilen des Vorstandes und der Geschäftsführung als Gründe für die Entscheidung genannt wurden, erklärte Lamml im Interview mit der ZT Zahntechnik Zeitung, über die Motive seines Rückzuges ins Familien- und Geschäftsleben keine weiteren Auskünfte erteilen zu wollen. Über die Beweggründe des scheidenden Stellvertreters und VDZI-Vorstandsmitglieds Thomas Pichon hingegen war nichts zu erfahren. Im September ersuchte die Bandulet GmbH, deren Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer Pichon ist, mit mehreren Betrieben um vorzeitigen Austritt aus den jeweiligen Innungen. Im Februar dieses Jahres erklangen Stimmen, die die Niederlegung seiner Ämter forderten. Ein Schreiben seines Dentallabors sorgte derzeit mit der Äußerung für Empörung, der Schrumpfungsp-

zessanderer Dentallabore sei nicht ausreichend, was im Nachhinein vom Unterzeich-

meister und der für Öffentlichkeitsarbeit zuständige ZTM Helmut Knittel als stellv.



Abrupt aus dem Amt geschieden: Nordbayerns OM Rudolf Lamml und sein Stellvertreter Thomas Pichon (unten).



OM an. In den Vorstand nachgewählt wurden außerdem der Erlanger ZTM Hans-Peter Bärthlein und Dipl.-Volkswirt Guido Braun aus Würzburg. Die „jäh gerissenen Lücken werden so mit langjähriger standespolitischer Erfahrung gefüllt, um die Wiederaufnahme der täglichen Innungsgeschäfte zu gewährleisten“, so Knittel im Gespräch mit der ZT. „Es gilt nun, Geschlossenheit zu demonstrieren – besonders angesichts des Arbeitsplatzeinbruchs auch in unserer Region.“ Braun zeigte sich im Gespräch mit der ZT tatfreudig ob der auf ihn zukommenden Aufgaben. Die Innungsarbeit sei im Laufe des Jahres stagniert, so existiere z. B. derzeit kein Haushalt, weil es 2006 auch keine Frühjahrsversammlung gegeben habe. Der neue Vorstand folgte der umgehenden Einberufung einer Sitzung auch trotz des Feiertages Allerheiligen, hier stand jedoch zunächst die interne Information der Innungsmitglieder im Vordergrund. Eine offizielle Stellungnahme zu den weiteren Zielen des neuen Gremiums gibt es vorläufig noch nicht – sie werde jedoch, zusammen mit der offiziellen Vorstellung des neuen Vorstandes, auf der außerordentlichen Versammlung am 9. Dezember bekannt gegeben. **ZT**

ner Pichon als „fatales Missverständnis“ bezeichnet wurde (ZT berichtete). Inwieweit sich sein Rückzug aus der Innung auch auf seinen Vorstandsposten im VDZI auswirkt, wird in nächster Zukunft zu klären sein. Die Nachfolge in der NBZI traten der Nürnberger ZTM Werner Schmelz als Ober-

meister und der für Öffentlichkeitsarbeit zuständige ZTM Helmut Knittel als stellv. OM an. In den Vorstand nachgewählt wurden außerdem der Erlanger ZTM Hans-Peter Bärthlein und Dipl.-Volkswirt Guido Braun aus Würzburg. Die „jäh gerissenen Lücken werden so mit langjähriger standespolitischer Erfahrung gefüllt, um die Wiederaufnahme der täglichen Innungsgeschäfte zu gewährleisten“, so Knittel im Gespräch mit der ZT. „Es gilt nun, Geschlossenheit zu demonstrieren – besonders angesichts des Arbeitsplatzeinbruchs auch in unserer Region.“ Braun zeigte sich im Gespräch mit der ZT tatfreudig ob der auf ihn zukommenden Aufgaben. Die Innungsarbeit sei im Laufe des Jahres stagniert, so existiere z. B. derzeit kein Haushalt, weil es 2006 auch keine Frühjahrsversammlung gegeben habe. Der neue Vorstand folgte der umgehenden Einberufung einer Sitzung auch trotz des Feiertages Allerheiligen, hier stand jedoch zunächst die interne Information der Innungs-

ZT Kurznotiert

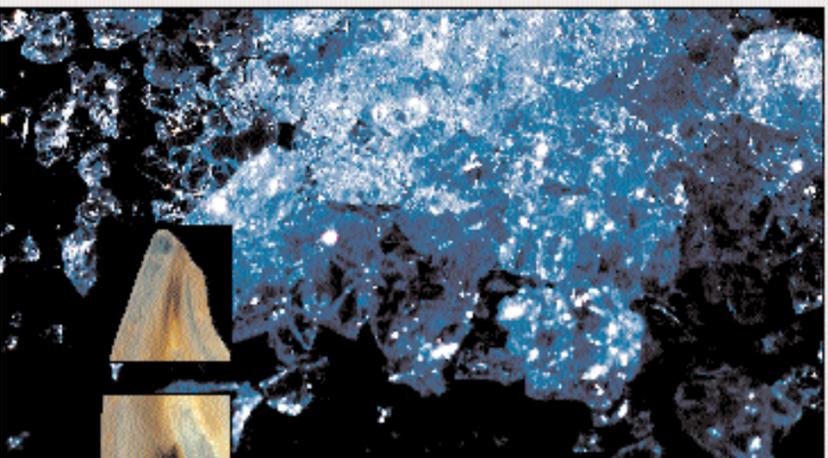
Eine Milliarde Euro erhalten die gesetzlichen Krankenkassen im kommenden Jahr in Form eines zusätzlichen Steuerzuschusses. Das Geld soll über massive Umschichtungen im gesamten Bundeshaushalt aufgebracht werden. Auf den Betrag einigten sich Union und SPD, hieß es in Koalitionskreisen in Berlin. Die Regierungsparteien hatten vereinbart, den Einstieg in die steuerfinanzierte Kindermitversicherung in der gesetzlichen Krankenversicherung um ein Jahr auf 2007 vorzuziehen. Die Rede war von einem Betrag zwischen 1 und 1,5 Mrd. Euro. Damit soll ein Beitragsanstieg im kommenden Jahr eingedämmt werden. Steuermehreinnahmen in diesem und im nächsten Jahr geben der Bundesregierung genügend finanziellen Spielraum. Der frühere Einstieg in die mit der Gesundheitsreform geplante Steuer-Teilfinanzierung des Gesundheitswesens würde 2007 somit einen Gesamtzuschuss von 2,5 Mrd. Euro an die Kassen ergeben. Nötig wären 5 Mrd. Euro, um eine Erhöhung der Krankenversicherungsbeiträge um 0,5 Prozentpunkte auf mehr als 14,7 Prozent zu vermeiden. 1 Mrd. Euro entspricht etwa 0,1 Beitragssatzpunkten. Ungeachtet der Warnungen der gesetzlichen Krankenkassen vor drastischen Beitragssteigerungen hält Kanzlerin Angela Merkel (CDU) dauerhaft stabile Beiträge für realistisch. (Financial Times Deutschland)

Eine Strafsteuer plant die Regierung für Unternehmen, die Jobs ins Ausland verlegen. Die massive Jobverlagerung, die mit den neuen Geschäften einhergeht, hat die Bundesregierung wohl unter anderem bei ihrem neuen Reformvorbau im Blick. Im Rahmen ihrer neuen Unternehmenssteuerreform plant sie nach Informationen des Spiegel eine Strafsteuer auf Jobverlagerungen und für den Know-how-Transfer ins Ausland. Das geht aus einem vertraulichen Entwurf für ein Verwaltungsschreiben des Bundesfinanzministeriums an die Finanzbehörden hervor. Danach soll ein Unternehmen künftig „bei Verlagerung der gesamten Produktion ins Ausland“ Steuern zahlen. Als weitere steuerrelevante Tatbestände listet das Schreiben unter anderem die Ausleihe deutschen Personals in Niedrigsteuergebieten. Auch die Übertragung von Patenten und Produktionsverfahren an Auslandstöchter sollen künftig in die Berechnung mit einfließen. So soll verhindert werden, dass die Kosten noch in Deutschland geltend gemacht, deren Erträge dann aber im Ausland günstiger versteuert werden. (Spiegel)

ANZEIGE

triceram* de

Triceram*



Die Keramik für die CAD/CAM Technologie

Zirkoniumdioxid und Titan

- Triceram* für ZrO₂
 - Fluo Liner
- Triceram* für Ti
 - Pastenbondler
- Triceram* für Ti und ZrO₂
 - 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.

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

DENTAURUM

Tumstraße 31 · 75228 Espringen · Germany · Telefon +49 72 31 / 803-0 · Fax +49 72 31 / 803-821
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

Verlängerung des Ausbildungspaktes?

Der 2003 von Rot-Grün beschlossene vierjährige Ausbildungspakt soll nach Plänen der großen Koalition über das geplante Ende im Sommer 2007 hinauslaufen – trotz des höchsten Stands ausbildungsloser Jugendlicher seit 1990.

(hdk) – Das Ausbildungsjahr beginnt und 50.000 Jugendliche sind ohne Lehrstelle. Doch Ludwig Georg Braun, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages versucht zu beruhigen: Es gebe derzeit „mehr offene Ausbildungsplätze als noch nicht vermittelte Jugendliche“ und nennt in diesem Zusammenhang 40.000 staatlich geförderte Qualifikationsstellen (EQJ), 15.000 betriebliche und 17.000 außerbetriebliche Ausbildungsplätze. Dass allerdings nur die Hälfte der Jugendlichen nach EQJ auch in einer betrieblichen Ausbildung landet und somit lediglich „unsinnige Warteschleifen“ geschaffen sind, relativiert IG Metall-Vorstandsmitglied Regina Görner und rechnet mit real 100.000 Suchenden in diesem Herbst. Aus genauerem Betrachten der letzten Lehrstellenbilanz der Bundesagentur für Arbeit geht hervor, dass sich die 94 % versorgter Bewerber verteilen auf: 48 % in Lehrstellen, 15 % in Wehr- oder Zivildienst bzw. FSJ/FÖJ, 11 % in Schule oder Studium, 11 % beschäftigt ohne Ausbildung, 8 % in be-

rufsvorbereitende Programme, z.B. EQJ. Die übrigen 6 % bilden die derzeit 50.000 Unversorgten. Von „einem weiteren verlorenen Jahr für die Jugendlichen“ spricht Frank Werneke, stellvertretender Vorsitzender der ver.di. Anstelle eines freiwilligen Paktes sei eine Zwangsab-

ANZEIGE

Ooclu Plus



Täglich 2-3 Mal anwenden

Gratis Muster anfordern!

Tel.: 0203/99 268-0
www.hugobonin.de

gabe für nicht oder zu wenig ausbildende Unternehmen nötig. ZDH-Präsident Otto Kentzler warnt vor der Abgabe, da sie die Betriebe nur „zusätzlich finanziell und bürokratisch belastet“ und ruft stattdessen alle Beteiligten aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft auf, sich konstruktiv am Bildungspakt zu beteiligen.

gen. Die größere Lehrstellenlücke sei laut Kentzler lediglich auf eine geänderte Zählweise zurückzuführen. Hartz IV hatte auch vorher nicht erfasste Ältere zur Meldung gezwungen. Der „geringe Beschäftigungsrückgang“, so Kentzler, sei allerdings Grund, gemeinsam für mehr Lehrstellen zu kämpfen. Hierfür sei es aber vonnöten, dass junge Menschen besser für einen Eintritt in die Berufsausbildung vorbereitet sind. Er begrüßt eine Verlängerung des Ausbildungspaktes und sehe darin Rückenwind und Perspektive für das Handwerk, das ohnehin „jahrelang über den eigenen Bedarf hinaus ausgebildet“ habe. Die stellvertretende SPD-Fraktionsvorsitzende Nicolette Kressl wies auf die Verantwortung der Unternehmen hin, Ausbildungsplätze zu schaffen; man dürfe sich nicht wundern, wenn künftig Fachkräfte fehlten. Vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) war bis Redaktionsschluss leider keine Stellungnahme zum Ausbildungspakt zu bekommen. **ZT**

Chinesen heiß auf Zahnersatz aus Deutschland

Querdenken war Trumpf bei der Herbsttagung der Praxis-intern-Labore. Die Richtung ist klar: „Offensiv voran!“

Allein in Moskau gibt es mehr Millionäre als in ganz Deutschland. In China gibt es angeblich mehr Reiche als Deutschland Einwohner hat. Kann es also im Ausland einen Markt für Qualitätszahnersatz aus Deutschland geben? Oder können hochwertige Versorgungsdentaltouristen locken, die nach Premium-Zahntechnik verlangen wie andere Menschen nach Parfums oder Modemarken? Querdenken war angesagt bei der Herbsttagung der Praxis-intern-Labore (PIT) in Freising. Einhelliger Standpunkt der Teilnehmer: „Qualität gibt's nicht zum Billigpreis – darum offensiv voran!“



„Es gibt im Ausland einen Markt für Qualitätszahnersatz aus Deutschland!“ Die PIT-Labore fragen: „Wie erschließen wir ihn?“

PIT-Mitglied Reiner Fehling schickt zunehmend Restaurationen nach Moskau. Sein

tallabor Oancea in Nürnberg betreut eine Vielzahl russischer Patienten. Auch in anderen europäischen Metropolen ist der zahntechnische Standard nicht so hoch wie hierzulande, weil Zahntechniker dort häufig nur angelehrt werden.

Doch während für Behandlungen im Ausland billige Preise locken und Reise-Patienten touristisch eingebunden werden, sind für Deutschland derartige Angebote nicht ohne Weiteres zu finden. Zwar gibt es hierzulande Vermittlungsagentu-

ren für medizinische Leistungen, jedoch herrscht auf deren Internetseiten meist ziemliches Wirrwarr. Dentallabore treten überhaupt nicht in Erscheinung. Werbende Zahnarztpraxen wiederum bieten keinen Rundum-Service.

In Kooperation mit der Medialen Medizin Information (MMI) wollen die Mitgliedsbetriebe des Praxis-intern-Netzwerkes nun gemeinsame Rahmenbedingungen schaffen und auch Zahnarztpraxen mit einbinden. „Wir konzentrieren uns

mit übersichtlichen Angeboten auf den europäischen Mittelstand. Dabei wollen wir unsere Qualität in den Vordergrund rücken und von unseren Netzwerk-Partnern lernen“, sagt Sonja Hörster von PIT. Der bereits frei geschaltete Internetauftritt www.smyle-dental.de soll dafür in sechs Sprachen übersetzt werden und reiche Chinesen, wohlhabende Russen, begüterte Türken oder gut situierte Amerikaner gezielt nach Deutschland holen, um hier

mit perfektem Zahnersatz versorgt zu werden. „Viele Münchner haben schon mal betuchte arabische Familien gesehen, die in die bayerische Landeshauptstadt kommen, weil sie deut-

füllen; letztlich entscheiden aber die Labore, welche Zahnärzte mit von der Partie sein sollen. Perspektivisch werden wir auch für die teilnehmenden Labore Mindestvoraussetzungen schaffen wie Zertifizierung, Organisationsgrad oder Betreuung der Kunden. Für Transparenz bei der Abwicklung und Verteilung an die Labore trägt MMI Sorge.“

Dass Qualität „made in Germany“ begehrt ist, verdeutlicht das Beispiel von Klasse4: „Wir haben ein Produkt für den israelischen Markt zu ‚inländisch‘ gestaltet“, gab Gastredner Bernhard Pfundner, Geschäftsführer von Klasse4, zu: „Die deutsche Herkunft war nicht direkt zu erkennen. Erst jetzt, wo erkennbar ist, dass es ein deutsches Produkt ist, verkauft es sich gut!“

ANZEIGE



sche Qualitätsmedizin suchen und gern hiesige Preise dafür zahlen. Unsere Behandlungspreise wären einheitlich“, betont Sonja Hörster, „die teilnehmenden Zahnarztpraxen müssten jedoch bestimmte Kriterien er-

ANZEIGE



Kollege Christoph Bösing steht in Kontakt mit Zahnärzten aus London und Den-

ZT Info

„Praxis-intern“ ist ein Netzwerk und Marketingverbund von 52 Dentallaboren. Dabei steht PIT für „Praxis-intern-Teilnehmer“ einer individuellen Laborzeitschrift für das Zahnarztteam. Die Teilnehmer an dieser Gruppe sind ein Marketingverbund. Sie stehen bewusst zu den Themen Qualität, Marketing, Kundenakquise, Kundenbindung und Positionierung. Die Frühjahrstagung findet am 27. April 2007 in Dresden statt.

ZT Adresse

Mediale Medizin-Information GmbH
Renate Maier & Reinhard Bröker
Oberer Graben 3a
85354 Freising
Tel.: 0 81 61/93 64 00
Fax: 0 81 61/93 64 20
E-Mail: info@mediale-mi.de
www.mediale-mi.de

Gesundheitsreform erklimmt ...

Die Privaten Krankenkassen (PKV) müssen künftig einen Basistarif anbieten, der für alle freiwillig gesetzlich Versicherten geöffnet ist und dem Höchstbeitragssatz der GKV entspricht. Ein Wechsel zur privaten Krankenkasse ist dabei erst nach dreijähriger Mitgliedschaft bei einer der zahlreichen gesetzlichen Krankenkassen möglich. Mit ihren Forderungen nach „Portabilität“ von Altersrückstellungen konnte sich die SPD nur wenig durchsetzen. So verliert jeder Versicherte bei einem Wechsel von privater zu gesetzlicher Krankenkasse das Angesparte. Selbst beim Wechsel zwischen zwei Privaten können Altersrückstellungen nur in Höhe des neuen Basistarifs mitgenommen werden – ein erhoffter Wettbewerb und ein Wechsel zwischen den Kassen wurden somit definitiv verhindert.

Kassenärztliche und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigungen sowie Bundesärztekammer und -zahnärztekammer. Weitere gemeinsame Proteste sind bereits geplant. Darüber hinaus warnten Zahnärzte, Ärzte, Krankenhäuser, Apotheker sowie GKV und PKV in einer gemeinsam am 25. Oktober veröffentlichten gesundheitspolitischen Resolution gegen Verstaatlichung und Vereinheitlichung

und teureren Patientenversorgung und fordern daher von der Regierung einen „wirklichen Neuanfang bei der Gesundheitsreform“. Sie kritisieren weiterhin, dass wesentliche Entscheidungen der Gesundheitsversorgung künftig staatlich festgelegt und nicht mehr von demokratisch gewählten Vertretern der Versicherten, der Arbeitgeber und der Leistungserbringer getroffen werden. Die Finanzierung des Gesundheitswesens erfolge durch eine staatliche Beitragsfestsetzung. Dadurch wären die zur Verfügung stehenden Finan-

zmittel „dauerhaft Gegenstand der politischen Diskussion und von der öffentlichen Haushaltslage abhängig. Alle internationalen Erfahrungen zeigen, dass eine starke staatliche Steuerung zu einer Unterfinanzierung des Gesundheitswesens führt.“ (Zitat aus der Resolution gegen Verstaatlichung und Vereinheitlichung des Gesundheitssystems). Ferner befürchten die Kassen, dass der Beitragssatz im Jahr 2007 um bis zu 0,8 Prozentpunkten ansteigen könnte – im Gegensatz zu den von der Bundesregierung kalkulierten 0,5 Prozentpunkten. Damit würde der aktuelle Durchschnittssatz von 14,3 % auf mehr als 15 % wachsen. Weiterhin warnen sie vor Leistungskürzungen: Um den Zusatzbeitrag möglichst niedrig halten zu können, müssten sie auf bisher erbrachte Zusatzleistungen verzichten. Ein Beitrag von Thomas Dürr



des Gesundheitssystems. Sie rechnen mit einer schlechte-

ANZEIGE

Die Nr. 1 für den Implantologen

CURRICULUM

Implantologie DGZI und Curriculum Implantatprothetik

Themenauswahl Implantologie

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

Versicherungsvertragsrecht: VDZI befürchtet Missbrauch durch PKVen

Die Bundesregierung plant eine Neufassung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) zum 1. 1. 2008. Das geltende Gesetz ist seit 1908 in Kraft und entspricht nicht mehr allen Anforderungen des modernen Verbraucherschutzes. Am 11. Oktober wurde der Gesetzentwurf zur Reform des Versicherungsvertragsrechts vom Bundeskabinett beschlossen. Aus Sicht der Gesundheitshandwerke besteht aber noch Korrekturbedarf.

(kr) – Für das Zahntechnik-Handwerk sind insbesondere die Neuregelungen des Rechts der privaten Krankenversicherung (PKV) unter §192 VVG-E interessant. Sie stoßen allerdings beim Verband deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) auf Kritik. Generalsekretär Walter Winkler erklärt: „Der Gesetzentwurf weist den Privatversicherern in §192 sehr weitgehende Informations-, Empfehlungs- und Prüfrechte zu, die sich unmittelbar gegen Ärzte und sonstige Leistungserbringer auswirken werden.“ Der Verband kämpft daher seit dem Bekanntwerden der ersten Entwürfe mit dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH) und anderen Gesundheitshandwerken gegen das Vorhaben. „Doch die Macht der Privatversicherer und der Zuger der Politik, aus Krankenkassen generell eine Verbraucher-schutzorganisation zu machen, lässt eine Änderung unwahrscheinlich sein“, so Winkler. Da neben dem Preis auch immer Produktqualität und in-

dividuelle Patientenwünsche wichtig seien, begrüße der VDZI die Ablehnung eines allgemeinen Wirtschaftsgebots, das dem Begriff der medizinischen Notwendigkeit eine wirtschaftliche Bedeutung zuschreiben könnte. Diesbezüglich sieht jedoch der Verband für die PKV die Möglichkeit, §192 Abs. 2 in eben diese Richtung auszulegen und über das Abrechnungsverhalten Preisdruck auf die Leistungserbringer auszuüben. Die Formulierung in Abs. 2, dass der Versicherer nicht zur Leistung verpflichtet ist, „soweit die Aufwendungen für die Heilbehandlungen oder sonstigen Leistungen in einem unangemessenen Verhältnis zu den erbrachten Leistungen stehen“, hält der Verband für uneindeutig. Um keinen „ruinösen Preiskampf zu entfachen“, sollte eine genauere Definition erfolgen. Auch § 192 Abs. 3 eröffne zusätzliche Rechte für die PKV, die der Verband für bedenklich hält. Ziffer 1 betrifft das Beratungsrecht der PKV, das „in



VDZI-Generalsekretär Walter Winkler warnt vor der Legalisierung von Eingriffen in die Vertragsbeziehungen zwischen Technikern und Zahnärzten seitens der PKV.

Art und Umfang weit über das im Bereich der GKV seitens der gesetzlichen Krankenkassen eingesetzte Informationsrecht“ hinausgehe. Der Ver-

band befürchte eine einseitige Patientenbeeinflussung hinsichtlich kostengünstiger Versorgungsformen und Anbieter, an Arzt und Leistungserbringer vorbei und zugunsten finanzieller Interessen der PKV. Zusätzlich wird darin den privaten Versicherern die Beratung über die Berechtigung von Entgeltansprüchen und die Abwehr unberechtigter Entgeltansprüche der Leistungserbringer sowie die Unterstützung der Versicherungsnehmer bei der Durchsetzung von Ansprüchen aufgrund fehlerhafter Leistungserbringung erlaubt. Letzteres lässt den VDZI vermuten, dass die PKV ihre Marktmacht und ihren Zugang zu Rechtsberatern ausnutzen könnte, um den Bereich der Gewährleistungsfälle wie Reparaturen auszuweiten. Die PKV darf



darüber hinaus Leistungen unmittelbar mit deren Erbringern abrechnen, wodurch eine verstärkte Einflussnahme auf diese über die direkten Zahlungsströme möglich sei. Winkler befürchte, dass die unter §192 eingeräumten Rechte für private Versicherer deren Eingriffe in die Vertragsbeziehungen Zahnarzt/Labor und Zahnarzt/Patient legalisieren. „Der alltägliche Kleinkrieg, wie er

heute schon vielfältig in den Zahnarztpraxen und Laboren gegen Streichungsforderungen oder Honorar- und Preiskorrekturen der Privatversicherer geführt werden muss, erhält damit neue Nahrung. Die Informations- und Organisationsmacht der Krankenkassen wird so zur Marktmacht, der sich der einzelne Zahnarzt mit seinem Labor ohnmächtig gegenüber sieht.“

ANZEIGE

Carat Biojaque
Der Pack-anopaker

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

keinen „ruinösen Preiskampf zu entfachen“, sollte eine genauere Definition erfolgen. Auch § 192 Abs. 3 eröffne zusätzliche Rechte für die PKV, die der Verband für bedenklich hält. Ziffer 1 betrifft das Beratungsrecht der PKV, das „in

McZahn bald ohne China?

Nach der Eröffnung der ersten McZahn-Praxis träumt Geschäftsführer Werner Brandenbusch von einer deutschen Laborkette mit rund 1.500 Zahntechnikern.

(cw) – Die erste McZahn-Praxis ist noch keine drei Monate geöffnet, und schon plant Werner Brandenbusch, Geschäftsführer von McZahn, den nächsten Clou: „Die McZahn AG hat sich zum Wohle des Patienten und zur Qualitätssteigerung mit dem Dentallabor Perpeet zusammengeschlossen“ (Zitat der McZahn-Homepage). Das in Heiligenhaus ansässige Labor kontrolliert momentan für die einzige McZahn-Praxis den in China gefertigten Zahnersatz. Wunschtraum von McZahn-Geschäftsführer ist es nun, eine deutschlandweite Laborkette unter dem Namen Perpeet zu eröffnen und damit circa 1.500 bis 2.000 deutsche Zahntechniker zu beschäftigen und mit Franchise-Verträgen an die Laborkette zu binden. Zu diesem Zwecke sucht McZahn bereits jetzt für ganz Deutschland qualifizierte Zahntechniker, um an allen geplanten Standorten, an denen sich McZahn-Praxen befinden, auch entsprechende Labore eröffnen zu können. Dabei sollen die zahntechnischen Labore der Kette künftig nicht nur den Auslandszahnersatz überprüfen, „sondern erledigen alle Arbeiten eines Dentallabors selbstständig“, so Brandenbusch.

ANZEIGE

pkodent
zahner Modellsysteme
– Das Original –

Tel.: 022 07-25 44-0 + www.pkodent.de

Mit äußerst attraktivem Design ist die Firma auch schon im Internet präsent. Einziges Manko der Seite: die Inhalte fehlen gänzlich. Mit diesem Unternehmen wendet sich Brandenbusch von seinem ursprünglichen Geschäftskonzept ab. Der billig produzierte Zahnersatz aus China scheint ausgesorgt zu haben. Nun wird wieder auf deutsche Qualitätsarbeit aus deutschen Landen gesetzt. Wie kann dies mit dem Versprechen „Zahnersatz zum Nulltarif“ zusammenpassen? In Deutschland übliche Personalkosten und die dazugehörigen Lohnnebenkosten können mit den Billiglöhnen in China mit Sicherheit nicht mithalten. Eine qualitativ hochwertige Krone in Deutschland für 69 Euro zu fertigen, scheint unter diesen Bedingungen eher unrealistisch. Aber in der Öffentlichkeitsarbeit kennt sich Geschäftsführer Werner Brandenbusch bekanntlich aus. Nach vielfältigen Projekten, wie der Butlerschule, einer Vermittlungsagentur für Führungskräfte über 50 und einem Projekt in der Textilbranche, scheint auch diese Idee wie eine weitere Chance, in den Medien vertreten zu bleiben und dem Projekt McZahn neuen Wind einzuhauchen.

ANZEIGE

CAD/CAM SYSTEME | INSTRUMENTE | HYGIENESYSTEME | BEHANDLUNGSEINHEITEN | BILDGEBENDE SYSTEME

**inLab 3D – CAD/CAM SOFTWARE
IN EINER NEUEN DIMENSION**

Wenn CAD/CAM in Ihrem Labor Früchte tragen soll, sollten Sie auf die richtige Software setzen.

Ein CAD/CAM System ist nur so gut wie seine Software. Und die Vorteile von inLab 3D sind absolut einzigartig: Erstmals genügt eine einzige Software, um sämtliche Indikationen und Materialien – vom Keramik-Inlay bis zur Metallbrücke – zu bearbeiten. Und es spielt keine Rolle, ob Sie selbst im Labor schleifen oder industriell fertigen lassen. In jedem Fall ist die Bedienung einfach und intuitiv. Durch die 3D-Darstellung können Sie am Bildschirm genauso präzise arbeiten wie an einem Gipsmodell. Setzen Sie jetzt auf Wachstum, setzen Sie auf die inLab 3D-Software.

TESTEN SIE JETZT KOSTENLOS DIE AKTUELLE DEMOVERSION DER NEUEN inLab 3D-SOFTWARE!
FAX: 062 51 16 3399
INLAB.MARKETING@SIRONA.DE

www.sirona.de

The Dental Company **sirona**

ZT WIRTSCHAFT

Erfolgreiche Kundengewinnung und -bindung leicht gemacht:

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für das Dentallabor

Angesichts der Umwälzungen auf dem Dentalmarkt ist auch das Dentallabor gefordert, neue Wege zu gehen: Mehr marktwirtschaftliche Prinzipien im Gesundheitswesen erfordern neue Methoden der Kundengewinnung und -bindung, insbesondere eine Intensivierung der Kommunikation mit dem (potenziellen) Kunden. Gerade hier ist die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Dentallabors von zentraler Bedeutung: Sie informiert, schafft Vertrauen und sorgt für ein positives Image gegenüber der Kundenzielgruppe und der breiten Öffentlichkeit.

Dabei spielt die Betriebsgröße eines Dentallabors im Vergleich zu Großunter-

nehmen und Öffentlichkeitsarbeit ausschließlich zu Vertriebszwecken einzusetzen. Vielmehr

2. Gewinnung und Bindung neuer Kunden
3. Positionierung als Spezi-

alist für bestimmte zahn-technische Lösungen.

sen das Labor als anerkannte Autorität in der Fachwelt aus und heben es so von Mitbewerbern ab. Werden solche Veröffentlichungen weiter in die eigene Außendarstellung einbezogen, z.B. durch Sonderdrucke, die in die Pressemappe eingehftet, auf der Unternehmenshomepage erwähnt oder im Unternehmen ausgelegt werden, tragen sie zusätzlich zur Kundengewinnung und -bindung sowie zur Positionierung als Spezialist auf einem bestimmten Gebiet bei.

zum Aufbau eines Vertrauensverhältnisses von Beginn an. Ein weiterer Vorteil dieses

Kooperation mit regional ansässigen Unternehmen veranstaltet. Die Zielgruppe

kann hier direkt angesprochen werden – seien es Zahnärzte, die sich auf eine spezielle Form der Zahnmedizin (z. B. Implantologie) oder auf die Behandlung spezieller Personengruppen (z. B. Senioren, Manager etc.) spezialisiert haben.

Radio und TV

Die Nutzung audiovisueller Medien bedeutet sozusagen das Tüpfelchen auf dem i. Sie sollte erst dann angegangen werden, wenn das Labor bereits auf einem exquisiten

Niveau läuft und die meisten anderen PR-Maßnahmen schon erfolgreich waren. Allgemein darf in diesen Medien nur auftreten, wer bereits ein sehr hohes Renommee und eine sehr große Bekanntheit als Spezialist besitzt.

Fazit

Das Dentallabor besitzt heute eine Fülle von Möglichkeiten, durch die es sein Image ausbauen kann. Allerdings ist Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ein dauerhafter Prozess, den es kontinuierlich zu verfolgen gilt, um die erforderliche Nachhaltigkeit zu erzielen. Außerdem sollten die einzelnen Maßnahmen systematisch im Rahmen eines klaren PR-Konzepts durchgeführt werden, damit die gesteckten Ziele auch tatsächlich erreicht werden. Ähnliches gilt für die Abstimmung des Medieneinsatzes und der zu vermittelnden Botschaft auf die individuellen Kommunikationsziele des Dentallabors. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, ist der Weg frei für eine erfolgreiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Eine Checkliste zum Thema „Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für das Dentallabor“ kann gerne beim Autor angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

New Image Dental
Agentur für Praxismarketing
Mainzer Str. 5
55232 Alzey
Tel.: 0 67 31/94 70 0-0
Fax: 0 67 31/94 70 0-33
E-Mail:
zentrale@new-image-dental.de
www.new-image-dental.de



men aus der Dentalindustrie keine Rolle: Auch ein verhältnismäßig kleiner Betrieb kann mit geringem Aufwand seine Außendarstellung professionell und sein Image positiv gestalten.

Die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit eines Unter-

ANZEIGE

dentona
dentona ScanWax
Das erste Modellwachs, das sehr gute Scanergebnisse liefert und super zu verarbeiten ist!
www.dentona.de Tel +49 (0) 201 22 50 -0

nehmens sollte stets getrennt werden von der reinen Produktwerbung: Die sachliche Information muss im Vordergrund stehen. Wer langfristig erfolgreich sein will, sollte es vermeiden, die Presse-

sollten die Stärken und Kernkompetenzen des Labors sachlich nach außen kommuniziert werden. Unter dieser Maßgabe bieten sich jedem Dentallabor vielfältige Möglichkeiten der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, mit denen es seine Zielgruppen ansprechen und für seine Leistungen gewinnen kann.

Ziele der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Vor Beginn einer PR-Kampagne sollten die Kommunikationsziele des Dentallabors feststehen, denn sie bestimmen die Maßnahmen, die durchgeführt werden sollen. Neben dem übergeordneten Ziel jeder guten Presse- und Öffentlichkeitsarbeit – Vertrauen zu schaffen – lassen sich die operativen Ziele in drei Kategorien einteilen.

1. Erhöhung des Bekanntheitsgrades und des Unternehmensrenommee

PR-Maßnahmen

Um diese Ziele zu erreichen, steht eine ganze Reihe öffentlichkeitswirksamer Maßnahmen zur Verfügung.

ANZEIGE

pikadent
Rund um die Modellherstellung die Nr. 1!
Tel: 0 22 77 - 43 00 - 1 • www.pikadent.de

Berichte in der zahnmedizinischen oder zahn-technischen Fachpresse

Interessante Berichte in der Fachpresse erhöhen das Unternehmensrenommee beträchtlich, denn sie wei-

Artikel in der lokalen Tagespresse

Ein weiterer Weg zum Kunden ist die Lokalpresse, die hauptsächlich von Patienten, aber natürlich auch von Zahnärzten gelesen wird. Die Veröffentlichung von Artikeln oder ein Interview zu zahnmedizinischen Themen (z.B. Inlays, Ästhetik, Implantate) bieten sich hier besonders an. Viele Zeitungen erkennen bereits den Trend und versorgen ihre Leser mit den zentralen Informationen vom Fachmann. Der Erfolg solcher Veröffentlichungen erhöht sich beträchtlich, wenn diese mit Sonderaktionen wie einem Leser-Telefon zu aktuellen zahn-technischen oder gesundheitspolitischen Fragen kombiniert werden. Der Patient wird, durch die kompetente Information sensibilisiert, seinen Zahnarzt fragen, mit welchem Labor er zusammenarbeitet, bzw. wird sich vielleicht sogar direkt an Ihr Haus wenden.

Berichte in überregionalen Journalen und Illustrierten

Der Effekt ähnelt hier dem der Veröffentlichung in der Lokalpresse – mit dem Unterschied, dass mit einem überregionalen Printmedium auch Kunden erreicht werden können, die sich u. U. außerhalb des direkten Einzugsgebietes des Labors befinden. Besonders interessant ist dieser Aspekt natürlich, wenn das Labor Leistungen und Produkte anbietet, die bereits bundesweit aufgestellt sind, über die nur relativ wenig andere Mitbewerber verfügen und für welche die Kunden auch längere Anfahrtswege in Kauf nehmen.

Informationsveranstaltungen für Kunden

Den wohl direktesten Kundenkontakt bieten Informationsveranstaltungen, in denen der Laborinhaber direkt vor potenziellen Kunden spricht. Eine solche Veranstaltung ist erfahrungsgemäß ein hoch effektives Instrument zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades, zur persönlichen Vorstellung und



Informationsmediums ist, dass in der Regel nur ohnehin an den jeweiligen Themen interessierte Zuhörer die Veranstaltung besuchen werden, die dann auch offen für eine längerfristige Zusammenarbeit sind.

Unternehmenskooperationen

Eine sehr öffentlichkeitswirksame Möglichkeit, die Informationsvermittlung mit der Darstellung des eigenen Unternehmens zu verbinden, sind sogenannte „Gesundheitstage“, die das Labor in

ZT Kurzvita



Jochen Kriens M. A.

- Studium der Germanistik und der Philosophie in Mainz
- Betriebswirtschaftliche Weiterbildung an der Steuer- und Wirtschaftsakademie Mainz
- Mehrjährige journalistische Tätigkeit für verschiedene Tageszeitungen
- Seminartrainer für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit
- Referent für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit an der FH und der Steuer- und Wirtschaftsakademie Mainz
- Marketing-Referent auf zahnmedizinischen Fachkongressen
- Seit 2001 Leiter der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei New Image Dental



ZT TECHNIK

Ansprüche der Patienten an Ästhetik sowie die verbesserte Stabilität und Sicherheit des Materials sind Triebfeder der steigenden Nachfrage. Gut gerüstet für die Ansprüche der zukünftigen CAD/CAM-Technologie

Jährlich werden über neun Millionen Kronen und Brücken in deutschen Dentallaboratorien gefertigt, wobei der Anteil der Vollkeramikrestaurationen kontinuierlich zunimmt. Hinsichtlich des natürlichen Aussehens, der hohen Weichgewebefreundlichkeit, des Tragekomfort sowie der Biokompatibilität ist Vollkeramik heutzutage stets die erste Wahl.

So ist es nicht verwunderlich, dass das Wachstum von Zahnersatz aus Vollkeramik im Wesentlichen zulasten von gegossenen Restaurierungen aus Edelmetalllegierungen geht, denn in der Vergangenheit wurde überwiegend Metall für die Behandlung defekter Zähne eingesetzt. Dabei ist Metall zwar mechanisch stabil, aber ästhetisch unbefriedigend. Argumente wie die deutlich höhere Temperaturleitfähigkeit, störende Verfärbungen am Gingivalsaum oder metallische

Geschmacksirritationen bis hin zu allergischen Reaktionen lassen Restaurationen aus Metall zunehmend in den Hintergrund des Interesses treten. Patienten sind immer mehr von der hohen Weichgewebefreundlichkeit, der Biokompatibilität sowie dem Tragekomfort von Zahnersatz aus Vollkeramik überzeugt. Die Herstellung von Zahnrestaurationen aus Keramik und damit natürliche Zähne durch ein Material zu ersetzen, welches in Farbe

und Transluzenz der Natur gleicht, ist seit jeher ein Bestreben. Inzwischen haben keramische Werkstoffe in der Zahnheilkunde einen ebenso hohen Qualitätsstandard wie Gebrauchswert erreicht. Sie sind heute ein unverzichtbarer Werkstoff für konservierende und prothetische Therapielösungen. Vor allem die ästhetischen Möglichkeiten sind bei hervorragender Körperverträglichkeit nahezu unbegrenzt. Mit computergestützt hergestellten vollkeramischen Res-

taurationen gehen Dentallabore und Zahnarztpraxen einen wichtigen Schritt in die Zukunft der Vollkeramik. Die ebenso präzise wie individuelle Zahnversorgung, die konstante Qualität und die hohe funktionelle Belastbarkeit der Restaurationen, sprechen für diese zukunftsweisende Alternative der computergestützten Herstellung.

Die Investition in CAD/CAM

CAD/CAM hat zum Ziel, ge-

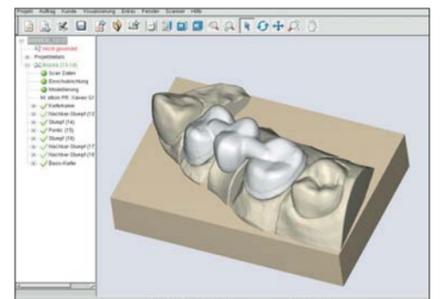


Der etkon Scanner „esi“.

wisse Arbeitsschritte bei der Herstellung von Zahnersatz zu vereinfachen oder überhaupt erst zu ermöglichen.

und Kostendrucks immer wichtiger und es gilt auf schwankende Auftragslagen flexibel zu reagieren. Die

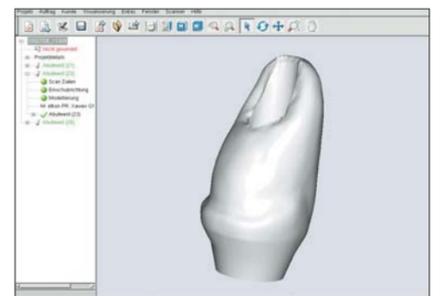
Um an der Zukunft der Vollkeramik teilnehmen zu können, steht das Dentallabor vor einer wichtigen Entscheidung: Entweder tätigt es eine hohe Investition und schafft sich ein eigenes CAD/CAM-System, bestehend aus Scanner und Schleifeinheit an, um nur ein



Software „etkon_visual“ von etkon.

begrenzt Indikationsspektrum anbieten zu können. Angesichts der rasanten technischen Entwicklung besteht hierbei die Gefahr, rasch den technisch-wirtschaftlichen Anschluss zu verlieren, obwohl man sich noch inmitten der Rückführungsphase der Maschineninvestition befindet. Hinzu kommt die Notwendigkeit, sich Personal und Infrastruktur für die maschinelle Produktion ins Haus zu holen. Stets müssen umfangreiche Betriebsmittel und eine Vielzahl behördlicher Nachweise (z. B. zur Kühlmittelentsorgung) bereitgehalten werden.

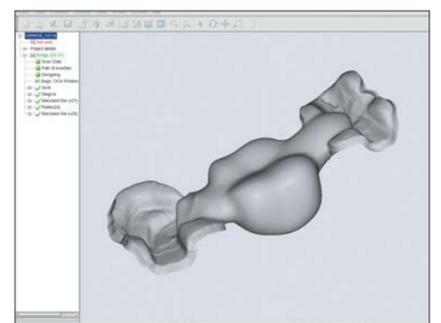
Möglichkeit der Anschaffung eines Scanners und die Anbindung an ein Produktionszentrum, das modernste Ma-



Screenshot Modellation eines Abutments aus Provera Alumina.

schinen für das Labor bereit hält, stellen somit eine existenzsichernde und gleichzeitig zukunftsweisende Strategie dar.

Alternativ besteht die Möglichkeit, nur in ein Scansystem zu investieren und sich damit an ein Produktionszentrum anzubinden, das – dank der hohen Auslastung – stets mit modernsten und wirtschaftlichsten industriellen Fertigungsanlagen arbeitet.



Mit der Software „etkon_visual“ erstelltes Modell einer Inlay-Brücke aus Zirkonoxid.

Das Thema „wirtschaftliche Herstellung von Zahnersatz“ wird für Dentallabore in Zeiten steigenden Wettbewerbs-

Mit dem etkon-Prinzip an „vorderster Front“

Bewährt hat sich seit einigen Jahren das etkon-Prinzip. Die Entscheidung für einen etkon-Scanner ist mit einem

ANZEIGE

microtec
mehr Ideen - weniger Aufwand

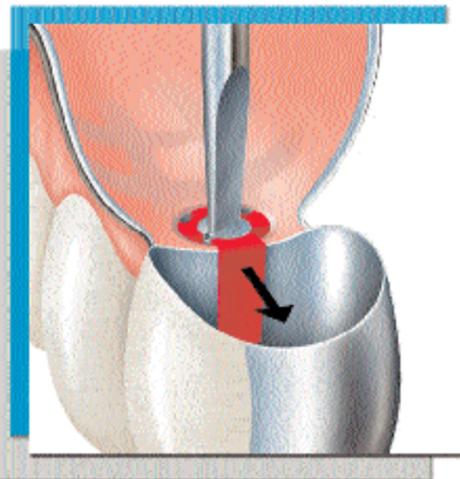
Hinterstr. 14 • 58303 Hggen
Tel: +49 (0) 2331 8081-0 Fax: +49 (0) 2331 8081-16
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

TK1 stufenlos einstellbare Friktion von Anfang an

Machen Sie Ihre Teleskopkronen mit dem TK1 absolut sicher gegen Friktionsverlust!

Kein Bohren, kein Kleben...

...einfach nur schrauben!





Auslieferungszustand

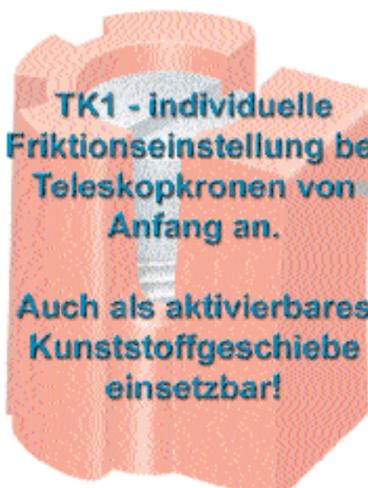
Maße:
Höhe 2,9 mm
Breite 2,7 mm



Beim Eindrehen der Schraube entsteht ein Dübeleffekt und somit ein sicherer Halt des Friktionsteiles.



Wird die Schraube weiter eingedreht, beginnt die stufenlose Friktionseinstellung.



TK1 - individuelle Friktionseinstellung bei Teleskopkronen von Anfang an.

Auch als aktivierbares Kunststoffgeschiebe einsetzbar!

Fordern Sie jetzt Ihr Gratismuster* an.
(*Nur einmal pro Labor und Praxis)

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

www.microtec-dental.de



Die HSC (High Speed Cutting)-Maschinen von etkon.



Aus Aluminiumoxidkeramik gefräste Brücke und Kronen.



Siebengliedriges Brückengerüst, gefräst aus zeron.



Sechsgliedriges Brückengerüst aus zeron auf dem Modell.

werden. Hochmoderne Fräsmaschinen in den etkon-Produktionscentern in München und Leipzig fräsen Kronen, bis zu 16-gliedrige Brücken und viele andere Indikationen, basierend auf digitalen Daten, die vom Dentallabor übermittelt wurden. Die Eintrittskarte für den Laborinhaber besteht lediglich aus einer Investition ab 12.750,00 €. Damit erhält er den Scanner „es1“, die Software „etkon_visual“ sowie einen PC inklusive Tastatur und Monitor. Der besondere Vorteil: Der etkon-Scanner veraltet nicht, weil die Software ständig durch das etkon-Entwicklungsteam aktualisiert wird. Der Kunde kann per Mausklick regelmäßig das neueste Software-Update mit den neuesten Indikationen vom etkon-Server herunterladen.

Das etkon-System ermöglicht deshalb langfristig eine ökonomische Herstellung von Kronen, Brücken und zahlreicher weiterer Indikationen aus den verschiedensten Materialien (Vollkera-

mik, Zirkonoxid, Metall, Kunststoff) in Perfektion.

Umfangreiches Spektrum an Vollkeramik-Materialvarianten

etkon-Anwendern wird insbesondere im Bereich Vollkeramik eine umfassende Materialauswahl geboten, sodass



Primärkronen aus Zirkonoxid.

Labore immer höchst flexibel auf die Anforderungen ihrer Zahnärzte reagieren können. Als vollkeramische Materialvarianten stehen beispielsweise zur Auswahl: das dichtgesinterte, hochreine Aluminiumoxid Procera Alumina sowie das gehippte

Zirkoniumoxid Denzir HIP-Zirkonia Premium mit überlegenden mechanischen Eigenschaften.

Besonders stolz ist etkon auf das neue HSC-Zirkoniumoxid zeron. Das Material erreicht nach dem Dicht-Sinterprozess eine Biegefestigkeit von nahezu 1.200 MPa. Bei entsprechender Konstruktion

ziell für die trockene Hochgeschwindigkeits-Fräsbearbeitung mittels der HSC (High Speed Cutting)-Maschinen von etkon geeignet ist. Das optimal aufeinander abgestimmte Zusammenspiel von Maschine und Material verringert die durchschnittliche Bearbeitungszeit einer Restauration und erhöht sowohl die Produktionssicherheit als auch die Produktionsqualität. Dentallaboren eröffnet das etkon-System neue Möglichkeiten in der Herstellung vollkeramischer Restaurationen: Mit den von etkon angebotenen Vollkeramiken lassen sich alle physiologisch relevanten Indikationen aus Vollkeramik realisieren. **ZT**

überschaubaren Investitionsvolumen verbunden. Dieser Schritt genügt, um voll und an „vorderster Front“ in das CAD/CAM-Geschehen ein-

zusteigen. Mit nur einer einzigen Investition kann die Angebotspalette erheblich erweitert und gleichzeitig die Effizienz stark gesteigert

hält die Festigkeit von zeron selbst bei großspannigen Brückengerüsten im Seitenzahnbereich den auftretenden Kaubelastungen stand. Durch gezielte Veredelungsprozesse ist zeron ein reines Zirkonoxid mit höchster Oberflächenqualität, das spe-

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

ANZEIGE

Der neue (B)renner.

ARMATRON PRO

Komfortabler Brenner mit Einhandbedienung

- Auslösen der Zündung mit dem Handballen
- Besonders zuverlässiges Zündsystem
- Stufenlos regulierbare Flamme
- Nachfüllbar mit APT-Gas
- Flamme auch in der Temperatur stufenlos regulierbar von ca. 600 - 1.300 °C

ARMATRON PRO

Nr. 401 002

Weitere Infos? Bestellung? Katalog?

Tel. 02 03 / 9 92 69-0 • Fax 02 03 / 29 92 83

Postfach 10 06 54 • D-47006 Duisburg

E-Mail: info@haegerwerken.de

www.haegerwerken.de



**HAEGER
WERKEN**

Dentalprodukte weltweit
Dental Products Worldwide



Gaumenfreier Einstückguss aus CoCr – Erfahrungen eines Praktikers (II)

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

Fortsetzung des Artikels aus Ausgabe 10/2006 der ZT Zahntechnik Zeitung.

Anstiften, Einbetten und Gießen

Die Modellation wird im Ringguss angestiftet, d.h. für

den Hauptkanal benutzen wir 4 mm, für die einzelnen Versorger 3,5 mm. Jedes Wachssekundärteil wird mit einem Versorger angestiftet und mit dem Hauptkanal verbunden (Abb. 15). Zusätzlich wird ein Hauptabzugskanal von 1,2 mm von Retentions-

ende links nach rechts an die Klammerspitzen in Hufeisenform ca. 1cm über die Modellation gelegt. Danach werden noch 1 mm Abzugskanäle angebracht und mit dem Hauptabzugskanal verbunden. Zum Schluss wird der 4mm Hauptkanal zwischen

persönlich bevorzuge ein langsames Aufsetzen über Nacht, da ich damit die besten Ergebnisse erzielt habe.

Ausarbeiten des Gussobjekts

Nach dem Gießen der CoCr-

trennen und groben Ausarbeiten wird das Gerüst zum Entspannen in einen Vorwärmofen oder in einen Keramikofen bei 500 °C und 10 Min. Haltezeit gelegt (Abb.16).

Nach dem Entspannen wird der Modellguss (Abb. 17) ein

noch etwas nachgearbeitet werden. Nachdem die Einzelpassung annähernd gegeben ist, werden die Primärteile auf das Meistermodell gesetzt und im Verbund aufgeschliffen.

Zum Schluss werden die Innenflächen und der Deckel

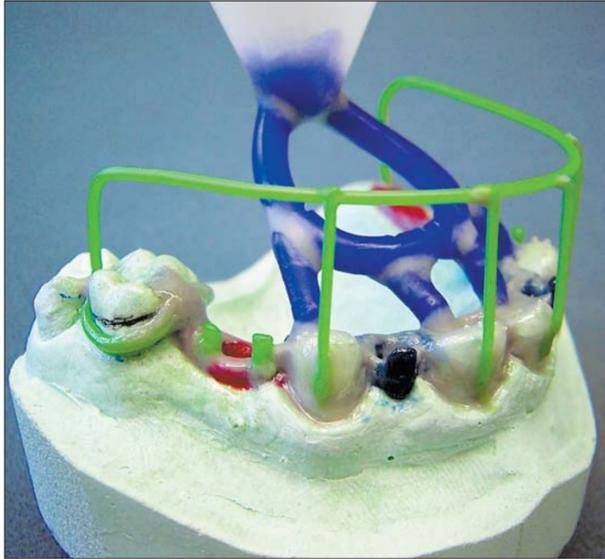


Abb. 15: Seitenansicht links mit angebrachten Gusskanälen und Abzugskanälen.



Abb. 19: Fertiggestelltes Sekundärgerüst.



Abb. 22: Kompositverblendungen nach der Politur von labial ...



Abb. 16: Abgestrahltes Gussobjekt nach dem Entspannen.



Abb. 20: Verblendflächen silanisiert von labial ...



Abb. 23: ... und von palatinal.



Abb. 17: Abgetrenntes und abgestrahltes Gussobjekt.



Abb. 21: ... und von palatinal.



Abb. 18: Innenteleskope nach dem Polieren.

11/21 getrennt, um ein spannungsfreieres Gussergebnis zu erzielen. Zusätzlich werden noch Kerben (V-förmig) über den 3,5 mm Gusskanal im 4 mm Hauptkanal angebracht, um einen besseren Guss zu erzielen.

Für die Überbettung ist wichtig, dass der Abstand von der tiefsten Modellation zum Muffelboden 2 cm und zum Rand des Muffelrings 1 cm betragen sollte. Nach dem Aushärten der Muffel kann diese nach Herstellerangaben aufgesetzt werden. Ich

Legierung GM 900 im Vakuumdruckgussgerät oder im Schleudergussverfahren lassen wir die Muffel langsam abkühlen und betten sie aus. Im Rahmen meiner Kurse habe ich bereits beide Verfahren angewendet und keine Unterschiede in der Passgenauigkeit feststellen können. Die abgekühlte Muffel wird mit 250 µ Strahlkorund bei 8 bar im Modellgussstrahlgerät abgestrahlt, die Innenflächen der Sekundärteile mit Griffelstrahler und 120 µ Strahlkorund. Nach dem Ab-

zweites Mal abgestrahlt. Die Innenflächen der Sekundärkronen werden mit 120 µ Strahlkorund und zusätzlich 50 µ Strahlkorund und Glanzstrahlperlen ausgestrahlt. Das Gerüst wird mit Fräsern beige bearbeitet und die Sekundärteile auf die richtige Länge gebracht. Mit abgestumpften Parallelfräsern werden die Innenflächen der Sekundärteile parallelwandig abgezogen und mit ebenfalls stumpfen Hartmetallrosenbohrern verschiedener Größen der Deckel der Sekundärteile finiert. Anschließend werden die Sekundärteile noch mal mit 50 µ Strahlkorund und Glanzstrahlperlen ausgestrahlt.

Die Innenflächen und der Deckel werden mit einer Gummwalze vorgummiert und die Primärteile mit Occluspray in die Sekundärteile eingepasst. Eventuell müssen die Innenflächen

noch mal behutsam mit einer Walze gummiert, einem Sil-

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



Abb. 24: Ein Bild, das für sich spricht.

berdrahtpinselbürstchen und einem Pinselbürstchen und etwas Modellgusspolierpaste (z. B. Tiger brillant Polierpaste von DENTAU-RUM) vorpoliert und anschließend mit einer Diamantpaste und einer Pinselbürste auf Hochglanz gebracht (Abb. 18).

Nachdem die Arbeit einwandfrei auf das Meistermodell passt, werden die Interdentalräume freigelegt, die Palatinalflächen (Kragenfassung), Molarenklammer und Ränder der Sekundärteile beigummiert. Im letzten Arbeitsgang wird die Oberfläche des Sekundärgerüsts mit Hochglanzpolitur endbearbeitet (Abb. 19).

Verblenden

Die Verblendflächen werden auf Mindeststärke gearbeitet und die Retentionsperlen

bis auf den eigentlichen Unterschnitt zurückgeschliffen. Der Verblendtechniker kann nun die Verblendflächen silanisieren (Abb. 20 und 21) und die Kunststoffverblendungen aufbringen (Abb. 22 und 23).

Aufstellung, Anprobe und Fertigstellung

Die Aufstellung erfolgte mit Konfektionszähnen in Wachs (Abb. 25). Die Anprobe beim Patienten erfolgte ohne Probleme und konnte dann mit einem Kaltpolymerisat fertiggestellt werden (Abb. 26 bis 28).

Qualität und Wirtschaftlichkeit

Der Einsatz der Einstückgusstechnik nach dem beschriebenen Verfahren bringt verschiedene positive



Abb. 25: Wachsauflage für die Einprobe.



Abb. 26: Anprobe im Patientenmund.

Aspekte bei der Realisierung von Teleskoparbeiten. Auf eine separate Verbindungstechnik kann verzichtet werden. Damit und besonders auch durch den Einsatz einer hochwertigen und hochfesten CoCr-Legierung können sehr grazile Metallgerüste

ohne den Einsatz eines großen Verbinders erstellt werden. Für den Patienten bedeutet dies einen deutlichen Gewinn an Ästhetik und Tragekomfort. Aus Technikersicht kann ich mich durch den entstandenen Zeitgewinn mehr auf das Wichtige konzentrieren, wo-

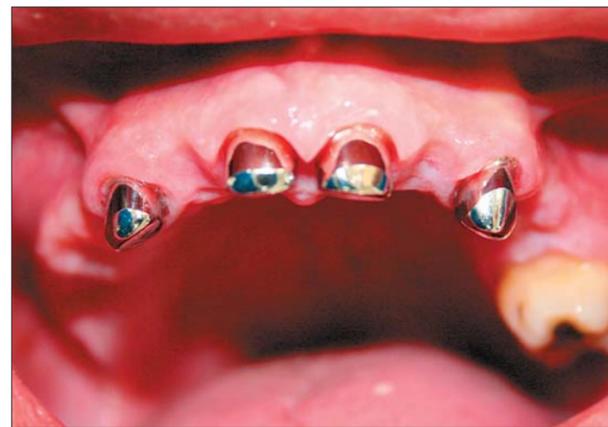


Abb. 27: Zementierte Primärkronen.

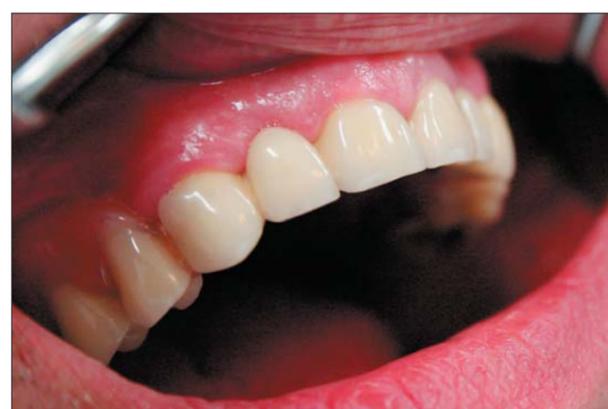


Abb. 28: Fertig eingesezte Arbeit im Patientenmund.

mit wiederum der Patient durch eine ideale Friktionseinstellung und die saubere Politur aller Bereiche gewinnt.

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei meinem Arbeit-

geber, Thomas Lauterbach (Lauterbach Dental-Technik, Baunatal), bedanken, der mir bei meinen Projekten immer hilfreich zur Seite steht. Bedanken möchte ich mich auch bei Dr. Wolff, Zahnarzt in Schrecksbach, der mir die Mundaufnahmen zur Verfügung gestellt hat. **ZT**

ANZEIGE



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 **Zeno** von Wieland.

Weitere Informationen unter: 02303.85138

www.fraszentrum-uno.de



ZT SERVICE

„Nur wer Ziele vor Augen hat, kann sie auch erreichen!“

Warum für Dentallabore und Zahnarztpraxen individuelle Positionierung und Unternehmensstrategien zunehmend wichtiger werden, zeigt das ZT-Interview mit Oliver Sebastian, Geschäftsführer der Interessengemeinschaft *dentacolleg*, und Diplom-Ökonom Alexander Janssen, unabhängiger Marketing- und Kommunikationsberater.

Was eine Zahnarztpraxis oder ein Dentallabor von einem „ganz normalen“ Wirtschaftsunternehmen unterscheidet? Heute nicht mehr viel. Denn die Zeiten von Ge-

Schritten und Maßnahmen. Aber bevor ein solcher Masterplan entstehen kann, muss sich der einzelne Unternehmer erst einmal genau kennen lernen, und wissen, was

ZT Sie meinen zum Beispiel vorgefertigte Universal-Werbemittel, in die dann nur noch das Logo des Labors oder der Name der Praxis integriert wird...?

gen sie an mir? Was nicht? Wie ist der Markt im Allgemeinen und meiner im Speziellen? Auch für die Beantwortung dieser Fragen gibt es objektive Methoden und Techniken. Und auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse gilt es dann, vor allem die Kunden auf mich aufmerksam zu machen, die zu mir passen. Denn nicht alle potenziellen Kunden kann ich zu meinen machen.

auch, warum und wofür man das tut.

ZT Auch wenn man sich über das „Wohin“ einig ist – über das „Wie“ gibt es ja oft sehr

unterstützen wie bei der fortlaufenden Umsetzung und Kontrolle ihrer Ziele. Denn aus der jeweiligen Strategie ergeben sich natürlich auch immer konkrete Maßnahmen, die umgesetzt werden müssen. Aber wer kann schon als Meister oder Arzt quasi nebenbei noch Anzeigen entwickeln und in den richtigen Medien schalten, große Kundenevents planen und umsetzen oder ständig über die neuesten Produkte, Materialien und Innovationen auf dem Laufenden bleiben. Um all dies kümmern wir uns als zentraler Partner des Labors oder der Praxis. Denn ob Fortbildungen, Einkauf oder Werbung – bei aller Planung von Maßnahmen ist es eben wichtig, diese auch konkret werden zu lassen, sich Etappenziele zu setzen und deren Erreichen zu kontrollieren.



Auch wenn der Markt „Schöne Zähne“ umkämpft ist – bei den Patienten siegt Qualität zumeist gegen Billigangebote.

biesschutz und Konkurrenzlosigkeit sind vorbei. Aus Patienten sind längst auch Kunden geworden. Und das Marketing erreicht als eine zentrale Funktion der Betriebswirtschaftslehre immer mehr Labore bzw. Praxen und bietet klare systematische, wissenschaftliche Ansätze, um Entscheidungen markt- und kundenorientiert zu treffen. Denn wie für alle übrigen Unternehmen auch, gilt für die der Dentalbranche: Nur wer in einem wachsenden, internationalisierten und damit immer unübersichtlicheren Markt eine klare Position vertritt, wird langfristig seine Ziele erreichen. Welche Maßnahmen in diesem Zusammenhang sinnvoll sind, welche Strategien zur Wahl stehen und wie der Mitteleinsatz optimiert werden kann, soll das folgende Interview zeigen.

ihn bzw. sein Unternehmen ausmacht.

ZT Es wird doch wohl jedem klar sein, wer er ist und was seine Stärken sind?

Janssen: Ich erlebe es immer wieder, dass Unternehmer nach einer fachlich sauberen Analyse ihres Erscheinungsbilds überrascht darüber sind, wie sie oder ihr Unternehmen von anderen Personen wahrgenommen werden. Tatsächlich bereitet es jedem Menschen erhebliche Schwierigkeiten, sich selbst und seine Wirkung auf andere „objektiv“ einzuschätzen. Bei einem Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern und verschiedensten Leistungsbereichen wird das natürlich nicht einfacher. Zu erkennen, wer ich bin und wo ich im Markt stehe, ist allerdings unerlässlich, um für die Zukunft

reich zu sein.

ZT Aber ist nicht gerade das Gütesiegel *dentacolleg* ein solcher Deckel, der auf viele verschiedene Töpfe passen muss?

Sebastian: *dentacolleg* funktioniert auf zwei verschiedenen Ebenen. Die eine ist die Garantie und die Kontrolle von einheitlich hohen Qualitätsstandards, die alle *dentacolleg*-Gesellschafter auszeichnen und die von ihnen eingehalten werden müssen. Die zweite Ebene bietet den *dentacolleg*-Gesellschaftern die Möglichkeit, im Rahmen einer gemeinsamen Qualitätsposition ihr eigenes Erscheinungsbild zu entwickeln. Darin unterstützen wir sie, nicht zuletzt durch unsere Berater- und Gestalterinfrastruktur, die wir dafür aufgebaut haben.

ZT Gilt das auch für den Arzt, der ja zum großen Teil sein eigenes Unternehmensimage verkörpert?

Janssen: Natürlich. Manche Patienten mögen es, von einem, sagen wir mal, eher autoritärem Arzt behandelt und beraten zu werden, der ihnen genau sagt, was das Beste für sie ist und was nicht. Dieser Arzt wird genau so seine Patienten oder besser seinen Markt finden wie der Arzt, der seine Patienten mitreden lässt, alle Maßnahmen ausführlich erklärt und zur Diskussion stellt. Bei tendenziell immer größerer Aufgeklärtheit seitens der Kunden eine sicherlich ebenso gut funktionierende Ausrichtung.

ZT Womit wir bei den Zielen angelangt sind. Wonach werden sie definiert?

Janssen: Das hängt ebenfalls ganz von der Unternehmerpersönlichkeit ab. Da mag es einige geben, die mit ihrem jetzigen Anteil am Geschehen zufrieden sind und diesen ausschließlich erhalten und sonst in Ruhe arbeiten möchten. Andere wollen im Gegensatz dazu einen stark expansiven Weg einschlagen, Gewinnmaximierung und finanziellen Erfolg über dem Durchschnitt. Aber ganz gleich, welchen Weg oder Mittelweg man gehen möchte, ein festes Ziel muss man schon vor Augen haben. Dieses zu definieren, ist für die darauf folgende Strategie essenziell.



Freier Marketingberater Alexander Janssen hat sich auf den Dentalmarkt spezialisiert und berät *dentacolleg*.

unterschiedliche Ansichten. Wie geht ein Unternehmer damit um?

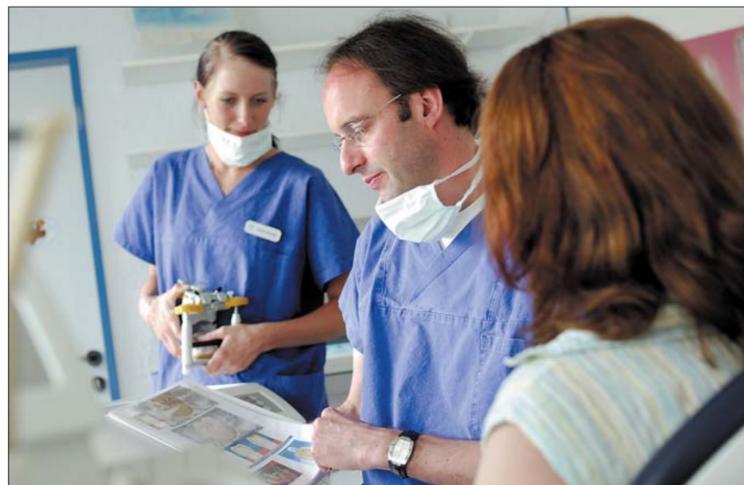
Janssen: Bei allem guten Willen, stets motivierte Mitarbeiter zu haben und funktionierende effektive Abläufe



Leitet als Geschäftsführer erfolgreich das bundesweit bekannte Gütesiegel *dentacolleg*: Oliver Sebastian.

zu schaffen – Demokratie und Unternehmensführung sind nicht gerade Geschwister. Anders gesagt: Der Chef bestimmt nicht nur, wo es hingehet, sondern auch, auf welchem Weg. Er übernimmt natürlich auch die Verantwortung, dass es wirklich der richtige ist. Vor diesem Hintergrund wird wohl auch am deutlichsten, dass eine Strategie und ein dazugehöriges konsequentes Marketing nicht so einfach nebenher laufen können, sondern dass beides aktiv betrieben werden muss, weil es über die Zukunft eines Unternehmens und seiner Mitarbeiter entscheidet. So gesehen sollte man sich schon darüber im Klaren sein, welche Strategie zu den formulierten Zielen passt und wie diese zum Beispiel in den Bereichen Kommunikation, Personal, Produktion, Innovationen etc. umgesetzt werden kann.

Sebastian: Das sagt sich natürlich alles so schnell und leicht. Aber der Arzt oder Meister hat ja dabei auch noch einen „Nebenjob“. Er ist eben eigentlich Arzt oder Meister. Daher sind viele unserer Gesellschafter glücklich damit, dass wir sie bei der Strategiefindung ebenso



Der aufgeklärte Patient weiß, dass gute Leistungen ihren Preis haben, will aber trotzdem verhandeln.

eine individuelle und langfristig tragfähige Strategie entwickeln zu können. Und weil jeder eben anders ist und eine andere Persönlichkeit hat, helfen da auch keine Standardrezepte, die so gern angeboten werden.

ZT Kommen wir noch einmal auf die Strategie-Grundlagen zurück. Was folgt auf die Selbsteinschätzung?

Janssen: Nachdem ich herausgefunden habe, wer ich bin, gilt es zu erfahren, wer meine Kunden sind. Was mö-

ZT Konkret ist ein gutes Stichwort. Wie kann sich ein Arzt zum Beispiel bei der (Patienten-)Frage nach Auslandszahnarztverhalten?

Janssen: Die Beantwortung dieser Frage hängt ebenfalls von der jeweiligen Strategie des Unternehmens ab. Sehr vereinfacht dargestellt, kann jedes Unternehmen zwei große Wege einschlagen: Die Qualitätsstrategie. Bei der Preisstrategie sollen Kunden mit niedrigen oder niedrigsten Preisen gewonnen werden. Setzt sich die Leistung für einen Kunden aus den zwei Komponenten Material und Dienstleistung zusammen, müssen also in beiden Bereichen die Kosten möglichst niedrig sein, um dem Kunden einen ebensolchen Preis machen zu können. Ich muss also – überspitzt ausgedrückt – das günstigste Material nehmen und für meine Dienstleis-

ANZEIGE

Mirawet

Klein spritzbar, keine Bakterien!

Gratis Must er anfordern!

Tel.: 0203/99 268-0
www.hagem-erhardt.de

tung am besten kaum etwas berechnen. Auf Dauer überleben kann ich mit dieser Strategie also nur, wenn ich irgendwann soviel Umsatz mache, dass mich die geringe Gewinnmarge am Leben erhält. Natürlich kann es bei dieser Strategie auch einmal besser dotierte Aufträge geben, aber grundsätzlich zeigt dieser kleine Exkurs wohl schon, dass eine Preisstrategie immer nur ein kurzfristiges Mittel sein kann, um zum Beispiel seinen Marktanteil

Fortsetzung auf Seite 20

Fortsetzung von Seite 19

stark zu vergrößern. Und selbst dafür brauche ich schon einen ziemlich langen finanziellen Atem. Außerdem ist eine Umkehr zur Qualitätsstrategie nur sehr schwer möglich, da ein einmal aufgebautes Billigimage nicht plötzlich in ein Qualitätsimage umgewandelt werden kann. Bei der Qualitätsstrategie setze ich dagegen von Anfang an auf gut kalkulierte Preise bei den Dienstleistungen und Materialien und kann dies auch argumentieren. Denn auch oder gerade in einer Zeit des wachsenden Wettbewerbs gilt: Qualität hat ihren Preis. Das hat auch ein preiskritischer Kunde stets im Hinterkopf.

ZT Aber jetzt mal ganz konkret: Der Patient besteht auf die günstigen Preise, die der Arzt aufgrund seines Qualitätsanspruches nicht bieten kann und will. Was passiert?
Janssen: In einem solchen Fall, der mittlerweile ja durchaus alltäglich ist, wird der Arzt dem Patienten verdeutlichen, dass er ihm aus nachvollziehbaren Gründen keine Billigprodukte bzw. -leistungen anbietet. Zum Beispiel, weil er die Sicherheit haben möchte, dass der Patient hinterher wirklich zufrieden ist und es aufgrund der höheren Qualität des Materials keine Probleme mit dem Zahnersatz geben kann. Je selbstbewusster er diese Position vertritt, desto eher wird sich der Patient dann auch für die teurere Lösung

entscheiden. Auch wenn viele Zahnärzte vielleicht glauben, der Patient würde in einem solchen Fall die Konsequenzen ziehen und den Behandler wechseln, werden täglich andere Erfahrungen gemacht. In den meisten Fällen lässt sich der Patient von einer qualitativ höherwertigen Lösung überzeugen.

ZT Mit anderen Worten: Sie würden immer zu einer Qualitätsstrategie raten?

Janssen: Nein. Eine Preisstrategie kann durchaus sinnvoll sein. Für Zahnärzte und Labore in sozial schwachen Gegenden zum Beispiel, um dort eine verstärkt auftretende Kundenschicht bedienen zu können. Auch für Zahnärzte und Laboratorien, die „Geiz ist geil“ durch ihr individuelles Außenbild suggerieren, kann die Billigstrategie durchaus Sinn ergeben. Dieses individuelle Außenbild hat sehr viele Einflussfaktoren und kann durch methodisch klar gegliederte Workshops herausgefunden werden. Will ich meinen Patienten und Kunden über die Minimalversorgung hinaus langfristig mehr bieten, also zum Beispiel stets neue innovative Techniken und beste und neueste Materialien, bleibt eigentlich nur, auch den dazu passenden Weg zu gehen. Was bedeutet: Ich muss eine qualitativ hochwertige klare Position einnehmen und diese konsequent vertreten. Vielleicht auch auf Kosten von einigen Kunden, die von mir einen zu niedrigen Preis verlangen und die ich des-

halb nicht behandeln kann. Zugleich sollte sich die Qualität, die ich mit entsprechenden Preisen verkaufe, natürlich auch in allem widerspiegeln, womit mein Kunde oder der Patient in Berührung kommt. Das fängt schon bei der Praxiseinrichtung an, be-



Der Meisterbetrieb in der Zahntechnik hat gute Möglichkeiten, seine Persönlichkeit zur Marke auszubauen.

trifft allgemein den gesamten kommunikativen Auftritt und naturgemäß besonders stark alle Dienstleistungen sowie Materialien.
Sebastian: An diesem Punkt integriert sich auch ein Gütesiegel wie dentacolleg in eine solche Strategie. Denn als Marke, die eine Garantie für hohe Qualität in den gro-

ßen Bereichen Material und Dienstleistung darstellt, kann ein Gütesiegel den hochwertigen Auftritt eines Labors oder einer Praxis „sichtbar“ unterstützen. Außerdem gibt es nachprüfbar Richtlinien vor, die im Zusammenspiel mit einer individuellen Unternehmensphilosophie vor Ort gelebt und vor dem Kunden dokumentiert werden können. So bildet dentacolleg einen wichtigen Baustein zum Ausbau eines glaubwürdigen und hochwertigen Images.

ZT Ist strategisch gesehen nicht auch eine Zweigleisigkeit denkbar oder sogar clever?

Janssen: Diese Frage lässt sich am besten anhand der beiden Begriffe Orientierung und Glaubwürdigkeit beantworten. Zunächst einmal möchte ein potenzieller Kunde einen klaren Hinweis darauf, was er von einem Unternehmen erwarten kann. So erwartet er von einem Hersteller von Mini-Elektroautos aus Dänemark nicht, dass dieser ihm Autos verkaufen kann, die in Fahrleistung und Komfort einer Nobelmarke entsprechen. Umgekehrt erwartet der Kunde aber von einer Nobelmarke kein Elektroautoflair. Wenn ein Kunde nun aber

von vornherein weiß: „Ich bekomme billige Ware, also kann die nicht so gut sein wie die teure“, dann ist das genauso glaubwürdig wie der umgekehrte Fall, in dem er von Ware mit höherem Preis mehr erwartet, dies aber auch spüren können und bekommen muss. Insofern ist eine Vermischung beider strategischer Ansätze vorsichtig gesagt mehr als gefährlich. Denn sowohl Glaubwürdigkeit als auch Orientierung gehen dabei verloren.

ZT Heißt das, Gesellschafter von dentacolleg kann nur werden, wer sich zur Qualitätsstrategie bekennt?

Sebastian: Es wäre etwas übertrieben, wenn ich sagen würde, wir stellen das immer wieder zur Disposition. Aber in den vielen Workshops, die wir veranstaltet haben, um die Frage nach der grundsätzlichen strategischen Ausrichtung zu beantworten, war das Ergebnis seitens unserer Gesellschafter, eher auf Langfristigkeit und Qualität setzen zu wollen. Dies stimmt auch mit dem bundesweiten Auftritt der Marke dentacolleg überein, der höchste Qualität und erstklassigen Service kommuniziert. Und damit erreichen wir sowohl über den Zahnarzt und das Labor als auch über die Öffentlichkeit den potenziellen Kunden wie den Bestandskunden. Womit wir kommunikativ sowohl die Neuworbungs- als auch die Bestätigungsfunktion erfüllen. Über die gemeinsame Qualitäts-Positionierung hi-

naus unterstützen wir aber auch die individuellen Ambitionen unserer Gesellschafter sowie ihre Spezialisierung. Und zwar mit einem hervorragenden Beraterpool, den ein Labor alleine gar nicht beauftragen könnte. So geben wir auch unseren Gesellschaftern die Möglichkeit, mit unserer vollen Unterstützung zur eigenen Marke zu werden.
Janssen: Gerade diese beiden Möglichkeiten, als Gesellschafter von zwei Markenbildungen auf einmal zu profitieren, sollte für das Dentallabor und für die Zahnarztpraxis Anlass sein, über eine dentacolleg Partnerschaft nachzudenken. Denn wenn eines feststeht, dann ist es: Leichter werden die Zeiten für alle nicht. Und außerdem besitzt auch eine andere schon etwas ältere Weisheit noch immer ihre Gültigkeit: „Selbsterkenntnis ist der erste Weg zur Besserung“ oder „Je mehr an einem Strang ziehen, umso leichter wird es für jeden Einzelnen“.

ZT Herr Janssen, Herr Sebastian, haben Sie herzlichen Dank für das interessante Gespräch. ZT

ZT Adresse

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

Mit Wettbewerb zum 32. America's Cup

Ivoclar Vivadent sponsert mit Implantathersteller CAMLOG den Wettbewerb „Okklusaler Kompass“, dessen Sieger eine Reise zur berühmten Regatta winkt.

Ziel ist es, die Leistungsfähigkeit des zahntechnischen Handwerks aufzuzeigen. Die drei Erstplatzierten erhalten Geldpreise: 3.000

Cup in Valencia hautnah! Am 17. April 2007, am Vortag des Regattabeginns, fliegen wir Sie nach Spanien. Sie übernachten im kleinen,

eng und Sie können die nervöse Spannung auf den Booten fast greifen. Ein erfahrener Segler kommentiert an Bord, was sich Dramatisches direkt vor Ihren Augen abspielt. Bei einem Champagnercocktail und einem Gourmet-Büfett können Sie sich dann von den „Wettkampf-Strapazen“ erholen.

Wie können Sie am „Okklusalen Wettbewerb“ teilnehmen? Teilnahmeberechtigt ist jede(r) Zahntechniker(in), auch Arbeitsteams sind gestattet. Nach der Anmeldung und Überweisung der Teilnahmegebühr von 120 Euro erhalten Sie alle notwendigen Wettbewerbsunterlagen. Diese können Sie bei teamwork media unter der Telefonnummer 0 82 43/96 92-0 oder via E-Mail: service@teamwork-media.de anfordern. Teilnahmeschluss ist der 26. Januar 2007. ZT



Attraktiver Sonderpreis: Mit Ivoclar Vivadent zum 32. America's Cup nach Spanien. (Foto: Malmö ACM 2006/Carlo Borlenghi)

Euro für den 1. Platz, 2.000 Euro für Platz 2 und 1.000 Euro für den Drittplatzierten. Wer den schönsten Fall mit Verblendwerkstoffen von Ivoclar Vivadent löst, hat Chancen auf einen einzigartigen Sonderpreis: Der Gewinner und eine Begleitperson können unvergessliche Tage bei der bekanntesten Segelregatta der Welt gewinnen. Erleben Sie den America's

aber feinen 4-Sterne-Designhotel Neptuno. Von der Dachterrasse haben Sie bereits beim Dinner einen herrlichen Blick auf den Hafen, wo die Regatta gestartet wird. Am nächsten Tag fahren Sie nach der Besichtigung des Hafengeländes mit einer Zuschaueryacht aufs Meer, um den Start aus der ersten Reihe zu erleben. Hier wird der Kontakt zu den Seglern bisweilen sehr

ZT Adresse

Ivoclar Vivadent AG
 Bendererstr. 2
 FL-9494 Schaan
 Fürstentum Liechtenstein
 Tel.: +423/235 35 35
 Fax: +423/235 33 60
 E-Mail: info@ivoclarvivadent.com
 www.ivoclarvivadent.com

„Nähe zum Kunden – 10 gute Gründe“

Mit dem „Erlebnistag 2006“ präsentiert die Servicemarke DeguConsult von DeguDent bis zum 6. Dezember in mehreren deutschen Großstädten einen Intensivkurs zum Ausbau der Kundenbindungen von zahntechnischen Laboren.

Unter dem Motto „Nähe zum Kunden – 10 gute Gründe“ geben die versierten Dentalbe-

arbeiter – Antworten auf Fragen wie diese sind für ein Dental-labor mehr denn je von existenzieller Bedeu-

tung. Und DeguDent hält sie parat – noch bis Dezember dieses Jahres im Rahmen der Fortbildungsreihe „Nähe zum Kunden – 10 gute Gründe“, dem Erlebnistag 2006 von DeguConsult in verschiedenen deutschen Ballungszentren.

Im Verlauf des eintägigen Intensivkurses geben die DeguDent-Trainer eine hoch effiziente und direkt umsetzbare Methodik weiter, wie Labors von ihren Kunden intensiver und individueller wahr-



genommen werden. Zehn Aspekte stehen dabei im Fokus: Erhöhung der Kundenbindung, kundenbezogenes Arbeiten, Schaffung von Wettbewerbsvorteilen, Umsetzung von Mehrwert, Preisstrategie, Veränderung zum „Kundenentwickler“, Angebot außergewöhnlicher Leistungen, Imageentwicklung, schnelle und praxisnahe Umsetzung von Lösungen, Motivation des Zahnarztes für das eigene Leistungsspektrum sowie Strategien zum Agieren

genommen werden. Zehn Aspekte stehen dabei im Fokus: Erhöhung der Kundenbindung, kundenbezogenes Arbeiten, Schaffung von Wettbewerbsvorteilen, Umsetzung von Mehrwert, Preisstrategie, Veränderung zum „Kundenentwickler“, Angebot außergewöhnlicher Leistungen, Imageentwicklung, schnelle und praxisnahe Umsetzung von Lösungen, Motivation des Zahnarztes für das eigene Leistungsspektrum sowie Strategien zum Agieren

ZT Adresse

DeguDent GmbH
 Andreas Maier
 Postfach 13 64
 63403 Hanau
 Tel.: 0 61 81/59-57 04
 Fax: 0 61 81/59-57 50
 E-Mail: andreas.maier@degudent.de
 www.degudent.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Termine

„Nähe zum Kunden – 10 gute Gründe“, die nächstfolgenden Termine:

- 17. November 2006, Berlin
- 22. November 2006, Hannover
- 22. November 2006, Hanau
- 24. November 2006, Nürnberg
- 06. Dezember 2006, Leipzig

Tag der offenen Tür bei der etkon AG in Leipzig

Mehr als 130 Zahntechniker strömten am Samstag, den 30. September 2006, in das beschauliche Markkleeberg bei Leipzig. Der Grund: Die etkon AG hatte zum Tag der offenen Tür im dortigen Produktionscenter geladen.

Seit Anfang 2006 werden in der ehemaligen Schokoladenfabrik passgenaue Gerüste mittels hochmoderner HSC-Technologie gefräst. Spannende Führungen durch die Produktionshallen, interessante Vorträge und ein Stadtrundgang durch das historische Leipzig machten den Tag zu einem unvergesslichen Erlebnis. Das Team um Volker Voigt, den Leiter des Produktions-

(High Speed Cutting)-Maschinen der etkon AG aus der Nähe zu betrachten. Mittels einer spiralförmigen Frässtrategie fertigen die 6,8 Tonnen schweren Maschinen passgenaue Gerüste aus den unterschiedlichsten Materialien für nahezu jede Indikation an. Dabei beschleunigen sie auf bis zu 1,5 G – dem 1,5-fachen der Erdbeschleunigung. Die Gäste konnten den gesamten Produktionsprozess in Augenschein nehmen: Vom Eintreffen der Daten aus Dentallaboren, die mit dem etkon Scanner „es1“ arbeiten, über das Fräsen der Gerüste und das Heraustrennen der fertigen Arbeiten aus den Rohlingen, bis hin zum Versand an die Labore. Michael Stahl, Support-Leiter der etkon AG, informierte über die Merkmale der neuen Software „etkon_visual 3.2“. Dabei wurde einmal mehr deutlich, dass etkon weiterhin daran ar-

Vorstandsvorsitzender der etkon AG, wagte einen Ausblick in die Zukunft der Zahntechnik. „Wir erleben eine Zeitenwende in der Zahntechnik“, so Holzner und verwies auf die Importe von Zahnersatz aus Fernost. „etkon zeigt allerdings, dass es auch in Deutschland möglich ist, hochwertigen Zahnersatz zu marktgerechten Preisen anzufertigen und diese Technologie sogar erfolgreich ins Ausland zu exportieren!“ Nach den Vorträgen und einem gemeinsamen Mittagessen, das aus sächsischen Spezialitäten bestand, waren alle Teilnehmer zu einem Stadtrundgang durch Leipzig eingeladen. In eigens für die Veranstaltung gecharterten Sonderbussen ging es zunächst zum Völkerschlachdenkmal und anschließend in die historische Altstadt, mit Sehenswürdigkeiten wie der berühmten Thomaskirche und Auerbachs Keller. Zum Abschluss des gelungenen Tages wartete noch ein Highlight auf die Gäste: Ein Glas Sekt über den Dächern von Leipzig – im 142 Meter hohen „City-Hochhaus“, von den



Reges Interesse am etkon Scanner „es1“.



Volker Voigt, Direktor des etkon Produktionscenters in Markkleeberg, führt seine Gäste durch das Gebäude.

centers, begrüßte die Gäste bei strahlendem Sonnenschein mit einem Sektempfang. Danach hatten die Teilnehmer Gelegenheit, die HSC

beiten wird, seine Position als eines der führenden Unternehmen in der dentalen CAD/CAM-Technologie zu behaupten. Stephan Holzner,

Leipzigern aufgrund früherer Universitätszugehörigkeit liebevoll „Weisheitszahn“ genannt – fand der gelungene Tag seinen Ausklang. Für Volker Voigt stand fest: „So einen Tag der offenen Tür veranstalten wir auf jeden Fall noch einmal!“

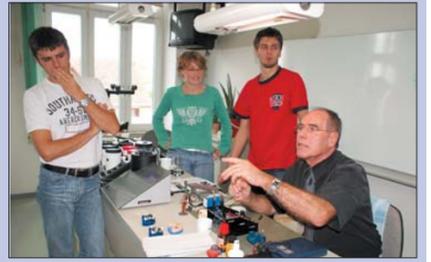
zt Adresse

etkon AG
Lochamer 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

Galvanofarming aus nächster Nähe

Kursveranstaltung im „institut für berufsbildung und umschulung gmbh“ (ibu) mit Rainer Schwarz zum Thema: Gramm Galvanofarming-System.

Anfang September 2006 führte Rainer Schwarz für die Meisterklasse MZT9 des „instituts für berufsbildung und umschulung gmbh“ (ibu) in Neustadt-Glewe eine intensive Fortbildung zum Thema Galvano-



Die Meisterschüler sind beeindruckt: Rainer Schwarz (re.) beim Darstellen der Möglichkeiten des Galvanofarmings.

forming durch. Dieser fachlich hochinteressante Kurs, der von der Firma Gramm gesponsert wurde, stellte selbst für routinierte Meisterschüler eine immense Erweiterung ihres Wissensstandes dar. Im komplett eingerichteten Schulungslabor des Bildungszentrums Zahntechnik in Neustadt-Glewe wurden durch Rainer Schwarz die vielfältigen Möglichkeiten des Galvanofarming am Beispiel des GAMMAT® free-Gerätes aufgezeigt.

Alle Teilnehmer des Kurses fertigten unter Anleitung ein Sekundärteleskop mit einer Stärke von nur 180 µm. Die Ergebnisse waren einfach perfekt. Die aufkommenden Fragen bei der anschließenden Diskussion wurden von Rainer Schwarz sehr ausführlich beantwortet. Als elegante Möglichkeit von Friktionserneuerungen bei getragenen Teleskoparbeiten zeigte dieser die Lösung des GAMMAT®-Systems: das Auftragen einer zirkulären Gold-

schicht im Außenteleskop mit einer Schichtstärke von 5 bis 15 µm. Beeindruckend war die hohe Härte des Galvanogoldes von fast 200 HV. Dadurch können die Teleskope auch in dieser Wandstärke gefertigt werden, was dem Patienten durch den geringeren Materialverbrauch wieder finanziell zugute kommt.

Das Resümee dieser Zweitagesveranstaltung war eindeutig: Die Meisterschüler haben ihren Horizont und die damit verbundenen Fertigkeiten in Bezug auf Galvanotechnik erheblich erweitern können. zt

zt Adresse

Gramm Technik GmbH
Geschäftsbereich Dental
Parkstraße 18
75233 Tiefenbronn-Mühlhausen
Tel.: 0 72 34/95 19-0
Fax: 0 72 34/95 19-40
E-Mail: gramm.dental@t-online.de
www.galvanoforming.de

Vollkeramische Restaurationen

Berliner Dentallabore luden zum VITA In-Ceram Professionals ins Institut für Pathologie der Charité.

Die Einladung der auf die Herstellung vollkeramischer Restaurationen spezi-

wie Befestigungsmöglichkeiten von Inlay, Krone und Brücke. Dabei wurden alle einzelnen praktischen Arbeitsschritte anhand von Videoaufnahmen vorgestellt und dazu der theoretische Hintergrund erläutert. Die positive Resonanz der teilnehmenden Zahnärzte machte deutlich, wie präsent das Thema „Vollkeramische Restaurationen“ in den Praxen ist. Ziel des Arbeits-



In der historischen Hörsaalruine der Charité wurde noch lange diskutiert.

alisierten Dentallabore fand viel Zuspruch. Dr. Andreas Kurbad, Spezialist für Ästhetische Zahnmedizin, vermittelte am 15. 9. 2006 über 90 Zahnärzten praxisnahe Tipps während der Informationsveranstaltung „Vollkeramik Step-by-Step“. Während der gelungenen Veranstaltung im neuen Institut für Pathologie gab der Referent einen kurzen Einblick in die Werkstoffkunde und demonstrierte Präparation, Abformung, provisorische Versorgung, Farbnahme mit VITA Easyshade, dem digitalen Farbmessgerät. Einprobe so-

kreises der VITA In-Professionals Berlin ist es daher, Zahnärzte bei dem erfolgreichen Angebot dieser Versorgung zu unterstützen. 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

Die Trends in der Total- und Implantatprothetik

Die Firmen Ivoclar Vivadent und Candulor lockten mit hochkarätigen Referenten zum 4. Prothetiks Symposium.

Viele Zahlen, Ausblicke in die Zukunft durch die demografische Veränderung, lösungsorientierte Ansätze für den Umgang mit der immer älter werdenden Gesellschaft sowie die richtige Kommunikation zwischen dem Team Zahnarzt, Zahntechniker und Patienten. Das waren Themen beim 4. Prothetiks Symposium der Firmen Ivoclar Vivadent und Candulor. Über 200 Besucher waren der Einladung der beiden Dentalfirmen nach Sindelfingen gefolgt. Durchs Programm führte Dieter Adolph, Geschäftsführer der teamwork media GmbH. „Eigentlich liegt das Thema ‚Totalprothetik‘ laut GfK nicht im Trend. Gerade deshalb freut es mich, Sie heute so zahlreich begrüßen zu dürfen. Denn das zeigt mir, dass Sie zu jenen gehören, die die Chancen in der Totalprothetik erkannt haben“, mit diesen Worten eröffnete Josef Richter, Geschäftsführer von Ivoclar Vivadent Deutschland, die Veranstaltung. In einem Doppelvortrag referierten ZTM Rudolf Hrdina und Dr. Martin Klopff über die individuelle Lebensqualität älterer Personen. Den ty-

pisch alten Menschen gibt es laut Hrdina und Klopff nicht

mehr. Das heißt, individuelle Gewohnheiten wie etwa Sport im Alter etc. und physiologische Einschränkungen müssen bei der Erstellung von Patientenversorgung berücksichtigt werden. Auch Prof. Dr. Frauke Müller sprach über den durch die demografische Entwicklung veränderten Behandlungsablauf in der zahnärztlichen Praxis. Das Team Dr. Kathrin Neubauer und ZTM Evelyn Spiegel zeigten in ihrer Präsentation sehr detailliert eine Versorgung einer Alterspatientin mit Totalprothesen nach einer modifizierten Aufstellung nach Prof. Dr. Gerber. Eine etwas andere Art der Präsentation lieferten Hilde Kongs und Gert Waerzeggers aus Belgien, die Gewinner des Dokumentationspreises KunstZahnwerk 2003 und 2005. In einem künstlerisch schauspielerischen Vortrag präsentierten sie das Zustandekommen der totalen Ober- und Unterprothese und Probleme, die für Patienten unterwegs auftreten können. ZTM Walter Böthel und Dr. Kießig verdeutlichten die Wichtigkeit einer exakten Planung und die Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker bei der Erstellung von Implantatversorgungen. Nur das gemeinsame fachübergreifende Arbeiten – wie beim BPS-System von Ivoclar Vivadent – kann hier zum Erfolg führen. Prof. Dr. Andrea Boracchini ging auf die besonderen Anforderungen während einer prothetischen Versorgung ein. Faktoren wie Zahnform, Zahnbreite und Zahnlänge spielen für die Wiedergewinnung eines attraktiven Lächelns eine entscheidende Rolle. Der Formselector von Ivoclar Vivadent stellt hierbei ein wertvolles Hilfsmittel für den Praktiker dar.

Resümee

Wie ein Bogen spannte sich das Thema „Kommunikation“ über die Vorträge des vierten Prothetiks Symposiums. Durch die richtige Kommunikation, einerseits zwischen Zahnarzt und Zahntechniker, andererseits zwischen Zahnarzt und Patient, können die Chancen in der abnehmbaren Prothetik gesteigert werden. zt

zt Adresse

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
FL-9494 Schaan
Tel.: +423/235 35 35
Fax: +423/235 33 60
E-Mail: presse@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com



ZTM Rudolf Hrdina und Dr. Martin Klopff – individuelle Lebensqualität ihrer Patienten wird berücksichtigt.



ZTM Walter Böthel, Verfechter des BPS-Systems.



Josef Richter, Geschäftsführer Ivoclar Vivadent GmbH, Ellwangen, bei der Eröffnungsgespräche des 4. Prothetiks Symposiums.

Zirkonoxid – verlässliche Technik bestimmt den Implantologie-Trend

Vierter Zahnärztetag: Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) unterstreicht Qualitätsanspruch der Zahnmedizin und -technik gegenüber Billiganbietern.

Die Rezeptur ist erprobt, die Zutaten hochwertig, Themen-Menü und Ambiente ganz nach dem Geschmack der Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner. Der VUZ-

tienten, Zahnärzte und Zahntechniker. Insbesondere die ästhetischen Wünsche der Patienten. Ohne Frage sei ZrO₂ aus der Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Auch die

Ästhetik. Im Mittelpunkt der multimedialen Präsentation auf Schloss Bensberg standen natürlich klinische Fälle, die die Anwendung und das Potenzial speziell eben der Hoch-

Im Dialog mit den Zahnmedizinern im VUZ-Forum ging es auch um Erfahrungen mit der Materialbelastung. Nach laufenden Erkenntnissen, so der Referent, gehe der Ausfall der

Mentale Stärke in der Praxis

Auf einem ganz anderen Spielfeld bewegte sich der zweite Referent des 4. VUZ-Zahnärztetages: Prof. Dr. Hans Eberspächer. Seit Jahrzehnten arbeitet der renommierte Professor für Sportpsychologie an der Universität Heidelberg mit Profisportlern zusammen. Er hat Nationalmannschaften auf Weltmeisterschaften und Olympische Spiele vorbereitet. Sein Psychologen-Team stand den „Klinsmännern“ beim Fußball-Sommernächten 2006 zur Seite. Prof. Dr. Hans Eberspächer, vielfacher Buchautor, gehört zu jener rhetorisch begnadeten Gruppe von Referenten, die sachliche Information und amüsantes Entertainment vortrefflich miteinander verweben können. Infotainment pur. „Gut sein, wenn's drauf ankommt“, ist für den Psycho-Logiker kein Credo allein für den Leistungssport. Auch im Berufsleben gelte: Die mitreißende Rede vor kritischem Publikum zähle – und nicht der Probevortrag zu Hause. Fachwissen und Kompetenz genügen heutzutage nicht mehr, um erfolgreich zu sein. Entscheidend sei vor allem die mentale, emotionale und physische Stärke. „Kein Thema für die Zahnmedizin?“, lautete Eberspächers rhetorische Frage an das VUZ-

Forum. Was passiere denn, wenn der Patient bei einer lokalen Anästhesie plötzlich zusammensackt? Wenn eine routinierte Handlung plötzlich kippt? Von einer Sekunde auf die andere führe der Behandler ein Selbstgespräch. Etwa: „Oh Gott, ich kann das nicht“ oder „Was kommt schlimmesfalls auf mich zu?“. Eberspächer: „Fatal für den Patienten – oder?“ Sport, Beruf oder Alltag: Echte Profis haben eine verlässliche „innere Landkarte“, auf die sie zugreifen können, wenn es darauf ankommt – insbesondere unter höchster Beanspruchung. Wie eben bei einer unvorhergesehenen Situation während einer medizinischen Behandlung. Wie mentales Training aussieht, das auch im beruflichen Alltag nutzbar ist, skizzierte der Heidelberger Sportpsychologe in bemerkenswerter Anschaulichkeit. Vertrauen auf die eigene Stärke ist erwerbbar. ZT

ZT Adresse

VUZ Vereinigung Umfassende Zahntechnik e.V.
Emscher-Lippe-Str. 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



Die Mitgliedslabore des VUZ-Regionalkreises Köln/Bonn/Siegen/Bergisches Land begrüßten 320 Gäste auf Schloss Bensberg.

Regionalkreis Köln/Bonn/Siegen/Bergisches Land hatte im vierten Jahr angerichtet und erneut nahmen 320 Gäste die Einladung zum Zahnärztetag der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) an. Schauplatz des dentalen Familiensonnentags 2006 war das imposante Grandhotel Schloss Bensberg vor den Toren von Köln. Die Referenten: Dr. med. dent. Jan Kielhorn und Sportpsychologe Prof. Dr. Hans Eberspächer.

Patienten würden bei anschaulicher Erklärung die Vorzüge des Materials schnell erken-

leistungskeramik Zirkonoxid aus zahnärztlicher und zahn-technischer Sicht eindrucks-

gefertigten Konstruktionen in-zwischen „gegen Null“. Bei etwa 20 aktuell durchgeführten Stegarbeiten sei nur ein einziger Bruch zu verzeichnen gewesen, und zwar während der Herstellungsphase im Labor. Bei Kronen und Brücken seien nur noch in wenigen Fällen Abplatzungen der Keramik, hier im verblendkeramischen Bereich und nicht innerhalb der Strukturkeramik, zu beobachten.

Für Dr. Jan Kielhorn liegen die Begründungen in den Materialeigenschaften: Zirkonoxid erreicht Festigkeitswerte, die die geforderte Mindestfestigkeit nach internationaler Norm ISO 1562 von 450 MPa um mehr als das Doppelte übersteigt. Diese enormen Zähigkeits- und Biegefestigkeitswerte erlauben eine äußerst grazile Gestaltung der Suprastrukturen. Zudem weist dieser Werkstoff eine hohe Oberflächengüte bei fehlender statischer Aufladung (wie z.B. bei Metallen) auf, wodurch die Plaqueakkumulation auf ein Minimum reduziert wird. Zirkonoxid ist bioinert, Unverträglichkeiten bzw. Allergien sind also nahezu ausgeschlossen. Durch die computergestützte CAD/CAM-Fertigungstechnik wird eine vorhersagbare, reproduzierbare Fertigungsqualität gewährleistet. Was die Diskussionen über die Art und die gewählten Fertigungsprozesse des Zirkonoxid-Materials anbetrifft – ob Grünling, Weißling und geiht, trocken oder nass gefräst – erwartet der Implantologe schnelle Antworten in der Zukunft. Signifikante Einwirkungen auf die Festigkeitseigenschaften seien angesichts der extrem hohen Grundfestigkeitswerte aber nicht zu erwarten.



Dr. Jan Kielhorn: „Unsere akademische Ausbildung hindert uns daran, unseren Patienten etwas gut erklären zu können.“

Gesundheit allein reicht nicht

Zirkonoxid – Trend oder verlässliche Technik? Für die Beantwortung von aktuellen Fragen zur Thematik „Vollkeramik bei Implantatversorgungen“ hatte sich Dr. Jan Kielhorn, Facharzt für Oralchirurgie, auf dem VUZ-Podium positioniert. Dr. Kielhorn, Zahnmediziner und Fachjournalist, eröffnete seine Ausführungen mit der nüchternen Erkenntnis: „Mit Gesundheit allein können wir nicht mehr kommen. Lifestyle ist angesagt, auch wenn uns unsere akademische Ausbildung noch immer daran hindert, unseren Patienten wirklich etwas gut erklären zu können.“



Prof. Dr. Hans Eberspächer: „Was passiert im Kopf, wenn eine routinierte Handlung bei der zahnärztlichen Behandlung plötzlich kippt?“

Für den Referenten, der Sofortimplantation und -belastung, Augmentationen (Sinuslift, Blocktransplantate) sowie Implantatprothetik (CAD/CAM, Zirkonoxid, Galvanoforming, intraorale Klebetechniken) zu seinen Spezialgebieten zählt, ist die Frage der Verlässlichkeit des Materials Zirkonoxid tendenziell positiv beantwortet. Die leichte und sichere Verarbeitung des Materials erfülle so gut wie alle Wünsche der Pa-

nen: Stabilität, Plaquesistenz, geringe Wärmeleitfähigkeit, Allergiefreiheit, Korrosionsbeständigkeit, hohe

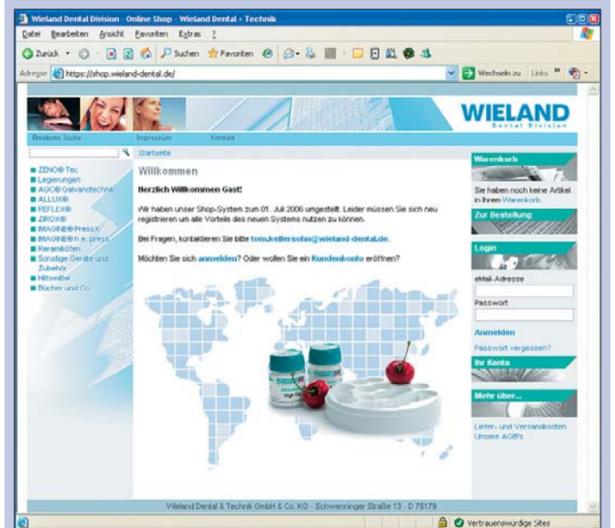
voll darstellten. Unter anderem Brückengerüste, Stege und Primärteleskope – gefertigt aus Zirkonoxidkeramik.



Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner aus der Region Köln/Bonn/Siegen/Bergisches Land nahmen die Einladung zum fachlichen Dialog engagiert an.

Einfach und äußerst übersichtlich

Schnelles Bestellen: WIELAND Dental + Technik präsentiert den neu gestalteten Online-Shop.



Startseite des neuen Online-Shops lädt Besucher zum Einkauf ein.

Der neu überarbeitete Online-Shop von WIELAND Dental + Technik ist kundentfreundlich gestaltet und einfach zu bedienen. Unter <https://shop.wieland-dental.de> gelangen WIELAND-Kunden zu dem überschaubaren Shop-System. Nach einer einmaligen Registrierung haben die Kunden die Möglichkeit, über eine Schnellsuche nach Produktnummern oder Produktnamen das gewünschte Produkt aufzurufen und in den Warenkorb zu legen. Schnell ersichtlich sind die Produkteigenschaften wie Produktnummer, Preise, Beschreibungen und Einheiten. Die Vorteile für das Dentallabor liegen bei dem Bestellvorgang in der Übersichtlichkeit und den schnellen Be-

stellabläufen – es können unterschiedliche Lieferadressen gespeichert werden – und das alles selbstverständlich gesetzeskonform. Des Weiteren können sich WIELAND-Shop-Kunden jederzeit über den Versandstatus ihrer Bestellung informieren. Überzeugen Sie sich selbst und registrieren Sie sich als Online-Shop-Kunde! ZT

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Freecall: 0800/9 43 52 63
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Modernstes Fräszenrum Süddeutschlands eingeweiht

Top eingerichtet und bei positiver Grundstimmung der Gäste wurde am 14. Oktober in Starnberg Süddeutschlands modernstes Lava™ Fräszenrum eröffnet. Mehr als 120 Gäste aus Zahnmedizin und Zahntechnik erschienen zur Eröffnung.



Planung und Aufbau des Corona Lava™ Fräszenrums haben viel Energie gekostet. Rupprecht Semrau überreichte seiner Frau Karin und Tochter Anette einen Blumenstrauß und dankte Sohn Johannes und den vielen anderen Helfern.

Modern eingerichtet, technisch perfekt ausgestattet und bis auf den letzten Platz mit neugierigen Gästen ge-

füllt – so präsentierte sich Süddeutschlands modernstes Lava™ Fräszenrum bei seiner Eröffnung am 14. Ok-

tober. Für einen Nachmittag luden Gründer Rupprecht Semrau und seine Familie interessierte Zahnärzte und Zahntechniker aus ganz Bayern zur Besichtigung des hochmodernen Corona Lava™ Fräszenrums nach Starnberg ein, um in toller Atmosphäre gemeinsam mit ihm zu feiern. Rund 120 Behandler und Zahntechniker waren gekommen und informierten sich bei ihrem Besuch über die Vorzüge metallfreier Restaurationen aus Lava™-Vollkeramik.

Dr.-Ing. Daniel Suttro, Business Development Manager Lab & Lava bei 3M ESPE, nutzte die Gelegenheit und stellte einmal das Entwicklungspotenzial von 3M mit

seinen weltweit über 70.000 Beschäftigten dar.

„Die allergiefreie Keramik hat schon heute in weiten Indikationsbereichen die konventionelle Metallkeramik abgelöst“, sagte Rupprecht Semrau in seiner Eröffnungsrede. „Durch den hohen Preis für Edelmetalle ist sie mittlerweile sogar der traditionellen Metallkeramik überlegen!“, begründet er seine Entscheidung zum Aufbau eines Fräszenrums und

hat dabei die Vorteile von Lava-Zirkonoxid für den Zahntechniker im Fokus: „Das Lava-Konzept integriert sich perfekt in den täglichen Laboralltag und verschafft dem Labor ohne großartige Kosten Zugang zur CAD/CAM-Technologie. Das Schöne dabei: An den bewährten Arbeitsabläufen zwischen Praxis und Labor ändert sich nichts.“ Ohne Investitionskosten für seine Kunden bietet das Corona Lava™

Fräszenrum Starnberg einen umfangreichen Service. **ZT**

ZT Adresse

Corona
Lava™ Fräszenrum Starnberg
Münchner Straße 33
82319 Starnberg
Tel.: 0 81 51/55 53 88
Fax: 0 81 51/73 93 38
E-Mail: info@lavazentrum.de
www.lavazentrum.de

ZT Kleinanzeigen

Speedo-Clean
Prothetisch neu!
Tel.: 0203/99 269-0
www.hagem-erhardt.de

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 Bicoil - Degudent her.
Anruf genügt!
Kostenlos bundesweiter Abhol- und Lieferservice!
SH Dentalabor für Stahlarbeiten GmbH
Parkestraße 1 • 33332 Gütersloh
fon. 05 24 154 89 7 • fax. 05 24 153 21 50 • www.sh-denlab.de

Das Zahntechniker-Gehaltsbarometer

Neues von muffel-forum.de! Sie als Zahntechniker gehen nicht nur arbeiten, um Spaß zu haben. Wenn Sie sich schon täglich mit Unwegsamkeiten der Zahntechnik herumschlagen, wollen Sie auch anständig bezahlt werden. Intensive Recherchen, mit dem Gespür nach den noch offenen Wünschen unserer Besucher, haben uns ein Ergebnis geliefert.

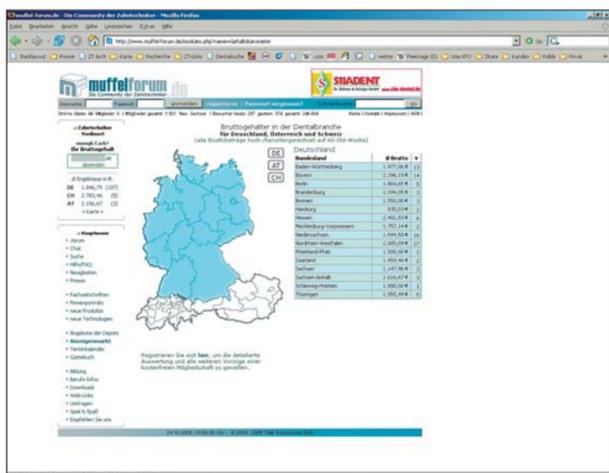
Sie stellen sich die Frage, ob Sie genug verdienen? Sie möchten wissen, ob Sie mit Ihrem Gehalt im Mittelfeld stehen? Sie arbeiten als Halbtags-

St. Gallen? Spielen Ihre Berufsjahre in Ihrem Fachgebiet eine Rolle? Verdient ein Kollege mehr als Sie, obwohl er in diesem Fachbereich einige

und Ihr Fachbereich, in dem Sie hauptsächlich tätig sind, abgefragt. Zusätzlich werden Ihre vertraglichen Wochenstunden sowie Ihre Berufsjahre abgefragt. All diese Angaben ermöglichen es uns, die Durchschnittsgehälter individuell auszuwerten und in der Detail-Ansicht darzustellen: Beispielsweise sortiert nach Fachbereichen oder Bundesländern, Darstellung mit Landkartenansicht. Die detaillierte Auswertung steht unseren angemeldeten Mitgliedern in vollem Umfang zur Verfügung.

Natürlich spielt die Teilnahme an dieser Erhebung eine große Rolle. Je mehr Stimmen abgegeben werden, umso realistischer und aussagekräftiger werden die Angaben zu den Durchschnittsgehältern.

Und? Heute schon gemuffelt? Nein? Na dann schnell zu muffel-forum.de! Stimmen Sie ab! Analysieren Sie! **ZT**



Die Kartenansicht mit der Übersicht der Votings und Gehälter in Deutschland.

kraft und möchten trotzdem einen Durchschnitt errechnen haben? Sie arbeiten in einem bestimmten Fachgebiet? Sie möchten wissen, wie viel ein Kollege Ihres oder eines anderen Fachbereichs irgendwo in Deutschland, Österreich oder in der Schweiz verdient? Wann haben Sie das letzte Mal Urlaub gemacht? Wie viele Tage Jahresurlaub haben Sie eigentlich? Noch spannender ist die Frage: Wie viele Urlaubstage haben die Kollegen aus Stralsund, Salzburg oder

Jahre weniger beschäftigt ist? Oder ist es anders herum? Um Ihnen und unseren Besuchern diese und weitere Fragen beantworten zu können, haben wir uns in die Arbeit gestürzt und ein einzigartiges Gehaltsbarometer erstellt: Das Gehaltsbarometer für die Dentalbranche in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Um regionale und fachspezifische Unterschiede zu berücksichtigen, werden beim Voting Ihr Land, Bundesland/Kanton

ZT Adresse

T&B ServiceLine GbR
Th. Tobl u. A. Braune
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
Tel.: 03 32 32/35 00 90
Fax: 03 32 32/35 00 91
E-Mail: info@tb-serviceline.de
www.muffel-forum.de

ZT Veranstaltungen Dezember 2006

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
27.11.2006	Engen	Modellherstellung MTS mit dem MASTER TRAY SYSTEM Referent: ZT Helmut Kircheis	YETI Dental Andrea Keller, Tel.: 0 77 33/94 10-20
30.11.-1.12.2006	Eilwangen	SR Ivocap System – Naturident. Gestaltung Referent: Kurt Fiedler	Ivoclar Vivadent Andrea Vetter, Tel.: 0 79 61/88 92 19
2.12.2006	Dresden	6. Keramik-Symposium	Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. Iris Neuweiler, Tel.: 07 21/9 45 29 29
8.12.2006	Stuttgart	Wurzelsäfte Referent: Dr. J. Mahnhart	Henry Schein Dental Depot Joachim Sartor, Tel.: 07 11/7 15 09 92
14.12.2006	Hamburg	KaVo Everest CAD/CAM-System. Schnupperkurs mit Zirkon soft	KaVo Dental GmbH Gabriele Münzer, Tel.: 07351/56-1560

The No.1 Trade Show Newspaper
today
at IDS Cologne • March 20-24, 2007
www.uptodayte.com

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de
Diskussionsforen
Firmenporträts
Produktneuheiten
neue Technologien
Stellenmarkt
Gerätemarkt
Kursstermine
Chat
Internet: <http://www.muffel-forum.de>
E-Mail: info@muffel-forum.de
Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhorst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-serviceline.de>
Thorsten Tobl und Andrea Braune
fon. 0332 32 35 00 90
fax. 0332 32 35 00 91
E-Mail: info@tb-serviceline.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

Auftraggeber _____
Firma _____
Name _____
Straße _____
Land/PLZ/Ort _____
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) _____
Datum, Unterschrift _____

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise
Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm
Stellengesuche nur € 1,00/mm

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

nächster Erscheinungstermin: 8. Dezember 2006 **Anzeigenschluss: 24. November 2006**

