



ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Nr. 1
Januar
2007
6. Jahrgang
ISSN: 1610-482X

PVSt: F 59301
Entgelt bezahlt
Einzelpreis 3,50 €

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

Das Dentallabor der Zukunft	Labormanagement effektiv	Kompakt-Frästechnik	Aufstellkonzept
Ein Ausblick in ein weiteres Jahr voller struktureller Wandlungen im Gesundheitswesen von Jürgen Isbaner, Oemus Media AG.	Umsatzstagnation lässt sich auch in 2007 verhindern. Claudia Huhn, Uwe Heermann und Christian Thiesen erklären das Wie.	ZTM Claus Küchler stellt das Arbeiten mit dem Frässockel für das Fräs- und Übertragungssystem „c.k.telemaster“ vor.	Interdisziplinär und international: Ein Nachbericht vom 5. Live-Workshop „Biologische Prothetik“.
ZT Politik_2	ZT Wirtschaft_3	ZT Technik_8	ZT Service_14

ANZEIGE



Starke Partner – Meisterklasse

Innungsbetriebe sind die 1. Adresse für moderne, qualitätsorientierte Zahntechnik. Sie sind der starke Partner des Zahnarztes für Sicherheit rund um schöne Zähne. Innungen und VDZI ergreifen die Maßnahmen, dass es so bleibt. Machen Sie mit bei der exklusiven Gemeinschaftswerbung für Innungsbetriebe unter der Dachmarke Q der Allianz Meisterliche Zahntechnik.
Infos: 069 665586 62

mit SICHERHEIT schön!

Vertragsverhandlungen der Länder

Durchbruch im Vertragsbereich Sachsen

Die betriebswirtschaftlichen Erfordernisse einer Preisveränderung stehen im Mittelpunkt der Vertragsverhandlungen in den Ländern. Gemeinsam mit dem VDZI gelang nun den Innungen Sachsens ein wichtiges Verhandlungsergebnis: die lineare Anhebung der Preise.

(VDZI) – Die Vertragsverhandlungen über die Höchstpreise in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV), die von den Innungen geführt werden, bedeuten harte Kärner-Arbeit gegenüber dem Verhandlungspartner Krankenkassen. Seit Einführung des Festzuschuss-Systems gelten hierfür nach Einschätzung der Innungen und des VDZI nun andere Spielregeln.

Die Höchstpreise in den Ländern dürfen die neu verhandelten „Bundesmittelpreise“ um je fünf Prozent unter- und überschreiten. Alle gesetzlichen Krankenkassen zahlen dabei einen bundeseinheitlichen Festzuschuss. In diesem System wirken daher Veränderungen der Länderpreise grundsätzlich nicht mehr auf die Ausgaben der Krankenkassen. Damit steht allein die überzeugende Darlegung der betriebswirtschaftlichen Erfordernisse einer Preisveränderung im Mittelpunkt der Vertragsverhandlungen in den Ländern. Dennoch versuchten bisher die Krankenkassen in allen Ländern, in den

Verhandlungen und in den Schiedsämtern durchzusetzen, dass die Höchstpreise nur im Rahmen der seit vielen Jahren geringen Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen der Krankenkassen steigen dürften. Konsequenz zu Ende gedacht, könnte es damit in überschaubaren Zeiträumen zu keiner wirklichen Anpassung der Vergütungen in den neuen Bundesländern kommen.



Hätten die Kassen damit Erfolg, würde diese nicht nur den gesetzlichen Absichten einer Angleichung der Vergütungen widersprechen, sondern die zahntechnischen Handwerksbetriebe weiter von der allgemeinen Kostenentwicklung abkoppeln.

In enger Zusammenarbeit von Innungen und VDZI wurde daher in den Verhandlungen und Schiedsämtern intensiv darum gekämpft, dass innerhalb des Preiskorridors die Länderpreise, unabhängig von der Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen, nach betriebswirtschaftlichen Erfordernissen angepasst werden. Hierzu hat der VDZI gemeinsam mit den Innungen um-

fangreiche Argumentationspapiere erstellt und juristische Gutachten in die Verhandlungen eingebracht. In engem Schulterschluss und unter Beteiligung von Generalsekretär Walter Winkler im Schiedsamtverfahren in Sachsen hat nun erstmals ein Schiedsamt die Höchstpreise über die Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen nach § 71 Abs. 3 SGB V festgesetzt. Mit Bekanntmachung durch das Ministerium für Gesundheit vom 8.9.2006 lag die Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen nach § 71 Abs. 3 SGB V für das gesamte Bundesgebiet bei 0,79 % und in den neuen Bundesländern bei 2,23 %. Im Ergebnis wurden die jahresdurchschnittlichen sächsischen Preise des Jahres 2006 nach § 57

Abs. 2 SGB V um 2,7 % für das Jahr 2007 erhöht. Ausgenommen hiervon sind die Leistungspositionen 011 2, 382 1, 382 2, 970 0 und 933 0, die auf den bereinigten Bundesmittelpreis von 2006 angehoben werden. Bei den Verhandlungen nach § 88 Abs. 2 SGB V wurde mit den Krankenkassen eine lineare Anhebung der Preise ab dem 1.1.2007 um 2,23 % vereinbart.

Der Vertragsbereich Sachsen hat mit diesem hart erkämpften Ergebnis gezeigt, dass das beharrliche gemeinsame Vorgehen von Innungen und VDZI in dieser Grundsatzfrage bei den Vergütungsvereinbarungen im Festzuschuss-System dauerhaft zum Erfolg führen kann. **zt**

Gesundheitsreform

Die Gunst der Stunde: Einigung Nr. 3

Wie Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) am 12.01.2007 verkündete, habe sich die Große Koalition – nach knapp einjährigem Streit – in der Nacht zuvor auf ein Umgestaltungspaket für die Gesundheitsreform einigen können. Dies ist nach Juli und Oktober 2006 der dritte verkündete Durchbruch in der Debatte. Die Ergebnisse der Reform liegen jedoch weitab von ihren Ursprüngen.

(hdk) – Die wichtigste Errungenschaft der jüngsten Einigung ist die für alle Bundesbürger geltende Versicherungspflicht, was nach Ansicht Elke Ferners, der stellv. SPD-Fraktions-Vorsitzenden, ein „Meilenstein der Sozialgeschichte“ sei.

Die SPD machte im Gegenzug das Eingeständnis an die CDU und willigte in die Begrenzung des Zugangs zum Basistarif der privaten Krankenversicherungen ein. Damit sei die zweite große Hürde genommen und ein „tragfähiger Kompromiss“ geschaffen.

Das ursprüngliche Ansinnen, mit einer Reformierung der Gesetze die Wettbewerbssituation unter den Krankenkassen anzukurbeln und durch das Gesundheitszuspumpfen ihres Verwaltungsapparats eine Leistungssteigerung oder gar Preissenkung zu erreichen, ist kaum noch erkennbar.

Versicherte werden künftig draufzahlen müssen. Jüngste

PKV-Angaben drohen mit +12 % ab 2009 – eine Kostenweitergabe, die durch die teilweise Mitnahme der Altersrückstellung hervorgerufen werde. Die Einführung des PKV-Basistarifs schädige in

griff in bestehende Verträge“. Eine Verfassungsklage sei möglich.

Auf Seiten der gesetzlichen Kassen wird die staatliche Abhängigkeit immens vergrößert, woraus eine steigende Vereinheitlichung der Angebote resultiert – von Wettbewerb auch hier keine Spur.

Ulla Schmidt zeigte sich auf der Pressekonferenz zuversichtlich, die Zustimmungen sowohl von Bundestag als auch vom Bundesrat (am 2. resp. 16. Februar) zu erhalten und die Reform wie geplant zum 1. April 2007 wirksam werden zu lassen. Das Gerüst stehe sicher, offen seien lediglich Ausformulierungen. Die Chancen, auch diese Klippen noch erfolgreich zu umschiffen, stehen gut – vom bisher schärfsten Kritiker der SPD, Edmund Stoiber (CSU), sind derzeit und in Zukunft wohl eher gemäßigte Töne zu erwarten. **zt**

ANZEIGE



Neue Kurstermine 2007
Jetzt erfragen!

Tel.: 022 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

seiner Unvereinbarkeit mit den wirtschaftlichen Prinzipien einer risikoorientierten Versicherung die Kassen eher als dass er ihre Wettbewerbsbereitschaft fördere. PKV-Chef Reinhold Schulte nennt dieses Vorhaben einen „Ein-

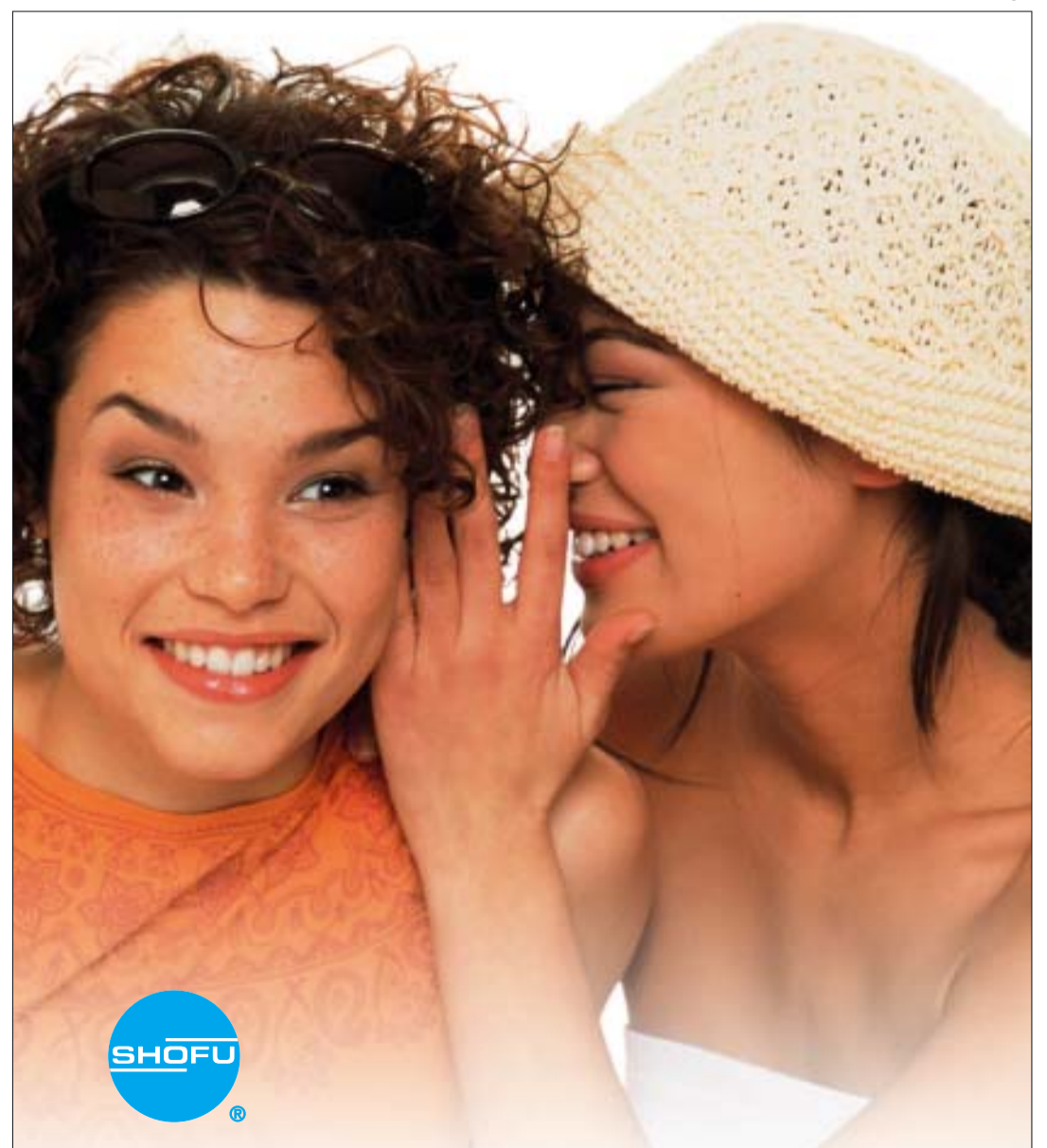
ANZEIGE



esthetic-base® gold

Der brillante Stumpfschlüssel mit optischer CAD/CAM-Bearbeitung – von führenden Experten empfohlen!

www.dentona.de Tel: +49 (0) 91 22 59 - 0



Das Dentallabor der Zukunft – Herausforderung oder Horrorszenario?

Auch das Jahr 2007 wird für das deutsche Zahntechniker-Handwerk und dessen wirtschaftliche Situation keine sichtliche Entspannung bringen. Lesen Sie hier einen Kommentar zur Zukunft der deutschen Dentallaboratorien von Jürgen Isbaner, Vorstandsmitglied der Oemus Media AG.



Jürgen Isbaner, Mitglied des Vorstandes der Oemus Media AG

Die strukturellen Veränderungen im Gesundheitswesen sind trotz der andauernden Scheingefechte von Politikern und Ärztevertretern in vollem Gange. Die (Kranken-)Kassen sind leer und alles was nicht unbedingt lebensnotwendig ist, und nicht nur das, kommt auf den Prüfstand. Für die Zahnmedizin bedeutet dies perspektivisch die weitgehende Ausgliederung von zahnärztlichen Leistungen aus dem Erstat-

tungskatalog der Krankenkassen. Erlebten wir in der ersten Hälfte der 90er-Jahre defacto den Softeinstieg in diese Entwicklung und damit die Wandlung vom reinen Kassenpatienten zum „Zuzahlerpatienten“, so vollzieht sich gegenwärtig die Wandlung vom „Zuzahlerpatienten“ zum „Selbstzahlerpatienten“, und dies mit weitreichenden Konsequenzen für Zahnarztpraxis und Dentallabor.

Konnten die Zahnärzte in den 90er-Jahren durch Spezialisierung und ein forciertes Angebot im Wahlleistungsbereich verloren gegangenes Terrain noch recht gut kompensieren, so verlangen die heutigen Veränderungen sowohl von Zahnärzten als auch von den Zahntechnikern ein völlig neues und vor allem strategisches Denken. Speziell für das Dentallabor der Zukunft bedeutet dies, sich einen neuen und qualifizierten Platz in einem System zu erkämpfen, das von Interessensverschiebungen, diversen neuen Wirtschaftsformen inner-

halb der Zahnmedizin und von internationalem Wettbewerb geprägt sein wird. Schon jetzt entstehen z. B. Spezialkliniken, interdisziplinäre Gesundheitszentren und auch Franchise-Systeme. Die bisher eher beschauliche Zahnmedizin wird von der Globalisierung und da-

ANZEIGE



mit von einer beispiellosen „Industrialisierungswelle“ erfasst. Auf der Basis der CAD/CAM-Technologie ziehen industrielle Anbieter zunehmend Wertschöpfung auch aus dem Dentallabor ab und somit werden nicht nur im Hinblick auf die Wertschöpfung aus „historischen“ Verbündeten des Zahntechnikers auch Wettbewerber. Letztlich könnten in dieser Konstellation sowohl Freiberufler als auch Laborinhaber zu Angestellten von Großanbietern – unter welcher Führung auch immer – mutieren. Die Bedrohung des Zahntechniker-Handwerks durch Billigangebote aus dem Ausland erscheint in diesem Umfeld eher als das kleinere Übel. Denn die wirklichen Wettbewerber sitzen we-

niger in Singapur oder China, sondern eher in Skandinavien. Vielleicht scheint dieses Szenario zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch etwas überzeichnet, jedoch die Richtung dürfte klar sein und für jeden Laborinhaber steht die Frage: Wie reagiere ich strategisch richtig auf die Herausforderungen der Zukunft? Kann ich und wenn ja, wie halte ich mit einer Konkurrenz mit, die bestens ausgestattet ist – die universell, qualitativ höchstwertig und kostengünstig arbeiten kann und obendrein über das Potenzial für ein professionelles Marketing verfügt? Sicher keine leichte Aufgabe, und Zahntechniker und ihre berufspolitischen Vertretungen tun gut daran, sich rechtzeitig und offensiv mit den Problemen, aber vor allem mit den Chancen des Marktes auseinanderzusetzen. Politische „Maschinenstürmerei“ und die Forderung nach dem Erhalt alter Strukturen ziehen vielleicht an Stammtischen, worauf es jetzt jedoch ankommt, ist, den Platz zu definieren, den das deutsche Zahntechniker-Handwerk in einem sich global entwickelnden Markt einnehmen will.

Wir, als ZT Zahntechnik Zeitung, wollen Sie, liebe Leser, mit möglichst umfassender Information und Meinungsvielfalt in diesem Prozess begleiten und unterstützen. ZT

Ihr Jürgen Isbaner,
Mitglied des Vorstandes
der Oemus Media AG

IMPRESSUM

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag
Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Chefredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)

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

Katja Römhild (kr)
(Assistenz Chefredaktion)

E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de

Redaktionsleitung
Cornelia Pasold (cp), M.A.

Tel.: 03 41/4 84 74-1 22
E-Mail: c.pasold@oemus-media.de

Redaktion
H. David Koßmann (hdk)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Christina Wendt (cw)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de

Matthias Ernst (me), ZT
Betriebswirt d. H.

Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: ernst-dental@web.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen
Lysann Pohlann
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 08
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac: Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card)
E-Mail: pohlann@oemus-media.de

Herstellung
Sven Hantschmann
(Grafik, Satz)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 14
E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de

Frank Jahr
(Grafik, Satz)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 48
E-Mail: f.jahr@oemus-media.de

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

ZT Schreiben Sie uns!

Ihnen brennt ein Thema unter den Nägeln? Sie möchten den Berufskollegen Ihre ganz persönlichen Erfahrungen und Ansichten näher bringen, zur allgemeinen Diskussion anregen oder unserer Redaktion einfach nur Feedback geben? Dann schreiben Sie uns! Schicken Sie uns Ihre Meinung an folgende Adresse:

Redaktion ZT Zahntechnik Zeitung
Stichwort „Leserbriefe“
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de



Aktuelles Stimmungsbarometer

Wohin bewegt sich das Zahntechniker-Handwerk im Jahr 2007? Wir bitten um Ihre Einschätzung.

Die Entwicklungen im Zahntechniker-Handwerk sprechen eine eindeutige

ten und auch die technologische Entwicklung tragen mehr und mehr dazu bei, dass kleine Labore ohne Spezialisierung kaum noch existieren können. Die ZT Zahntechnik Zeitung begleitet den Berufsstand mit seinen Trends, Tendenzen und Problemen in berufspolitischer Hinsicht bereits seit vier Jahren. Als Plattform der Zahntechniker sucht die ZT immer wieder nach innovativen Wegen, die Entwicklungen der Branche objektiv darzustellen. Nun haben Sie als Leser wieder die Chance, die Branche und deren Entwicklun-



gen einzuschätzen. Ergreifen Sie die Gelegenheit, uns mitzuteilen, was Sie denken. Dabei gibt es auch die Chance, etwas zu gewinnen. Mit dem Buch „Zur Geschichte des Zahntechniker-Handwerks. Vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zur Gegenwart“ von Christiane Reinecke bekommt der Gewinner einen umfassenden Einblick in die Entwicklung des deutschen Zahntechniker-Handwerkes. ZT



Die Fragen finden Sie auf Seite 15 ZT

Qualitätssicherungskonzept und neue Dachmarke

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) stellt gemeinsam mit den Innungen die neue Dachmarke „Q“ für die Innungsfachbetriebe vor, das exklusiv für die Meisterbetriebe der Innungen entwickelt wurde.

In zwei Auftaktveranstaltungen hat der VDZI am 29. November in Berlin und am 06. Dezember 2006 in Hannover vor über 700 Inhabern zahntechnischer Labore die neue Dachmarke „Q“ für Innungsfachbetriebe vorgestellt. Die Gemeinschaft der

die Versorgungsqualität in Deutschland gemeinschaftlich zu kommunizieren und das Qualitätsbewusstsein der Zahnärzteschaft und Patienten bei der Wahl des herstellenden Labors zu schärfen. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass auch

terlabor als qualitätsorientierten Leistungspartner des Zahnarztes in einer wohnortnahen Versorgung darstellt. Der Zahnarzt kann im Alltag darauf vertrauen, dass sein Meisterlabor ihm die ganze Vielfalt der zahntechnischen Lösungen mit hohem Erfahrungswis-

perfekten Vor-Ort-Partnerschaft mit dem Zahnarzt. Die Einführung der Dachmarke „Q“ für Innungsfachbetriebe erfolgt ab sofort mit einer bundesweit organisierten Gemeinschaftswerbung. Die Marketingmaßnahmen zur erfolgreichen Kommunikation von



Dr. Dr. Cay von Fournier hielt mit „Zehn Gebote für ein gesundes Unternehmen“ die Einführungsvorträge in Hannover und Berlin.



Q-AMZ: Das Logo der neuen Dachmarke für Innungsfachbetriebe.

meisterlichen Qualität gibt sich damit einen Namen: „Q“, die Allianz Meisterliche Zahntechnik. „Q“ bündelt die Kernkompetenzen der zahntechnischen Meisterbetriebe und ermöglicht für diese als Dachmarke einen einheitlichen, imagebildenden Medienauftritt. Als Allianz Meisterliche Zahntechnik (AMZ) bietet die Dachmarke „Q“ den Innungsfachbetrieben exklusiv die Möglichkeit, ihre herausragenden Leistungen für

die Gesundheitsmärkte immer mehr durch Medien beeinflusst werden und dabei wegen der strukturellen Schwäche der Kleinbetriebe im Marketing die Wahrnehmung der Leistungen, Preise und Qualitäten für Zahnersatz einseitig auf Billigangebote gelenkt wird. Die Dachmarke für Innungsfachbetriebe steht für einen umfassenden Qualitätsbegriff, der an der hohen Qualifikation und persönlichen Verantwortung des Meisters und der Mitarbeiter ansetzt und das Meis-

sen bereitstellt. „Q“ positioniert die Meisterlabore daher mit dem Versprechen: Kompetenz, Qualität, Sicherheit und Vertrauen gegenüber dem Zahnarzt und der Öffentlichkeit. Meisterbetriebe liefern täglich herausragende Leistungen auf allen Gebieten des Zahnersatzes, haben das umfangreichste Erfahrungswissen und sichern höchste Qualität durch höchste Qualifikation. Innungsbetriebe bieten einzigartige, individuelle Dienstleistungen in einer

„Q“ werden durch die Gründung einer Werbegemeinschaft finanziert. ZT

ZT Adresse

Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen
Gerbermühlstraße 7–11
60594 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/66 55 86-0
Fax: 0 69/66 55 86-33
E-Mail: info@vdzi.de
www.vdzi.de

ZT WIRTSCHAFT

Erfolg ist machbar – auch im Jahr 2007

Mit effektivem Labormanagement die eigenen Ziele konsequent verfolgen (I)

Wer 2006 auf Aufschwung gesetzt hatte, wurde häufig enttäuscht. Für viele setzte sich die Umsatzentwicklung aus 2005 fort. Trotz schwieriger wirtschaftlicher Situation können mit zielstrebigen Management Erfolge im Labor erreicht werden. Die Grundlagen erläutern Dipl.-Kff. Claudia Huhn sowie ZT Uwe Heermann und ZT/Kfm. Christian Thiesen im ersten Teil ihres Beitrages.

Der wirtschaftliche Druck steigt in vielen Laboren, die Konkurrenz aus dem Ausland verstärkt ihre Präsenz auf dem deutschen Markt. Immer häufiger stellt sich der ein oder andere Laborinhaber die Frage: Kann ich mit einem Dentallabor in Deutschland überhaupt noch erfolgreich sein? Die kurze, aber sehr wahre Antwort auf diese Frage lautet: Ja, man kann.

men und dessen Ausrichtung nachgedacht?

Ein Chef sollte nicht nur Unternehmer sein, sondern sich auch wie ein solcher verhalten. Sätze, die mit: „Man müsste eigentlich ...“ beginnen, kennen wir alle zur Genüge. Doch häufig fällt die Umsetzung der unternehmerischen Notwendigkeiten sehr schwer. Ausreden, warum wir dieses oder jenes jetzt nicht machen, sind be-

Ihre Art muss sich sowohl in Ihrer Unternehmensphilosophie, also auch in Ihren Unternehmenswerten widerspiegeln.

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen führen? Was ist Ihr Führungsstil? Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie? Welche Kunden wollen Sie haben? Haben Sie sich Gedanken darüber gemacht, was es bedeutet die Philosophie zu leben? Unternehmerische Verantwortung übernehmen heißt, die Konsequenz des eigenen Handelns zu tragen. Das bedeutet, auch im Krisenfall überlegt und zielorientiert zu handeln. Dies funktioniert nur, wenn eine entsprechende Planung vorliegt, die wiederum entsprechende Maßnahmen enthält. Werte zu haben ist wichtig. Sie bilden die Grundlage für die Ableitung der Unternehmensphilosophie. Sie bestimmen, wie Sie in

schwer. Das ist kein Manko, sondern vielmehr menschlich.

Gerade diese Menschlichkeit ist es, die moderne Unternehmensentwicklungen möglich machen. Menschlichkeit lässt Fehler zu, lässt den Menschen aber auch zu seinen Fehlern stehen, ohne Angst vor einschneidenden Konsequenzen haben zu müssen. Es führt dazu, dass nicht in erster Linie gefragt wird: „Wer war das? Wer ist für diesen Fehler verantwortlich?“, sondern: „Was können wir aus diesem Fehler lernen und was müssen wir tun, damit dieser Fehler nicht noch einmal vorkommt?“ Fehlerfreundliche Unternehmen haben längst erkannt, welches Entwicklungs- und Wachstumspotenzial in Fehlern steckt. Nur der Unternehmer, der Fehler zulässt, kann Mitarbeiter haben, die den Mut haben, Neues auszuprobieren. Wie mutig sind Ihre Mitarbeiter? Eine weitere gedankliche unternehmerische Basisaufgabe ist die Positionierung Ihres Dentallabors. Die Positionierung des Unternehmens im Markt und damit die Strategie leiten sich aus den Werten, der Unternehmensphilosophie und dem Charakter des Unternehmers ab. Hier gilt es, Fragen wie: „Welches Marktsegment möchte ich bedienen? Wie will ich von Zahnarztpraxen gesehen werden? Welche Erwartungen hat meine Zielgruppe an mich?“ und „Welche Konsequenzen sind mit dieser oder jener Positionierung verbun-

zung liegt im oberen Marktsegment. Wir wollen Implantologie, Vollkeramik, Kombitechnik, individuelle gnathologische Lösungen im

Wie auch immer Ihre Positionierung aussehen mag, sie kann nur dann Erfolg zeigen, wenn Sie sie konsequent leben und nicht den Versuch unternehmen, allen unterschiedlichen Ansprüchen auf dem Dentalmarkt gerecht werden zu wollen.

Abb. 1 zeigt analog zum Einzelhandel die mögliche Entwicklung auf dem Dentalmarkt. Wo finden Sie sich mit Ihrem Unternehmen wieder? Welche Konsequenzen hätte eine klar definierte Positionierung für Sie und Ihr Unternehmen?

Kundenanalyse

- A-Kunden sind Kunden, die überwiegend bis zu 100 % mit Ihrem Betrieb zusammenarbeiten.
- B-Kunden sind Kunden, die Ihren Betrieb als belastbaren Partner ansehen, aber noch deutliches Entwicklungspotenzial haben.
- C-Kunden sind Kunden, die mit Ihrem Betrieb Kontakt haben, jedoch nur untergeordnete Umsätze tätigen.
- Neukunden sind Kunden, die Sie in der geplanten Periode gewinnen wollen.

Abb. 2 Quelle: Claudia Huhn/Grafik: Oemus Media AG

hochpreisigen Markt.“ Eine sinnvolle Ausrichtung, die immer dann erfolgreich sein kann, wenn sie konsequent gelebt und kommuniziert

2. Zieldefinition/Unternehmensplanung

Frage: Wie lauten Ihre Unternehmensziele, handeln Sie geplant?

Als Unternehmer haben Sie sich entschieden, die Herausforderung der Marktveränderungen anzunehmen. In Ihrer Kernkompetenz als Zahntechniker sind Sie Profi. Aber wie ist Ihre Vorstellung über die wirtschaftliche Entwicklung Ihres Unternehmens im neuen Geschäftsjahr oder gar in den Folgejahren?

Ihre unternehmerische Verantwortung endet nicht bei der Qualität der Arbeiten und der Kundenzufriedenheit. Sie sind für ihre Familie, ihre Mitarbeiter, Lieferanten, Banken, einfacher gesagt, für alle Menschen und Unternehmen, die in irgendeiner Form mit Ihrem Unternehmen in Verbindung stehen, verantwortlich. Zuletzt müssen Sie selber auch noch für sich und Ihre eigene Gesundheit Verantwortung übernehmen.

Unternehmensplanung als Schlagwort hat jeder schon einmal gehört. Allerdings wird dieses weitläufige Feld gerne dem Zufall überlassen. Was sich dahinter verbirgt, ist häufig für viele ein Buch mit sieben Siegeln. Dabei handelt es sich nicht um abstrakte Zahlenspiele, sondern um den Aufbau von Transparenz und die Gestaltung von Sicherheit für die Zukunft. Planung kann ungeliebte Überraschungen und unbequeme Gespräche mit der Bank verhindern.

Der Aufbau einer sinnvollen und für den Handwerksbetrieb übersichtlichen Planung sollte einfach und logisch gestaltet sein. Als Planungsbasis ist die wichtigste Größe der zu erreichende Umsatz einer Planungsperiode. Einfacher ausgedrückt: „Wie lautet Ihr Unternehmensziel?“ Hier ist nicht

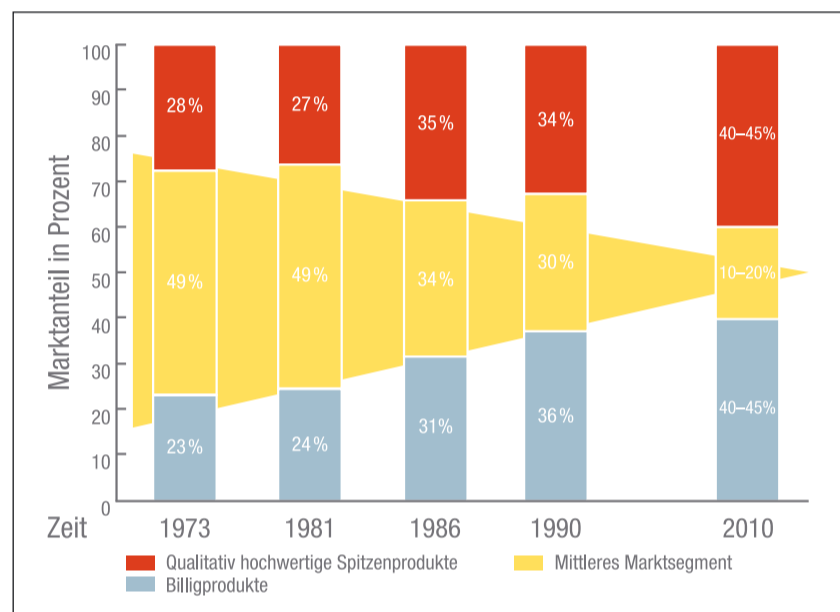


Abb. 1 Quelle: Zukunftsinstitut – B.A.T. Institut/Grafik: Oemus Media AG

Gefragt sind in der Zukunft Unternehmer, die mit Weitblick, Sensibilität, Mut und Zuversicht die Chancen die-

quem, aber für die Zukunft des Unternehmens äußerst gefährlich. Entscheidungen müssen nicht nur getroffen, sondern auch umgesetzt werden. Fehler sollten dabei einkalkuliert werden. Sie sind notwendig, um daraus zu lernen.

Lernfähigkeit und Veränderungsbereitschaft bilden die Basis für eine Zukunft mit Erfolg. Euphorie und Angst sind dabei unsere ständigen Begleiter. Diese heißt es im Griff zu behalten und zu kontrollieren. Nehmen Sie sich Zeit für Ihr Unternehmen. Nur wer vernünftig plant, gestaltet und handelt, behält die Kontrolle. Diejenigen, die von der Gier getrieben werden, bleiben auf der Strecke. Der Aufbau einer Unternehmensphilosophie und die Definition von Unternehmenswerten sind unabdingbare Grundgedanken eines Unternehmers. Vielleicht sagen Sie: „Habe ich doch.“ Aber stimmt das wirklich? Haben Sie sich die nötige Zeit genommen, um Ihre Philosophie zu entwickeln und aufzuschreiben? Gemeint ist: Ihre ganz persönliche! Nicht die, die Ihr Umfeld von Ihnen erwartet. „Everybody's darling“ sein zu wollen ist zwar schön, wird Sie aber nicht erfolgreich werden lassen. Ihr Charakter,

Ihrem Unternehmen handeln und arbeiten. In wertorientierten Unternehmen sind die Unternehmenswerte der wahre Chef. Untersuchungen haben gezeigt, dass wertorientierte Unternehmen langfristig erfolgreicher sind als solche ohne Werte. Werte machen nur dann Sinn, können nur dann positiven Ein-

ANZEIGE

Rund um die Modellherstellung ab Nr. 11

www.pkodent.de

ses sich im Wandel befindlichen Marktes für sich nutzen. Unternehmer, die einen Teil ihrer Arbeitszeit an ihrem Schreibtisch und nicht an ihrem Arbeitstisch in der Technik verbringen. Am Schreibtisch liegt in der Zukunft die Chance für Erfolg im Dentallabor.

Selbstverständlich gehört auch in Zukunft eine exzellente Qualität zu den Erfolgsfaktoren eines Dentallabors, aber Schlagworte wie Unternehmenswerte, Unternehmensplanung, Kommunikation und Mitarbeiterführung sowie Vertrieb und Controlling sind aus dem Aufgabenfeld des Managers eines Dentallabors nicht mehr wegzudenken.

1. Basisarbeit für Unternehmenserfolg

Frage: Wann haben Sie das letzte Mal über Ihr Unterneh-

fluss auf Ihr Unternehmen haben, wenn sie gelebt und sowohl nach innen als auch nach außen kommuniziert werden. Dies fällt jedoch vielen Unternehmern sehr

schwer? Ist diese Grundlage geschaffen, gilt es sie mit Leben zu füllen. Häufigste Antwort auf die Frage nach der Positionierung ist: „Meine Positionie-

fallen ist. Preisdiskussionen oder das Schielen nach preisgünstigeren Mitbewerbern zum Beispiel passen nicht zu dieser Positionierung.

Jahresplanung 2007	Monat 1	Monat 2	Monat 3	usw.	Jahresvorschau 2008
Umsatzerlös netto					
– Bezogene Leistungen					
– Materialaufwand					
Usw.					
Personalkosten					
– Gehälter					
– Produktivlöhne usw.					
Betriebskosten wie:					
– Strom					
– Heizkosten					
– Leasinggebühren					
Verwaltungskosten wie:					
– Porto, Frachten					
– Büromaterial					
Vertriebskosten wie:					
– Kundenbewirtung					
– Kundenveranstaltung					
Investitionen					
Sondereffekte					

Abb. 3

Quelle: Claudia Huhn/Grafik: Oemus Media AG

Die Jahresplanung wird in Monatsabschnitten aufgebaut, um in der GuV zu sinnvollen Zeitabschnitten zu führen. In diesen Zeitperioden wird dann die Planerreichung überprüft.

Der Unternehmensplan ist detailliert aufgebaut, um alle Bereiche der Kosten zu erfassen und Transparenz zu schaffen.

Mit effektivem Labormanagement ...

ZT Fortsetzung von Seite 3

die Wunschgröße entscheidend, sondern der realistisch zu erreichende Umsatz, der mit der Ausrichtung und den vorgehaltenen Ressourcen erzielt werden kann. Eine überzogene Zielerwartung

sätze erarbeitet? Lassen sich Bestandskunden im Umsatz ausbauen? Welche Bereiche Ihres Produktspektrums sind zukunftsorientiert und wirtschaftlich?

Erstellen Sie eine Kundenanalyse, in der Sie Ihre Kunden in Umsatzkategorien

Personalplanung kommt spätestens dann zum Tragen, wenn Sie über die technische Ausrichtung Ihres Unternehmens für die nächsten Jahre nachdenken.

Beschäftigen Sie die Mitarbeiter, die notwendig sind, um den Erfolg zu erzielen,

Personalnummer	Name	Basisbezug Brutto	Summe inkl. VWL-/DV-/AG-Anteil	Januar	Februar	März	April

Abb. 4

Quelle: Claudia Huhn/Grafik: Oemus Media AG

spiegelt nicht die Realität wider und führt schnell, bei richtigem Umgang mit der erarbeiteten Planung, zu Korrekturbedarf. Den erzielbaren Umsatz erhalten Sie durch die genaue Analyse Ihrer Kundendaten. Welche Umsätze haben Ihre Kunden in der Vergangenheit bei Ihnen getätigt? In welchen Bereichen der Zahn-technik wurden diese Um-

einteilen. Bei der Analyse sind neben den harten auch weiche Faktoren, wie Produktportfolio, Kulanzverwaltung, Zahlungsverhalten etc. wichtig (s. Abb. 2).

Auf der Basis dieses Überblicks über Ihre Kundenstruktur ist es nun möglich, einen Umsatzplan kundenbezogen zu erstellen. So können Sie innerhalb des Planungsvorgangs die Entwicklung jedes einzelnen Kunden anhand von gezielten Maßnahmen planen und die dazugehörigen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen berücksichtigen. Solche Maßnahmen sind immer mit Kosten verbunden. Also ist auch dieser Bereich in der Planung zu fixieren.

Abb. 3 enthält einen Auszug aus der Gliederung der Unternehmensplanung, die alle wichtigen Kenngrößen beinhalten muss. Mit den daraus gewonnenen Kennzahlen lassen sich Frühwarnsysteme einführen, die es Ihnen ermöglichen, auf Abweichungen von den Planzahlen effektiv zu reagieren.

Gerne vernachlässigte Kerngrößen einer jeden Planung sind die Personalplanung (s. Abb. 4), das Unternehmergehalt und die Vertriebsplanung. Die Wichtigkeit der

den Sie sich wünschen? Mit welchen Kosten haben Sie zu rechnen, um Kontinuität und Motivation innerhalb der Mitarbeiter aufzubauen und zu erhalten? Das Gehalt eines Mitarbeiters wird nicht ohne Grund auch als Hygienefaktor bezeichnet. Es ist der finanzielle Bereich, in dem sich der Mitarbeiter für seine geleistete Arbeit wohlfühlt. Befassen Sie sich mit dem Gehaltsgefüge der Mitarbeiter. Ist Ihr Vergütungssystem zielorientiert? Ist das System flexibel genug, um auf Marktschwankungen zu reagieren? Planen Sie auch mögliche Überraschungsprämien für den Mitarbeiter ein. Eine oft nicht nur vernachlässigte, sondern sogar vergessene Größe innerhalb der Planung ist das Unternehmergehalt. Viele Unternehmer betrachten den Überschuss am Ende des Monats als ihr Gehalt. Manch anderer entnimmt sich einen Betrag, von dem er meint, er wird schon angemessen sein. Was sind Sie für das Unternehmen wert? Planen Sie ein realistisches Gehalt. Sie sollten der „gehaltsintensivste“ Mitarbeiter sein. Sie tragen das unternehmerische Risiko. Wo ist Ihr Hygienefaktor? Sind es z.B. 7.000 Euro?

Ist es mehr? Dieser Wert ist auch entscheidend für die Wirtschaftlichkeit Ihres Unternehmens.

„Klappern gehört zum Handwerk!“, eine Binsenweisheit, die Geld kostet und in der Zukunft immer wichtiger wird. Planen Sie Vertriebskosten nicht, kann die eine oder andere Vertriebsmaßnahme im Laufe eines Jahres nicht realisiert werden. Alle verbleibenden Kennzahlen wie Wareneinsatz, Miete, Fuhrpark, usw. sind selbstverständlich ebenfalls in der Planung zu erfassen. Es handelt sich bei diesen Einzelpositionen

um Kosten, die nur zum Teil vom Umsatz abhängig sind. Abgesehen vom Materialeinsatz, der prozentual dem Umsatz zugeordnet werden kann, sind die meisten Kosten fixe Kosten, die sich nicht kurzfristig beeinflussen lassen.

Die beste Planung und die größten Ziele werden sich nur erfüllen, wenn Sie Ihr Umfeld daran teilhaben lassen. Sprechen Sie über Ihre Vorhaben. Kommunikation ist das A und O. Fühlen Sie sich nicht als Einzelkämpfer. Nutzen Sie alle Mitarbeiter um den Erfolg zu erzielen, den Sie verdient haben.

3. Erfolgsfaktor: Umsetzung in die Praxis

Frage: Wie sieht die erfolgreiche Umsetzung der Basisarbeit und der Unternehmensplanung in die Praxis aus? Die Definition der Werte, die Ableitung einer Unternehmensphilosophie, eine perfekte Marktpositionierung sowie die Definition Ihrer Unternehmensziele und die Erstellung einer aussagekräftigen Planung sind nur die halbe Miete. Ohne die Umsetzung und den Transfer in Ihren Betrieb sind alle zuvor genannten wichtigen unternehmerische Basisaufgaben nur Makulatur.

I. Unternehmenskommunikation und Mitarbeiterführung

Kommunikation fällt nicht jedem Menschen leicht. Trotzdem ist ein hohes Maß an Kommunikation eine unabdingbare Voraussetzung für Erfolg in einem Dentallabor. Unternehmen, egal welcher Größe, sind komplizierte, feinfühlig gebaute Organismen. Ohne eine gesteuerte Kommunikation wird Erfolg erschwert. Dies beginnt bei der eigentlich einfachen Weitergabe auftragsbezogener Kundenwünsche, gefolgt von abteilungsübergreifender Kommunikation bis hin zu Neidiskussionen, hervorgerufen durch „Tratsch“ innerhalb der Belegschaft eines Betriebes.

Es muss festgelegt sein, welchen Weg eine Kundeninformation nimmt und wie sie verbreitet wird. Ebenso sind Entscheidungen z.B. über Veränderungen gesteuert einzubringen. Das Lob eines Kunden sollte ebenso bei dem Betreffenden ankommen wie eine Reklamation. Erfolgreiche Unternehmen pflegen seit Langem eine

sehr ausgeprägte interne Kommunikation mit ihren Mitarbeitern. Dies gilt sowohl für die Kommunikation vom Vorgesetzten in Richtung Mitarbeiter als auch umgekehrt. Der Weg aus der Belegschaft heraus zu den Vorgesetzten wird dabei als ein absolut wichtiger Wegerachtet. Hieraus ergibt sich Wertschätzung und Anerkennung. Daraus wiederum entstehen Motivation und Innovation.

Die interne Kommunikation ist in erster Linie eine persönliche Kommunikation, die sowohl in verbaler als auch schriftlicher Form stattfinden muss. Das Einführen einer zielorientierten Kommunikationskultur obliegt der jeweiligen Führungskraft. Die Mitarbeiter, angefangen bei den Reinigungskräften, über die Boten und Verwaltungsmitarbeiter bis hin zu jedem Mitarbeiter in der Technik sollten die Unternehmenswerte und die Unternehmensphilosophie kennen und leben. Dies kann z.B. dadurch unterstützt werden, dass Auszüge aus den Unternehmenswerten und der Unternehmensphilosophie im Betrieb ausgedruckt werden. Die Ziele des Unternehmens aus der Unternehmensplanung sollten den Mitarbeitern ebenfalls vermittelt werden. Nur so erreicht man, dass sich die Mitarbeiter ernst genommen fühlen und in die richtige Richtung arbeiten, also das Richtige tun.

Aus der Kultur der internen Kommunikation ergeben sich die Grundlagen für die externe Kommunikation. Betriebe mit einer wer-

ANZEIGE



teorientierten, offenen internen Kommunikationskultur haben es leichter, eine kundenorientierte, externe Kommunikation aufzubauen. Auch diese muss zwingend ebenso wie die interne Kommunikation von den Führungskräften eines Dentallabors vorgelebt werden. Nur das, was Sie selbst kommunikativ leisten, können Sie von Ihren Mitarbeitern erwarten. Wie sprechen Sie zum Beispiel von und über Ihre Kunden?

Neben einem hohen Maß an Kommunikation sowie einer zielorientierten Mitarbeiterführung wird der zukünftige Erfolg eines Dentallabors aber auch von der technischen Ausrüstung und der Qualifikation seiner Mitarbeiter maßgeblich beeinflusst.

Stellt sich die Frage: „Wie sieht der zahntechnische Betrieb der Zukunft aus?“

II. Technische Ausrüstung und Qualifikation der Mitarbeiter

An dieser Stelle die berühmte Glaskugel zu bemü-

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Kursauszug Labormanagement

Seminarprofil: In der Zukunft sind Unternehmer gefragt, die mit Weitblick, Sensibilität, Mut und Zuversicht die Chancen des sich im Wandel befindlichen Marktes für sich nutzen. Unternehmer, die einen guten Teil Ihrer Arbeitszeit an Ihrem Schreibtisch und nicht an Ihrem Arbeitstisch in der Technik verbringen. Am Schreibtisch entsteht in der Zukunft der Erfolg im Dentallabor.

- Grundlagen des Labormanagements
- Unternehmensplanung/-steuerung
- Unternehmenskommunikation und Mitarbeiterführung
- Technische Ausrüstung und Qualifikation
- Effizienter Vertrieb und Vertriebssteuerung
- Controlling und effektive Frühwarnsysteme
- Selbstmanagement

Zielgruppe: Laborinhaber, Laborführungs-kräfte

Dauer: 3 x 2 Tage

Termine: Großraum Augsburg: 25./26. April 2007 und 23./24. Mai 2007 und 14./15. Juni 2007
Großraum Hannover: 06./07. September 2007 und 11./12. Oktober 2007 und 08./09. November 2007

Preis: 2.795,00 Euro inkl. Tagungsverpflegung, zzgl. eventuelle Übernachtungskosten und gesetzlicher MwSt.

Anmeldung unter: www.ct-huhn.de, siehe Adresskasten

hen, ist sicher überflüssig. Das allgemein zum „schlimmsten Jahr der Zahntechnik“ erkorene Jahr 2005 mit den Nachwehen der Gesundheitsreform bis in den Herbst hinein, war nur die Fortsetzung eines sich grundsätzlich verändernden Marktes. Die Reduktion der Produktivkräfte in der Zahntechnik, begleitet vom Sterben einiger Zahnarztpraxen in Deutschland, wird sich wohl fortsetzen. Dies, obwohl der Bedarf an Zahnersatz bis zum Jahr 2020 sogar noch steigen wird. Die nicht aufhaltende Einfuhr aus EU- und Nicht-EU-Ländern hat dabei ebenso Einfluss wie die fortschreitende Automatisierung. Hierbei ist es immer wieder erstaunlich, wie einige Hersteller von sogenannten CAD/CAM-Systemen in der Lage sind, atemberaubende Amortisationsberechnungen für Einzelbetriebe aufzustellen. Sicher ist, dass es kurzfristig ein oder mehrere Systeme geben wird, die in der Lage sind, kostengünstig und in annehmbarer Qualität Teil- oder Gesamtleistungen zu fertigen. Wahrscheinlich ist, dass eine solche Fertigungsanlage nicht in einem Labor stehen wird, sondern das Labor allein über Scanner und entsprechende Software verfügt. Ebenso wahrscheinlich ist, dass einige „Unverbesserliche“ dafür sorgen werden, dass eine mögliche, vernünftige Marge des Labors an dieser Herstellungsart zeitnah Richtung Null sinken wird. ZT

ZT Adresse

Dipl.-Kffr. Claudia Huhn
C&T Huhn
Tel.: 0 88 41/48 98 89
Fax: 0 88 41/48 98 90
E-Mail: claudia.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Uwe Heermann
Unternehmerberatung
Tel.: 0 24 55/39 88 13
Fax: 0 25 44/39 88 14
E-Mail: u.heermann@th-besserberaten.de
www.th-besserberaten.de

Christian Thiesen
Unternehmerberatung
Tel.: 0 77 36/92 28 07
Fax: 0 77 36/92 28 08
E-Mail: c.thiesen@th-besserberaten.de
www.th-besserberaten.de

ZT Kurzvita



**Diplom-Kauffrau/Pädagogin
Claudia Huhn**

- Seit 1999 Trainerin, Beraterin und Coach für Dentallabore und Zahnarztpraxen
- Gründung des Trainings- und Coachingunternehmens C&T Huhn im Jahr 2003

Das C&T Huhn-Team betreut Dentallabore umfassend im Bereich Vertrieb und Unternehmensführung, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabores in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein. C&T Huhn stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung.

Die Unternehmerberatung Thiesen & Heermann unterstützt Dentallabore bei der wirtschaftlichen Planung. Sie erstellt individuell auf die Bedürfnisse eines Dentallabors zugeschnittene, praxisorientierte Controllingsysteme und begleitet ihre Kunden bei der Einführung und Umsetzung dieser Systeme in den Arbeitsalltag. Die Optimierung von Laborabläufen gehört ebenso selbstverständlich zu ihren Tätigkeitsfeldern wie eine anlassbezogene Maßnahmenplanung im Rahmen des Krisenmanagements.



**Zahntechniker
Uwe Heermann**

- Seit 2000 im Bereich Labororganisation und -steuerung tätig
- Gründung der Unternehmerberatung Thiesen & Heermann im Jahr 2007



**Zahntechniker/Kaufmann
Christian Thiesen**

- Seit 2001 im Bereich Labororganisation und -steuerung tätig
- Gründung der Unternehmerberatung Thiesen & Heermann im Jahr 2007

ZT TECHNIK

Universelle Kompakt-Frästechnik: Gutes Werkzeug – bessere Arbeit

Fünf Jahre ist es nun her, dass Zahntechnikermeister Claus Kuchler mit seinem Fräs- und Übertragungssystem „Telemaster“ die moderne Frästechnik revolutioniert hat. Anfang 2006 sorgte dann seine neueste Entwicklung für Aufsehen: Ein auf den „c.k.telemaster“-Frässockel und die dazugehörige Übertragungsspinne abgestimmtes Kompakt-Fräsgerät, das mit sämtlichen marktüblichen Frässockeln und Modellträgern kombiniert werden kann.

Im nachfolgend beschriebenen Fall stellte sich in der Praxis eine Patientin mit Kreuzbiss in der Front vor. Gleichzeitig glitten die bukalen Höcker ihrer linken Oberkieferseitenzähne palatinal an den Seitenzähnen des

Unterkiefers vorbei und der Unterkiefer war progniiert (Abb. 1). Mit Lockerungsgrad 3 waren die Pfeilerzähne recht instabil, sodass die alte Brücke von 11 bis 16 entfernt werden musste. Als Behandlungsziel sollte die Patientin

mit einer teleskopierenden Prothese auf Vollkeramikprimärteilen versorgt werden. Langfristig sollte die Prothese zu einer abnehmbaren teleskopierenden Brücke umgearbeitet und später mithilfe von Implantaten die Zahl ih-

rer Pfeiler erweitert werden. Zu diesem Zweck wurden zunächst die erhaltungswürdigen Zähne 21, 23 und 25 präpariert und nach der Abdrucknahme die Modelle einartikuliert (Abb. 2). Anschließend wurden aus hoch opa-

ken IPS e.max Press Glas-keramik-Rohlingen vollkeramische Primärteile gepresst. Das Meistermodell zeigt nach dem Überabdruck, dass – unabhängig von der Farbe des präparierten Stumpfes – Primärteile

aus opaken e.max Press-Rohlingen immer ästhetisch aussehen (Abb. 3). Gleichzeitig ist das Material mit 400 MPa ausreichend fest.

Gedanklich und technisch alles beweglich

Mit dem Telemaster werden die Primärteile in den Frässockel übertragen. Dazu werden bewegliche Metallarme einfach an die Magnetplatte des Telemaster geheftet und können dank ihrer Beweglichkeit mühelos direkt über jedem Teleskop ausgerichtet werden (Abb. 4). Über Schrauben können dann von diesen Schwenkarmen Pins abgesenkt werden und daran mit Pattern Resin-Kunststoff die Teleskope befestigt werden. Dadurch, dass alle Teleskope nacheinander – und im Gegensatz zu Übertragungsspinnen mit starren Armen – ohne Wartezeit durch zwischenzeitliches Aushärten des Kunststoffes an die Pins geheftet werden können, entsteht für den Zahntechniker hier ein enormer Zeitvorteil, der sich umso stärker auswirkt, je mehr Teile zu fixieren sind. Nun löst man die Verbindungsschrauben der Schwenkarme mitsamt der Pins und zieht mittels der Höhenverstellung des Fräsgerätes die gesamte Übertragungsspinne nach oben ab. Die Primärteile bleiben dabei gemeinsam mit den Pins auf dem Modell zurück. Sorgen beim Abziehen mit Übertragungsspinnen mit starren Armen divergierende Stumpfachsen regelmäßig für Schwierigkeiten, so ist das Abziehen mit dem Telemaster kein Problem (Abb. 5).

Die Frässtümpfe werden einfach hergestellt, indem man die Pins mit den fixierten Primärteilen in die Bohrungen des Außenrings am Telemaster steckt und festschraubt. Danach zeigt die Kronenseite nach oben und die Primärteile werden mit einem geeigneten Kunststoff aufgefüllt und von oben mit der Übertragungsspinne ein Pin in den Kunststoff hinabgelassen (Abb. 6).

Nach dem Aushärten stehen alle Pins in den Primärteilen absolut parallel. Nachgefräst werden die parallelen Wände der Primärteile dann wassergekühlt im Telemastermill-Fräsgerät (Abb. 7). Telemastermill ist speziell für das Arbeiten unter Nasskühlung entwickelt worden und kann über verschiedene Adapter mit den Turbinen aller gängigen Hersteller kombiniert werden. Dazu steckt man die Frässtümpfe nun einfach richtig herum in den Sockel, stellt das Fräsgerät in die dafür konstruierte Schleifbox mit



Abb. 1: Die Ausgangssituation: Kreuzbiss in der Front und Zähne mit Lockerungsgrad 3. (Foto: Bartels, München)

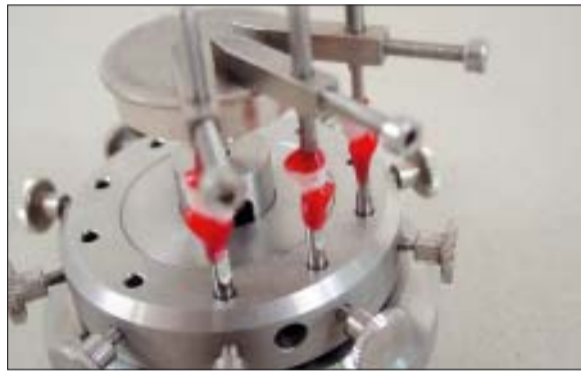


Abb. 6: Die Pins werden kopfüber in den Telemaster gesteckt und Frässtümpfe hergestellt. Nach dem Aushärten stehen alle Pins in den Primärteilen absolut parallel.



Abb. 11: Mit Pattern Resin werden die Sekundärteile modelliert.



Abb. 2: Die einartikulierten Modelle verdeutlichen die Prognose des Unterkiefers.



Abb. 7: Telemaster-mill kann über verschiedene Adapter mit den Turbinen aller gängigen Hersteller kombiniert werden. Arbeiten bei Nasskühlung macht dem Fräsgerät nichts aus. Neben Zeitvorteil und uneingeschränkter Beweglichkeit zeigt sich gerade beim Nassschleifen der große Vorteil gegenüber Gipssockeln.



Abb. 12: Die Kunststoffkappchen werden mit einer geeigneten Technikmaschine bearbeitet. Über Adapter kann Telemaster-mill mit den Technikmaschinen aller gängigen Hersteller kombiniert werden.



Abb. 3: Schön opak: Das Meistermodell mit vollkeramischen Primärteilen aus IPS e.max Press nach dem Überabdruck.



Abb. 8: Arbeiten bei Nasskühlung macht dem Fräsgerät nichts aus. Neben Zeitvorteil und uneingeschränkter Beweglichkeit zeigt sich gerade beim Nassschleifen der große Vorteil gegenüber Gipssockeln.



Abb. 13: Damit die Gummipolierer dem Winkel der Primärteile entsprechen, können sie am Abziehdiamanten immer wieder definiert abgezogen werden – das sorgt für gleichmäßig dünne Wandungen.



Abb. 4: Ohne langes Warten: Die Metallarme des Telemaster werden über den Teleskopen ausgerichtet. Die Pins werden abgesenkt und mit Pattern Resin-Kunststoff an den Teleskopen befestigt. Im Vergleich mit starren Übertragungsspinnen ist die Zeitersparnis enorm.



Abb. 9: Nachfräsen mit Diamantschleifkörpern mit 1°-Winkel. Vorsicht beim Ausarbeiten: Wer zu stark anpresst, bricht die Ränder ab.



Abb. 14: Die Girlanden modelliert man aus Wachs.



Abb. 5: Kein Verkannten: Löst man die Verbindungsschrauben der Schwenkarme, bleiben die Primärteile beim Hochziehen des Bohrfutters mit den Pins auf dem Modell zurück – auch bei divergierenden Stumpfachsen.



Abb. 10: Nur mit Gummi: Die Primärteile werden auch hochglanzpoliert. Damit sie den 1°-Winkel behalten, hat der Telemaster Abziehsteine mit definierten Winkeln.



Abb. 15: Präzise und leicht: Die gegossenen Sekundärteile sind gleichmäßig dünn und wiegen zusammen nur 1,3 Gramm.



Abb. 16: Das Tertiärgerüst wird am einfachsten aus Pattern Resin modelliert...



Abb. 17: ... und aus einer CoCrMo-Legierung gegossen.



Abb. 18: Ein Set-up hilft beim Aufstellen.



Abb. 19: Nach der Fertigstellung erkennt man im Artikulator schön die aufgelösten Bissanomalien.

ZT Fortsetzung von Seite 8

Auffangwanne und kann fräsen. Neben dem Zeitvorteil und der uneingeschränkten Beweglichkeit des Sockels, zeigen sich jetzt beim Nassschleifen die großen Vorteile gegenüber Gipssockeln (Abb. 8).

Arbeiten ohne Druck

Beim Ausarbeiten von Vollkeramikgerüsten sind die rich-

tigen Schleifinstrumente unerlässlich. Werden die falschen Schleifinstrumente verwendet oder ist die Drehzahl oder der Anpressdruck zu hoch, können die Ränder abplatzen. In unserem Fall fräsen wir mit Diamantschleifkörpern von Komet mit 1°-Winkel (Abb. 9). Danach werden die Primärteile noch mit Gummipolierern fein auf Hochglanz abgezogen. Damit die Primärteile ihren 1°-Winkel behalten, er-

lauben spezielle Abziehsteine von Komet mit definierten Winkeln, dass die Gummierer immer wieder mit der gewünschten Gradzahl abgezogen werden können (Abb. 10). Alle Primärteile werden herausgenommen, starr fixiert oder auf ihren Sticks um die eigene Achse gedreht. So kann dann Pattern Resin leicht aufgetragen werden, um daraus Sekundärteile zu modellieren (Abb. 11).

Diese Kunststoffkappchen werden mit einer geeigneten Technikmaschine bearbeitet. Telemaster-mill kann über mittelgelieferte Adapter mit den Technikmaschinen der meisten Hersteller kombiniert werden (Abb. 12). Während des Schleifens werden die Gummipolierer mit dem Abziehdiamanten immer wieder so abgerichtet, dass die dem Winkel der Primärteile entsprechen – dann sind die Wandungen der

Sekundärteile schön gleichmäßig und Material sparend dünn (Abb. 13). Die Girlanden modelliert man aus Wachs (Abb. 14). Die gegossenen Sekundärteile passen präzise, sind dünn und zusammen nur 1,3 Gramm schwer (Abb. 15). In die approximale Bohrung wird später ein Friktionselement eingesetzt. Das Tertiärgerüst wird am einfachsten aus Pattern Resin modelliert (Abb. 16) und aus einer CoCrMo-Legierung gegossen (Abb. 17).



Abb. 20: Zum Abschluss: In die Bohrungen der Sekundärteile werden Friktionselemente aus Silikon eingepasst.



Abb. 21: Kreuzbiss aufgelöst und Bisslage um zwei Millimeter gehoben. (Foto: Bartels, München)

IM PLANTOLOGIE MIT KONZEPT – 14. IEC
– PROGRAMM ZAHNTECHNIKER –

14. IEC IMPLANTOLOGIE-EINSTEIGER-CONGRESS
11./12. MAI 2007 IN BERLIN

Die Veranstaltung entspricht den Leitlinien und Empfehlungen der IZDZ von 23.09.05 einschließlich der Punkteverteilungspflicht des Bundes für die Fortbildung der ZDZK von 25.09.05 und der ZDZK von 25.10.05, gültig ab 01.08.06. Bis zur 36. Fortbildungspflicht.

FREITAG, 11. MAI 2007
DER KONGRESS | PROGRAMM ZAHNTECHNIKER

10.00–10.30 Uhr	Dr. Michael Hopp/Berlin
10.30–11.00 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
11.00–11.30 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
11.30–12.00 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
12.00–12.30 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
12.30–13.00 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
13.00–14.15 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
14.15–14.45 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
14.45–15.00 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
15.00–15.30 Uhr	Professionelle Abformnahme für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht

SAMSTAG, 12. MAI 2007
DER KONGRESS | PROGRAMM ZAHNTECHNIKER

09.00–10.30 Uhr	Hands-on-Kurse
10.30–11.00 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung
11.00–12.30 Uhr	Hands-on-Kurse
12.30–14.00 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung
14.00–14.30 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung
14.30–15.00 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung
15.00–15.30 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung
15.30–15.50 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung
15.50–16.10 Uhr	Paras-Besuch der Dentalaustellung

ORGANISATORISCHES

WIKINGSTREIFEN
195.–46 zgl. MWST Zahnarzt
110.–46 zgl. MWST Zahnärztliche Zahnärztin
20.–46 zgl. MWST Zahnärztin mit Nachweis

TRAVELTICKET
260.–46 zgl. MWST ZT oder ZNH
360.–46 zgl. MWST ZT, ZT ZAH

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG
PRESIDENT, 22. MAI 2007 UWA SIMSOW, 22. MAI 2007
Priv.-Doc. Dr. Dr. Stefan G. Kroll, Dr. Dr. Frank Palm

VERANSTALTUNGSLEITUNG
OBVUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Tel.: 03 41/4 84 74 3 00
www.obvusmedia.de | info@obvusmedia.de

BY ZUSAMMENARBEIT MIT
DGD Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
BDE Bundesverband der niedergelassenen implantologischen Zahnärzte in Deutschland e.V.
BDO Bundesverband Deutscher Zahnärzte
DDI Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.

VERANSTALTUNGSORT
KONFERENZLIEGUNG
Hotel Palace Berlin
Budapester Straße 45
10787 Berlin
Tel.: 0 30 25 02 0

ZIMMERBUCHUNG
Bitte direkt im Übernachtungshotel unter dem Stichwort „IEC 2007“

ABKÜRZUNGSLEISTUNG
gültig bis 10.03.2007

ABKÜRZUNGSLEISTUNG
PFS – Prima Resonance Service –
Anspruchspartner: Frau Katrin Muehlbauer
Tel.: 02 11 61 36 90 61
Fax: 02 11 61 36 90 62

NEBENBESUCH
Nähere Informationen und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie bitte www.obvus.com

WORKSHOPS & HANDS-ON-KURSE*
Freitag, 11. Mai 2007 | 15.00–16.30 Uhr und 17.00–18.30 Uhr

01 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	01 Straumann	Strumann® Dental Implant System
02 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	02 Nobel Biocare	nobel
03 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	03 2850 Implant	2850 Implant
04 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	04 Systeme	Systeme
05 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	05 CAMBIO	CAMBIO
06 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	06 MES/Analog	MES/Analog
07 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	07 medidental	medidental
08 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	08 3i Implant	3i Implant
09 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	09 Imo-Online	Imo-Online
10 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	10 Schütz Dental	Schütz Dental
11 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	11 K.S.I.	K.S.I.
12 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	12 Baum-Schneider	Baum-Schneider
13 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	13 HSB Dental	HSB Dental
14 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	14 becomed	becomed
15 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	15 Herrie	Herrie
16 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	16 Koffmüller/Janje	Koffmüller/Janje

WORKSHOPS & HANDS-ON-KURSE*
Samstag, 12. Mai 2007 | 08.00–10.00 Uhr und 12.00–12.30 Uhr

01 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	01 Straumann	Strumann® Dental Implant System
02 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	02 Nobel Biocare	nobel
03 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	03 2850 Implant	2850 Implant
04 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	04 Systeme	Systeme
05 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	05 CAMBIO	CAMBIO
06 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	06 MES/Analog	MES/Analog
07 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	07 medidental	medidental
08 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	08 3i Implant	3i Implant
09 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	09 Imo-Online	Imo-Online
10 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	10 Schütz Dental	Schütz Dental
11 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	11 K.S.I.	K.S.I.
12 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	12 Baum-Schneider	Baum-Schneider
13 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	13 HSB Dental	HSB Dental
14 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	14 becomed	becomed
15 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	15 Herrie	Herrie
16 OBVUS/FRÄSE FREILITZ*WAX*	16 Koffmüller/Janje	Koffmüller/Janje

ANMELDEFORMULAR

Anmeldeformular per Fax an: **03 41/4 84 74-3 90**

oder per Post an:
OBVUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für den 14. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress am 11./12. Mai 2007 in Berlin melde ich folgende Personen verbindlich an:

Name/Vorname/Fähigkeit	1. Kurs	2. Kurs	3. Kurs	4. Kurs
Workshops & Hands-on-Kurse ZÄTZ (alle Kurse an den Tagen)				
Freizeitanpart/Laborstempel				
E-Mail				

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OBVUS MEDIA AG erkennen ich an.
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift

Der vorerst letzte Schliff

Die Zähne werden nach einem zuvor angefertigten Set-up aufgestellt und als Wachs aufstellung anprobiert (Abb. 18). Zur Fertigstellung wird das Gerüst mit Opaker zahncolor und rosa abgedeckt und die Basis aus Kunststoff gepresst, ausgearbeitet und poliert. Im Artikulator erkennt man schön die aufgelösten Bissanomalien (Abb. 19). Zuletzt werden in die Bohrungen der Sekundärteile noch Friktionselemente aus Silikon eingepasst (Abb. 20).

Teleskop- und Konuskronen schnell, einfach und präzise übertragen

Selbst wenn es sich in unserem Patientenfall nur um eine vorläufige Zwischenlösung handelt, mit der die Patientin nach der Extraktion ihrer nichterhaltungswürdigen Zähne versorgt wurde, zeigt sich, um wie viel leichter uns Zahn Technikern Arbeiten fallen, wenn wir das richtige Werkzeug besitzen und Teleskop- und Konuskronen wesentlich schneller, einfacher und präziser vom Meistermodell in einen Frässockel übertragen werden können, als es langwieriger und starres Arbeiten mit Gips jemals erlauben wird. Bis zur endgültigen Versorgung haben wir den Biss um circa zwei Millimeter angehoben und die disgnathe Bisslage mit dem einseitigen Kreuzbiss aufgelöst (Abb. 21). Die Umarbeitung zu einer abnehmbaren teleskopierenden Brücke auf Implantat-

Pfeilern folgt in einigen Monaten. Schon mit dieser Zwischenlösung ist die Patientin sehr zufrieden. ZT

Danksagung: Mein herzlicher Dank für die hervorragende Zusammenarbeit gilt dem Team der oralchirurgischen Zahnarztpraxis Dr. med. dent. Tilo Bartels in München (www.dr-bartels.de).

ZT Kurzvita



ZTM Claus Küchler

ZTM Claus Küchler (Jahrgang 1954) absolvierte 1984 die ZT-Meisterprüfung und ist seit 1985 mit seinem Dentallabor in München selbstständig. Im Jahr 2001 erfand er den Telemaster und hat seither aus der täglichen Praxis zahlreiche technische Vereinfachungen für die Zahn Technik entwickelt. Er ist Inhaber verschiedener Patente im Werkzeugbau.

ZT Adresse

Claus Küchler Dental
ZTM Claus Küchler
Schulstraße 10
86869 Gutenberg
Tel.: 0 89/52 54 10
Fax: 0 89/5 23 24 10
E-Mail: kontakt@telemaster.de
www.telemaster.de

ZT PRODUKTE

Zahntechnisch denkende Software für virtuelle Gerüstkonstruktion

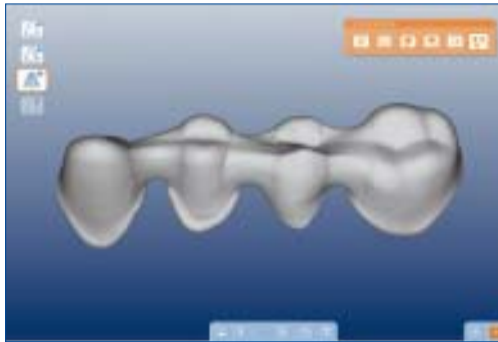
Das Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics erfährt aktuell eine wesentliche Erweiterung durch die Software Cercon art. Ihre zahntechnische Denkweise ermöglicht dem Anwender die Konstruktion von Kronen und Brücken am Bildschirm, wie beim klassischen Arbeiten im Labor. Analog der handwerklichen Vorgehensweise entstehen so virtuell Gerüste. Dabei kommen die Computermaus und die systemeigene Funktionseinheit Cercon move zum Einsatz.



Links die „Supermaus“ Cercon move, rechts die normale Maus – damit geht die Kronen- und Brückenkonstruktion am Bildschirm von der Hand wie mit Artikulator und Modellierinstrument.

Die virtuelle Gerüstkonstruktion bietet gegenüber der klassischen Wax-up-Technik den Vorteil größerer Schnelligkeit bei der Fertigung von Restaurationen. Dieser Tatsache tragen die jüngsten Erweiterungen des Cercon smart ceramics-Systems Rechnung. Die Laser-scanner-Einheit Cercon eye und die speziell darauf zugeschnittene CAD/CAM-Software Cercon art schaffen hier ideale Voraussetzungen für die effiziente und wirtschaftliche Konstruktionsarbeit am Bildschirm. Dadurch können Modellunterlagen digitalisiert und anschließend mithilfe der komfortablen Software präzise virtuelle Gerüste daraus konstruiert werden. Die so gewonnenen Datensätze lassen sich dann ganz einfach an die im Labor vorhandene Cercon brain-Fertigungseinheit übertragen oder auch online an ein Kooperationslabor senden. Nachdem die vom Scanner erfassten Messdaten des Meistermodells vorliegen, errechnet die Software zunächst die Präparationslinien und schlägt ein komplettes Gerüst vor. Gleich zu Beginn erhält die Konstruk-

tion bereits fließende Übergänge – ohne klobige Verbinder oder andere nur behelfsmäßige Formgebungen. Selbstverständlich kann aber alles nachträglich „in Echtzeit“ modifiziert werden. „Aufbauen“ oder „Zurücknehmen“ ist jederzeit möglich – völlig ohne Materialeinsatz! Die Arbeit mit Cercon art erfolgt im Wesentlichen über eine Reihe von Schaltflächen am oberen Bildschirmrand sowie über drei Schieberegler darunter. Zum Beispiel klickt man auf „Ausrichten der Achsen“, auf „Modellieren der Verbinder“ oder auf „Gestaltung der Köpchen“. Alles Weitere wird einfach nur über die drei Schieberegler erledigt. So können beispielsweise Kauflächen umgestaltet, Konnektoren verjüngt oder stärker modelliert werden. Dabei denkt die Software mit: Sie gibt automatisch Warnhinweise, falls die Konstruktion Schwachpunkte aufweist. Wenn etwa ein Verbinder unter die empfohlene Mindeststärke gerät, wird er beim nächsten Mausklick rot eingefärbt. Fehler sind daher bei der virtuellen



Dabei denkt die Software Cercon art mit, macht zum Beispiel einen Start-Vorschlag und gibt Warnungen, falls die Konstruktion Schwachpunkte aufweist.

Konstruktion leicht vermeidbar. Und im Zusammenspiel

einfach Spaß und entlastet dabei den Zahntechniker von

Routineaufgaben. Mit der Wahlmöglichkeit, sowohl klassisch manuell per Wachmodellation und CAM-gestützt mittels Cercon brain oder virtuell per Hightech-Instrumentarium und CAD/CAM-gestützt über Cercon eye zu arbeiten, eröffnen sich dem Zahntechniker viele zusätzliche Gestaltungsfreiheiten beim Einsatz von Cercon smart ceramics. Und in dieser Optionsvielfalt liegen auch große wirtschaftliche Chancen, damit

das Labor in jeder Situation die zweckmäßigste Strategie einschlagen kann.

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Jürgen Pohling
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-57 59
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail:
juergen.pohling@degudent.de
www.degudent.de

ANZEIGE

Feinste Diamantpolierer

OptraFine aus dem Hause Ivoclar Vivadent für hoch ästhetischen Glanz von Keramik-Materialien.



Das Ergebnis der Politur mit OptraFine – dank sehr hohem Diamantanteil weist die Restauration beste Glanzergebnisse auf.

OptraFine ist in drei verschiedenen Formen erhältlich. Die Flamme ist für die Bearbeitung des okklusalen Reliefs konzipiert und die Scheibe für die labiale Seite der Frontzähne sowie große Approximalfächen. Der Kelch ist universell einsetzbar und eignet sich vor allem sehr gut

zur Politur der Höcker im Seitenzahnbereich.

ZT Adresse

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

Das speziell für Keramik-Materialien entwickelte, hoch leistungsfähige Poliersystem OptraFine weist einen sehr hohen Diamantanteil auf und ermöglicht damit rasch einen hoch ästhetischen Glanz sowie sehr glatte Oberflächen auf Keramik-Materialien. OptraFine ist autoklavierbar und kann bis zu zehn Mal wiederverwendet werden.

Vertrauen
Zuverlässigkeit
Ästhetik

IPS Empress® CAD

"The world's leading all-ceramic"

IPS Empress bietet mit IPS Empress CAD noch mehr Möglichkeiten!

Stellen Sie jetzt hochästhetische IPS Empress Restaurationen mit dem CEREC® System auch direkt chairside her. Vertrauen Sie der langjährig bewährten Leuzitkeramik und profitieren Sie vom abgestimmten Produktprogramm

Die umfassende IPS Empress CAD Blockauswahl in 2 Transparenzen wird vom IPS Empress CAD Multi Block optimal ergänzt. Sein natürlicher Farbverlauf und die abgestimmte Fluoreszenz bieten eine einzigartige Kombination aus Effizienz und Ästhetik!

IPS Empress CAD:

- über 19 Jahre klinische Erfahrung mit Leuzitkeramik
- ausdrucksstarke Ästhetik dank ausgewogenem Chamäleon-Effekt
- bewährtes Keramikmaterial mit Festigkeitswerten von 160 MPa
- umfangreiches Größenangebot
- erhältlich in Chromascope-, A-D und Bleach-Farben

CEREC® ist ein eingetragenes Warenzeichen der Sirona Dental Systems GmbH

Besuchen Sie uns
Halle 11.3
Stand J10 - L20

IDS 2007

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH Technical
Dr. Adolf-Schneid-Str. 2 | 73479 Ellwangen | Tel.: +49 0079 61 8 89 -0
Fax: +49 0079 61 63 26

ivoclar vivadent

Vorteile von Keramik und Komposit

Unter dem Motto „Ästhetisch wie Keramik – schonend wie Komposit“ nutzt SHOFU die physikalischen Eigenschaften von Keramik und Komposit voll aus.

Langjährige Erfahrung und intensive Forschung führten zur Entwicklung dieses licht-

feine Keramik-Partikel, eingebettet in eine ausfüllende, organische Polymermatrix.

und Zahnschmelz sehr nahe kommt. Damit kombiniert dieser neue Werkstoff eine unverfälschte Farbwiedergabe mit einer außergewöhnlichen Festigkeit und Elastizität und ist das Komposit der Wahl für Standardarbeiten und hoch belastete Implantatkonstruktionen. Mit dem CERAMAGE Verblendkomposit-System lassen sich alle klinischen Anforderungen von Zahnarzt, Zahntechniker und Patienten in physikalischer und ästhetischer Hinsicht zur vollsten Zufriedenheit erfüllen. **ZT**



Das umfassende CERAMAGE AB Set bildet die Basis der SHOFU Komposit-Linie und ermöglicht die naturgetreue Reproduktion für die Farbgruppen A und B.

härtenden Verblendkunststoffes, der die Vorzüge von Komposit und Keramik in sich vereint. Verglichen mit konventionellem Komposit, enthält CERAMAGE zu mehr als 73 Gew.-% mikro-

unterstützten wie bei metallfreien Front- und Seitenzahnrestorationen ihre Stärken zeigen. So wurde in CERAMAGE eine Lichttransmission eingebunden, die dem natürlichen Dentin

Optimales Ergebnis

Optimales Ergebnis, minimaler Aufwand. Diese Darstellung passt hervorragend zum neuesten Produkt von Elephant Dental: Sakura Interaction Spray Glaze.

Eine gebrauchsfertige Glasur in einer Sprühdose, mit der die Sakura Interaction oder Sakura Volumia hergestellte Restauration schneller glasiert werden kann. Die wirtschaftlichen Vorteile dieses neuen Produktes sind allzu deutlich. Neben einer minimalen Vorbereitungszeit weist die Glasurmasse immer die gleiche Konsistenz auf und lässt sich problemlos auftragen. Außerdem können Sie mehrere Objekte zugleich besprühen, sodass der Zeitgewinn noch weiter gesteigert wird. Da die Glasur nicht mehr mit einem Pinsel, sondern im Sprühverfahren aufgetragen wird, lässt sich eine sehr gleichmäßige, dünne Schicht erzielen. Die dünne Schicht liegt eng an der darunterliegenden Fläche an, sodass erwünschte Oberflächenstrukturen nicht versehentlich aufgefüllt werden. Die glatte Schicht wirkt sich



Die gebrauchsfertige Glasur aus der Sprühdose: Sakura Interaction Spray Glaze.

vorteilhaft auf die Lichtbrechung an der Oberfläche aus, womit eine zuverlässige Lichtweiterleitung erzielt wird. Die Glasurmasse in der Sprühdose ist das gleiche Produkt, das auch im bekannten Glas geliefert wird. Jetzt allerdings wurde es um die Vorteile einer einfacheren und schnelleren Verarbeitung erweitert. Die weitere Verarbeitung, etwa die Backtemperatur, hat sich nicht geändert. Für weitere Informationen, rufen Sie bitte unter Tel. 0 40/54 80 06-0 an. **ZT**

ZT Adresse

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

Perfekte Steuerbarkeit und hohe Passgenauigkeit

So lauten die wichtigsten Anforderungen an eine hochmoderne Gusseinbettmasse. Mit GC Fujivest Super bietet GC EUROPE seinen Kunden bereits eine der am häufigsten verwendeten phosphatgebundenen Einbettmassen an.

Mit dem neuen GC Fujivest Platinum für alle edelmetall-, halbedelmetall- und palladiumhaltigen Legierungen in der Kronen- und Brücken-Technik setzt die Dental Care Company nun noch einen weiteren Meilenstein. Die neue graphitfreie K&B-Präzisionseinbettmasse überzeugt unter anderem durch komfortable Verarbeitungseigenschaften sowie eine perfekte Expansionssteuerung – und das sowohl für die schrittweise Aufheizmethode.

GC Fujivest Platinum erfüllt alle technischen und physikalischen Anforderungen an eine Hochleistungs-Einbettmasse der neuesten Generation: Die steuerbare K&B-Masse besitzt beispielsweise eine außergewöhnlich feinkörnige und homogene Puderzusammensetzung mit einem neuartigen Feinpartikelfüller. So garantiert die neue Textur eine präzise Abformgenauigkeit mit einer verbesserten, extrem glat-

Frästechnologie auch für kleine Labore

Der Nachfolger der bewährten ZENO® 4030 Fräsmaschine ist da: ZENO® 4030 M1.

Die Fräsmaschine ZENO® 4030 M1 ist der ideale, verbesserte Partner für alle, die ganz auf Vollkeramik setzen, aber keine Abstriche bei Produktivität und Qualität machen wollen. Die Fräsmaschine ZENO® 4030 M1 eignet sich ebenfalls zur Serienfertigung dentaler Anwendungen auf Basis der Materialien Zirkonoxid (ZENO® Zr) und Kunststoff (ZENO® PMMA). Mit ihrem modularen Aufbau basiert die Maschine auf jahrelangen Erfahrungen und Weiterentwicklungen im Industriebereich und ist leicht erweiter- oder nachrüstbar. Ausgereifte und vielfach erprobte Technik gibt dem Labor Sicherheit. Die Maschine bietet den optimalen Einstieg in die Frästechnologie auch für kleine Labore. Das hervorragende



Die neue Fräsmaschine ZENO® 4030 M1 garantiert etwa 20% kürzere Fräszeiten durch neue und schnellere Steuerelektronik.

Preis-Leistungs-Verhältnis, die kompakte Chassisbauweise und die leichte Handhabung garantieren Produktivität im Labor. Der Betrieb mit der ZENO® 4030 M1 läuft 24 Std. vollautomatisch, auch in der Nacht. Zwei Bearbeitungsstationen für die reine Trockenbearbeitung arbeiten zwei Rohlinge

in einem Programm ab. Werkzeugvermessung und Bruchkontrolle erfolgen vollautomatisch.

Die Präzision ZENO® 4030 M1 mit ihrer kompakten Bauweise und ihrer hohen Produktivität arbeitet gerade auch in kleineren Laboren besonders wirtschaftlich. Der modulare Aufbau gestattet Zusatzkomponenten und Funktionen. Das Labor bleibt zukunftsicher und konkurrenzfähig. **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

Der Garant für perfekte Ergebnisse

Das neueste Highlight in der Produktgruppe der remanium® Aufbrennlegierungen von Dentaureum heißt remanium® secura. Sie garantiert erstklassigen Zahnersatz.

Der Name ist Programm: Die neue CoCr-Legierung gibt dem Anwender die Sicherheit bei der Erfüllung von allerhöchsten Qualitätsanforderungen. Das hervorragende Schmelz- und Gießverhalten der Legierung remanium® secura ist die Basis für ein perfektes Gussergebnis und einen ausgezeichneten keramischen Haftverbund. Durch die neuartige chemische Zusammensetzung von remanium® secura entsteht



Die CoCr-Aufbrennlegierung der neuesten Generation: remanium® secura.

nur eine dünne Oxidschicht, die eine exzellente, weit über der von der Norm geforderten Verbundfestigkeit zwischen Aufbrennlegierung und Keramik herstellt. Aufgrund des sehr hohen keramischen Haftverbundes erhalten Zahntechniker, Zahnarzt und Patient die Sicherheit eines Qualitätsprodukts der besonderen Klasse. Das klare Schmelzbild ohne Spritzen oder verstärkte Schlackenbildung ist die herausragende Eigenschaft von remanium® secura und dies nicht nur beim Vakuum-Druckguss, sondern auch bei allen anderen Schmelz- und Gießtechniken. Auf-

grund der kleinen remanium® secura Gusszyylinder von nur vier Gramm ist es jetzt möglich, die Metallmenge im Schmelztiegel noch exakter zu dosieren. Das gewährleistet ein wirtschaftliches Arbeiten und spart dem Zahntechniker bares Geld.

Als weitere Produktvorteile sind die hohe Korrosionsbeständigkeit sowie die ausgezeichnete Laserschweißbarkeit hervorzuheben. Alle remanium® CoCr-Legierungen von Dentaureum sind außerordentlich gut verträglich. Sie enthalten kein Nickel und keine gesundheits-schädlichen Stoffe wie Be-

ryllium, Indium oder Gallium. remanium® secura ist eine CoCr-Aufbrennlegierung der neuesten Generation, die einen zeitgemäßen Zahnersatz ohne Einbußen an Qualität, Ästhetik und Bioverträglichkeit ermöglicht. **ZT**

ZT Adresse

DENTAUREUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
FreeFax: 0800/4 14 24 34
E-Mail: info@dentaureum.de
www.dentaureum.com

Premiumturbine wird zum 50.000. Mal ausgeliefert

Die KaVo Premiumturbine GENTLEsilence 8000 hat sich seit der IDS 2005 hervorragend etabliert.

Innerhalb von nur 19 Monaten konnte KaVo am 6. Dezember 2006 die 50.000. GENTLEsilence Turbine an Pluradent Deutschland ausliefern. Noch nie zuvor hat es

silence neben dem KaVo DIAGNOdent pen zum innovativsten Produkt in der Kategorie Instrumente. Mit der Auslieferung der 50.000. GENTLEsilence Turbine

dämpfte Frequenzgang ermöglichen ein stressfreieres Arbeiten und haben einen positiven Einfluss auf das Wohlbefinden des Patienten während der Behandlung.

tungsstarke 19 Watt liefern ein exzellentes Drehmoment für alle Präparationen. Der problemlos austauschbare Mikrofilter im Spraywasserkanal gewährleistet eine effektive und störungsfreie Kühlung mit dem 4-Düsen-spray. Die spezielle Plasma-tec-Oberfläche mit idealen Greifeigenschaften ist doppelt so hart wie rostfreier Stahl und daher Garant für Langlebigkeit und Werterhaltung. Selbstverständlich ist die GENTLEsilence 8000 mit Druckknopfsystem, KaVo-Keramikkugellager und integriertem Rücksaugstopp ausgestattet, der ein Ausaugen von kontaminierten Aerosol ins Instrumenteninnere verhindert. Mit der GENTLEsilence konnte KaVo wieder einmal eindrucksvoll seine Marktführerschaft im Bereich dentalmedizinischer Instrumente belegen. **ZT**



Rekordverdächtig ist die Premiumturbine nicht nur dank hoher Verkaufszahlen, sondern auch wegen reduzierter Laufgeräusche.

eine KaVo Turbine geschafft, in so kurzer Zeit so viele Anwender für sich zu gewinnen und zu begeistern. Die GENTLEsilence 8000 Turbine setzt neue Maßstäbe. Dies bestätigt der unglaubliche Erfolg der aktuellen KaVo Premiumturbine, der von der Begeisterung der GENTLEsilence 8.000-Anwender getragen wird. Bereits Anfang 2006 erhielt die Turbine einen Innovationspreis: Deutsche Zahnärzte wählten die GENTLE-

schreibt KaVo eine neue Erfolgsgeschichte. Zu Recht, denn diese Turbine überzeugt. Durch den Einsatz extrem hochwertiger Materialien, neuer Lagerungs-Technologie und höchster Rundlaufgenauigkeit ist es gelungen, das Laufgeräusch der GENTLEsilence 8000 auf unglaubliche 57 dB (A) zu reduzieren und gleichzeitig die hohen Frequenzspitzen zu eliminieren. Der deutlich geringere Schalldruck sowie der ge-

Das kleine Kopfgehäuse der Turbine und die einzigartige Winkelkombination von 19° am Griff und 100° am Kopf erleichtern den Zugang zu allen Präparationsbereichen und verschaffen dem Anwender mehr Bewegungsfreiheit am rotierenden Instrument. Für eine gleichmäßige, schattenfreie Ausleuchtung des Arbeitsfeldes mit 25.000 Lux sorgt der bewährte KaVo Glasstab-Lichtleiter. Leis-

Bearbeitung von Prothesen

Zur zügigen und materialgerechten Bearbeitung von Prothesenkunststoffen hat Busch das Prosthodontic Trimming Set 5950 zusammengestellt.



Prosthodontic Trimming Set.

Das Stahlinstrument aus rostfreiem Stahl ist speziell zur Bearbeitung von weich bleibenden Unterfütterungskunststoffen entwickelt worden. Die kritische Übergangszone von hartem und weichem Material ist problemlos zu konturieren. Der Diamantschleifer mit supergrober Körnung und der Hartmetallfräser mit mittlerer X-Verzahnung ermöglichen ein rationelles Ausarbeiten auch schwer zugänglicher Stellen, wie der Sublingualrolle im Unterkiefer oder auch tiefer Gaumenplatten im Oberkiefer. Polierer zur Vor- und Hochglanzpolitur finden Sie ebenfalls auf diesem Set. Die HST-Instrumente sind übersichtlich auf einem

Busch Steri-Safe-Instrumentenständer mit Sicherheitsbügel aufgesteckt. Das komplette Set kann unter Beachtung der üblichen Herstellerangaben einschließlich Bohrerständer desinifiziert, gereinigt und bis 135 °C sterilisiert werden. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller anfordern. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT Adresse

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

Kompositbearbeitung mit Polierpasten-System

Materialgerechte Komposit-Werkstoff-Bearbeitung bieten SHOFU DURA-POLISH und DURA-POLISH DIA.

Dentale Komposit-Werkstoffe der neuesten Generation bieten eine herausragende Ästhetik und extrem hohe Belastungsfestigkeiten. Durch eine perfekte Oberflächenqualität kommen diese Vorteile langfristig und bestmöglich zur Geltung. Für eine materialgerechte Bearbeitung moderner dentaler Werkstoffe, die immer feinere Füllkörper enthalten, hat SHOFU das Polierpasten-System DURA-POLISH und DURA-POLISH DIA entwickelt.



Im Dentallabor führen DURA-POLISH und DURA-POLISH DIA zu glänzenden Ergebnissen.

DURA-POLISH

Mit der zur Vorpolutur konzi-

pierten, zu 73 Gew.-% gefüllten Aluminiumoxid-Paste, können Oberflächen mit ei-

ner äußerst geringen Rauigkeit rationell erarbeitet werden. Aufgrund der neuartigen

Partikelstruktur und Verteilung der Schleifmittel im nicht schmierenden Bindemittel ist DURA-POLISH die beste Wahl zur Vorpolutur von Kompositen.

DURA-POLISH DIA

Mit mehr als 67 Gew.-% enthält diese Polierpaste einen unerreicht hohen Anteil an Industriediamanten. Die speziell auf die Teilchenstruktur aktueller Komposit-Werkstoffe abgestimmte DURA-POLISH DIA schafft innerhalb kürzester Zeit einen exzellenten und dauerhaften Hochglanz.

Die einfache Handhabung und die hervorragenden Ergebnisse werden Sie überzeugen.

Weiterführende Informationen oder Tipps für die tägliche Praxis erhalten Sie gerne unter der bekannten Rufnummer 0 21 02/86 64-0 oder per E-Mail: info@shofu.de **ZT**

ZT Adresse

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

Kernloser Mikromotor fürs Labor

Der kernlose Mikromotor MIO von NSK ist laut Herstellerinformationen ideal für jedes Dentallabor.



Bequem in der Hand und äußerst leicht: Der MIO Mikromotor aus dem Hause NSK.

Eindringen von Schleifstaub in die Kugellager des Handstücks verhindert, unterstreicht die Widerstandsfähigkeit von NSK-Geräten und garantiert eine hohe Lebensdauer.

Der MIO ist somit ein kompromissloser und verläss-

licher Begleiter für Ihre Schleifarbeiten im Dentallabor. **ZT**

ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Westerbachstraße 58
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/74 22 99-0
Fax: 0 69/74 22 99-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Durch seine geringe Größe findet der MIO Mikromotor beinahe überall Platz, um seine hervorragenden Leistungsmerkmale auszuspielen. Das Instrument liegt äußerst bequem in der Hand und bei weniger als 0,02 mm Konzentrität zeigt sich die NSK-Präzisionstechnologie wieder einmal von ihrer besten Seite. Ein spezieller Staubschutzmechanismus, der das

ANZEIGE

WENIGER ZAHLEN MEHR GEWINNEN

Liebe Kolleginnen und Kollegen, seit langem wissen wir, dass der Bedarf nach preiswerten Zahnersatz groß ist. Jetzt bieten wir Ihnen an. Wir haben den chinesischen Markt sondiert und die besten Labore dort zu unseren Partnern gemacht.

Kurz - bei uns kostet Zahnersatz aus China bis zu 70% weniger.

Das heißt Sie zahlen extrem wenig. Das erhöht Ihre Wettbewerbsfähigkeit und macht Sie für alte und neue Kunden attraktiv. Wir bieten jederzeit Einsicht in unsere Arbeitsweise und in alle erforderlichen Arbeitsschritte. Denn ob chinesisches oder deutsches, unser oberstes Gebot bleibt DENTAL HIGH CARE. Rufen Sie uns an und fragen Sie nach einem unschlagbaren Angebot unter 0 20 56 - 58 57 0. Oder besuchen Sie uns im Internet unter www.zahntechnik-perpet.de



PERPET
ZAHNTECHNIK - IMMER BILLEN ZAHN BESSER

ZT SERVICE

Aufstellkonzept für Totalprothetik und festsitzenden Zahnersatz

Interdisziplinär und international: Der 5. Live-Workshop „BIO-Logische Prothetik“ der VITA Zahnfabrik war ein voller Erfolg. Vom 14.–16.09.2006 demonstrieren Dr. Eugen End, ZT Viktor Fürgut und ZTM Christoph Freihöffer an der Uni Witten/Herdecke das Konzept für herausnehmbaren und festsitzenden Zahnersatz.

Über 20 Zahnärzte und Zahntechniker aus Europa, dem Nahen Osten und Asien hatte VITA zu dieser Veranstaltung eingeladen. Sowohl Theorie als auch Praxis der BIO-Logischen Prothetik (VITA BLP®), präsentiert anhand einer konkreten totalprothetischen Patientenarbeit, standen auf dem Programm.

Dr. End ist seit 1980 in seiner eigenen Praxis in Weingar-



ZT Viktor Fürgut erläutert das Konzept Schritt für Schritt.

ten bei Ravensburg tätig. Mit VITA BLP® entwickelte

er ein Behandlungskonzept, das nicht künstlich induziert ist, sondern deduktiv diagnostisch aus natürlichen, unversehrten, gesunden und eugnathen Gebissen abgeleitet wird. Während die klassischen Konzepte die mechanische Zahn- und Gelenkführung unterstellen, postuliert Dr. End die neuromuskuläre Unterkieferführung. Zudem hat VITA BLP®

den Anspruch, ein übergeordnetes Konzept zu sein, das sich einfach umsetzen lässt, sowohl in der Totalprothetik als auch beim festsitzenden Zahnersatz. Die von Dr. End entwickelte Zahnlinie VITA PHYSIODENS ist perfekt auf das Behandlungskonzept VITA BLP® abgestimmt und erfüllt höchste Ansprüche sowohl in Bezug auf Ästhetik als auch Funktion. ZT Viktor Fürgut, Leiter der Prothetikabteilung von Götsch Zahntechnik, Ravensburg, setzt seit 1991 Totalprothetik nach dem



Dr. Eugen End und die faszinierten Teilnehmer während des 5. Live-Workshops „BIO-Logische Prothetik“.

ANZEIGE

**ARGEN VISION:
Legierungen mit Patientengarantie**

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

Lassen Sie Visionen Realität werden:

- /// Klare Profilierung Ihres Labors
- /// Erfolgreiche Neukundengewinnung
- /// Intensivere Kundenbindung
- /// Absatzsteigerung hochwertiger Versorgungsungen

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

Jetzt gebührenfrei informieren unter 0800 101 3306!

IDS 2007 Besuchen Sie uns auf der IDS Halle 10.1, Gang D 309E 31

Alley Makers To The World www.argen.com **ARGEN**

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

Behandlungskonzept VITA BLP® mit VITA PHYSIODENS um. Gemeinsam mit Dr. End demonstriert er bei nationalen und internationalen Kongressen und Seminaren die Umsetzung dieses Konzeptes. Auch ZTM Freihöffer, Lauterbach Dental-Technik, Baunatal, arbeitet seit Jahren sehr erfolgreich nach Dr. End's Konzept der BIO-Logischen Prothetik und ist als Referent zu diesem Thema mit seinem Keramikurs „Funktionelle Ästhetik im festsitzenden Zahnersatz“ tätig.

Wie gut der interdisziplinäre Ansatz des 5. Totalprothetik Live-Workshops an der Universität Witten/Herdecke angenommen wurde, zeigte sich während des praktischen, zahntechnischen Teils: Auch die Zahnärzte beteiligten sich intensiv und arbeiteten selbst an Zahn-aufstellungen. ZT Fürgut erläuterte dazu Step-by-Step die praktische Umsetzung des Konzeptes in der Totalprothetik. Praxisnah war auch der Vortrag von ZTM Freihöffer, in dessen Anschluss er zusammen mit Dr. End das Aufwachsen einer Molarenkrone demonstrierte. ZTM Freihöffer zeigte den Teilnehmern damit auf, dass Dr. End's Therapiekonzept sich ebenso in der Behandlung mit festsitzendem Kronen- und Brückenersatz einsetzen lässt.

So abwechslungsreich wie der 5. Live-Workshop war auch das Rahmenprogramm. Es ermöglichte den internationalen Teilnehmern die Region um den Veranstaltungsort Witten, speziell die Stadt Dortmund, zu erkunden. Auftakt der Veranstaltung war ein Welcome Dinner im Hilton Hotel. Am ersten Seminartag stand ein Besuch der historischen Ze-

che Zollern auf dem Programm, einem wichtigen Ankerpunkt der Route der Industriekultur. Zum Abschluss genossen die Teilnehmer bei einem Welfare Dinner mongolische Spezialitäten im Erlebnisrestaurant Mongo's.

Mit dem 5. Live-Workshop hat VITA wieder ein außergewöhnliches Seminar angeboten, das sicher viele Zahnärzte und Zahntechniker motivieren wird, das Aufstellkonzept VITA BLP® umzusetzen. Für zusätzliche Informationen ist das Buch „Die physiologische Okklusion des menschlichen Gebisses“ (Verlag Neuer Merkur) von Dr. Eugen End seit



Anfassen erwünscht!

Dezember 2006 auch in Englisch erhältlich. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.vita-zahnfabrik.com oder telefonisch unter der VITA-Hotline 0 77 61/5 62-2 22.

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 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

Broschüre: Fortbildung mit Kontinuität

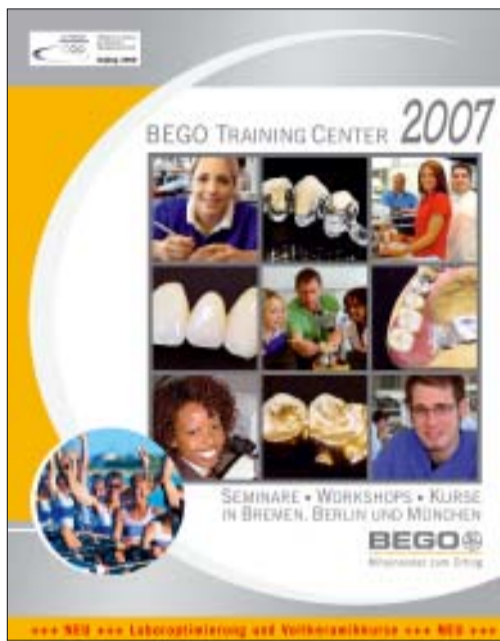
Seit über 30 Jahren ist das BEGO TRAINING CENTER bekannt für seine Kompetenz im Bereich der zahntechnischen Aus- und Fortbildung. Es vermittelt Zahntechnikern aus aller Welt ein anspruchsvolles wie abwechslungsreiches Programm.

Was anfangs mit Modellguss- und Metallkeramik-Kursen begann, findet heute seine Fortsetzung in einem breiten Spektrum zahntechnischer Technologien: Vollkeramikurse, Implantatprothetik und CAD/CAM-Verfahren sind gute Beispiele dafür, wie das BEGO TRAINING CENTER sein Programm kontinuierlich um innovative Angebote erweiterte. Die unterschiedlich strukturierten Kursulabors und die individuell großzügig ausgestatteten Funktionsräume ermöglichen auf einer Fläche von fast 1.000 m² eine intensive Betreuung aller Kurssteilnehmer. Im Team der BEGO Kursleiter arbeiten erfahrene Zahntechniker, darunter sieben Zahntechnikermeister. Selbstverständlich ist der Einsatz moderner audiovisueller Präsentationstechnik.

Neben dem BEGO TRAINING CENTER in Bremen sind Berlin und München weitere Veranstaltungsorte. Für alle diejenigen, die sich auf eine Meisterprüfung vorbereiten, stehen die Kurse „Kombitechnik“ sowie „Der individuelle Schwenkriegel“ auf dem Plan. Nicht nur für die Spezialisten, sondern auch für den zahntechnischen Nachwuchs steht ein individuelles Angebot zur Verfügung. Aufgrund starker Nachfrage in 2006 wird der Kurs „Topfit in die Gesel-

lenprüfung“ allein vier Mal angeboten.

Ein neues Thema im BEGO-Fortbildungsprogramm ist die Vollkeramik. Der dreitä-



gige Kurs beinhaltet das Verblenden einer Frontzahnbrücke. Vorbereitend hierfür erstellt BEGO Medical BeCe CAD Zirkon-Gerüste. In Verbindung mit einer eingehenden Systemeinstruktion wird den Teilnehmern mit der speziellen BEGO Medical Software virtuelles Modellieren vermittelt.

2006 startete das BEGO TRAINING CENTER mit seinem neuen Konzept „Rent a trainer“. Auf Wunsch führen die Kursleiter praktisch ausgerichtete Kurse, Workshops und Seminare oder auch Vortragsveranstaltungen direkt im Labor durch. Dieses Angebot wurde um

das Seminar „Wir optimieren ihr Labor“ erweitert. Bei dieser Veranstaltung steht im Fokus, die vorhandenen personellen Ressourcen und Ausstattungen so effektiv wie möglich zu nutzen. Hierbei geht es eher um die richtigen Strategien als beispielsweise um Kennzahlen. Die Berater sind Zahntechniker-Kollegen mit langjähriger Berufserfahrung. Sie kennen viele Labors im In- und Ausland und wissen, was sich bewährt hat. Anhand eines Fragenkataloges wird die aktuelle Situation vorab analysiert. Bei BEGO steht kein theoretisches Modell, sondern die praktische Erfahrung im Mittelpunkt der Kurse. Abgedeckt sind die Bereiche Frästechnik, Modellguss, Keramik, Aufwachstechnik, Implantatprothetik und Lasertechnologie. Wer mehr über das vielseitige BEGO-Programm erfahren möchte, sollte die 32-seitige Kursbroschüre 2007 anfordern. ☐

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
BEGO TRAINING CENTER
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-3 72
Fax: 04 21/20 28-3 95
E-Mail: gloystein@bego.com
www.bego.com

Besonderer Einsatz für Patienten

In Kooperation mit der Deutschen Vermögensberatung AG bietet WIELAND Dental + Technik zwei Dienstleistungen im Bereich Patientenzusatzversicherung und -finanzierung für Zahnersatz an und schließt so eine Versorgungslücke.

Zu diesem Zwecke bietet WIELAND einen Flyer an, der zum einen von Dental-laboren als Marketingtool an

rungsform. Um Patienten hier zu unterstützen, damit sie sich nicht nur funktionellen, sondern auch ästhetischen

bei sehr aufwendigen Restaurationen reicht auch diese oft nicht mehr aus. Damit Patienten sich hochwertige, funktionelle und ästhetische Versorgung leisten können, bieten WIELAND und die Deutsche Vermögensberatung Finanzierungsmodelle an. Klare Vorteile für Zahnärzte sind bei diesem Empfehlungsmangement, dass es sich nicht um Koppelungsgeschäfte handelt und weder für das Labor noch für die Praxis Subventionskosten anfallen. Die Patienten haben so die Möglichkeit, mit starken Partnern eine wichtige Versorgungslücke zu schließen. Detaillierte Informationen, Beratung und Abwicklung laufen direkt über die Deutsche Vermögensberatung. Die Flyer können Sie bei WIELAND Dental + Technik anfordern. Wir freuen uns auf Ihren Anruf! ☐

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

ihren Kunden, den Zahnarzt, versendet werden kann. Zum anderen kann der Zahnarzt oder auch seine Helferinnen den Patienten mit wenig Zeitaufwand wichtige Informationen darüber in die Hand geben, wie man sich trotz ewiger Gesundheitsreformerei noch hochwertigen Zahnersatz leisten kann.

1. Die Patientenzusatzversicherung: Mit der bevorstehenden Gesundheitsreform werden Zusatzversicherungen für medizinische Leistungen zukünftig für den Patienten eine wichtige Absiche-

Zahnersatz leisten können, offeriert WIELAND in Zusammenarbeit mit der deutschen Vermögensberatung ein Zusatzversicherungspaket für Zähne, aber auch darüber hinaus: für Sehhilfen, Heilpraktikerkosten, Krankenhaustagegeld und Auslandskrankenschutz. Beim Zahnersatz werden bis zu 90 % des Rechnungsbetrages erstattet.

2. Patientenfinanzierung für Zahnersatz: Oft denken Patienten nicht rechtzeitig an eine Patientenzusatzversicherung für Zahnersatz und

Angebotsbeispiele*:

Darlehen Betrag	Tilgungsrate* (monatlich)	Laufzeit der Finanzierung
2.500 €	45,76 €	72
4.000 €	73,21 €	72
6.000 €	109,82 €	72

* Es sind regionale Unterschiede, sowie Änderungen der Zinskonditionen möglich.

Ein Finanzierungsbeispiel der Zahnersatz-Finanzierung von WIELAND und der DVAG.

Quelle: WIELAND Dental

ZT Kleinanzeigen



Die Community der Zahntechniker

- ▾ Diskussionsforen
- ▾ Stellenmarkt
- ▾ Firmenporträts
- ▾ Gerbestmarkt
- ▾ Produktneuheiten
- ▾ Kurstermine
- ▾ neue Technologien
- ▾ Chat

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

Das Projekt der T&B ServiceLine GbR
Am Schlinge 10 21 27
10256 Berlin
<http://www.t-b-service.de>

Theobald Tobl und Andreas Braune
fon: 030 21 22 21 03 04
fax: 030 21 22 21 03 99
eMail: info@t-b-service.de



34. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker
03. - 10. März 2007

Informationen unter: www.zahntechnikst-moritz.de
Labor: 0211.138 79 11 oder Mobil: 0178.975 77 91

Zahntechniker / ZTM (m/w) für unser Herstellerlabor in der Türkei

Ihre Aufgabenbereiche im Team mit den deutschen Kollegen vor Ort:

- + Qualitätsmanagement
- + Auftragsbetreuung
- + Ausbildung und Personalführung

Voraussetzung: Erfahrung in der Erstellung der kompletten zahntechnischen Leistungspalette und mehrjährige Führungserfahrung im Dental-labor.

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

dentaltrade GmbH & Co. KG
Grazer Str. 8 · 28359 Bremen
Telefon: +49 (0) 4 21/24 71 47-0
info@dentaltrade.de
www.dentaltrade.de



Ihre Meinung ist gefragt!

Nutzen Sie Ihre Chance und tun Sie Ihre Meinung kund. Einfach ausfüllen und aufs Faxgerät. Mit ein bisschen Glück werden Sie unser Gewinner (siehe Seite 2).

1. Für die kommenden Monate sehe ich die wirtschaftliche Entwicklung meines Labors

positiv neutral negativ

2. Ich werde in den nächsten Monaten

Personal einstellen
 Keine Änderungen vornehmen
 Stellen abbauen

3. Ich werde in den nächsten Monaten

eine größere Investition vornehmen
 eine geplante Investition aufschieben
 nicht investieren

4. Ich bin der Meinung, dass das deutsche Zahntechniker-Handwerk durch Billig-Zahnersatz und Auslandszahnersatz

belebt wird
 nicht beeinflusst wird
 bedroht wird

5. Auf welche aktuellen Trends muss Ihrer Ansicht nach ein modernes Dentallabor reagieren?

Spezialisierung
 CAD/CAM-Technologien
 Auslandszahnersatz
 Outsourcing (z.B. Fräszentren)
 Billigketten und Franchising
 Internet-Vertrieb
 Patientenkommunikation
 Service-Erweiterungen (z.B. Planung)

Faxnummer
03 41/4 84 74-2 90

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: 16. Februar 2007 **Anzeigenschluss: 02. Februar 2007**



