

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

Die IDS hautnah miterleben	Durchschnitt oder buntes Ei	Zirkondioxid-Restaurationen	Erfolgsstory in Unna
ZT-Fachredakteur Roman Dotzauer rät zu einem Besuch der weltgrößten Leitmesse im Dentalbereich.	Ralf R. Strupat informiert über wichtige Aspekte bei der Kundengewinnung und -bindung im Dentallabor.	ZT Alexander Kanotscher zeigt Möglichkeiten für den Einsatz von Zirkonoxid bei herausnehmbarem Zahnersatz.	Das Fräszentrum Frank Prünke berichtet über sein erfolgreiches Konzept und seine Zukunft in Weiß.
ZT Politik_2	ZT Wirtschaft_8	ZT Technik_11	ZT Service_19

ANZEIGE

dentaltrade
... faire Leistung, faire Preise

Ihre Zukunft!

Die Zeit ist reif! Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil. Behalten Sie die Nase vorn mit Preisen bis zu 70% unter BEL II / BEB. Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an!

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

IDS 2007 Halle 3.02, Stand 61

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Str. 8 • 28359 Bremen
☎ - freecall: (0800) 247 147 - 1 • www.labor.dentaltrade.de

32. Internationale Dental-Schau in Köln vom 20.–24. März 2007

„Patienten noch mehr im Mittelpunkt“

In der gesamten Branche laufen die Vorbereitungen für die IDS 2007 auf vollen Touren. ZT traf den Vorsitzenden des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), Dr. Martin Rickert, und bat ihn um seine Einschätzung der diesjährigen Highlights.

ZT Herr Dr. Rickert, Sie sprechen im Hinblick auf die IDS 2007 von der attraktivsten und umfassendsten Internationalen Dental-Schau aller Zeiten. Was genau macht

denn diese Fachmesse so attraktiv und wie viele Aussteller und Besucher erwarten Sie in diesem Jahr?

Kurz zusammengefasst sind es die Weltoffenheit der IDS, die daraus resultierende hohe Internationalität sowie die Dichte und Aktualität von Innovationen, die die IDS zum umfassendsten Schaufenster und lebhaftesten und wichtigsten Marktplatz der dentalen Welt machen. Auch die Lage im Herzen Europas und die hervorragende Anbindung der IDS an das Weltverkehrsnetz tragen gewiss zum Erfolg bei.

Die IDS 2007 wird mit rund 1.700 Ausstellern aus mehr als 50 Ländern eine Interna-



tionalität von 61 Prozent aufweisen. Die stärksten Beteiligungen sind aus Deutschland, Italien, den USA, der Schweiz, Frankreich, Brasilien, der Republik Korea und Großbritannien zu verzeichnen.

ZT IDS-Vorschau_13



Dr. Martin Rickert

Reaktionen auf Informationsveranstaltungen über VDZI-Dachmarke

Mutige Ideen für den Strukturenwandel

1.500 Laborinhaber wurden seit Anfang Dezember in Informationsveranstaltungen über die neue Dachmarke „Q-AMZ“ für Innungsfachbetriebe informiert. Immer mehr sind überzeugt.

In vier Auftaktveranstaltungen in Berlin, Hannover, Dortmund und Fürth hat der VDZI in Zusammenarbeit mit den Innungen in den vergangenen Wochen insgesamt 1.500 Betriebsinhaber direkt über die Idee der Gemeinschaftswerbung exklusiv für Innungsbetriebe informiert und für eine Beteiligung geworben. Zahlreiche Innungen veranstalten derzeit weitere Versammlungen, in denen über das Konzept ausführlich informiert und gesprochen werden soll. Ziel der Einführungsphase der Gemeinschaftswerbung ist es, die Wahrnehmung der Innungsbetriebe in den Medien zu stär-

ken. Die hierfür eingeführte Dachmarke bietet Innungsfachbetrieben damit exklusiv

ANZEIGE

pkodent
Implantat-rock
Vorsprung durch einzigartige Qualität!

Tel.: 022 67-4500-0 • www.pkodent.de

die Möglichkeit, ihre herausragenden Leistungen mit gemeinsamer Kraft und zum Vor-

teil der Versorgungsqualität zu kommunizieren und so das Qualitätsbewusstsein der Zahnärzteschaft und Patienten bei der Wahl des herstellenden Labors zu schärfen. Dies erscheint in der schnellen Mediengesellschaft unverzichtbar. Der VDZI organisiert mit den Innungen hier eine Gemeinschaftsidee, die der einzelne Betrieb nicht schultern kann. Die Botschaft: Zahntechnische Meisterbetriebe der Innungen sind der starke Partner des Zahnarztes für Qualität und Sicherheit rund um schöne Zähne.

ZT Politik_2

Vorteile ausländischer Strukturen und Märkte nutzen

Richtige Positionierung von Laboren (III)

Im abschließenden Teil unserer ZT-Serie steht das sensible Thema Auslandszahnersatz auf der Agenda. Nach Spezialisierung und Outsourcing (Teil I & II) gehört dieser Weg aus der Krise zu den umstrittensten. Lesen Sie, wie Auslandsfertigung Labore konkurrenzfähiger machen könnte.

(cw) – Ungarn, Tschechien, Kroatien oder China: Das osteuropäische Ausland und der asiatische Raum locken viele deutsche Mittelständler und auch die Global Player, ihre Produktionsstätten zu verlegen, um Kosten zu senken. Wenn das Thema Auslandszahnersatz jedoch auf der Agenda der deutschen Zahnmediziner steht, schrillen die Alarmglocken und äußerst emotionsgeladene Diskussionen werden ausgelöst.

lich, aber eben nur, weil sich keiner die Frage stellt, warum man als lokales Labor nicht den Kunden Auslandszahnersatz anbietet. Produkte außerhalb der BEL und BEB zu kalkulieren und zu fertigen, ist für die meisten Laborinhaber immer noch ein Tabu. Die Gründe hierfür sind nur schwer erklärbar.

Die Marktsituation

Dabei ist die aktuelle Situation des deutschen Zahntechnik-Handwerks jedem Laborinhaber bekannt. Ausgehend von den Patienten, die sich immer mehr zum Selbstzahler entwickeln und durch beispielsweise die Mehrwertsteuererhöhung immer mehr sparen müssen, breitet sich die Misere aus: Die Bereitschaft für Zahnersatz zu zahlen, nimmt ab – zur Not wird ganz darauf verzichtet. Zusätzlich entwi-

ckelt sich die industrielle Fertigung mit rasendem Tempo und auch die Billig-Anbieter und Franchise-Ketten versuchen ihr Stückchen vom Ku-

ANZEIGE

dentona
Serie 21
Einzigartiges Zubehör für die CAD-CAM Technologie - universell einsetzbar in der täglichen Praxis!

IDS 2007 • Halle 11.1 • Stand H 110/1.11

chen abzubekommen. Da der globale Markt schon lange etabliert ist, heißt es aber auch für das lokale Dentallabor, diese Veränderung zu akzeptieren und sich allen Richtungen des Marktes zu bedienen.

ZT Politik_4

ANZEIGE

SHOFU
Keep smiling

Erleben Sie den Strukturwandel hautnah!

Roman Dotzauer, zahntechnischer Fachredakteur der ZT, empfiehlt das ausgiebige Nutzen der Möglichkeit, sich auf der 32. IDS vom 20.–24. März 2007 in Köln über die Innovationen und Tendenzen der Dentalbranche zu informieren.

(rd) – Auch in diesem Jahr präsentiert sich die Internationale Dental-Schau (IDS 2007) als



Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, zahntechnischer Fachredakteur der ZT und Laborinhaber in Chemnitz.

durch die vielen ausländischen Messeaussteller deutlich zu spüren sein. Auf der IDS 2005 wurden nach Veranstalterinformationen 938 ausstellende Unternehmen aus dem Ausland gezählt. Damit lag ihr Beteiligungsanteil bei 61%. Diese Zahl wird sich voraussichtlich dieses Jahr weiter erhöhen. Auch der Anteil der im Ausland produzierenden Laboratorien wird vermutlich deutlich größer sein als in den vergangenen Jahren.

In jeder Firma, nicht nur für Zahntechniker, werden berufspolitische und betriebswirtschaftliche Vorgänge immer wichtiger. Betriebe, die sich dieser Entwicklung verschließen, werden es nicht nur schwer auf dem Markt haben – sie werden im Wettbewerb

ben. Denn auf diese Veränderungen müssen sich in Zukunft nicht nur die Inhaber der zahntechnischen Betriebe einstellen, sondern auch die Mitarbeiter der Dentallaboratorien, die der Strukturwandel in unverminderter Härte trifft. Um dabei größtmögliche Flexibilität zu erlangen und bessere Chancen auf dem hart umkämpften Markt zu haben bzw. dort bestehen zu können, sollte sich jeder mit den neuen Technologien und Entwicklungen in der Branche auseinandersetzen. Einen ausgezeichneten Überblick über diese vielfältigen technischen Möglichkeiten und Tendenzen kann sich jeder vor Ort auf der weltgrößten Leitmesse im Dentalbereich in Köln verschaffen. Nur noch wenige Tage und die diesjährige Internationale Dental-Schau öffnet ihre Tore. Zum 32. Mal werden sich Fachbesucher aus aller Welt vom 20. bis 24. März über Aktuelles aus der Dentalbranche informieren sowie Kontakte knüpfen können. Da sich die ZT Zahntechnik Zeitung ebenfalls als kommunikative Plattform für das Zahntechniker-Handwerk versteht, werden wir wieder für Sie vor Ort sein und Ihnen eine umfassende Nachberichterstattung zur IDS 2007 liefern. Neben dem Strukturwandel, der die Branche stark beeinflusst, werden wir Sie – wie zur IDS 2005 – über aktuelle Trends, Produkte und Innovationen ausführlich informieren. Lesen Sie mehr dazu in der kommenden Ausgabe. **ZT**

globale Leitmesse, Präsentationsplattform und Kontaktbörse des Dental-Business. Die Veranstalter erwarten mehr als 1.700 Aussteller aus über 50 Ländern, die über neue Produkte und Prozessinnovationen informieren, den Markt beteiligten Impulse geben und zukunftsweisende Weichen stellen sollen. Der aktuelle Strukturwandel in der Branche wird dabei auf der Kölner Dental-Schau deutlich erkennbar sein. Einerseits werden aktuelle Neuerungen im Bereich der CAD/CAM-Technologie zu sehen sein, die in den letzten Jahren Quantensprünge in ihrer Entwicklung an den Tag gelegt haben. Andererseits wird der gegenwärtige Prozess hin zu einer gesteigerten Produktionsverlagerung ins Ausland

ANZEIGE

dentona
Serie 21
Perfekt abgestimmte Spezialprodukte zur Unterstützung des CAD-Prozesses. Von führenden Experten empfohlen - Sicherheit für Sie!
IDS 2007 - Halle 11.1 - Stand B10/W11

wahrscheinlich nicht bestehen. Daher möchte ich jedem in der Dentalbranche Tätigen raten, die IDS 2007 zu besuchen, um sich über aktuelle Themen der Zahntechnik und -medizin zu informieren und gleichzeitig den starken Strukturwandel hautnah miterleben.

ZT Schreiben Sie uns!

Ihnen brennt ein Thema unter den Nägeln? Sie möchten den Berufskollegen Ihre ganz persönlichen Erfahrungen und Ansichten näherbringen, 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: h.d.kossmann@oemus-media.de



Stehende Ovationen zum Abschied

Die Zahntechniker-Innung Bremen sprach 45 Auszubildende frei und verabschiedete den langjährigen Leiter der zahntechnischen Berufsschule Bremen.

Selten ist der Handwerksaal der Handwerkskammer Bremen so gefüllt: Bis auf den letzten Platz waren bei der Freisprechung von 45 Zahntechnik-Auszubildenden Saal und Galerie besetzt, sodass zahlreiche ihrer Angehörigen und mitgebrachten Freunde stehen mussten. „Was wäre ein Leben ohne Lächeln? Ohne Küsse? Ohne Zähne?“, fragte Handwerkskammer-Präsident Joachim Feldmann – selbst Zahn-technikermeister mit eigenem Labor – und beschrieb, welcher wesentlichen Faktor gesunde Zähne und gut aussehender Zahnersatz für unser Wohlbefinden, ein positives Lebensgefühl und beruflichen und privaten Erfolg darstellen. „Wer Zahnlücken hat, leidet – und zwar nicht nur durch Probleme beim Kauen“, sagte Feldmann und beglückwünschte die jungen Gesellinnen und Gesellen zu ihrer beruflichen Entscheidung: „Sie haben einen wunderschönen Beruf gewählt, der Sie fordern wird. Sie können Menschen ein Stück Lebensqualität zurückgeben, die sie irgendwann einmal verloren haben – und das ist ein schönes Gefühl.“



(v.l.n.r.) Joachim Feldmann, Präsident der Handwerkskammer Bremen, Ann-Katrin Schumann von Drache Dental-Technik, Hans-Holger Müller, ehemaliger Lehrer an der Berufsschule für Zahntechniker in Bremen und Mitglied im Prüfungsausschuss, Tatjana Kutschina von B & T Dentaltechnik Bremen, Lukas Böhrner von der Walsroder Zahn-technik und Theodor Overhoff, Obermeister der Zahntechniker-Innung Bremen.

hen Qualifikationsstand und allerhöchste Präzision von den Gesellen verlange. Overhoff zeigte sich zuversicht-

beitsgeräte werden sich dem weiteren Fortschritt anpassen.“

Stehende Ovationen und anhaltenden Jubel gab es dann bei der anschließenden Verabschiedung von Hans-Holger Müller. Vier und zwanzig Jahre lang war Müller Lehrer an der Berufsschule für Zahn-techniker in Bremen und auch Mitglied im Prüfungsausschuss gewesen. „In dir hatten wir jemanden, der für die Zahntechnik seine Schultern breit gemacht hat!“, dankte ihm Theodor Overhoff, der in den 1960er-Jahren mit Müller zusammen Lehrling ge-

wesen war. „Wenn ein Meister, der bei mir gelernt hat, heute hier mit uns die Freisprechung seines Sohnes feiert, dann merke ich, wie schnell die Jahre vergangen sind und, dass es Zeit ist, dass andere weitermachen.“



Obermeister Theodor Overhoff (rechts) überreicht Hans-Holger Müller eine Urkunde und ein Abschiedsgeschenk der Zahntechniker-Innung Bremen.

Präsident Feldmann dankte Müller und den übrigen Mitgliedern des Prüfungsausschusses und wies darauf hin, welche besondere Rolle deren ehrenamtliches Engagement für das Funktionieren der handwerklichen Selbstorganisation innehat und wünschte sich, dass sich unter den neuen Gesellen Kollegen finden, die sich

Der Obermeister der Zahntechniker-Innung Bremen, Theodor Overhoff, bedauerte die tiefste Rezession in der Zahntechnik seit sechzig Jahren und die zurzeit schlechte wirtschaftliche Perspektive der Branche. Aber er vergaß nicht, auch Mut zu machen: „Der aktuelle Trend hin zu Implantaten und allergiefreien vollkeramischen Restaurationen wird sich in den nächsten Jahren noch weiter verstärken!“, sagte er und wies darauf hin, dass dies einen ho-

„Dann werden Sie zeigen müssen, was Sie während der vergangenen dreieinhalb Jahre gelernt haben, denn mit der bestandenen Gesellenprüfung ist das Lernen nicht zu Ende – es geht gerade erst richtig los“, warnte Joachim Feldmann: „Im Laufe der nächsten Jahre werden sich die bisher gelernten Arbeitsweisen wieder und wieder verändern, und auch die technischen Ar-

künftige ebenso für den Berufsnachwuchs und ihre Innung engagieren. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Bremen
Obermeister Theodor Overhoff
Ansgaritorstraße 24
28195 Bremen
Tel.: 04 21/4 32 62-0
Fax: 04 21/4 32 62-26
www.zib-bremen.de

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

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	Katja Römhild (kr) E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de
Chefredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de	Matthias Ernst (me), ZT Betriebswirt d. H. E-Mail: ernst-dental@web.de
Redaktionsleitung Cornelia Pasold (cp), M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 22 E-Mail: c.pasold@oemus-media.de	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich) Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Redaktion H. David Kolßmann (hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: h.d.kossmann@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
Christina Wendt (cw)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 43 E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de	Herstellung Sven Hantschmann Tel.: 03 41/4 84 74-1 14 E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 35,- € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 03 41/4 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 Autorenenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Mutige Ideen für den ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Der VDZI verfolgt damit ein ehrgeiziges Projekt in einer Zeit der wirtschaftlichen und technologischen Veränderung, die Meisterbetriebe künftig vor zahlreiche Aufgaben stellen. Es ist ein Angebot an die Innungsbetriebe, sich stärker und selbstbewusster als ersten Ansprechpartner zu positionieren, wenn es um die Kompetenz, Qualität und Sicherheit zahntechnischer Leistungen geht. Angesichts des Medientrubels um Billigzahnersatz, den konkurrierende Zahnersatzanbieter in den letzten Monaten entfacht haben, ist die Stärkung der Medienwahrnehmung für die Meisterbetriebe der erste wichtige Schritt. „Innungsbetriebe bieten dem Zahnarzt das beste Wissen und die höchste

Erfahrung in allen Fragen der Zahntechnik. Das drückt die Dachmarke für Innungsbetriebe aus. Die Marke muss Vertrauen

ANZEIGE

Implantat-rock
Höchster Anspruch an Präzision!
Tel.: 022 67-9380-0 • www.pikodent.de

schaffen, sie muss gelebt werden und die Differenzierung zu anderen Marken muss in den Medien vermittelt werden, die heute die Märkte und damit jeden einzelnen Betrieb immer stärker beeinflussen. Alle Innungsbetriebe sind im Kon-

zept die erste Adresse für Zahnersatz. Sie sind in neuen Worten: die Allianz Meisterliche Zahntechnik. Jeder Innungsbetrieb kann sich daher schon heute an dieser Gemeinschafts-anstreuung beteiligen“, so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. Informationen zu weiteren Veranstaltungen der Innungen sowie zur neuen Dachmarke bieten die Zahntechniker-Innungen und der VDZI unter der Hotline 0 69/66 55 86-62. **ZT**

ZT Adresse

VDZI
Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen
Gerbermühlstraße 9
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

Richtige Positionierung von ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Denn nicht nur die Produktionsorte – auch der Absatzmarkt im Ausland bietet Vorteile. Meldete das chinesische Gesundheitsministerium erst im Oktober letzten Jahres, dass in China 70.000 Zahnärzte benötigt würden, könnte dies auch eng mit einem Mangel an Zahntechnikern verbunden sein. Der

osteuropäische Ausland, ist jedoch nicht die Lösung aller Probleme. Neben den Produktionskosten würden auch die Einnahmen enorm sinken.

Die Vorteile

Trotz desolater Marktentwicklung ist die Angst vor Image- oder Kundenverlust,

eingesetzt werden können, um sich den Veränderungen des Dentalmarktes anzupassen – ohne dabei dem Gesundheitshandwerk Deutschlands zu schaden. Niedrige Personalkosten und geringe Betriebskosten sind die wohl offensichtlichsten Punkte, die bedacht werden. Des Weiteren werden durch diese günstigen Konditionen im deutschen Labor Ressourcen freigesetzt, die anderweitig genutzt werden können. Einsparungen beim deutschen Personal sind zwar der einfachste Weg, aber nicht der effektivste. Die freigewordenen Ressourcen könnten beispielsweise genutzt werden, um dem Zahnarzt Zusatzleistungen anzubieten, Innovationen zu entwickeln, intensivere Öffentlichkeitsarbeit, Direktmarketing oder Werbung umzusetzen. Auf diese Weise kann ein weiterer Schritt getan werden, um langfristig konkurrenzfähig zu werden.

Die Lösung

Einen möglichen Lösungsansatz für das kleine, nicht spezialisierte Dentallabor bietet die Verlagerung einzelner Produktionsschritte oder des gesamten Fertigungsprozesses ins Ausland, sodass z. B. Vertrieb, Forschung und Kundenbetreuung in Deutschland bleiben. Um aber bei veränderten Voraussetzungen erfolgreich zu bleiben, muss dieser Schritt gut durchdacht, genau geplant und präzise durchgerechnet werden. Nicht nur die Zahlen verändern sich mit einem solchen Schritt, sondern auch das Image, das Konzept und die Zusammenarbeit mit den Zahnärzten. Daher sollten die Veränderungen genau konzipiert werden, da sie sowohl die Praxis betreffen als auch die Stakeholder – also alle Personen oder Unternehmen, die mit dem Labor in geschäftlicher Verbindung stehen. Ein Instrument, was die Entscheidungsfindung deutlich erleichtern kann, ist der Fragebogen, der von der Partnerpraxis und auch dem Zahntechniker selbst ausgefüllt wird.

Der Qualitätsfaktor

Die Qualität des im Ausland gefertigten Zahnersatzes wird oftmals zum Zünglein an der Waage, wenn eine Entscheidung für oder gegen Auslandszahnersatz gefällt werden soll. Dabei kann die Qualität des Zahnersatzes so schlecht nicht sein, da bereits seit Jahrzehnten Ausbildung, Verfahren, Maschinen und Materialien erfolgreich exportiert werden. Und umso länger und umfangreicher die Fertigung im Ausland vonstattengeht, desto hochwertiger werden die Produkte, die im Anschluss von deutschen Zahnärzten eingesetzt und deutschen Patienten getragen werden. Nicht zu vergessen sind die deutschen Qualitätsstandards, die einzuhalten sind, auch wenn die Fertigung im Ausland erfolgt.

ZT Wie kann es sinnvoll sein, die Fertigung ins Ausland zu verlegen?

Die Entscheidung, die Produktion ins Ausland zu verlegen, ist keine einfache und sollte nicht voreilig getroffen werden. Der folgende Fragebogen kann die Entscheidungsfindung erleichtern. Beantworten Sie die Fragen möglichst detailliert und zusammen mit Ihren Kunden.

Welche Veränderungen hat mein Labor in den vergangenen Jahren durchgemacht?

Wie viele Kunden habe ich in den letzten fünf Jahren verloren?

Wie viele Kunden sind in den letzten fünf Jahren hinzugekommen?

Wie viele Kunden werden in den kommenden fünf Jahren in Rente gehen?

Wie viel Umsatz haben diese Kunden im Jahr für mich eingebracht?

Wie hat sich der Umsatz innerhalb der letzten fünf Jahre verändert?

gestiegen gesunken gleichbleibend

Wie hat sich das Verhalten der Patienten verändert?

Gab es Patienten, die bei meinem Kunden geringere Preise wünschen?

Ja Nein

Wie viele meiner Kunden haben Patienten, die Auslandszahnersatz akzeptieren? (Recherche beim Kunden)

Wie viele Patienten verzichten auf Behandlungen aufgrund des Preises? (Schätzung der Kunden)

Wie setzt sich die Patientenstruktur meiner Kunden generell zusammen? (Wohngegend und Standort des ZA geben Aufschluss)

Haben sich sonstige Partner verändert?

Inwiefern haben sich Lieferantenpreise verändert?

Sind mehr Konkurrenten in der Umgebung hinzugekommen?

Ja Nein

Nutzen meine Kunden bzw. deren Patienten neue Bezugsmöglichkeiten für Zahnersatz (z.B. Internetplattformen)?

Ja Nein

Arbeiten meine Kunden mit Fräszentren zusammen, ohne mein Labor in die Abläufe einzubinden?

Ja Nein

Welche Schwerpunkte meiner Arbeit kann ich perfektionieren?

Kann ich mehr Öffentlichkeitsarbeit, mehr Direktmarketing oder mehr Werbung oder gar Patientenkommunikation betreiben?

Ja Nein

Könnte die Qualität oder gar die Ausrichtung meiner Marketingmaßnahmen verbessert werden?

Ja Nein

Welche Dienstleistungen kann ich dem Kunden zusätzlich bieten, um ihn an mein Labor zu binden?

ZT Experten-Tipp

Im Zusammenhang mit der Thematik „Positionierung von deutschen Dentallabors“ ist der Vorteil einer ausländischen Produktion von Zahnersatz klar beschrieben. Es geht einzig und allein um die Herstellkosten der Produkte. Vom unternehmerischen Denken sollten daher drei wesentliche Fragestellungen im Vordergrund stehen:



Wie ist die Wettbewerbssituation am lokalen Markt?

Wie wird sich der Markt weiterentwickeln?

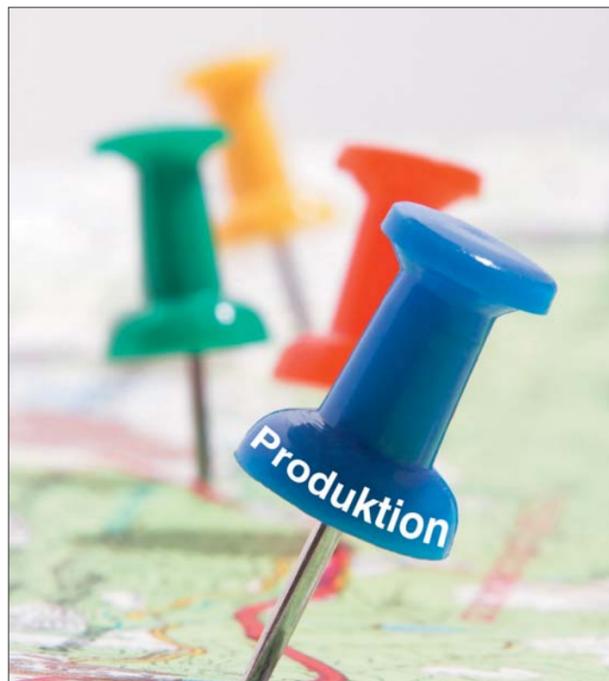
Welche Bedürfnisse haben meine/potenzielle Kunden?

Mit verringerten Herstellkosten einer ausländischen Produktion kann ich lediglich einen kurzfristigen Preiseffekt erzielen. Der dauert nur solange, wie meine Mitbewerber Ähnliches anbieten werden. Entwickelt sich der Markt wie bis heute weiter in Richtung Patient, so werden Zahnarztpraxen zunehmend Unterstützung in der Kommunikation und im „Verkauf“ zahntechnischer Produkte nachfragen. Wenn für die eigenen Kunden der Preis dabei eine gewichtige Rolle spielt, so muss man als Labor dafür Lösungen anbieten. Ob man etwa diesbezüglich für eine preiswerte Produktvariante sich einer ausländischen Produktion bedient, diese selbst fertigt oder gar in Deutschland fertigen lässt, hängt einzig von den Bedürfnissen meiner Zahnartzkunden ab.

Dipl.-Volkswirt Marko Prüstel,
Geschäftsführer Prüstel Consultdent GmbH

Markt speziell in China ist immens und bietet für die deutsche Qualität mit Sicherheit vielfältige Möglichkeiten. Die Abwanderung deutscher Staatsbürger war nie so hoch wie im Jahr 2005, wie die Zahlen des Statistischen Bundesamtes belegen. Hohe Lohnkosten, Lohnnebenkosten, geringe Gewinnmargen sowie hohe Investitionen mittelständischer Firmen treiben mehr und mehr qualifizierte Unternehmer ins Ausland. Eine vollständige Verlegung des Dentallabors, z. B. ins

der durch Auslandszahnersatz möglicherweise verursacht werden kann, bei vielen Laborinhabern enorm groß. Neben den Spezialisierungsmöglichkeiten, der Outsourcing-Strategie und dem Zusammenschluss in Laborverbände, die im ersten und zweiten Teil der ZT-Serie beleuchtet wurden, bietet die Verlagerung der Produktion die Chance, das eigene Profil an den fortschreitenden Wandel im Gesundheitswesen anzupassen. Die Produktion im Ausland bietet deutliche Vorteile, die geschickt



Die Entscheidungsfindung

Auslandszahnersatz ist noch immer stark und fast untrennbar mit mieser Qualität verknüpft, sodass die Angst vor einem Imageschaden und dauerhaftem Auftragschwund die Entscheidungsfindung für viele Dentallabore kompliziert macht. Dabei kann man sich vor dem Imageschaden mit offensiven Marketingmaßnahmen durchaus schützen. Genau wie es den großen Konkurrenten Interadent und McZahn so gut zu gelingen scheint. Um nun eine eindeutige Entscheidung für oder gegen Auslandsfertigung zu finden und somit eine langfristige Strategie zu definieren,

reicht es nicht, auf das eigene Bauchgefühl zu hören. Evaluationsmethoden aller Arten sollten eingesetzt werden. Neben einer geziel-

ANZEIGE



ten Betrachtung der Bilanzen der vergangenen Jahre und der Analyse aller einzelnen Kostenträger und Kostenstellen kann auch eine

Untersuchung der Umgebung äußerst aufschlussreiche Ergebnisse liefern. Die Meinung und Kenntnisse der Kunden – und demnach auch die Wünsche der Patienten – müssen in Erfahrung gebracht werden, um sich auf Auslandszahnersatz einlassen zu können. Hierbei kann der oben stehende Fragebogen hilfreich sein.

Fazit

Die Entscheidung, Auslandszahnersatz in die Produktpalette aufzunehmen, ist jedem Unternehmer letztlich selbst überlassen. Da der Patient sich zum Selbst-

Fortsetzung auf Seite 7 ZT

ZT Fortsetzung von Seite 4

zahler entwickelt, entscheidet er zusammen mit seinem Zahnarzt, ob Auslandszahn-



ersatz eine denkbare Lösung ist oder nicht. Der Preis ist für ihn neben der Qualität ausschlaggebend. Wünscht der Patient Niedrigpreis-Produkte, muss ihm dieses Angebot unterbreitet werden. Kann darüber hinaus auch gute Qualität angeboten werden, sind Patient, Zahnarzt und Zahntechniker befriedigt. Nachdem der Unternehmer geklärt hat, ob

Auslandszahnersatz für ihn, seine Kunden und dessen Patienten akzeptabel ist und die momentane Marktlage es nicht mehr erlaubt, ohne verändertes Produktportfolio weiterzuarbeiten, stünde dem Auslandszahnersatz eigentlich nichts mehr im Wege. Der Knackpunkt scheint allerdings momentan im Ansehen des Dentallabors zu liegen. Kann es sich der lokale Zahntechniker erlauben, Auslandszahnersatz anzubieten, ohne zum „schwarzen Schaf“ der Innung zu werden und gleichzeitig Kunden zu verlieren? Ja. Mit klugem Marketing und nach außen propagiertem Qualitätsmanagement kann Auslandszahnersatz zum Erfolg auf einem schrumpfenden Markt führen. **ZT**

CAD/CAM gehört in Meisterhand

Der Wechsel von analogen zu digitalen Herstellungsprozessen hält auch in der Zahntechnik Einzug.



Rechtsanwalt Thomas W. Schübler (Würzburg) ist seit ca. 25 Jahren bundesweit für Dentallabore tätig.

(kr) – Als Alternative zur herkömmlichen Modellierung und zur Metallguss- und Galvanotechnik soll die CAD/CAM-Technologie die Fertigung zahntechnischer Arbeiten erleichtern. Dabei stellt sich die Frage, ob dem Zahntechniker-Handwerk nicht zugehörige Hersteller nach

fachkundigen, standardisierter Arbeit an Maschinen. „Alles ist und bleibt letztlich ‚Sonderanfertigung‘ im Sinne des MPG, eine im Mikrobereich passende Maßanfertigung zur Wiederherstellung und Gesunderhaltung des menschlichen Kauorgans“, argumentiert Schübler. Als „wesentliche Tätigkeit“ gehöre das Modellieren und Gießen beziehungsweise die galvanische Herstellung zahnprothetischer Gerüste und Kappchen auch im Sinne von § 1 Abs. 2 der Handwerksordnung zum Zahntechniker-Handwerk. „Denn was sonst, wenn nicht das Design und die Herstellung dieser höchst individuell anzupassenden, fundamentalen Teile zur anschließenden Verblendung, könnte noch mehr im Zentrum der Handwerkskunst eines Zahntechnikermeisters liegen?“

Darüber hinaus sei eine korrekte Abstimmung zwischen Design (CAD) und Manufacturing (CAM) notwendig. Dabei müsse der Zahntechniker mehrere verantwortungsvolle Entscheidungen, wie beispielsweise die Wahl der Materialqualität eines Blanks (Zirkonoxid-Rohling), fachgerecht treffen – Aufgaben, die ein Laie aufgrund seines fehlenden Fachwissens und mangelnder Erfahrung kaum erfüllen kann. Für Schübler ergibt sich zudem die Handwerksmäßigkeit einer Tätigkeit aus deren Schwierigkeitsgrad: Ist eine „lange handwerkliche Ausbildung mit eingehender Erfahrungssammlung und einem abschließenden Befähigungsnachweis“ für eine Tätigkeit unerlässlich, unterliege diese einer handwerklichen und keiner industriellen Fertigung. Gerade im Hinblick auf die weltweit anerkannte Spitzenqualität deutscher Zahntechnik und dem Anspruch der Patienten an qualitativ hochwertigen Zahnersatz, scheint eine CAD/CAM-Technik in Meisterhänden sinnvoll. **ZT**



einer Einarbeitungszeit diese Aufgabe übernehmen könnten. Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) verneint das aus überzeugenden Gründen. Die Produktverantwortung für zahntechnische Medizinprodukte liege, auch bei Einsatz der CAD/CAM-Technologie, ausschließlich beim Zahntechnikermeister. „Dies entspricht nicht ‚mittelalterlichem, handwerklichen Standesdünkel‘, sondern modernem Verbraucher- und Patientenschutz“, erklärt Thomas W. Schübler. Der seit 1997 als anwaltlicher Berater des VDZI tätige Rechtsanwalt stellt klar, dass ein handwerkliches Geschick an erster Stelle steht – vor einer

ZT Diskussion Auslandszahnersatz

PRO

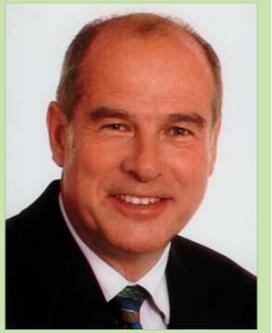
Die InteraDent Zahntechnik AG mit Hauptsitz in Lübeck ist einer der Pioniere, wenn es um preiswerten Zahnersatz aus dem Ausland geht. 1985 hat das deutsche Meisterlabor, geleitet von Zahntechnikermeistern, mit dem Aufbau eines Labors in Manila/Philippinen begonnen. Höchste Priorität hatten die Ausbildung der Techniker und der Aufbau einer funktionierenden Logistik. Die verwendeten Materialien werden grundsätzlich in Deutschland eingekauft und vom Zentrallabor in Lübeck an alle Labors versendet. Damit ist sichergestellt, dass jeder Zahnarzt seinen Patienten 100 % Material-sicherheit garantieren kann. Alle Techniker auf den Philippinen werden angelehnt an deutsche Ausbildungsrichtlinien, aus- und fortgebildet. Gepaart mit der bekannten asiatischen Geschicklichkeit wird ein äußerst hoher Qualitätsstandard erreicht. Eine weitere Besonderheit ist die Modellherstellung, die ausschließlich in Deutschland erfolgt. Der Abdruck als wichtigste Arbeitsgrundlage ist einfach nicht für „lange Reisen“ gemacht. Als Ansprechpartner stehen im Zentrallabor und in den Service-Labors ausgebildete Zahntechniker und Zahn-technikermeister für technische Absprachen oder Fragen zur Auftragsabwicklung zur Verfügung. Der stetig steigende Kostendruck und die fortwährende Aufklärung und Information der Patienten macht dieses Konzept für Zahnarztpraxen heute attraktiver denn je. Durch die Konstellation des deutschen Meisterlabors und einer Teilfertigung im Ausland konnte InteraDent gegen den allgemeinen Trend deutsche Arbeitsplätze sichern und sogar ausbauen.



Philipp Wischnat
InteraDent Zahntechnik AG

CONTRA

In vielen Ländern lässt es sich billiger produzieren als in Deutschland. Computer, Handys, HiFi- oder Küchengeräte stammen kaum noch aus heimischer Produktion; Ähnliches gilt für Kleidung und zunehmend für Autos. Unsere Volkswirtschaft aber kann nicht Beschäftigung sichern, wenn Produzenten Arbeitsplätze nur dort schaffen, wo durch oft unsoziale Lebensbedingungen profitablere Rahmenbedingungen herrschen. Für das Zahntechniker-Handwerk ist ein Drittel weniger Umsatz, ein Viertel weniger Ausbildungsverträge als noch in 2004 und nur ein Drittel übernommener Auszubildender die traurige Bilanz wirtschaftlicher Veränderungen. Allein 2005 mussten in Deutschland 7.570 Zahn-techniker entlassen werden. Innerhalb eines Jahres erhöhte sich damit die Quote um enorme 37,3 Prozent. Produktion im Ausland mit Preisnachlässen von 45 bis 60 Prozent verschärft die Situation nur weiter. Technisch präzise ausgeführter Zahnersatz mit individueller Ästhetik verlangt eine enge Kommunikation zwischen Zahnarzt und Dentallabor. Technische Perfektion und Ästhetik aber sind nur gegeben, wenn Zahn-techniker und Behandler sich jederzeit abstimmen können. Studien belegen: Rund drei Viertel der Patienten mit Zahnersatz aus dem Ausland sind unzufrieden. Die Mehrzahl muss sich nachbehandeln lassen und hat so insgesamt sogar oft höhere Kosten! Hiesige Produktion dagegen sichert Arbeitsplätze, unseren technologischen Vorsprung und das soziale Gefüge in unserem Land. Da spart der Patient am Ende mehr – vor allem Ärger.



Theodor Overhoff
Obermeister der Zahn-techniker-Innung Bremen

ANZEIGE

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 Restorationen 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:

- Ober 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 Ivoclar Vivadent Systems GmbH

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH Technical
Dr. Adolf-Schneid-Str. 2 | 73479 Ellwangen | Tel.: +49 0079 61 1 9 99 -0
Fax: +49 0079 61 1 63 26

Besuchen Sie uns
Halle 11.3
Stand J110 - L20

IDS 2007

ZT WIRTSCHAFT

Kundengewinnung und -bindung im Dentallaboratorium

Etablierung neuer Service-Kultur – Durchschnitt oder buntes Ei?

Zur Kunst, Kunden zu gewinnen und zu binden, gehört in erster Linie die äußere und innere Wahrnehmung Ihres Dentallaboratoriums. Sehr hilfreich hierbei sind nachhaltige Alleinstellungsmerkmale – gerade im zwischenmenschlichen Umgang. Lesen Sie, wie Sie Ihre Kunden mit Methode überraschen, verblüffen und begeistern! Eine Anleitung von Ralf R. Strupat, Halle/Westfalen.

Akkurat in Reihe und Glied liegen 30 Eier auf einer Steige. Sie gleichen sich sprichwörtlich wie ein Ei dem anderen. Alle eiförmig, alle weiß. Bis auf eines. Bunt wie ein Regenbogen leuchtet es aus der Menge heraus. Nach welchem Ei wird zuerst geschaut? Welches wird herausgenommen? An welches erinnert man sich später? Natürlich an das Bunte! Auch Ihr Dentallabor kann ein solches buntes Ei werden. Indem Sie überraschen, verblüffen und begeistern, indem Sie sich anders als alle anderen präsentieren, indem Sie die Momente der Wahrheit erkennen und für Ihre Kunden und die Kunden Ihrer Kunden unvergleichliche Momente der Begeisterung schaffen.

Produkte, Qualität oder Service-Leistungen werden immer ähnlicher. Will ein Dentallabor seine Kunden, spricht den Zahnarzt und darüber hinaus auch dessen Patienten, begeistern, muss es Maßnahmen entwickeln, die kreativer, fröhlicher, interessanter sind als die bekannten.

Ein buntes Ei blüht aus den Reihen

Aber wie wird man ein buntes Ei in der Wahrnehmung des Kunden? Warum reichen eigentlich zufriedene Kunden nicht aus? Weil Kundenzufriedenheit bedeutet, der Kunde bekommt das, was er erwartet – nicht weniger aber auch nicht mehr! Zufrieden kann er bestimmt auch woanders sein. Der Grad der Treue hängt davon ab, wie glücklich man mit dem Dentallabor ist, wie viel man der Beziehung beimisst, ob man einem weiteren Nebenbuhler Aufmerksamkeit schenkt und wenn ja, wie groß der Unterschied zwischen beiden ist. Klingt fast so wie im richtigen Leben – nicht wahr? Aber begeisterte Kunden sind die, die aus tiefer Überzeugung mit Ihnen zusammenarbeiten und die gar nicht auf die Idee kommen, ein anderes Dentallabor zu beauftragen. Das ist genau das, was Kunden zu Fans macht.

Menschliche Kontakte, die begeistern

Ob Unternehmer und Mitarbeiter ihre Kunden kennen und ob sie das vorhandene Wissen über ihre Kunden nutzen, entscheidet letztendlich, ob die Kunden nur zufrieden oder begeistert sind. Entscheidend für den Zufriedenheitsstatus eines Kunden sind die sogenannten „Momente der Wahrheit“. Um diese Momente aktiv und bewusst zu

gestalten, müssen sie zunächst wahrgenommen und im Sinne des Kundennutzens fortwährend verbessert werden. Kunden, Mitarbeiter und Unternehmer haben ganz unterschiedliche Perspektiven und Wahrnehmungen. Mitarbeiter erleben die tägliche Routine von Abläufen und Handlungen und empfinden sie logischerweise als sinnvoll. Der Kunde hingegen erlebt die Abläufe nicht als Kontinuität. Er nimmt nur kurze Eindrücke wahr. Aus den Mosaiksteinchen zahlreicher solcher Momentaufnahmen setzt sich das Gefühl von Zufriedenheit oder Unzufriedenheit zusammen. Die wichtigsten Momente der Wahrheit sind:

1 Der erste Eindruck

Der erste Eindruck zählt nicht nur bei zwischenmenschlichen Beziehungen. Auch bei jedem ersten Kontakt mit einem Unternehmen, sei es durch die Homepage, Flyer, Angebote, Anzeigen oder sogar Mund-Propaganda, gewinnen Kunden Eindrücke. Zu diesem Zeitpunkt hat



der Kunde noch mit keinem Mitarbeiter gesprochen und doch ist schon Entscheidendes im Kopf passiert. Hat der Zahnarzt und sein Praxisteam einen guten Eindruck vom Dentallabor, wird auch die Haltung ihm gegenüber positiv sein. Oft entscheidet der erste Eindruck darüber, ob ein Auftrag vergeben wird – oder eben nicht.

2 Die Begrüßung

Alles ist Dialog. Und dieser Dialog entscheidet, ob ein potenzieller Kunde auch dauerhaft zum Kunden wird. Nach dem ersten Eindruck folgt meist der erste persönliche Kontakt bei einem Besuch der Praxis. Die wichtigste Auf-

gabe des Unternehmers oder Mitarbeiter des Dentallabors ist es nun, in Sekunden-schnelle Kontakt mit völlig fremden Menschen herzustellen. Hier werden bereits entscheidende Weichen für die Qualität der zukünftigen Kundenbeziehung gestellt. Unterscheiden Sie sich von anderen Dentallabors? Begrüßen Sie Ihren (zukünftigen) Kunden angenehm auffallend, anders

Verkäufer kann gut zuhören! Nur wer gut zuhört, versteht seine Kunden und erfährt durch seine Fragen, was er wissen muss, um dem Kunden das zu bieten, was der sich wünscht. Durch gute Fragen können Sie das Gespräch steuern und Gefühle wecken.

3 Der Verkauf

Exzellentes Verkaufen beginnt mit dem Erkennen

zu verstehen, worum es überhaupt geht. Die zentrale Frage lautet: „Wenn ich der Kunde wäre, was würde ich wollen?“

4 Die Verabschiedung

Nach dem eigentlichen „Kauf“ können Sie einen guten letzten Eindruck machen und Ihren Kunden noch ein „Sahnehäubchen“ bieten. Nutzen Sie diese Chance. Empfehlen Sie sich z. B. als persönlichen Ansprechpartner für weitere Anliegen, gerade auch schwieriger Art. Überreichen Sie dem Zahnarzt zum Abschluss Ihres ersten Besuches eine kleine Aufmerksamkeit, mit der Sie eine persönliche Verbindung herstellen.

5 Und dann?

Lassen Sie Ihren Kunden nicht verwelken wie eine grüne Topfpflanze, die nicht gegossen wird. Viele Dentallabore legen große Anstrengungen an den Tag, um einen Zahnarzt zu gewinnen. Aber kaum sind ein paar Aufträge erledigt, wird Kundenpflege kleingeschrieben. Man sieht sich regelmäßig, arbeitet zusammen, vieles wird zur Selbstverständlichkeit. Was machen Sie Außergewöhnliches mit Ihren Kunden? Interessieren Sie sich aktiv und persönlich für Änderungen in der Praxis? Verkaufsprofis wissen: „Der eigentliche Verkauf beginnt erst nach dem Verkauf“.

Mensch-Erlebnis geht vor Material-Erlebnis

Unternehmen scheitern meist nicht an den großen, sondern an den kleinen Dingen. Wir müssen wieder Weltmeister in Kleinigkeiten werden – in den vielen kleinen Ahs und Ohs. Gelingen kann dies nur mit den richtigen Menschen, dem richtigen Mitarbeiter an der richtigen Stelle, und zwar an jeder Stelle im Dentallabor.

ANZEIGE

Zahnarztpraxis. Was will der Zahnarzt, was hilft seinen Assistentinnen und was will schließlich der Patient? Einfühlungsvermögen bedeutet,

Alles ist kopierbar – Produkte, Verfahren, Qualitätszusagen oder Service-Ideen. Und Unternehmen merken meist sehr schnell, wenn sie außer-

gewöhnlich erfolgreich sind, nämlich daran, dass der Wettbewerb schneller als vermutet alles Gute kopiert. Alles ist kopierbar – nur Menschen sind es nicht. Deswegen gilt die Regel: Mensch-Erlebnis geht vor Material-Erlebnis. Menschen in Unternehmen müssen das Herz der Kunden gewinnen und so die Momente der Wahrheit für jeden Einzelnen unvergleichlich machen.

Am Anfang steht der Unternehmer

Viele Unternehmer erwarten von ihren Mitarbeitern Kundenbegeisterung und stellen hohe Anforderungen. Mit diesem Anspruch auf Kundenbegeisterung werden Chefs jedoch nur dann ernst genommen und akzeptiert, wenn sie das geforderte kundenorientierte Verhalten auch selbst vorleben. Je konsequenter und langfristiger dies geschieht, umso dauerhafter wird es übernommen. Charismatische Führungspersönlichkeiten schaffen es, dass Mitarbeiter ihre Ziele, Visionen oder Ideale akzeptieren und ihnen folgen. Die folgenden Aspekte spielen hierbei eine entscheidende Rolle:

Die eigene Einstellung

Jedes Unternehmen ist eine Realisierungsgemeinschaft: das aktive Zusammenspiel von Menschen auf ein gemeinsames Ziel hin. Durch die persönliche Einstellung und das Verhalten prägen Unternehmer die Stimmung im Dentallabor maßgeblich. Das rechte Wort zur rechten Zeit macht komplizierte Anordnungen häufig überflüssig. Auch in schwierigen Zeiten hilft gesunder Optimismus, muntert das Team auf, hält es bei der Stange. Begeisterte Chefs sind vergleichbar mit einem Schneeball, der den Hügel hinabrollt und auf seinem Weg zum Tal an Masse und Geschwindigkeit gewinnt. Innerhalb kürzester Zeit schwellen einige kleine Schneeklumpchen zu einer Lawine aus Energie und Begeisterung an. Unternehmer müssen einfach an ihren Erfolg glauben, auch wenn noch nicht alle Schritte umgesetzt sind. Ihre Aufgabe besteht darin, den Ball in Bewegung zu halten, um so dem Ziel Stück für Stück näher zu kommen.

Gute Beobachtung

Beobachtung und Inspiration kann man nicht an Universitäten einpacken oder einstudieren. Indem wir aber den Blick ganz bewusst auf

Fortsetzung auf Seite 10 ZT



ser menschlichen Systeme mangelhaft sind.

Wechseln Sie die Perspektive

Im aktuellen Schafskrimi Glennkill von Leonie Swann wird die Geschichte aus der Sicht bzw. in der Denkweise der Schafherde, deren Schäfer ermordet wurde, beschrieben. Selbstverständlichkeiten werden verblüffend anders gesehen. Erfolgreiche Unternehmer steigen auch einmal in die Schuhe anderer oder betrachten etwas aus einer anderen Perspektive. Der Erfolg vieler Firmen beruht darauf, dass Menschen beobachtet wurden, wie sie mit verkrusteten Abläufen kämpfen mussten. Auf der Suche nach einer Lösung dieser Probleme entstand dann manche gute Geschäftsidee. Eine Problemliste und die Fragen: „Warum so? Und warum nicht anders?“, können dabei hilfreich sein.

ZT Fortsetzung von Seite 8

unsere Umwelt richten, können wir besseres Beobachten lernen. Unternehmer können als Trend-Scout fungieren und vielleicht einmal folgende Übung durchführen: Wenn Sie das nächste Mal das Unternehmen eines Mitbewerbers betreten (oder auch Ihr eigenes), sehen Sie sich aufmerksam alle Vorgänge an und hören Sie genau zu, was die Menschen sagen. Ist vollkommen klar, wohin Sie

sich wenden sollen? Werden Sie, gerade auch am Telefon, herzlich begrüßt und erhalten eine kompetente Auskunft? Gibt es einen angenehmen Ort zum Warten oder fühlen Sie sich wie auf dem Abstellgleis? Was gibt Ihnen das Gefühl, ein besonderer Kunde zu sein, und was vermittelt Ihnen den Eindruck, lediglich ein weiterer Störenfried in einem Bienenstock zu sein? Sie werden wahrscheinlich zu der Einschätzung gelangen, dass viele die-



Mit vielen kleinen zwischenmenschlichen „Momenten der Wahrheit“ bestimmen Sie des Kunden Gesamtbild Ihres Labors, und damit seine (Un-)Zufriedenheit.

Unternehmer können ihre Einzigartigkeit als Vorbild und Ansporn für ihre Mitarbeiter nutzen und diese mit der eigenen Begeisterung anstecken. Sich gemeinsam als Team auf den Weg zu machen, „Anders Als Alle Anderen“ zu sein, ist eine tolle Erfahrung und macht auch Dentallabore erfolgreich – unabhängig von Gesundheitsreformen. Wer immer in den Spuren anderer wandelt, wird selbst niemals Eindrücke hinterlassen. Unterneh-

mer und Unternehmen haben die Wahl: „So habe ich das schon immer gemacht, so mache ich es auch weiter“ oder „Das hat so noch keiner gemacht, damit schaffe ich als Erster nachhaltigen Eindruck.“

Individualität der Mitarbeiter fördern

Zunächst ist natürlich der Unternehmer gefordert, der seiner Geschäftsidee Gestalt verleiht und die Begeisterung als Identifikationsfigur vorlebt. Doch wie ein Fußballtrainer ohne Mannschaft kein Spiel gewinnen kann, braucht auch der Unternehmer eine eingeschworene Mannschaft als Bindeglied zum Kunden. Wenn er es schafft, seine Mitarbeiter auf die Begeisterungsreise mitzunehmen, kann er sein Team zu Botschaftern der Kundenbegeisterung machen. Die MitarbeiterInnen sollten durch das Vorleben des Chefs erkennen:

- Ja, ich habe hier die Verantwortung, durch meine Einstellung und mein Tun den Erfolg unseres Dentallabors entscheidend zu beeinflussen.
- Ja, ich kann mich dabei selber weiterentwickeln.
- Ja, Dienstleistung macht mir Spaß.

Aufmerksame Mitarbeiter können ganz „nebenbei“ Mosaiksteinchen für Mosaiksteinchen in die Beziehung Kunde/Unternehmen einfügen und diese möglichst lebendig und bunt gestalten. Begeisterte Mitarbeiter wirken ansteckend. Und genau darum dreht sich bei der Kundenbegeisterung letztendlich alles.

Einzelne Rädchen im Unternehmen müssen ineinander greifen

In jedem Dentallabor gibt es viele verschiedene Bereiche – Einkauf, Verkauf/Beratung, Buchhaltung, Herstellung usw. Allerdings arbeiten die einzelnen Bereiche oft nicht wie das Mahlwerk einer Mühle, in dem ein Rädchen in das andere greift. Isoliert voneinander kann keine ganzheitliche Kundenbegeisterung intern gelebt und nach außen getragen werden. Unternehmen brauchen Leitlinien, die täglich umgesetzt werden. Folgende Tipps helfen bei der Erstellung eines solchen Leitbilds zur Kundenbegeisterung:

- Auf allen Hierarchie-Ebenen ist die Bedeutung „ein Rädchen“ des Ganzen zu sein, bekannt und wird entsprechend gelebt.
- Es herrscht ein gutes Teamklima, auch zwischen den einzelnen Abteilungen.

- Der Empfang und die Verabschiedung von Kunden sind klar geregelt.
 - Die Mitarbeiter kennen sich in den Regeln des „Small Talks“ gut aus und meiden ungeschickte Formulierungen.
 - Kunden werden ein- bis zweimal im Jahr befragt.
 - Mitarbeiter werden einmal im Jahr befragt.
 - Es gibt regelmäßige Besprechungen, u. a. zum Thema Kundenbegeisterung.
 - Die richtige Einarbeitung (und Überprüfung) von neuen Mitarbeitern in Sachen Kundenbegeisterung ist sichergestellt.
 - Beratung und Information am Kunden werden regelmäßig trainiert.
- In einer Mühle greifen alle Räder – vom Wasserrad bis zum Mahlstein – ineinander. Nur so wird das Korn zum Mehl. Nicht anders funktioniert das Räderwerk eines Unternehmens. Durch das Zusammenspiel aller Kräfte entsteht ein Sog – ein „Kunden-Sog“, der bestehende und neue Kunden anzieht. ZT

ZT Adresse

STRUPAT.KundenBegeisterung!
Lettow-Vorbeck-Str. 4
33790 Halle/Westfalen
Tel.: 0 52 01/9 71 70-0
Fax: 0 52 01/9 71 70-19
E-Mail: mehr@begeisterung.de
www.begeisterung.de

ZT Kurzvita



Ralf R. Strupat

„Mr. Kundenbegeisterung“ begleitet mit seiner Full-Service-Agentur für Kundenbegeisterung Unternehmen aller Colour auf dem Weg, schnell und dauerhaft eine neue Service-Kultur zu etablieren. Dabei sieht er die Chef-Mitarbeiter-Kunden-Begeisterung als ganzheitlichen Ansatz – mit dem Ziel, dass Unternehmen sich von der Masse abheben, als buntes Ei zum Kundenmagneten werden.

Ralf R. Strupat ist 1964 geboren und hat sein Handwerk gründlich gelernt. Nach einer Ausbildung zum Industriekaufmann und einem pädagogischen Studium (Schwerpunkt Beratung und Kommunikation) sammelte er Berufs- und Lebenserfahrung u. a. in der Krisen- und Suizidberatung.

1991 wechselte Strupat in ein Bauunternehmen und leitete über zehn Jahre lang den Geschäftsbereich Personal und Vertrieb. Parallel war der gebürtige Versmolder vier Jahre lang Gesellschafter und Trainer einer baubetrieblichen Unternehmensberatung.

Im Oktober 2002 folgte der vierfache Familienvater seiner Berufung – wie er selbst sagt – und gründete ein eigenes Unternehmen: ServiceTraining – Deutschlands innovative Full-Service-Agentur für Kundenbegeisterung. Im Jahr 2006 erfolgte die Umfirmierung in STRUPAT.KundenBegeisterung!

ANZEIGE

Willkommen in der Lava™ Klasse.



Ab jetzt haben Sie volle Gestaltungsfreiheit.

Ab Dezember 2006 haben sie eine neue Option: einen hochpräzise arbeitenden Lava™ Scanner für Ihr Labor. Sie bestimmen das Design Ihrer Lava Kronen- und Brückengerüste, behalten die Wertschöpfung im Haus und sparen auch noch Zeit dabei. Und mit der elektronischen Datenübermittlung vollendet Ihr Lava Fräszentrum die Gerüstherstellung. Natürlich können Sie auch wie bisher den gesamten Fertigungsprozess an Ihr Lava Fräszentrum übertragen. Welchen Weg Sie auch immer bevorzugen – mit dem Lava System von 3M ESPE entscheiden Sie sich für Qualität, Präzision und Effizienz. 3M ESPE berät Sie gerne.

3M ESPE AG · ESPE Platz · 42229 Sesele · info.espe@3m.com · Fax: 040-2753773



Lava™ Scan ST

3M ESPE

©2006. Alle Rechte vorbehalten.
3M ESPE und Lava sind Marken von
3M oder 3M ESPE AG.

ZT TECHNIK

Herausnehmbarer Zahnersatz aus Zirkonoxid nun Wirklichkeit

Geschiebetechnik und Friktionselemente erweitern das Indikationsspektrum bei Zirkondioxid-Restaurationen. ZT Alexander Kanotscher aus Braunau, Österreich, zeigt die möglichen Verfahren für den variablen Einsatz des hochstabilen, ästhetischen und letztendlich auch sehr wirtschaftlichen Materials.



Abb. 1

Werkstoff Zirkondioxid

Ein Quadratzentimeter Zirkondioxid hält 10 Tonnen Druck stand! Dies ist nur einer der Gründe, warum die Hochleistungskeramik bereits ihren Einsatz in der Luft- und Raumfahrt (Hitzeschilder beim Space Shuttle) und Fahrzeugtechnik (Keramik-Bremsscheibe) sowie seit über 20 Jahren erfolgreich im medizinischen Sektor zur Herstellung künstlicher Gelenke dient. In der Orthopädie werden jährlich ca. 150.000 Hüftgelenkimplantate (welt-

weit ca. zwei Millionen) aus Zirkondioxid eingesetzt. Neuerdings wird das Material auch in der Handchirurgie und Knieprothetik genutzt. Aus diesen Bereichen liegt eine Vielzahl von Untersuchungen vor. Speziell die ausgezeichnete Gewebeträgbarkeit und die hohe Verschleißfestigkeit werden in vielen Studien bestätigt – Faktoren, durch die andere Materialien wie Titan und Polyacrylat verdrängt werden. Auch in der Zahnmedizin hat Zirkondioxid sich zwischenzeitlich etabliert – etwa als Implantatabutment oder als Stiftmaterial zum Aufbau wurzelkanalbehandelter Zähne. Als vollkeramisches Gerüstmaterial ist Zirkoniumoxid ebenfalls auf dem Vormarsch und wird wohl in nächster Zukunft metallkeramische Versorgungen ablösen. Zahnersatz aus dem Werkstoff Zirkondioxid hat sich in den letzten Jahren immer mehr in der Zahnheilkunde und damit auch in der Zahntechnik etabliert. Bestanden zu Beginn noch zahlreiche Probleme, so ist die Verarbeitung des „weißen Goldes“ mittlerweile zu einem festen Bestandteil im Laboralltag geworden. Durch die Verwendung industriell gefertigter Materialien und der Automatisierung des Fertigungsprozesses ist es möglich, Zahnersatz aus Zirkondioxid zeit- und kostensparend und in gleichbleibender Qualität herzustellen.

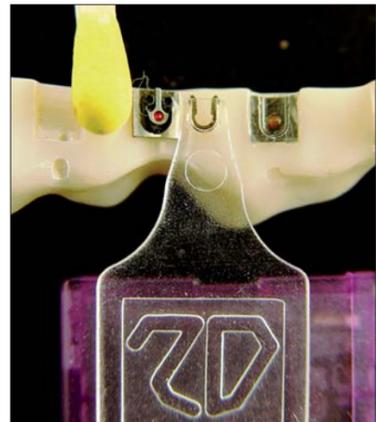


Abb. 3

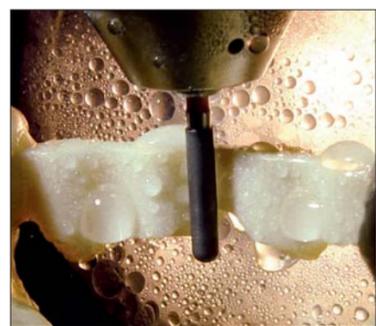


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Geschiebetechnik

Die Verarbeitung von Geschieben in herausnehmbarem Zahnersatz ist eine hochwertige Form der Versorgung. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand. Neben der günstigen Belastung und Stabilisierung des Restzahnbestandes und der guten Reinigungsmöglichkeiten des festen und herausnehmbaren Zahnersatzes, schätzen Patienten den dauerhaften, sicheren und festen Sitz ihrer Versorgung. Weitere Gründe, die für den Einsatz von

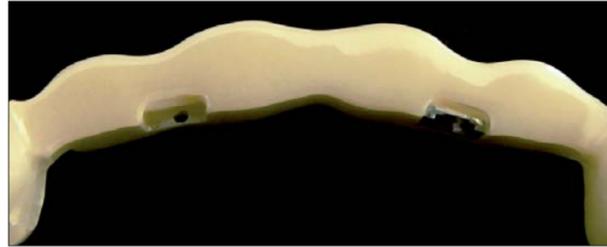


Abb. 2

Geschieben sprechen, sind die gute Erweiterbarkeit der Konstruktion sowie die hohe Ästhetik der Restaurationen. Die Vorteile einer neuen Technolo-

gie wie Zirkondioxid mit den Vorteilen der bewährten Geschiebetechnik zu kombinieren, steht im Vordergrund dieses Beitrags.

Verarbeitungsbeispiele

In den nachfolgend beschriebenen zahntechnischen Arbeiten wurden die Geschiebe und Friktionselemente TeleClick, OT-KLASS, SD LV, Piccolino sowie das ROD-Attachment des Unternehmens Servo-Dental aus Hagen verarbeitet.

TeleClick

TeleClick ist ein intrakoronales Friktionselement für Konus- und Teleskopkronen sowie für

Stegkonstruktionen. Durch ein hörbares Einrasten in der Endposition wird dem Patienten ein sicheres Gefühl beim Eingliedern der Versorgung vermittelt. Die Goldfeder ist austauschbar und erzeugt definierte Abzugskräfte. Bei der Erstellung des Steges der herausnehmbaren Brücke wird eine Öffnung von basal vorgesehen. Diese dient während des Einklebens der Matrice als Entweichmöglichkeit für überschüssigen Kleber

Fortsetzung auf Seite 12 ZT

ANZEIGE



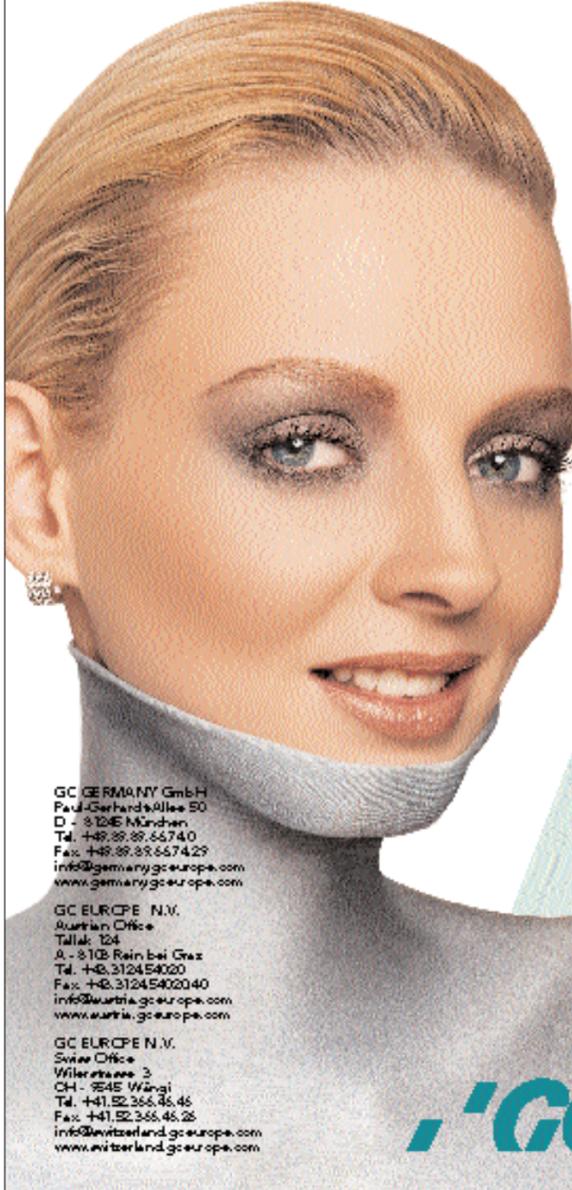
Perfektes Einbetten:

Präzise Expansionskontrolle
für glatten Guss und optimale Passung.

GC Fujivest Platinum und GC Fujivest Premium.

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

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



GC GERMANY GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
D - 81245 München
Tel. +49 89 39 66740
Fax +49 89 39 667429
info@gemany.gc-europe.com
www.gemany.gc-europe.com



GC EUROPE N.V.
Austrian Office
Tallak 124
A - 8103 Rein bei Graz
Tel. +43 312454020
Fax +43 31245402040
info@austria.gc-europe.com
www.austria.gc-europe.com



GC EUROPE N.V.
Swiss Office
Wilerstrasse 3
CH - 8545 Wangli
Tel. +41 52 366 46 46
Fax +41 52 366 46 26
info@switzerland.gc-europe.com
www.switzerland.gc-europe.com

IDS 2007
Halle 11.2
Stand N 010/0 019

www.gc-europe.com oder info@gc-europe.com
Schweiz www.E-MAG

ZT Fortsetzung von Seite 11

(Abb. 1 und 2). Für die Verarbeitung des TeleClick in der Zirkondioxid-Brücke ist eine sehr geringe Baustärke ausreichend. Im Vergleich mit einem Streichholz wird die geringe Bauhöhe (3,0 mm) und Einbautiefe (0,5 mm) in diesem Fall deutlich (Abb. 3). Beachtet werden muss, dass für den Fräsvorgang im Grünlingszustand graze und präzise Fräser erforderlich sind. Das Finish nach dem Sintervorgang erfolgt aus Sicherheitsgründen unter Wasserkühlung im Turbinenfräsgesetz (Abb. 4).

OT-KLASS

Das OT-KLASS Attachment ist das weltweit einzige selbst aktivierende Attachment. Es besteht aus der nitritbeschichteten Matrize, dem Retentionsstift mit Sollbruchstelle und der Patrize mit Konushülse (Abb. 5). Bis zu einem gewissen Bereich gleicht das OT-KLASS normalen Verschleiß selbstständig aus. Beim Eingliedern des Zahnersatzes gleiten die Patrizienlamellen friktionslos in ihre Endposition, wo sie hörbar einrasten. Die im Boden der Matrize angebrachte keilförmige Erhebung bewirkt eine leichte Aktivierung. Falls erforderlich, ist das Austauschen der Patrize ebenso einfach wie bewährt durch das AP-Patent am Verbindungskonus. Die Verarbeitung des OT-KLASS stellt aufgrund der schwierigen Bohrung für den Retentionsstift höhere Anforderungen an den Techniker (Abb. 6). Nach dem Sinterprozess wird die Matrize mithilfe des Parallelhalters mit einem entsprechenden Kleber bestrichen und in die Ausfräsung eingesetzt. Es sollte dabei auf einen spannungsfreien Sitz der Matrize

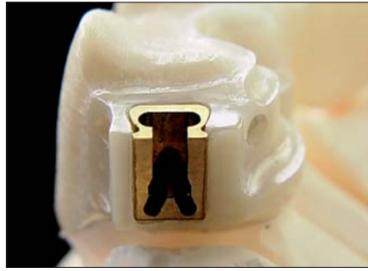


Abb. 7



Abb. 11



Abb. 15

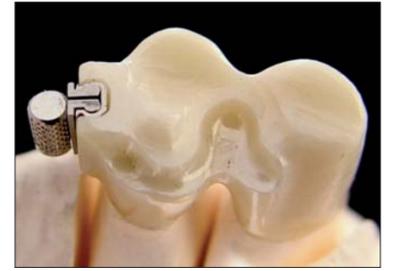


Abb. 19



Abb. 8



Abb. 12

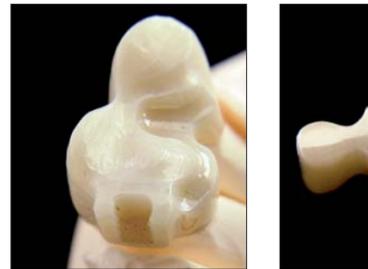


Abb. 16



Abb. 20

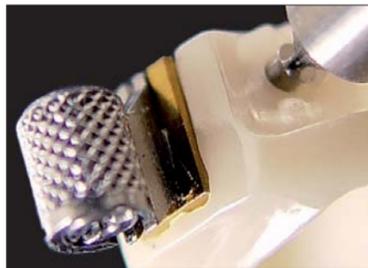


Abb. 9



Abb. 13

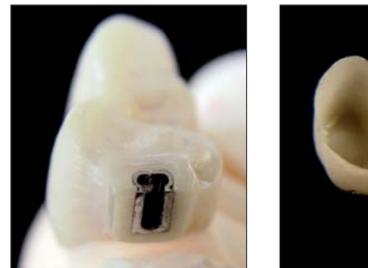


Abb. 17



Abb. 21



Abb. 10



Abb. 14



Abb. 18



Abb. 22

geachtet werden (Abb. 7). Daraufhin wird der Retentionsstift als zusätzliche Sicherung in die Bohrung eingesetzt (Abb. 8). Nach dem Aushärten des Klebers wird der Retentionsstift an der Sollbruchstelle ab-

gebrochen und beigeschliffen (Abb. 9 und 10).

SD-Geschiebe LV

Das SD-Geschiebe LV ist ein starres, extrakoronales und individuell kürzbares Gleitgeschiebe. Die Besonderheit des Geschiebes besteht in den integrierten Schubverteilern, die eine Verarbeitung ohne zusätzliche Interlockbohrung und Fräsung möglich machen. Die Friktion erfolgt zwischen einer fein justierbaren Kunststoffmatrize und der Patrize. Die Matrize kann bei Bedarf ausgetauscht werden. Aufgrund der unbestritten hohen Bruchfestigkeit und besten Bruchzähigkeit unter den verfügbaren Dentalmaterialien können auch für die Fixierung des SD-Geschiebes LV sehr graze Teile, wie die Patrize, gefräst werden (Abb. 11). Für eine solide Abstützung wurde die Patrize von approximal verstärkt und von basal eine zusätzliche Basis angelegt (Abb. 12). Diese gingivale Basis bietet eine hervorragende Schleimhautverträglichkeit und muss, um optimale Voraussetzungen für Hygienemaßnahmen zu erzielen, natürlich hochglanzpoliert sein (Abb. 13). Weil bei diesem Geschiebe die Interlockbohrung und der Schubarm entfallen, bietet das SD-Geschiebe LV ein sehr hohes ästhetisches Potenzial, da selbst von oral eine Teilprothetik nicht zu erkennen ist. Ein weiterer Vorteil bei der Verarbeitung des SD-Geschiebes mit Zirkondioxid ist zudem eine sehr weiche Friktion (Abb. 14). Um den Vorteil der Stabilität, die der Werkstoff Zirkondioxid bietet, nicht

durch ein zu grazes Geschiebe zu gefährden, ist eine massivere Ausführung des SD-Geschiebes LV für diese Anwendung wünschenswert.

Piccolino-Geschiebe

Das Piccolino-Geschiebe ist ein individuell aktivierbares,

anzulegen (Abb. 16). Aufgrund seiner geringen Bauhöhe (3,6 mm) und Breite (2,1 mm) ist es sehr gut möglich, die Matrize entsprechend sicher und stabil in Zirkondioxid zu fassen; so können eventuelle Spannungen, welche durch das Aktivieren der Patrize auftreten könnten, sicher aufgefangen werden (Abb. 17-19).

und in verschiedenen Friktionsstufen verfügbar. Das ROD-Attachment ist unkompliziert und kostengünstig zu verarbeiten. Exemplarisch für die Verarbeitung dieses Klassikers sind die Abbildungen 20 bis 22 der Vollständigkeit halber mit aufgeführt.

Fazit

Patienten erwarten heute Restaurationen, die ästhetisch sind und sich harmonisch in das Zahnbild einfügen, und durch ihre Langlebigkeit letztlich auch wirtschaftlich sind. Höchste Stabilität und Passgenauigkeit sind Eigenschaften, die Versorgungen aus Zirkondioxid zu First-Class-Restaurationen machen. Die aufgezeigten Möglichkeiten für die Verarbeitung von Geschiebe- und Friktionselementen bei Zirkondioxid-Restaurationen erweitern das Indikationsspektrum für Versorgungen aus diesem Werkstoff. Nun wird auch herausnehmbarer Zahnersatz aus Zirkondioxid Realität. ZT

ANZEIGE

ROCKY MOUNTAIN

Steigen Sie auf ... mit der neuen Generation der Stumpfzähne

Klasse 4 Dental GmbH
 Ebnaustr. 21 · 85159 Augsburg
 Tel.: 0821/60 89 14-0 · Fax: 0821/60 89 14-10
 E-Mail: info@klasse4.de · www.klasse4.de

Klasse 4
 DIE FREIEN ZÄHNE

ANZEIGE

Zirkon?
 Aber günstig!
 www.fraeszentrum-unna.de

intrakoronales Gleitgeschiebe, welches sich durch die Austauschmöglichkeit der Patrizien für den Langzeiteinsatz bewährt hat. Durch seine Formgebung ist eine hervorragende und ästhetische Verarbeitung auch bei schwierigen Bissverhältnissen gegeben. Das Piccolino-Geschiebe besteht aus einer Matrize und der Patrize mit Aktivierungsschraube und Konushülse (Abb. 15). Wie bei T-Geschieben allgemein üblich, sind eine Interlockbohrung und eine Fräsung für das Piccolino-Geschiebe

ROD-Attachment

Das ROD-Attachment ist ein starres, extrakoronales Gleitgeschiebe. Die Matrize ist aus einem dauerelastischen, hochpräzisen Kunststoff gefertigt

ZT Kurzvita



Alexander Kanotscher

- 1971-75 Lehrausbildung im Dentallabor Fischer, Steyr, Österreich
- 1976-78 Kronen- und Brückentechnik im Dentallabor Diesinger, Linz, Österreich

- Ausbildung zum Zahnrätzhelfer im Allgemeinen KH Linz
- 1979-80 Kronen-, Brücken- und Geschiebetechnik in der Praxis Dr. Degn in Gmunden, Österreich
- Seit 1980 Gründung und Geschäftsführung der Zahnlabor Kanotscher Ges.m.b.H., Braunau, Österreich

Sonstiges

- Internationale Dental-Handeltätigkeit und Kooperationen in der Entwicklung diverser zahn-technischer und medizinischer Artikel

ZT Adresse

Zahnlabor Kanotscher Ges.m.b.H.
 Högenauerstr. 3
 5280 Braunau/Inn, Österreich
 Tel.: +43-77 22/8 40 64-0
 Fax: +43-77 22/8 40 64-6
 E-Mail: office@zahnprofi.at
 www.zahnprofi.at

ZT IDS-VORSCHAU

„Patienten noch mehr im Mittelpunkt“

ZT Fortsetzung von Seite 1

Als neue Länder sind Neuseeland, Norwegen, Ägypten, Andorra und San Marino dabei. Die größten der fast 20 Gruppenbeteiligungen kommen aus den USA, Korea und Italien. Neue Gruppen sind aus Frankreich, Bulgarien, Großbritannien, Ungarn, Taiwan und der Volksrepublik China zu vermelden. Mehr als 250 Neuaussteller haben sich für die Plattform der globalen Dentalindustrie im kommenden Jahr angemeldet. Diese und der Wunsch vieler bestehender Aussteller nach Flächenerweiterung macht die IDS 2007 zum größten Dentalmarkt aller Zeiten. Die Firmen wollen damit die Aufenthaltsqualität weiter steigern und mehr Raum schaffen für Information und Kommunikation auf ihren Ständen. Auf insgesamt 130.000 Quadratmetern – in den Hallen 3.2, 4, 10 und 11 – findet die internationale Leitmesse für Zahntechnik und Zahnmedizin 2007 statt. Zur IDS 2001 kamen 57.788 Besucher, 2003 waren es schon 62.726 und 2005 schnellte die Zahl auf 77.433

spielsweise in der Prophylaxe: Es gibt hier Neuentwicklungen von „mitdenkenden“ Elektrozahnbürsten, die dem Benutzer über ein Display Tipps zur Verbesserung seines Putzverhaltens geben können. Zusätzlichen Fortschritt stellen wir auch in der Diagnostik fest, etwa bei neuen Methoden zur Bestimmung des individuellen Risikos von Karies oder Parodontitis. Oder in der Prothetik: Hier sehen wir eine starke Zunahme der vollkeramischen Versorgung, insbesondere aus der Hochleistungskeramik Zirkonoxid, die dank extremer Belastbarkeit, Funktionalität sowie perfekter Ästhetik und Körperverträglichkeit auch die anspruchsvollsten Patienten zufriedenstellt. Und dies gilt für immer mehr Indikationen. Zirkonoxid wird überdies zu einem wichtigen Werkstoff in der Implantologie – ebenfalls einer der starken Wachstumsmärkte der Zahnmedizin. Bereits heute können Implantataufbauten und die Gerüste von Suprastrukturen daraus gefertigt werden,

sprochen gut angenommen und intensiv genutzt, weil die zwischenmenschliche Begegnung auch im elektronischen Zeitalter unverzichtbar ist. Wir schaffen die Freiräume, die Aussteller und Händler für ihre Besprechungen und Verhandlungen brauchen, denn die dentalen Güter sind erklärungsbedürftige Produkte, sie sind Hightech-Entwicklungen, die mit ihren Systemlösungen umfangreiche und vielfältige Einsatzgebiete abdecken. Da ist ein intensiver und hochkommunikativer Erfahrungsaustausch notwendig, der für die strategischen und ökonomischen Weichenstellungen unserer Partner aus dem Dentalfachhandel, den Zahnärzten und Zahntechnikern alle die Informationen für eine solide Entscheidungsgrundlage zur Verfügung stellen kann.

ZT Business-Matchmaking, E-Shop, LeadSuccess, Reiseplanung – was verbirgt sich hinter den neuen Service-Tools, die von allen Messebesuchern in Anspruch genommen werden können?

Gemeinsam mit der Koelnmesse bieten wir zahlreiche neue Service-Tools zur IDS 2007 an, mit denen wir unseren Fachbesuchern die Vorbereitung und Organisation des Messebesuchs, Anreise und Aufenthalt erleichtern und optimieren wollen. So können Besucher per Business-Matchmaking schon vor der Veranstaltung Kontakt mit den Ausstellern aufnehmen und ihren Messebesuch effizient planen. Registrierung und Ticketkauf funktionieren ganz einfach per Online-Shop, das E-Ticket ist nicht nur Eintrittskarte, sondern gleichzeitig Fahrschein für die öffentlichen Verkehrsmittel und führt den Besitzer auf der Fast Lane direkt in die Messehallen. Mit LeadSuccess wiederum organisieren Aussteller und Besucher optimal vor Ort ihre Kontakte. Für die Anreise gibt es für unsere Messebesucher eine Fülle von Angeboten und Vergünstigungen. Die Deutsche Bahn bietet vergünstigte Hin- und Rückfahrkarten ab 69 Euro. Der Flughafen Köln Bonn ist der Knotenpunkt vieler Low Cost Carrier und in nur 15 Minuten mit der S-Bahn erreicht man von dort das Messegelände. Die Flughäfen Düsseldorf, Frankfurt am Main und Amsterdam sind per Hochgeschwindigkeits-Zugverbindung an die Messebahnhöfe angeschlossen. Auf Autofahrer warten rund 15.000 eigene Parkplätze der Koelnmesse. Umfassende Reisepakete – zum Beispiel Flug, Mietwagen, Hotel – sind genauso buchbar wie Serviceleistungen vor Ort, unter anderem Transfers oder Stadtrundfahrten. Außerdem hat die Koelnmesse speziell für IDS-Gäste exklusive Wochenend-

pakete im Angebot, also, viele Gründe für einen kombinierten Messe- und Stadtbesuch.

Zahnärzte und Zahntechniker in diesem Jahr? Unsere Partnerverbände der Zahnärzte und Zahntechni-

Deutschen Zahntechniker-Innungen (VDZI) bereichern das Informations- und Kommunikationsangebot auf der



Zwei Kölner Welt-Marken: Der Kölner Dom und die Koelnmesse.

ZT Die IDS ist zudem für ihr attraktives Rahmenprogramm bekannt. Welche Highlights erwarten die

ker, also die Bundeszahnärztekammer (BZÄK), die zahnärztlichen Fachgesellschaften sowie der Verband der

IDS. Am 23. und 24. März findet zum Beispiel das

Fortsetzung auf Seite 14 ZT



Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI).

Fachbesucher hoch. Auch bei den Besucherzahlen für 2007 sind wir sehr optimistisch, denn die Ergebnisse der Besucherbefragungen auf der Messe waren sehr positiv. Viele Besucher bekundeten ihre Absicht, auch zur IDS 2007 zu kommen. Die Zahl der Besucher, die sich online anmelden, ist im Vergleich zur Vormesse signifikant angestiegen. Auch dies ist ein Gradmesser für ein noch intensiveres Interesse an der größten Dentalschau der Welt.

ZT Worin bestehen für Sie die wichtigsten fachlichen Trends auf der diesjährigen Dental-Schau? Welche Innovationen werden Ihrer Meinung nach in Zukunft den Markt beeinflussen?

Die Internationale Dental-Schau wird in diesem Jahr vor allem den Trend zu einer weiter individualisierten Zahnheilkunde zeigen, die den Patienten noch mehr in den Mittelpunkt rückt. Bei-

zukünftig kommen wahrscheinlich noch enossale Implantate aus Zirkonoxid dazu. Neue Entwicklungen gibt es auch bei den Oberflächenbeschichtungen von Implantaten, die zu einer schnelleren Einheilung in das Knochengewebe beitragen. All dies wird dazu beitragen, dem Patienten in Zukunft die für ihn optimale zahnmedizinische Versorgung zu ermöglichen.

ZT Ob Dealers' Day & Lounge, Dental Night oder Speaker's Corner, den Ausstellern stehen in diesem Jahr wieder zahlreiche Gelegenheiten zum Meinungsaustausch und zu Verkaufsverhandlungen zur Verfügung. Wie wurden diese Möglichkeiten von den Ausstellern in der Vergangenheit angenommen und genutzt? Unsere zusätzlichen Kommunikationsangebote auf der IDS werden von Ausstellern und dem Handel ausge-

ANZEIGE

triceram* de

Die Keramik für die CAD/CAM Technologie

Zirkoniumdioxid und Titan

Triceram* für ZrO₂

- Fluo Liner

Triceram* für Ti

- Pastenbinder

Triceram* für Ti und ZrO₂

- Chrom a Dentin
- Intensive Fluo Dentin
- Opaker Gingivd
- Schneiden essen, opalisierend

Lassen Sie sich von uns beraten: Wir von Dentaurum stehen Ihnen mit Kompetenz und Engagement zur Verfügung. Hotline +49 23 31 / 803-440

Informationen und Verarbeitungsanweisungen zu den Dentaurum Keramiksystemen finden Sie im Internet unter www.dentaurum.de.

Bliguelnennachweis:
Dr. Eric Sanchez - Mexico City / Mexico
Axel Seeger - Berlin

Turnstraße 31 · 75228 Espringen · Germany · Telefon +49 23 31 / 803-0 · Fax +49 23 31 / 803-321
www.dentaurum.de · E-Mail: info@dentaurum.de

ZT Fortsetzung von Seite 13

traditionelle dentechnica-Forum der Zahntechniker statt, am 23. März das Internationale Forum der Zahntechniker, das der VDZI gemeinsam mit dem europäischen Dachverband der selbstständigen Zahntechniker, der FEPPD, durchführt. Darüber hinaus nutzt der VDZI die Messe wieder als Plattform für den engagierten Nachwuchs im Zahntechniker-Handwerk. Am 22. März werden die begehrten Gold-, Silber- und Bronzemedailles an die Preisträger des 11. Gysi-Preis-Wettbewerbs für Auszubildende verliehen. Die Arbeiten werden auf der Verteilerebene zwischen den Hallen 10 und 11 zu sehen sein. Auf seinem Messestand in der Halle 11.2 steht der VDZI wie in den vergangenen Jahren Rede und Antwort zu betriebswirtschaftlichen, abrechnungstechnischen und berufspolitischen Fragen.

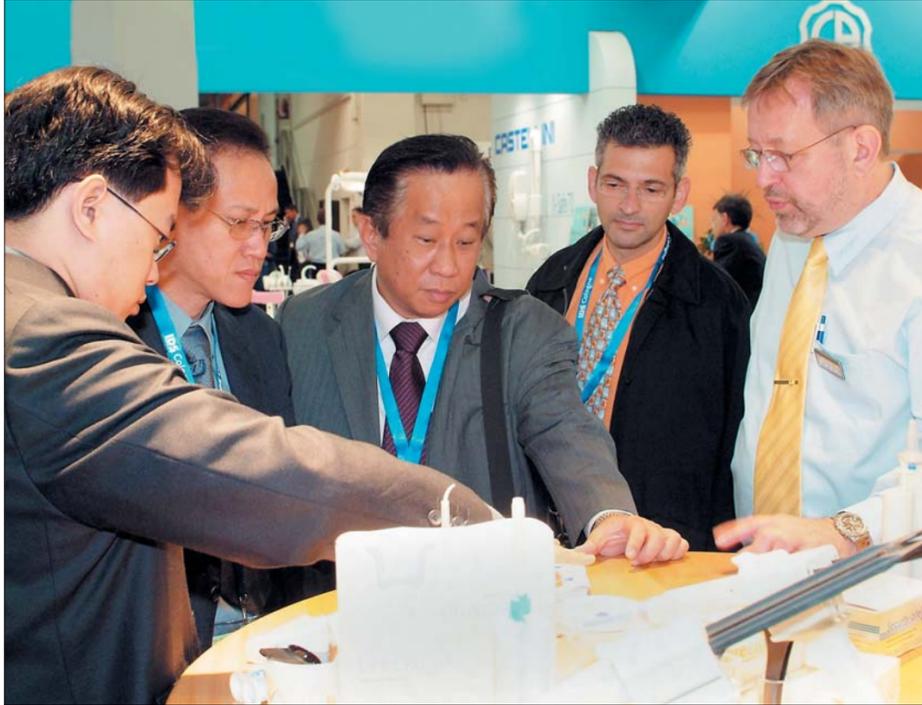
Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) wird wieder gemeinsam mit der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, dem Institut Deutscher Zahnärzte, den Zahnärztlichen Mitteilungen und der Stiftung Hilfswerk Deutscher Zahnärzte für Lepra- und Notgebiete auf der IDS für standespolitische Gespräche und Begegnungen ver-

treten sein. Neben Präsentationen zu Fachthemen bietet der Stand in der Halle 11.2 Zahnärzten Informationen über alle beteiligten Partnerorganisationen und na-

Neben dem gerade geschil- derten Informationsangebot gibt es natürlich eine Fülle von Neuheiten für Zahntechniker auf den Messeständen. Rund 35 Prozent aller Aussteller

zeigen, die sich auch in den kommenden Jahren in der Dentalbranche wieder finden werden?

In vielen Bereichen der Zahntechnik wird der Ein-



Die weltweit größte Dentalmesse bietet jede Menge Möglichkeiten zum internationalen Austausch.

türlich Gelegenheit zum Kol- legentreff.

ZT Wie viel Raum nimmt das Zahntechniker-Handwerk auf der diesjährigen Dentalschau ein? Wie viele Aussteller konzentrieren sich also auf die Zahntechnik und deren Produktpalette?

sind hauptsächlich im Segment Zahntechnik engagiert, darüber hinaus gibt es viele weitere Hersteller, die Zahn- technikprodukte in ihrem Produktportfolio anbieten.

ZT Welche Innovationen erwarten Sie im Bereich der Zahntechnik? Welche Tendenzen wird die IDS

fluss der modernen Digital- technik immer deutlicher: So kann beispielsweise die Zahnfarbenbestimmung mit digitalen Messgerätesystemen durchgeführt werden – tageslichtunabhängig, besonders genau und komfortabel. In der Prothetik und der Implantologie werden die Arbeitsabläufe durch di-

gitale Verfahren bei der An- fertigung vollkeramischen Zahnersatzes weitgehend beeinflusst. Es kommen zu- nehmend CAD/CAM-Ver- fahren zur Anwendung, die die konventionelle Gestal- tung und Fertigung immer mehr ergänzen. Hier wird ein am Bildschirm konstru-iertes Gerüst auf CNC-Auto- maten gefräst. Diese neuen Methoden erlauben es, die automatisierbaren Ferti- gungsschritte aus dem eigen- en Labor bei Bedarf in regionale oder industrielle Fräszentren outzusourcen, was dem Laborbetrieb mehr Flexibilität gibt. Die an- schließende kunstvolle kera- mische Verblendung wird im eigenen Betrieb vorgenom- men. Dabei kann das Labor heute zwischen verschiede- nen Optionen wählen. So bestehen jetzt neben der be- sonders hochwertigen Ver- blendung in der Schicht- technik auch wirtschaftlich interessante Alternati- ven wie die Überpresstech- nik, die ein preislich und ä- sthetisch abgestuftes An- gebot an den Patienten ermög- licht.

ZT Welche Tendenzen sehen Sie im Bereich Zahnmedizin, die sich in Zukunft auf die Zahntechnik auswirken werden?

Dank neuer Werkstoffkon- zepte wird die Zahnmedizin prothetische Lösungen für immer komplexere Indika- tionen anbieten können. Dies gilt für die konven-

tionelle Prothetik, aber auch für implantatgetrage- nen Zahnersatz. Vollkera- mik spielt eine zunehmend wichtige Rolle bei der Kom- binationsprothetik, der Dop- pelkronentechnik oder bei anderen aufwendigen Ver- sorgungen – auch im Verb- und mit bestimmten Nicht- edelmetalllegierungen oder Titan. Dies hat Auswirkun- gen auf weitere zahnmedi- zische Fachgebiete, bei- spielsweise die Kieferortho- pädie. So bestehen durch die moderne Implantatpro- thetik neue Möglichkeiten der skelettalen Verankerung von KFO-Systemen. Da- durch werden insgesamt die zahntechnischen Leistun- gen tendenziell noch vielfäl- tiger und die Verknüpfung zwischen Praxis und Labor immer enger. **ZT**

ZT Dr. Rickert, haben Sie vielen Dank für das interes- sante Gespräch!

ZT Adresse

VDDI – Verband der Deutschen Dental-Industrie e.V.
GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH
Aachener Straße 1053–1055
50858 Köln
Tel.: 02 21/50 06 87-0
Fax: 02 21/50 06 87-21
E-Mail: info@vddi.de
www.vddi.de

Prothetik für Profis auf der Internationalen Dental-Schau 2007

Getreu dem Motto „Mehr Chancen durch Teamwork“ wird die Prothetik als Zusammenspiel zwischen Zahntechnik und -medizin zu einem der bedeutenden Schwerpunktthemen der IDS 2007. Schlüsselposition nehmen dabei die neuen Werkstoffsysteme und Herstellungsverfahren für Kronen sowie Brücken ein.

Eine teamorientierte Zu- sammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker ist heute mehr denn je der Schlüssel zu einer erfolgreichen Zukunft in einem wirtschaftlichen Umfeld, das sich immer schneller verändert. Globalisierung und technische Um- wälzungen entfalten bereits spürbare Auswirkungen auf die tägliche Arbeit – vor allem bei prothetischen Maß- nahmen. In jeder Veränderung keimen neue Chancen. So kann die Zahnheilkunde von modernen Technologien enorm profitieren. Schließlich sind es doch gerade die Patienten, die von ihren Be- handlern und Technikern er- warten, optimal beraten und versorgt zu werden – ins- besondere bei umfangreichen prothetischen Restaurationen. Hierzu sind auf der IDS – Internationale Dental-Schau – in Köln (20. bis 24. März 2007) die neuesten Therapie- und Werkstoffkonzepte zu sehen. Herausragende Prothetik-Qualität erfordert eine enge Kooperation von Zahn- arzt und Zahntechniker be- reits von der Therapiepla- nung an. Immer mehr Zahn- ärzte binden meist schon in diesem Stadium den Zahn- techniker ein, denn dessen Expertenwissen um neue Ma- terialien, deren besondere Verarbeitung und Anpassung an die konkreten Mundver- hältnisse des Patienten wird immer unverzichtbarer. Erfolgreiche Teamarbeit schafft insbesondere bei den oft kom- plexen prothetischen Maß- nahmen eine Atmosphäre, die

die meisten Patienten bevor- zugen. Wenn neben dem be- handelnden Zahnarzt noch der Zahntechniker hinzu- kommt, sehen sie sich dabei verstärkt im Mittelpunkt des Geschehens. Schließlich geht es um sie selbst und ihre Ge- sundheit. Gemeinsame Auf- gabenfelder am Patienten gibt es bei solchen Therapie- vorhaben reichlich: So kann der Zahntechniker zu Aspek- ten der Materialwahl beraten und damit die Weichen zu hö- herwertigem Zahnersatz stel- len. Und bereits die (digitale!) Farbnahe kann wahlweise der Zahntechniker durchfüh- ren. Die moderne Digitalmes- sung reduziert das Risiko möglicher Reklamationen aufgrund von Farbmängeln



Vor zwei Jahren besuchten rund 78.000 Menschen die Internationale Dental-Schau, um Informationen rund um die Zahnmedizin und -technik einzuziehen.

erheblich und erhöht nicht zuletzt das Vertrauen des Pa- tienten in die Professionalität des Teams. Der aktuelle Stand digitaler Formmess-Systeme wird auf der IDS – Internati-

nale Dental-Schau – in Köln (20. bis 24. März 2007) vorge- stellt. Die Einflüsse der Digi- taltechnik greifen auch immer mehr in die unmittelbare Gestaltung und Herstellung prothetischer Restaurationen ein. So sind es gerade die ä- sthetisch besonders hochwer- tigen Zirkonoxid-Vollkera- miksysteme, aus denen per CAM oder CAD/CAM Zahn- ersatz im Labor gefertigt wird. Ähnliches gilt auch für einige Werkstoffe des Nicht- edelmetallbereiches, die neben konventionellen Guss- verfahren vermehrt auf digi- talem Weg konstruiert und gefräst werden. Dies betrifft auch den Einsatz von Titan, etwa in der Implantologie. Insbesondere die Anzahl im-

immer besserer, aber häufig auch komplexerer Prothetik sind unübersehbar. So ver- langt der Patient neben vollkeramischen oder metallkeramischen Einzelkronen und Brücken verstärkt im- plantatprothetische Lösun- gen. Verstärkt gefragt sind unter anderem kombinations- prothetische Restau- rationen, bei Bedarf als geteilte Supra- strukturen mit Ge- schiebe- oder Riegel- technik oder auch im- plantatgestützte Teil- oder Totalprothesen in Galvano-Doppelkro- nentechnik, um nur eini- ge Beispiele zu nen- nen. Zugleich steigen die Anforderungen an Behandler und Zahn- techniker, den heuti- gen vielfältigen An- sprüchen gerecht zu werden und sich damit überdies im globalen Wettbewerb zu behaupten. Ein Grund mehr, die unterschiedlichen Kompetenzen möglichst eng zu vernetzen. Intelligente Teamarbeit wird aber nicht nur aus wirtschaftlichen Er- wägungen immer wichtiger, sondern gibt automatisch Im- pulse für eine noch werthaltigere Prothetik. Teilweise ändert sich dabei die Aufgab- erteilung – etwa wenn für eine optimale Passung bei Teleskoparbeiten die Verkle- bung von Galvano-Sekundär- strukturen und Tertiärstruk- turen nicht auf dem Modell,

sondern im Mund des Patien- ten stattfindet. Die Industrie liefert dafür aufeinander ab- gestimmte Materialien. Im



Das Spitzenereignis der internationalen Dentalmesse findet auch 2007 wieder auf dem Messegelände Köln statt.

hier aufgeführten Beispiel können es hochfestes Zirkon- oxid für die Primärkronen, Reinstgold für die Galvano- kappchen, eine Modellguss- legierung für die Tertiärstru- ktur und konfektionierte Pro- thesenzähne zur Fertigstel- lung der herausnehmbaren Arbeit sein. Die gesamte Pa- lette aktueller Prothetik-Ent- wicklungen steht den Fach- besuchern während der IDS – Internationale Dental-Schau – in Köln (20. bis 24. März 2007) zur Information bereit.

Die anwesenden Spezialisten der Herstellerfirmen stellen ihre neuesten Werkstoffsys- teme und Technologien dem interessierten Fach- publikum vor. Außer- dem bietet die IDS auch die Möglichkeit zu Diskussionen mit den Experten aus der Dentalindustrie. „Dem prothetisch interessierten Fachbe- sucher aus Praxis und Labor eröffnet sich während der Inter- nationalen Dental- Schau, der weltgröß- ten Messe für Zahn- medizin und Zahn- techniker, in Köln vom 20. bis 24. März 2007 die beste Gelegen- heit, sich in Gesprä- chen mit Spezialisten von Ausstellerfirmen und erfahrenen Anwen- dern umfassend über das Spektrum moder- ner Prothetik-Kon- zepte und aktueller Trends der Herstel- lungsverfahren zu in- formieren“, sagt Dr. Markus Heibach, Geschäftsführer des VDDI. **ZT**

ZT Adresse

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln
Postfach 21 07 60
50532 Köln
Tel.: 02 21/8 21-0
Fax: 02 21/8 21-25 74
info@koelnmesse.de
www.koelnmesse.de

ZT PRODUKTE

Software, für die der Zahntechniker kein Informatikstudium braucht

Die optimale Software sollte ein praktisches, leicht zu handhabendes Werkzeug – ein dienstbarer Geist, seinem Gebieter freundlich gesonnen, nicht sperrig und kompliziert sein. Ein unterstützendes Tool, das den Könner seine Fähigkeiten vielfältiger, feiner, facettenreicher und leichter entfalten lässt. Ein verlängerter Arm mit hochsensibler Hand, der nicht nur theoretisch zahntechnisch denkt, sondern vor allem auch praktisch zahntechnisch handelt.

Es braucht schon Experten, erfahrene Zahntechniker und sensible 3-D-Software-Spezialisten, wie sie bei etkon unter einem Dach vereint sind, um ein so hochgestecktes Ziel zu erreichen. Sie haben die Software „etkon_visual“ und den etkon Scanner „es1“ entwickelt, damit Zahntechniker sich auf das Wesentliche konzentrieren können: sich kreativ und gestalterisch auszuleben, ohne zum Computer-Freak zu werden.

Die Kernkompetenz der Gestaltung der Gerüste per Scanner-Software sowie der kreativen Gestaltung der Verblendung bleibt daher selbstredend in den fähigen Händen des Zahntechnikers. Den Schritt dazwischen übernimmt die hochpräzise etkon-Produktionstechnologie, komplett „made in Germany“. Sie verarbeitet die vom Zahntechniker „modellierten“ Daten zu Hightech-Gerüsten für

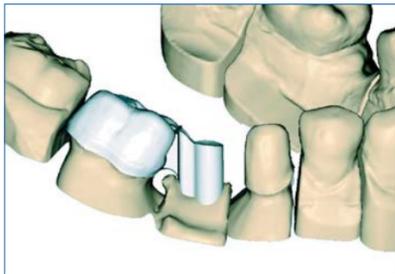


Abb. 1: Geschiebe: Erster Schritt – Erstellung einer Krone aus zerion® mit Patrize.

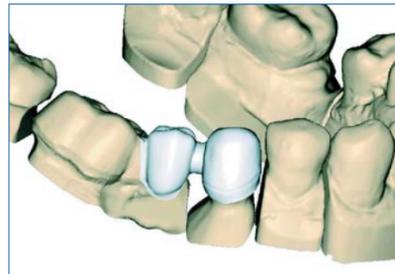


Abb. 2: Zweiter Schritt – Konstruktion des restlichen Brückenanteils mit Matrize.



Abb. 3: Fertig!



Abb. 4: Primärkronen: Ausgangssituation – Patient wird im Unterkiefer mit einer Teleskoparbeit versorgt.

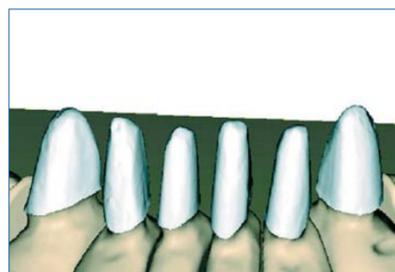


Abb. 5: Die fast parallelwandige und tangentiale Präparation wird automatisch erfasst und dargestellt.

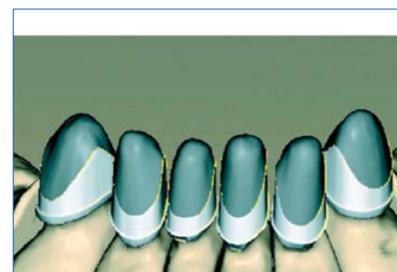


Abb. 6: Virtuelle Primärkronen – Die Friktionsflächen können durch den Anwender mühelos seinen individuellen Vorstellungen angepasst werden.

che Präparationsweise zu scannen und weiterzubearbeiten. Zahlreiche Fallbeispiele hierzu werden in der neuen etkon Software-Broschüre detailliert dokumentiert. Durch die hohe Indikationsbreite können selbst schwierigste Präparationssituationen höchst zufriedenstellend gelöst werden, wie die beiden hier dargestellten Fallbeispiele zeigen. So erkennt der Scanner mit 28.000 Messpunkten pro Sekunde jede Präparation in 25 Sekunden – ob Tangential-, Stufen oder Hohlkehlpäparation. Die automatische Unterschnittserkennung ermöglicht die farbliche und detaillierte Darstellung aller unter

„etkon_visual“ können Inlays und sogar Inlaybrücken aus metallfreiem zerion® in kürzester Zeit mühelos erstellt werden. Perfekte Positionierungen lassen sich durch Einbeziehung einer Aufstellung auch ohne Artikulator selbst bei schwierigsten Zahnstellungen optimal umsetzen. Sogar 16-gliedrige Brücken können spannungsfrei und ohne jegliche Einschlüsse in allen genannten Materialien gefertigt werden.

Mit „etkon_visual“ konstruiert der Anwender auch auf schwierigen Stumpfsituationen Geschiebebrücken – in nur zwei Schritten von der Patrize zur Matrize. Für eine Positionierung wie im Artikulator bietet der gescannte Quetschbiss eine optimale Orientierung zur okklusalen Ausrichtung von Kronen und Brücken. Auch bei der Herstellung von Primärkronen gehört das Modellieren mit Wachs der Vergangenheit an. Durch virtuelles Modellieren ist es mit „etkon_visual“ möglich, auch solche Kronen – neben Titan und CrCo – aus Zirkonoxid zu fertigen. Egal welche Präparation – unter Verwendung verschiedener Selektionslinien lassen sich z.B. auch Marylandbrücken schnell und einfach realisieren. Selbst großvolumige Vollmetallbrücken und -kronen können gefräst werden, wodurch die typischen Nachteile des Gießens, wie Einschlüsse und Verzüge, vermieden werden.

Beinahe grenzenlose Gestaltungsmöglichkeiten bietet die Software auch im Bereich individueller Abutments, die wie gewohnt auf einem temporären Zylinder im Modell modelliert und anschließend abgescannt werden, um dann in Zirkon oder Titan gefertigt zu werden. In nur 15 Minuten können spannungsfreie, implantatgetragene Frontzahnbrücken zur Fertigung in den unterschiedlichsten etkon-Materialien visualisiert werden. Vielgliedrige Brücken las-

sen sich an beliebiger Stelle durch ein Teilungsgeschiebe trennen. Dass diese unvergleichliche Software eine

kontrastive Gegenüberstellung nicht scheuen muss, beweist der umfassende „Große Systemvergleich“, den etkon

in gedruckter Form ebenso wie die ausführlich bebilderte neue Software-Broschüre kostenlos zur Verfügung stellt. „Zum Anfassen“ wird die komplette Prozesskette auf dem futuristisch konzipierten etkon-Stand bei der IDS 2007 abgebildet. Das auf den Bereich der dentalen CAD/CAM-Technologie spezialisierte Unternehmen präsentiert dort außerdem eine Weltneuheit, die die breite Palette der Einsatzmöglichkeiten im Dentallabor noch weiter vergrößert und den Arbeitsalltag entscheidend verändern wird. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/89 82 72-30
Fax: 0 89/89 82 72-50
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de



Auch auf der IDS erhältlich: Die neue, ausführlich bebilderte Software-Broschüre.

Kronen und Brücken. Dabei steht mit Zirkonoxidkeramik, Aluminiumoxidkeramik, Bio



Die CAD/CAM-Weltpremiere auf der IDS 2007 wird den Arbeitsalltag verändern.

Titan, CrCo-Legierung sowie Kunststoff eine besonders große Materialauswahl zur

sich gehender Stellen an Stümpfen, die sich einfach per Pfeiltasten auch von ungeüb-



Der futuristisch konzipierte Messestand zeigt auch visuell, dass die Zeichen bei etkon auf „Zukunft“ stehen.

Verfügung. Die Software „etkon_visual“ des etkon Scanners „es1“ ist in der Lage, jegli-

ten Anwendern schnell optimieren und ausblocken lassen. Mit der Inlayfunktion von

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

- ▶ **VERANET** schlichte Eleganz - kostengünstig, effektiv und funktionell
- ▶ **MALUMA** innovatives Design - modernes Dekor mit mehr Flexibilität
- ▶ **FRAMOSA** hochwertig & funktionell - einzigartige Raumausnutzung
- ▶ **VOLUMA** round & straight - exklusives Design für hohe Ansprüche

(Verkauf nur über den Fachhandel.)

Medizin Praxis

Le-IS Stahlmöbel GmbH

Dental Labor

Friedrich-Ebert-Straße 28A - 99830 Treffurt
Telefon: +49 (0) 3 69 23 / 8 08 84
Telefax: +49 (0) 3 69 23 / 5 13 04
E-Mail: service@le-is.de - Internet: www.le-is.de



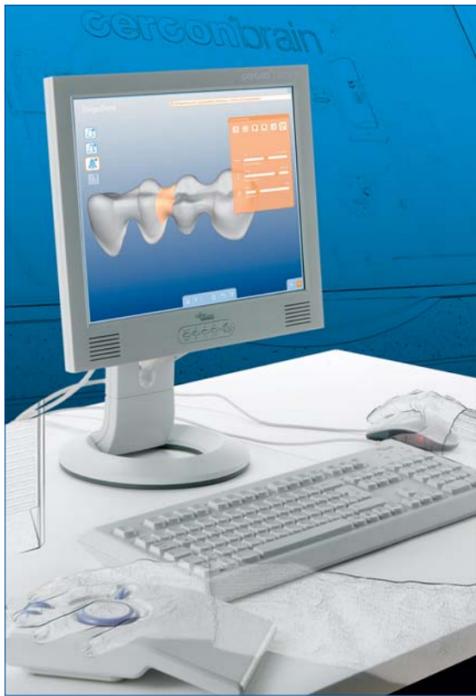
Virtuose Gestaltung und hohe Wirtschaftlichkeit

„eye & art“ – freie Fahrt! Das konsequent modular aufgebaute Zirkonoxid-Vollkeramik-System Cercon smart ceramics hat jetzt zwei CAD/CAM-Erweiterungen erhalten, mit denen – alternativ zur CAM-gestützten manuellen Technik – nahezu alle Kronen- und Brückengerüste virtuell zu konstruieren sind.

Die Kombination des Laser-scanners Cercon eye mit der Software Cercon art ermöglicht die Übersetzung von Modellunterlagen in einen digitalen Datensatz. Dieser wird mit der anwenderfreundlichen Software Cercon art rationell am Bildschirm bearbeitet, sodass eine komplett virtuelle Restauration entsteht, deren Gerüstdaten wahlweise an eine laborseitige Cercon brain Fertigungseinheit, oder per Fernübertragung an ein Kooperationslabor zum Fräsen in Zirkonoxid gesendet werden. Gestiegene Flexibilität und Wirtschaftlichkeit – dies sind die wichtigsten Vorzüge des CAD/CAM-Verfahrens.

Das CAD/CAM-gestützte Konstruieren von Zahnersatz am Bildschirm gewinnt immer mehr an Beliebtheit. Ganz im Sinn der Philosophie von Cercon smart ceramics, dem Zahntechniker maximale Freiheit bei der Herstellung von hochwertigen Vollkeramik-Restaurationen zu gewähren, bieten daher die zwei neuen Module, Cercon eye & art, die Möglichkeit, zunächst nahezu sämtliche Kro-

nen- und Brückenversorgungen virtuell zu gestalten und die zunächst digitalen Gerüste anschließend vor Ort – oder per Kooperationslabor – in Zirkonoxid fräsen zu lassen.



Links die Supermouse „Cerconmove“, rechts die normale PC-Mouse – damit konstruiert der Zahntechniker am Bildschirm wie mit Artikulator und Modellierinstrument.

Dabei liegen die Vorteile auf der Hand: Die Herstellung wird flexibler, da sie entweder lokal oder als Netzwerk-Fertigung durchführbar ist. Letzteres kann auf Wunsch auch direkt von DeguDent vorge-

nommen werden. Auch sind Personal- und System-Ressourcen besser steuerbar. Die elektronische Datenerfassung von Zahnstümpfen, Nachbarzähnen oder Kiefersegmenten reduziert zudem fehlerträchtige manuelle Einflüsse im Herstellungsverfahren. Außerdem wird der Zahntechniker von Routineaufgaben entlastet und kann sich mehr auf die ästhetische Verblendung beziehungsweise Finalisierung konzentrieren. Ebenso bietet die CAD/CAM-gestützte Fertigung mit Cercon wirtschaftliche Chancen für den Betrieb: Das digitale Arbeiten erlaubt ein schnelles Konstruieren von einfachen geometrischen Gerüstformen und reduziert damit Arbeitskosten. Auch der Verzicht von Verbrauchsmaterial wie Wachs und Einbettmasse sowie der Wegfall von Vorwärm- und Gießgeräten kommt einer betriebswirtschaftlichen Kostenoptimierung entgegen.

Und das System Cercon kann über den Scanner Cercon eye wachsen. Zunächst können damit extern über eine Laborpartnerschaft oder das Degu-

Dent Fertigungszentrum Gerüste hergestellt werden. Bei entsprechender Nachfrage kann das System dann mit der Scan- und Fräseinheit Cercon brain ergänzt werden. So gestatten die CAD/CAM-Komponenten Cercon eye & art eine schnellere Modellerfassung und rationale Konstruktion für Zirkonoxidgerüste für Vollkeramik-Zahnersatz am Bildschirm. Dadurch wird das zahntechnische Labor wirkungsvoll unterstützt sowie seine Konkurrenzfähigkeit in einem zunehmend härteren Wettbewerb gestärkt. Außerdem bietet Cercon smart ceramics mit der CAD/CAM-Alternative mehr Freiräume für eine intensivere Patienten- und Zahnarztberatung und verbessert so das Labormarketing. Und bei allem Digital-Hightech lässt es dem Zahntechniker immer die freie Wahl, sich jederzeit zwischen einer manuellen oder virtuellen Fertigungsmethode entscheiden zu können. ZT

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

Schutzlack für Komposit- und Acryl-Restaurationen

Der lichterhärtende Schutzlack Optiglaze liefert Glanz für laborgefertigte Komposit- und Acryl-Restaurationen.

Glanz und Glätte ganz ohne Politur

Damit laborgefertigte provisorische Kunststoffe und Komposite zum Schluss eine

mechanische Politur nun der Vergangenheit an. Der neuartige nanogefüllte polymerisierende Schutzlack von GC EUROPE ermöglicht in nur zwei kurzen Arbeitsschritten

mals für ein zahntechnisches Produkt homogen verteilte Nanofüller eingebaut. Aufgrund dieser einzigartigen chemischen Zusammensetzung besitzt das neue hochästhetische Versiegelungsmaterial der Dental Care Company im Vergleich zu anderen Schutzlacken überlegene physikalische Eigenschaften. So ist es zum Beispiel für die unterschiedlichsten laborgefertigten Werkstoffe und Materialien indiziert – ob herausnehmbarer Zahnersatz, individuelle Abformlöffel, temporäre Kronen- und Brücken oder auch indirekte Kompositrestaurationen.

Für ein glänzendes Finish auch bei Seitenzahnfissuren

Auch in den für Bohrer schwer zugänglichen Regionen wie Seitenzahnfissuren oder in den Approximallbereichen von Kompositrestaurationen lässt sich das transparente GC Optiglaze schnell und einfach mit einem feinen Pinsel applizieren.

Dank der neuesten Nanofüller-Technologie aus dem Hause GC besitzt der neue Flüssigkunststoff darüber hinaus eine besonders hohe Widerstandskraft gegenüber Verfärbungen und Abbräsen – für eine hochglänzende Oberfläche, für eine lange Zeit. Diverse Studien und Tests belegen zudem überragende Haftwerte

an allen gängigen Prothesenkunststoffen.

Auch die Handlingeigenschaften überzeugen: Da es Nanopartikel enthält, besitzt GC Optiglaze eine sehr niedrige Viskosität und lässt sich kompromisslos einfach und extrem dünn (ca. 25–50 µm) mit einem kleinen Pinsel auf der zu beschichtenden Oberfläche verteilen – selbstverständlich ohne Auswirkungen auf die Farbe der Restauration. Anschließend kann das Material in jedem handelsüblichen zahntechnischen Polymerisationsgerät (wie zum Beispiel dem GC Labolight LV-II/III) in nur drei Minuten vollständig ausgehärtet werden – ein enormer Zeitvorteil gegenüber der herkömmlichen Poliermethode.

Der neue nanogefüllte Einkomponentenlack GC Optiglaze zur dauerhaften Oberflächenversiegelung und -veredelung von hochästhetischen Prothesen, Abformlöffeln, Provisorien etc. ist ab sofort in einem Fläschchen mit 15 Milliliter Inhalt erhältlich. ZT

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
81245 München
Tel.: 0 89/89 66 74-0
Fax: 0 89/89 66 74-29
E-Mail: info@gcgermany.de
www.germany.gc-europe.com



glänzende und plaqueabweisende Oberfläche besitzen, muss der Zahntechniker sie oft aufwendig mit feinen Bohrern und Polierpasten bearbeiten. Mit dem neuen GC Optiglaze gehört diese me-

lang anhaltenden Glanz, eine harte abrasionsfeste Oberfläche sowie einen dauerhaften und sicheren Verbund zum Kunststoff. Kurz: Auftragen – Licht härten – Hochglanz! Im neuen GC Optiglaze sind erst-

Produkt-Highlights zur IDS

Als einer der führenden Hersteller von dentaltechnischen Materialien und Keramiken präsentiert sich Dentaforum auch auf der IDS: Halle 10.1, Stand F010/011.

Die universelle Einbettmasse

Die neue Universal-Einbettmasse rema® dynamic S hat alle Vorzüge der bekannten Modellguss-Einbettmassen rema® dynamic und rema® dynamic top speed. In der Anwendung ist rema® dynamic S besonders flexibel und einfach zu verarbeiten. Hohe Kantenstabilität und Glätte sowie ein abgestimmtes Expansionsverhalten führen zu einer hervorragenden Passgenauigkeit auch bei komplizierten Gerüsten. Durch individuelles Vorwärmen ermöglicht rema® dynamic S einen entscheidenden



Zeitvorteil: Speedbetrieb, reduzierte Schnellvorwärmung ab 600 °C oder konventionelle Vorwärmung. ZT

Super Modellguss-Ergebnisse

Mit der neuen Modellguss-Einbettmasse rema® Exakt F ist es der Dentaforum-Forschung gelungen, den millionenfach bewährten Einbettmassen-Klassiker „rema® Exakt“ noch weiter zu verbessern. Durch die neue feinere Körnung ist die Einbettmasse noch attraktiver geworden und überzeugt durch die sehr guten Verarbeitungseigenschaften und Passgenauigkeit. Sowohl bei Gel als auch bei Silikon – immer ein gutes Ergebnis. ZT



dentCeram LF: großes Anwendungsspektrum

Das neue Keramiksystem von Dentaforum bietet eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten für den Laboralltag. Die derzeit modernste niedrigschmelzende Keramik dentCeram LF eignet sich für die Verblendung von Edelmetalllegierungen oder von edelmetallfreien Legierungen mit hoher thermischer Ausdehnung. Ihre Brenn- und Farbstabilität setzt neue Maßstäbe. Das neue Presskeramiksystem dentCeram LF press bietet dem Zahntechniker eine Vielzahl von



Einsatzmöglichkeiten in der Vollkeramik. ZT

Keramik für Zirkoniumdioxid und Titan

Mit Triceram® erzielt man auf beiden Gerüstwerkstoffen erstklassige Ergebnisse und eine Verbundfestigkeit, die weit über der geforderten Norm liegt. Es ist wissenschaftlich nachgewiesen, dass mit Triceram® farbgeneue, natürlich wirkende Restaurationen mit außergewöhnlicher Brillanz bei hoher Brennbarkeit von Form und Farbe gefertigt werden können. Viele wissenschaftliche Untersuchungen an renommierten Forschungseinrichtungen

gen im In- und Ausland bestätigen die hervorragenden chemischen und physikalischen Eigenschaften. ZT

ZT Adresse

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

„We will rock you“ – Gips-Hits auf der IDS 2007

Zur IDS 2007 hat der Entwickler und Hersteller von Werkstoffen Hits für die Dentaltechnik parat: Die Neuerscheinung SHERAHARD-ROCK, ein Dentalgips der Klasse IV, ist der Mottogeber für die diesjährige Messepräsentation der SHERA. „We will rock you“, verspricht Jens Grill, Geschäftsführer der SHERA Werkstoff-Technologie.



Der bisherigen Produktpalette diverser Gipse fügt SHERA nun auch SHERAHARD-ROCK hinzu, einen Dentalgips der Klasse IV.



Hochqualitative NEM- und Modellguss-Legierungen.



Sehr weiches und besonders präzises Dubliersilikon.

Doch nicht nur Metal-Fans, die auf Gips abfahren, möchte das SHERA-Team auf ihren Stand in Halle 10.2, O060/P061 locken. Im IDS-Hardrock-Café stellt das Lemförder Unternehmen vor, was sich seit der vergangenen IDS in ihrem Produkt-

programm getan hat: von günstigen Legierungen bis hin zu neuen Dubliersilikon oder weiteren Gips-Hits. Dentalgips ist auch der Schwerpunkt von ZTM Martin Becker, Laborleiter bei der SHERA, und ZTM Ralf Oppacher, Referent und

Laborinhaber aus Minden. Sie rücken das Thema „Gips mit Grips“ ins Rampenlicht der IDS und diskutieren à la „Hauser & Kienzle“, was bei der Verarbeitung von Gips alles schief-laufen kann. Da helfen die wertvollen Tipps und Tricks rund um diesen Werkstoff, die die beiden ZTM im Gepäck haben. „Humorig dargestellt, ernst gemeint“, so charakterisiert Martin Becker den Vortrag zum Thema Dentalgips. Als Mitarbeiter in Forschung & Entwicklung bei SHERA sowie Leiter des internen Dentallabors präsentiert er die Position der Dentalindustrie. ZTM Ralf Oppacher, mit langjähriger Erfahrung aus dem eigenen Labor und als vielgereister Referent, bezieht die Stellung des Praktikers im Laboralltag. Das lässt Raum für eine kontroverse Diskussion, an der sich viele Messebesucher beteiligen dürfen und sollen. Gruppen können sich im Vorfeld der IDS zu dieser kostenlosen Veranstaltung bei SHERA unter der Telefon-



nummer 0 54 43/99 33-8 00 anmelden.

Neben Produktpräsentation und Infotainment lohnt sich ebenfalls das diesjährige SHERA-Gewinnspiel: Viele Preise, unter anderem Eintrittskarten für ein Musical wie „We will rock you“ in Köln, machen den Besuchern die IDS bei der SHERA schmackhaft.

Den SHERA-Messestand haben die Lemförder noch einmal vergrößern können und schaffen so noch mehr Platz für interessante Messeggespräche mit langjährigen und neuen Kunden aus aller Welt. **ZT**

ZT Adresse

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

The No.1 Trade Show Newspaper

today

at IDS Cologne March 20-24, 2007

www.uptodayte.com

Einfärbungsmittel für Zirkonoxid

Mit dem neuartigen Zircolor™ steht WIELAND Dental + Technik aus Pforzheim ein Einfärbungsmittel für ZENO® Zr-Discs von Verfügung.

Zircolor™ ist eine eisenhaltige, wässrige Lösung zum Einfärben von ZrO₂-Gerüsten, die Sie zur individuellen Kolorierung von Kronen, Brücken etc. nutzen können. Die Gerüste werden ein-



Einfach Zirkongerüste eintauchen und fertig: Zircolor™ aus dem Hause WIELAND.

fach in die verdünnte Lösung getaucht. Die Wirkungsweise von Zircolor™ ist wie folgt: Eisenionen dringen in das Material ein und verbleiben nach dem Dichtsinterprozess im Zirkonoxid. Dadurch wird eine zahnähnliche Färbung hervorgerufen.

Das Konzentrat wird in 250-ml-Flaschen ausgeliefert und muss zum Gebrauch noch mit destilliertem Wasser verdünnt werden. **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

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec • Inh. M. Nolte
Köhren 14 • 01464 Hager
Tel.: ++49 (0) 2331 6061 0 • Fax: ++49 (0) 2331 9091 10
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

IDS 2007 Halle: 11.1
Gang: H/J
Stand: 40/41

NEU

Snap-in

rastendes Halteelement für Teleskop- und Konuskronen

Snap-in - die Vorteile:

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

Snap-in...

...ein spürbares Sicherheitsgefühl

Indikation:

- Teleskopkronen
- Konuskronen
- implantatgetragene Stegkonstruktionen

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

Glasionomer-Zemente für Anterior-Restaurationen

Sie sind schnell und einfach anzuwenden, aber auch sicher und effektiv im Haftverbund: Kunststoffmodifizierte Glasionomer-Füllzemente haben sich im Seitenzahnbereich seit vielen Jahren klinisch bewährt. GC EUROPE bietet mit dem Fuji VIII GP einen selbsthärtenden, kunststoffverstärkten GIZ an.

Nach GC Fuji IX GP setzt der Marktführer für GIZ nun einen weiteren Meilenstein: Das einzigartige GC Fuji VIII GP von GC EUROPE vereint nicht nur die Vorteile von Kunststoff- und Glasionomer-Zementen miteinander, es ermöglicht erstmals auch ästhetische Frontzahnrestaurationen in kürzester Zeit – dank einer natürlichen Transluzenz ganz ohne Lichthärtung.

Die erheblich verbesserten physikalischen und ästhetischen Eigenschaften machen das neue, chemisch härtende Glasionomer-Füllzement der Dental Care Company für den Einsatz bei Klasse III- und Klasse V-Restaurationen sowie bei Versorgungen der Wurzeloberfläche im Frontzahnbereich zum Mittel der ersten Wahl.

Dank seiner neuartigen chemischen Zusammensetzung mit spezifischen Kunststoffpartikeln passt es sich mit seiner natürlichen Transluzenz nahezu unsichtbar der umgebenden Zahnstruktur an und harmonisiert dabei perfekt mit den VITA-Zahnfarben.

Exzellente Haftwerte und effizientes Handling

GC Fuji VIII GP überzeugt jedoch nicht nur durch seine

optischen, sondern auch durch seine exzellenten Haftungseigenschaften: Durch den direkten Ionenaustausch des Glasionomer-Zements mit der Zahnstruktur kommt es sowohl am Schmelz als auch am Dentin zu einer starken

hydropilen, chemischen Verbundwirkung – zuverlässig und dauerhaft, ohne Ätzen und Bonden. Bereits innerhalb von maximal zehn Minuten erreicht das Material 90 Prozent seiner herausragenden mechanischen Eigenschaften. Und sein gutes Versiegelungsvermögen minimiert langfristig das Risiko von Randspaltbildungen und Verfärbungen. Gleichzeitig besitzt GC Fuji VIII GP alle Vorteile eines konventionellen Glasionomer-Zements: eine kontinuierlich hohe Freisetzung von Fluorid, Röntgenopazität und exzellente Bioverträglichkeit. Die erstaunlich geringe Technik- bzw. Feuchtigkeitssensitivität führt



Ökonomisch, ästhetisch und transluzent: Fuji VIII GP, der neue Glasionomer-Füllzement von GC EUROPE.

zu einer verbesserten Anwendungssicherheit und damit zu einem verlässlicheren Ergebnis – auch ohne Kofferdam!

Verarbeitungs- und Abbindezeiten? Kurz und gut!

Ein weiterer Gewinn für die tägliche Praxis: Verkürzte Verarbeitungs- und Abbindezeiten machen das Handling wesentlich leichter und schneller. So ist das Finieren

bereits nach zwei Minuten und zehn Sekunden möglich, wobei die Arbeitszeit eineinhalb Minuten beträgt.

Mit nur zwei innovativen Restaurationsmaterialien – dem weltweit bewährten, stopfbaren GC Fuji IX GP (Fast) sowie dem neuen GC Fuji VIII GP – kann der Zahnarzt von nun an alle Indikationen im Front- und Seitenzahnbereich einfach und effizient abdecken – ob für Metall- oder Kunststoffprothetik.

Ob Kapsel- oder Puder/Liquid-Variante: GC Fuji VIII GP ist ein extrem sparsames und ökonomisches Produkt. Es ist ab sofort in den Farben A2, A3, A3,5, B2, B3 und C4 in Packungseinheiten mit 50 Kapseln oder im Set mit einem Fläschchen (6,8 Milliliter Inhalt) und 15 Gramm Puder sowie als Nachfüllpaket erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

GC Germany GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
81245 München
Tel.: 0 89/89 66 74-0
Fax: 0 89/89 66 74-29
E-Mail:
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

Einfach. Effizient. High Energy.

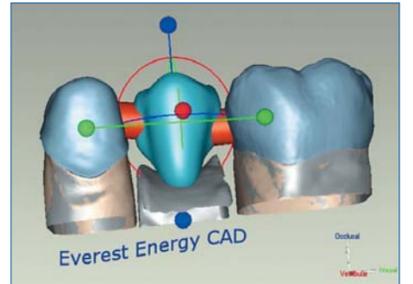
Everest Energy, die neue CAD-Software für das KaVo Everest System überzeugt durch intuitives und rationelles Designen von Restaurationen.

Ein weitestgehender Verzicht auf Schieberegler und „Dial Ups“ sowie die Möglichkeit, direkt am Objekt zu arbeiten, machen das Erlernen der neuen Software kinderleicht.

Mit Everest Energy besteht neben der Gestaltung von Kronen und Brückengerüsten mit bis zu 14 Gliedern die Möglichkeit, individuelle Wax-ups jeglicher Art einzuscannen und mithilfe der 5-Achsen-Technologie der Everest engine zu schleifen. Zusätzlich dazu bietet KaVo in Kooperation mit Neoss erstmals auch ein Softwaremodul zum Erstellen individueller Implantat-Abutments an. Über die sogenannten Neolinks von Neoss, die speziell für das Everest System modifiziert wurden, kann hierbei eine große Bandbreite von gängigen Implantatsystemen versorgt werden. Von besonderem Interesse für den Anwender ist vor allem, dass sowohl das individuelle Abutment als auch das darauf passende Kronenkäppchen direkt im Labor gemeinsam konstruiert und später auch gemeinsam ausgeschliffen werden können. Das spart Zeit und Geld.

Um die Produktivität des Everest Systems noch weiter zu steigern, bietet KaVo auch

sogenannte Ronden für die Everest elements Materialien an. Diese Ronden, die es in



Die neue CAD-Software von KaVo rundet das Everest System ab.

unterschiedlichen Stärken der Materialien ZS (Zirkon Soft), TI (Reintitan) und C-Temp (glasfaserverstärkter Polymerkunststoff) geben wird, erlauben es, ohne Umbetten bis zu 28 Einheiten pro Ronde über Nacht zu fertigen. Nur teilweise ausgeschliffene Ronden können später über das sogenannte „Nesting-Verfahren“ wieder weiterverwendet werden.

Insgesamt steht den Anwendern nun ein optimiertes, noch zukunftsfähigeres Everest System zur Verfügung. **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.com
www.kavo.com

Dentalkompressor mit Schalldämmhaube

Hohe Geräuschbelastung ist weder in der Zahnarztpraxis noch im Dentallabor willkommen. Kaeser Dental bietet modernsten Schallschutz – auch zum Nachrüsten.

Gerätehersteller sind stets bemüht, die Schallemissionen ihrer Produkte immer weiter zu reduzieren. So bringen es die Kompressoren Kaeser Dental 1, 3 und 5 mit Schalldämmhaube je nach

serienmäßig ohne Schalldämmhaube gelieferte Kompressor nicht vom Netz genommen werden. Der Lüftung dient der große Ventilator des Kompressors und nicht, wie meist üblich, ein

Betriebsdrucks. Es fällt nämlich kein Kondensat an, was einen entsprechenden Wartungszugang überflüssig macht.

Je nach Modell versorgen die Anlagen ein, zwei bis drei oder vier bis fünf Behandlungszimmer. Dabei können gleichzeitig eine, zwei bzw. drei druckluftbetriebene Instrumente im Einsatz sein. Die Spitzen-Liefermengen der „Dental“-Kompressoren betragen 65, 158 und 262 l/min bei jeweils 5 bar. Mit einer Dauerleistung von 52, 135 und 225 l/min (bei 5 bar) sind sie wahre Kraftpakete.

Die leistungsstarken Anlagen kommen mit einem deutlich kleineren Druckluftbehälter aus als üblich, denn er muss nur die Regenerationszeit des Trockners überbrücken.

Weitere wesentliche Produktmerkmale der in Deutschland hergestellten, ölfrei verdichtenden Kolbenkompressoren, sind hohe Zuverlässigkeit, lange Lebensdauer und energiesparende Drucklufttrocknung. **ZT**



Die Kompressoren der Baureihe „Kaeser Dental“ mit Schalldämmhaube liefern geräuscharm, zuverlässig und kostengünstig hygienisch einwandfreie Druckluft für Zahnarztpraxis und Labor.

Modell auf einen Schalldruckpegel von nur 52 oder 60 dB (A). Damit sind sie ebenso leise wie eine moderne, geräuschreduzierte Turbine.

Die Schalldämmhaube ist in einer pulverbeschichteten Metallausführung mit glatter Oberfläche zur einfachen und effektiven Desinfektion erhältlich. Zur nachträglichen Montage muss der

kleiner, in die Haube integrierter separater Lüfter. Daher benötigt die Haube auch keinen separaten Stromanschluss. Für Ansaug-, Kühl- und Abluft sind groß dimensionierte, durch Kulissen schallgedämmte Gehäuseöffnungen vorgesehen. Außerdem gibt es nur eine weitere kleine Öffnung zum Bedienen des Druckschalters und zum Ablesen des

ZT Adresse

KAESER KOMPRESSOREN GmbH
Postfach 21 43
96410 Coburg
Tel.: 0 95 61/6 40-0
Fax: 0 95 61/6 40-30
E-Mail: produktinfo@kaeser.com
www.kaeser.com

Innovative Zubehörserie für CAD/CAM

Serie 21 heißt die neueste Generation der speziell auf die Computertechnologie abgestimmten Zubehör-Produktpalette des Dortmunder Herstellers dentona.

Auch in der Zahnmedizin und -technik hat sich die CAD/CAM-Technologie überzeugend durchgesetzt. Die enormen Fortschritte in der Computer- und Fertigungstechnologie haben zu deutlichen Verbesserungen bei Qualitätsstandard, Produktivität und Ästhetik geführt.

Bereits 1994 bewies dentona Gespür für den technischen Fortschritt und entwickelte mit CAM-base® das weltweit erste Spezial-Modellmaterial, das ohne zusätzliche Konditionierung eine Digitalisierung der Modelloberfläche erlaubte. Der CAD-Prozess wurde so entscheidend unterstützt. Seitdem steht dentona kontinuierlich an der Spitze der neuesten Werkstoffentwicklungen. Denn die ständig verbesserten CAD/CAM-Verfahren verlangen nach innovativen, hochwertigen Materialien und Zubehörprodukten.

Die neue Serie 21 ist das Ergebnis der engen Zusammenarbeit mit ausgewiesenen Fachleuten aus der Zahntechnik und der Zahnmedizin sowie aus der Kooperation mit führenden Systemherstellern. Die aufeinander abge-

stimmten Zubehörprodukte neuester Generation unterstützen den CAD-Prozess in höchstem Maße und ermöglichen durch ihre universellen

dentona präsentiert und demonstriert live die innovative Serie 21, zu der u. a. Spezialgipse, Modellierwachs, Zahnfleischmas-



Zahnfleischmaske.

Einsatzmöglichkeiten den Ersatz bisher verwendeter, konventioneller Materialien. Die wesentlichen Vorteile der Serie 21:

- Perfekte Ergebnisse bei der Oberflächendigitalisierung bei maximaler Dimensionstreu und Kantenschärfe
- Reduzierung der Materialvielfalt durch universellen Charakter der Produkte
- Von führenden Experten empfohlen – Sicherheit für den Verwender!

ke, -Bissregistrare gehören, exklusiv auf der IDS 2007, Halle 11.1, Stand H010/J011. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn Str. 27
44227 Dortmund
Tel.: 02 31/55 56-0
Fax: 02 31/55 56-9 00
E-Mail: mailbox@dentona.de
www.dentona.de

ZT SERVICE

Innovative Lösungen für die Dentalbranche: Die Zukunft ist weiß

Zeiten ändern sich und mit ihnen die Ansprüche. Um steigende Kundenwünsche zu befriedigen, müssen innovative Lösungen gefunden werden. Wie diese bei ständig steigendem Kostendruck im Gesundheitswesen und zunehmendem Wettbewerb zu finden sind, zeigt die Erfolgsstory des Fräsentrums Frank Prünfte in Unna.

Innerhalb weniger Jahre wurde aus einem typischen Dentallabor mit regionaler Kundenstruktur und 20 Mitarbeitern ein Hightech-Unternehmen, das für über 200 Partnerlabore im ganzen Bundesgebiet Kronen und Brückengerüste aus Zirkoniumdioxid mit modernsten CAD/CAM-Systemen fräst. Dass dem „weißen Stahl“ Zirkoniumdioxid wegen seiner hohen Festigkeit, Passgenauigkeit und Schönheit die Zukunft gehört, war für Laborinhaber Frank Prünfte keine Frage mehr, als er 2004 erste Erfahrungen mit dem neuartigen Werkstoff machte. Ein wichtiges Hindernis blieben jedoch die hohen Anschaffungskosten für die computergesteuerten Maschinen, mit denen das Material bearbeitet werden kann.



Die Sicherung der Qualitätsstandards bleibt eine zentrale Aufgabenstellung.

setzte Frank Prünfte von Anfang an auf professionellen Service. Dazu gehören neben günstigen Preisen, hoher Qualität und kurzen Bearbeitungszeiten ausführliche Beratung und Marketingunterstützung bei der

liche Herausforderung. Nach einem erfolgreich bestandenen externen Audit wurde das Fräszenrum Frank Prünfte im März 2006 bei der International CERT für das eingeführte Qualitätsmanagementsystem im Geltungsbereich

Der Service

An der richtigen Adresse sind in Unna auch Kunden, die einen eigenen Scanner nutzen wollen. Gefräst wird dort nach Datentransfer vom 3shape D 200-Scanner von



Laborinhaber Frank Prünfte.

in jeder Hinsicht sehen lassen kann. Unter der Adresse www.fraeszentrum-unna.de erhalten die Partnerlabore stets aktuelle Informationen über Leistungen, Angebote, Herstellungszeiten, Logistik, Preise, Fortbildungsangebote,

die Zukunft weiß ist, denn die Ansprüche der Patienten werden steigen und hinsichtlich Festigkeit, Passgenauigkeit, natürlichen Aussehens und Biokompatibilität bleibt Zirkoniumdioxid die erste Wahl. Das heißt, dass immer



Bei Auftragsingang vor 12 Uhr sind die Arbeiten innerhalb von 24 Stunden versandfertig.

mehr Labore das Material einsetzen werden. Da metallfreie Werkstoffe wegen ihrer Biokompatibilität und ästhetischen Vorteile auch bei kieferorthopädischen Maßnahmen erwünscht sind, verfolgt das Fräszenrum eigene Entwicklungen bei der Herstellung von Verankerungen und Retainern aus Zirkoniumdioxid. Die Vorteile liegen auf der Hand: kein allergisches Potenzial, geringe Temperaturleitfähigkeit, chemische Stabilität, transluzentes, zahnfarbendes Material, minimale Plaqueablagerung, leicht zu entfernen, einfachere Mundhygiene, sicherere Klebefahrung, hohe Passgenauigkeit sowie hohe Belastbarkeit und Biegefestigkeit.

Das Konzept

Warum aber sollte sich jedes Labor ein teures Fragegerät leisten und viel Zeit in die aufwendige Einarbeitung der Mitarbeiter investieren müssen? Ein Fachlabor, das sich auf Zirkonium spezialisiert, über die geeigneten Geräte und die notwendige Erfahrung bei der Bearbeitung dieses besonderen Materials verfügt, könnte das Dilemma lösen, dachte sich Frank Prünfte. Damit war die Grundidee für sein Fräszenrum geboren. Dentallabore unterschiedlicher Größenordnung sollten von einer engen Zusammenarbeit profitieren und zwar in mehrfacher Weise: Partnerlabore erhalten individuell auf ihre Kundenstruktur abgestimmte Fräsprodukte höchster Qualitätsstufe, ersparen sich hohe Investitionskosten, bleiben flexibel und senken Bearbeitungszeiten und Herstellungskosten. Der Zugewinn ist dann nicht nur technologischer, sondern auch wirtschaftlicher Art. Am Ende steht ein Zahnersatz, der den Zahnarzt begeistert und den Tragekomfort für den Patienten beträchtlich erhöht. Von der Idee zur Realisierung war der Weg nicht weit. Im Gebäude des Dentallabors konnte ein passender Raum genutzt werden, das erste CAD/CAM-System wurde installiert, erfahrende Zahntechniker machten sich mit der neuartigen Technik vertraut. Letzteres fiel nicht schwer, weil die Mitarbeiter des Dentallabors Prünfte hoch motiviert sind und über jahrelange Praxis verfügen. Anfang 2005 konnten die ersten Fremdaufträge entgegengenommen werden. Das Fräszenrum Frank Prünfte war aus der Taufe gehoben. Bei der Kundenakquise

Kommunikation mit den Zahnärzten.

Die Qualität

Die ersten Kundenreaktionen zeigten, dass das Konzept Hand und Fuß hat. Die Strategie ging auf, und aus dem blo-

„Herstellung zahntechnischer CAD/CAM-Fräsarbeiten aus keramischen Werkstoffen“ nach der Norm ISO 9001 zertifiziert. Für die Kunden bedeuten die Zertifizierung und die nachfolgende ständige Überwachung optimale Sicherheit hinsichtlich der Qualität der Produkte.

WIELAND oder vom inEos-Scanner von Sirona. Die Logistik ist effektiv. Bei Auftragsingang vor 12 Uhr sind die Arbeiten innerhalb von 24 Stunden versandfertig. Für den Versand hat das Fräszenrum ein eigenes System entwickelt, bei dem der Kunde nicht nur Zeit und Kosten

Neuerungen usw. Über die Homepage können Systemvoraussetzungen oder Verarbeitungshinweise abgerufen werden. Unterstützt werden die Kunden ebenfalls bei ihren Marketingaktivitäten. Sie können Werbematerial für Zahnarztpraxen von der Website abrufen oder

„Für PAR-Schienen und Retainer ist der Werkstoff das ideale Material“, meint Frank Prünfte, der beim Design der neuen Produkte eng mit Kieferorthopäden zusammenarbeitet. Gleichzeitig wird in Zeiten steigenden Wettbewerbs- und Kostendrucks das Thema „wirtschaftliche Herstellung von Zahnersatz“ immer wichtiger. Deshalb kommt es darauf an, auf schwankende Auftragslagen flexibel reagieren zu können. Oft ist der Kauf oder das Leasen eines Scanners und die Zusammenarbeit mit einem Fräszenrum eine überlegenswerte Variante. Die Technologie entwickelt sich rasant. Das Fräszenrum kann aufgrund seiner anderen finanziellen Struktur schneller auf neue Technologien eingehen, während ein einzelnes Labor noch mit der Ratenzahlung des mittlerweile veralteten Systems beschäftigt ist. Im Fräszenrum Frank Prünfte gehört zur Zukunftssicherung auch die Zusammenarbeit mit starken und einflussreichen Verbänden der Dentalbranche wie WIELAND und Sirona. 



Anfang 2007 wurde im Dental-Labor Frank Prünfte bereits die vierte CAD/CAM-Anlage installiert, um den Kundenwünschen gerecht zu werden.

Ben Trend wurde ein Boom. Anfang 2007 musste bereits die vierte CAD/CAM-Anlage installiert werden, um den Kundenwünschen gerecht zu werden. Das rasche Wachstum führte auch zu neuen Arbeitsplätzen. Unter anderem wurden zwei arbeitslose Zahntechniker zu Spezialisten in der computergestützten Keramikrestauration ausgebildet. Auch bei steigendem Auftragsvolumen bleiben Sicherung und stetige Optimierung des hohen Qualitätsstandards täg-

Weil die Ansprüche der Kunden ständig weiter wachsen, muss auch das Fräszenrum wachsen. Mitte 2006 wurde das erste ZENO™ Tec System der Firma WIELAND in Betrieb genommen, mit dem 14-gliedrige Brücken kein Hindernis mehr sind. Ein weiteres folgte Anfang 2007. Frank Prünfte: „Diese Systeme sind zukunftssicher, hochproduktiv und wirtschaftlich. Sie bieten große Freiheiten und decken die Indikationsvielfalt der modernen Prothetik ab.“

spart, sondern mit dem die wertvolle Fracht rundum gesichert zu ihm kommt. Fachlich unterstützt werden die Partnerlabore durch Workshops und Fortbildungskurse, in denen Basiswissen und Tipps und Tricks vermittelt werden. Regelmäßige Fortbildungen sind im Übrigen auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Fräszenrums Frank Prünfte selbstverständlich. Der enge Kontakt zum Kunden wird auch durch die Homepage gepflegt, die sich

Schaumodelle aus der Welt der Vollkeramik anfordern. Wenn sie möchten, können die Partnerlabore auch ihren eigenen Internetauftritt um die Informationen über die Vorteile von Zirkoniumdioxid ergänzen.

Die Zukunft

Wie jedes Unternehmen muss auch ein Dentallabor für die Zukunft gewappnet sein. Frank Prünfte sieht es so: „Ich gehe davon aus, dass

ZT Adresse

Fräszenrum
Frank Prünfte
Wasserstraße 25
59423 Unna
Tel.: 0 23 03 / 8 61 38
Fax: 0 23 03 / 8 33 98
E-Mail: info@prunte-dental.de
www.pruente-dental.de

Marketing-Offensive bringt Zahntechnik in die Wohnzimmer

TV-Premiere mit drei Millionen Zuschauern als Zielpublikum: Der Berliner Regionalkreis der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ) nutzte Anfang des Jahres das lokale Fernsehen für die eigenen Marketing-Zwecke. Das Qualitätshandwerk aus den deutschen Meisterbetrieben stand dabei im Mittelpunkt.

Für Bianca Menge (22) war es ein aufregender Tag vor der Kamera – für den Regionalkreis Berlin in der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, der Startschuss für eine Marketing-Premiere: Zahntechnik geht ins Fernsehen. Um einen fünfminütigen Beitrag über Qualitätshandwerk aus den Meisterlaboren der VUZ-Mitgliedsunternehmen in der Bundeshauptstadt zu produzieren, wurden Dentallabor und Zahnarztpraxis für zwei Tage zu authentischen Drehorten. Ausgestrahlt wird der PR-Beitrag zu bester Sendezeit (20.15 Uhr) bei FAB Berlin, größter lokaler TV-Kanal im zukunftsreichen Wirtschaftsraum Berlin-Brandenburg mit einem

färbung eines abgestorbenen Frontzahnes auch psychisch leidet und von ihrem Zahnarzt ins VUZ-Labor geschickt wird, um sich aus erster Hand über die besten technischen Möglichkeiten zur Behebung des Problems zu informieren, hatte die Berliner Bianca Menge übernommen. Für die couragierte junge Dame vom Prenzlauer Berg stand nach 100 gefühlten Wiederholungen am TV-Set fest: Schauspielern und Modeln ist gar nicht so einfach. Das ausgestrahlte Endprodukt indes brachte der mutigen Patientin den ungeteilten Beifall aller Beteiligten an der Produktion ein. Das Drehbuch, in dem insbesondere die Implantologie als Teamwork-Thema an der

ses Berlin und VUZ-PR-Manager Jörg Teichert gemeinsam mit TV-Redakteurin Sybille Schumann („TV-Magazin für Wellness und Gesundheit“, FAB Berlin) erarbeitet. Oralchirurg Dr. Mathias Grote aus Berlin-Spandau ließ sich in diesem Zusammenhang bei einer implantologischen Versorgung eines Patienten von der Kamera über die Schulter schauen und verdeutlichte dabei aus Überzeugung die Wichtigkeit von „Team-Plantologie“. Dem Fernsehzuschauer wurden darüber hinaus die Vorteile vermittelt, die Dental-labore als Mitglieder eines Regionalkreises in der VUZ haben. Im Interesse der Patienten. Die in Wort und Bild

Transfer innerhalb der regionalen Gruppe bis hin zu den vielfältigen Serviceangebo-

„TV-Magazin Wellness und Gesundheit“ überzeugend, begründete Jörg Teichert

über lokale oder regionale Fernsehsender eine gezielte Image- und Produktwerbung



VUZ-Regionalkreis Berlin „Die Zweite“: Erfahrungsaustausch unter Berliner Mitgliedsbetrieben der VUZ, die als Gruppe über ein großes Spektrum auch an technischen Geräten in der modernen Zahntechnik verfügen.



VUZ-Regionalkreis Berlin „Die Erste“: Patientin Bianca Menge wird im Dentallabor freundlich begrüßt. Redakteurin Sybille Schumann und Kameramann Wolfgang Hempel vom „TV-Magazin für Wellness und Gesundheit“ setzen den TV-Beitrag für FAB in Szene.

Potenzial von rund drei Millionen Zuschauern. Die Rolle einer Patientin, die unter der starken Zahnver-

Schnittstelle Zahnarzt/Zahn-techniker eine herausragende Rolle spielt, hatten die Mitglieder des Regionalkrei-

verpackten Argumente reichen von der Qualitätsausrichtung durch permanente Fortbildung und den technischen

ten für Patienten. Patienten-Teilzahlung und VUZ-Zahn-ersatz-Zusatzversicherung waren dabei die wichtigsten Stichworte. Zentrale Botschaft des TV-Beitrags: Die Inanspruchnahme von qualitativ konkurrenzlosem Zahn-ersatz aus deutschen Meister-laboren scheidet für gut informierte Patienten nicht am Preis. Um diese Botschaft über das Massenmedium Fernsehen zu verbreiten, sind angesichts des finanziellen Inputs lokale TV-Stationen mit einer respektablen Einschaltquote für die VUZ die erste Adresse. FAB bot sich unter den Berliner Privatsendern nicht nur wegen der Reichweite an (1,4 Mio. Haushalte im Kabel-netz). Die Referenzliste war gerade für das wöchentliche

(VUZ) die Entscheidung für diese Produktion. Nach über 100 Ausstrahlungen in rund vier Wochen zu Jahresbeginn im lokalen TV für Berlin und Brandenburg, sowie Dessau und einem Partnersender am Bodensee, wird der Beitrag im Internet-auftritt des VUZ-Regional-kreises Berlin zu sehen sein (www.vuz-berlin.de). 200 zusätzlich produzierte 30-Sekunden-Werbespots sind nachgeschaltet. Die Marketing-Offensive in der Bundeshauptstadt ergänzte der Regionalkreis mit einer Anzeigenkampagne in Berliner Printmedien. Die Vereinigung Umfassende Zahntechnik sondiert nach der TV-Premiere in Berlin jetzt die Möglichkeiten für weitere VUZ-Regionalkreise,

zu betreiben. Bei einem Blick über die sich ständig verändernde Medienlandschaft bieten sich dafür neben dem Ballungsraum-Fernsehen inzwischen auch Flächensender wie im westlichen Münsterland an. Jörg Teichert, PR-Chef der VUZ: „Berlin zeigt, das Fernsehen heute durchaus eine Marketing-Option für eine starke Verbundgruppe ist.“

ZT Adresse

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

Wirtschaftlichkeit und Patientenzufriedenheit

Heutzutage macht der zunehmende Kostendruck Dentallaboren immer mehr zu schaffen. Die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit ist daher das oberste Ziel. Und doch sollten eigentlich der Patient und die Lösung seiner Probleme im Mittelpunkt des Interesses stehen. Wie lassen sich diese scheinbar so konträren Ansprüche miteinander verbinden? Die Antwort lautet: Mit System, und zwar mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER.

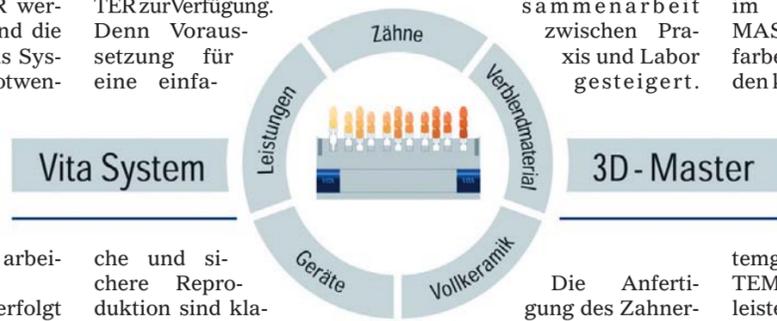
Durch Optimierung und Standardisierung der Prozesse im Labor mit dem VITA SYSTEM 3D-MASTER werden Kosten gesenkt und die Qualität gesteigert. Das System verfügt über alle notwendigen Komponenten, um von der Farbbestimmung bis hin zur Reproduktion an jedem Punkt des Prozesses exakt definiert und dadurch sicher zu arbeiten.

samt Besprechung seiner Wünsche steht der VITA Toothguide 3D-MASTER zur Verfügung. Denn Voraussetzung für eine einfache

die zweifelsfrei kommuniziert werden kann. So wird die Effizienz der Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor gesteigert.

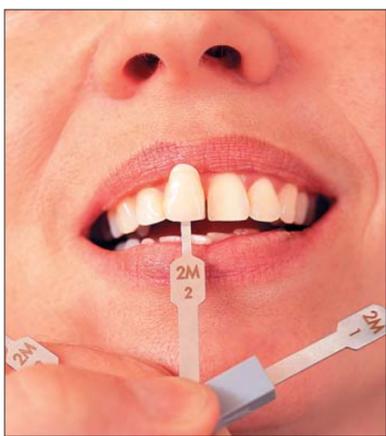
System gibt Zahntechnikern, Zahnärzten und Patienten die Sicherheit, dass die einmal im VITA SYSTEM 3D-MASTER bestimmte Zahnfarbe exakt reproduziert werden kann. Dass Farbnachbesserungen in der Regel nicht mehr nötig sind, bedeutet Imagegewinn und Wettbewerbsvorteil.

Die einzelnen Systemgruppen des VITA SYSTEM 3D-MASTER gewährleisten optimale Problemlösungen bei exzellenter Qualität. Die standardisierten Arbeitsprozesse realisieren eine verbesserte Wirtschaftlichkeit und eine gesteigerte Patientenzufriedenheit. Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.vita-zahnfabrik.com oder telefonisch unter der VITA-Hotline 0 77 61/5 62-2 22.



che und sichere Reproduktion sind klare und eindeutige Vorgaben. Die Einhaltung des Prozess-Standards ist auch möglich, wenn die Farbbestimmung vom Zahnarzt durchgeführt wird. Dieser geht einfach wie das Labor vor: Er bestimmt die Zahnfarbe doppelt abgesichert mit VITA Easyshade und VITA Toothguide 3D-MASTER. Die digitalen Daten werden per USB-Stick ins Labor geliefert. Kunden sind von dieser Methode schnell überzeugt, da durch die einfache Vorgehensweise eine eindeutige Farbbestimmung gelingt,

Die Anfertigung des Zahnersatzes erfolgt mit Produkten der Systemgruppen VITA Zähne oder VITA Vollkeramik. Für eine absolut sichere Farbproduktion bei der Verblendung der Gerüste sind VITA VM Verblendmaterialien in den Farben des VITA SYSTEM 3D-MASTER die effizienteste Lösung. Die konsequente Verwendung der VITA Produktpalette bei der Umsetzung der digitalen Vorgaben ist ein wichtiges Element zur Vereinheitlichung von Prozessen und für eine rationellere Lagerhaltung. Da alle VITA System-Komponenten gemäß den Farben des VITA Toothguide 3D-MASTER aufeinander abgestimmt sind, ist eine gleich bleibend hohe Qualität garantiert. Das abgerundete



Einfache und präzise Farbbestimmung mit VITA Toothguide 3D-Master.

„Beste Meisterprüfungsarbeit“

Große Freude herrschte beim frischgebackenen und ausgezeichneten ZT-Meister Metin Görmez.

Nach Abschluss der Prüfungen war er mit seiner Teilarbeit „Totale Prothese nach

Es ist zu wünschen, dass sich viele weitere Talente finden, die sich verstärkt der oft ver-



Candolor-Geschäftsführer Michael Hammer (links) und ZTM Patrik Guttenbacher (Meisterschule Karlsruhe, rechts) gratulieren dem glücklichen Gewinner Metin Görmez.

Gerber“ mit 82 Punkten an der Meisterschule in Karlsruhe Klassenbester. Candolor als Spezialist in der Totalprothetik zollte dieser Meisterleistung Anerkennung und prämierte erstmals die beste Arbeit. Herr Görmez erhielt einen Candolor Statiklaser sowie eine Flasche Prosecco. Die Ausbildung und Förderung junger Talente im Bereich der Totalprothetik ist eine der wichtigsten Zielsetzungen von Candolor. So können z.B. Meisterschüler neuerdings für die Prüfung benötigte Artikulatoren auch leihweise bekommen.

nachlässigten Totalprothetik annehmen. Ein besonderer Dank gilt auch Herrn ZTM Patrik Guttenbacher von der Meisterschule Karlsruhe, der zu einem Großteil für die gute Ausbildung der jungen Meister mitverantwortlich ist.

ZT Adresse

Candolor Dental GmbH
Am Riederngraben 6
78239 Rielasingen-Worblingen
Tel.: 0 77 31/7 97 83-0
Fax: 0 77 31/2 89 17
E-Mail: info@candolor.ch
www.candolor.de

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

Fortbildungsreihe wird auch im April fortgesetzt

Workshops, Grundlage und Expertenkurse zur Software „etkon_visual 3.2“ und zum Scanner „es1“.

etkon hat mit der Entwicklung der Software „etkon_visual 3.2“ und des etkon Scanners „es1“ ein zukunftsweisendes „Werkzeug“ für Zahntechniker entwickelt. Denn das etkon-System erlaubt dem Zahntechniker, sich auch weiterhin auf seine Stärken – die kreative und gestalterische Arbeit – zu konzentrieren, ohne dabei zum Computer-Freak werden zu müssen.

Dazu bietet das innovative Unternehmen aus Gräfelfing Workshops sowie Grundlagen- und Expertenkurse an. Im Workshop, der als reine Informations-Veranstaltung zu sehen ist, werden zunächst die umfangreichen Möglichkeiten des Scanners „es1“ und der „etkon_visual 3.2“ Software mittels einer Live-Demo erlebbar gemacht. Der Grundlagenkurs vermittelt dann alle Basis-



funktionen der Software „etkon_visual 3.2“ wie etwa das Scannen von Kronen- und Brückenkonstruktionen. Zur Vertiefung der Kenntnisse im Umgang mit der „etkon_visual 3.2“ Software dient der Expertenkurs, der beispielsweise auf das Scannen komplexer Kronen- und Brückenkonstruktionen eingeht. Er bietet außerdem Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern. Weitere Informationen über die Workshops bzw. die Fort-

bildungsreihe erhalten Sie auch auf dem etkon-Messestand bei der IDS (Halle 4.2, Stand M090). **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/30 90 75-0
Fax: 0 89/30 90 75-139
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

ZT Termine

Die Workshop-Termine im April:

- Hamburg 11.04.07 (Mi.) 14.00–18.00 Uhr
- Hofheim-Wallau 11.04.07 (Mi.) 15.00–19.00 Uhr
- Kaiserslautern 11.04.07 (Mi.) 14.00–18.00 Uhr
- Zürich 12.04.07 (Do.) 13.00–17.00 Uhr
- Kerpen 18.04.07 (Mi.) 10.00–15.00 Uhr
- Neustadt/Glewe 18.04.07 (Mi.) 14.00–18.00 Uhr
- Gräfelfing 20.04.07 (Fr.) 10.00–14.00 Uhr
- Leipzig 25.04.07 (Mi.) 15.00–19.00 Uhr

Die Grundlagenkurs-Termine im April:

- Stuttgart 25.04.07 (Mi.) 15.00–19.00 Uhr
- Berlin 27.04.07 (Fr.) 14.00–18.00 Uhr
- Nürnberg 27.04.07 (Fr.) 14.00–18.00 Uhr

Die Expertenkurs-Termine im April:

- Hamburg 18.04.07 (Mi.) 10.00–15.00 Uhr
- Gräfelfing 27.04.07 (Fr.) 10.00–15.00 Uhr
- Gräfelfing 04.04.07 (Mi.) 10.00–15.00 Uhr
- Hamburg 20.04.07 (Fr.) 10.00–15.00 Uhr

Betriebserweiterung vergrößert Servicebereich

Der Ausbau des Produktsortimentes und die Erschließung internationaler Märkte erfordern bei Dürr Dental eine Erweiterung des Sitzes in Bietigheim. Forschung, Vertrieb und Service werden so zusammengeführt.

Den Startschuss gaben die Geschäftsführer Walter Dürr und Martin Dürrstein und Vertreter der Stadt beim ersten Spatenstich im vergangenen Dezember. Neben der notwendigen Erweiterung von Büro- und Laborflächen soll der Servicebereich deutlich vergrößert und mit der Entwicklung enger verzahnt werden.

Dentale Druckluft, Sauganlagen, die Dürr System-Hygiene, die Vector Methode zur Parodontaltherapie oder die digitale Röntgentechnologie mit Vista Scan-Speicherfolienscannern und Vista-Ray-Sensoren – auf vielen Gebieten ist Dürr Dental seit Jahrzehnten für einen kontinuierlichen Ausbau seines hochwertigen Angebots an Produkten und Dienstleistungen rund um die Zahnarztpraxis bekannt. Im Dezember nahmen Walter Dürr und Martin Dürrstein als Vertreter der zweiten bzw. dritten Generation der Eigentümerfamilien im Beisein von Oberbürgermeister Jürgen Kessing und erster

kommen im Eingangsbereich repräsentative Besprechungsräume hinzu. Nach Abschluss dieser Arbeiten plant Dürr Dental in einer zweiten Ausbaustufe die Kapazitäten für Forschung und Entwicklung sowie für Vertrieb und Marketing zu ergänzen. Neben Bü-



Schwingen die Spaten (v.l.n.r.): Dr. Michael Thoms (Entwicklungsleiter der Dürr Dental), Axel Schramm (Leiter Vertrieb & Marketing der Dürr Dental), Walter Dürr und Martin Dürrstein (beide Geschäftsführer der Dürr Dental), Jürgen Kessing (Oberbürgermeister von Bietigheim-Bissingen), Peter Dürrstein (Geschäftsführer der Dürr Optonik), Wolfgang Blatt (Leiter Service der Dürr Dental), Günter Kunkel (Mitglied des Vorstandes der Kreissparkasse Ludwigsburg) und Eberhard Färber (Architekten Manz + Partner).

roräumen werden hier vor allem Labore und repräsentative Ausstellungs- und Schulungsräume entstehen – inklusive der Möglichkeit, Live-Behandlungen durchzuführen. Die Schulungen für Berater des dentalen Fachhandels und für zahnärztliche Teams werden damit in Zukunft noch praxisgerechter und anschaulicher.

„Wir glauben an unsere Zukunft und wollen sie gestalten“, mit diesen Worten von Martin Dürrstein wurde der Baubeginn für die Erweiter-

ung um rund 5.000 Quadratmeter und für Investitionen in Höhe von ca. acht Millionen freigegeben. Als klares Bekenntnis zum Standort Deutschland und den qualifizierten und engagierten Arbeitskräften, aber auch Instituten in der Region will Dürr Dental die-

Mürle. Eine geothermische Anlage wird im Winter wie im Sommer für das richtige Arbeitsklima sorgen. Oberbürgermeister Kessing lobte in seiner Ansprache, dass in den neuen Räumen nicht nur ca. 100 Mitarbeiter ihre neue Arbeitsstätte finden, sondern die Baumaßnahme sogar noch Reserven biete.

Bereits abgeschlossen sind die Neubauaktivitäten am Standort Gechingen, Kreis Calw. Die dortige Dürr Optonik profitiert von den jüngsten Erfolgen im Bereich Digitale Diagnostik und erweiterte unter anderem die Produktion und den Schulungsbereich. Das Joint-Venture-Unternehmen Air Techniques in den USA ist im vergangenen Jahr bereits auf ein ganz neues Gelände von nunmehr 20.000 Quadratmetern umgezogen. Dürr Dental hat indessen seine internationalen Aktivitäten durch Niederlassungen unter anderem in Dubai, Kuala Lumpur, China, Brasilien, Australien und Griechenland ausgebaut. Weltweit beschäftigt das Familienunternehmen Dürr Dental in der Gruppe heute rund 1.000 Mitarbeiter. **ZT**

sen Schritt verstanden wissen. So konnte im vergangenen Kalenderjahr die Belegschaft durch über 20 Neueinstellungen auf 322 erweitert werden. Im Gleichschritt konnte der Umsatz 2006 deutlich auf ca. 98 Millionen Euro gesteigert werden. „Wirtschaftlicher Erfolg soll in sozialer Verantwortung stattfinden“, so Dürrstein. Dies kommt auch bei einer Ausbildungsquote von über 5 % zum Ausdruck. Dass auch dem Umweltaspekt Rechnung getragen wird, betonte Bauplaner Markus

ZT Adresse

Dürr Dental GmbH & Co. KG
Dr. Martin Koch
Höpfheimer Straße 17
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: 0 71 42/7 05-3 40
Fax: 0 71 42/7 05-2 60
E-Mail: koch.m@duerr.de
www.duerr.de

2. Platz bei obs-Awards 2006

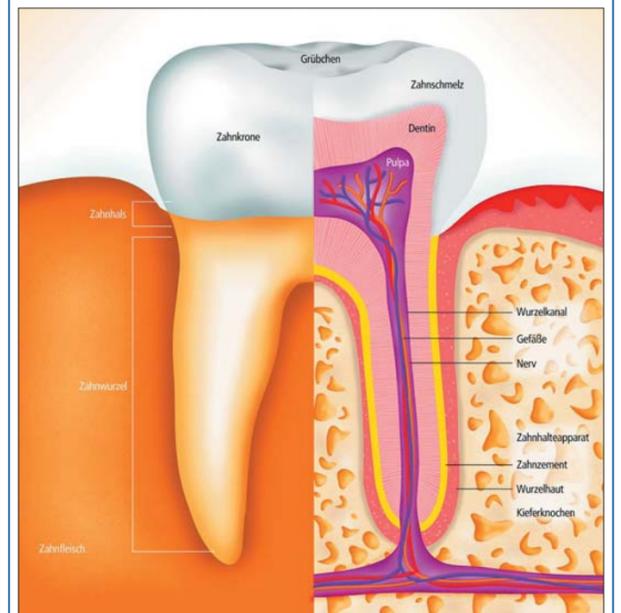
proDente e.V. ist bei dem von der dpa-Tochter news aktuell gestifteten Branchenpreis „obs-Awards 2006“ mit dem zweiten Platz in der Kategorie Infografik ausgezeichnet worden.

Eine sechsköpfige Jury aus Journalisten hatte die Pressegrafik „So ist ein Zahn aufgebaut“ aus über 500 Einreichungen in eine Kurzliste gewählt. Über die 18 ausgewählten Pressefotos und Grafiken konnten danach Journalisten, Agenturmitarbeiter und PR-Fachleute öffentlich abstimmen.

fertigt worden“, erläutert Kropp.

Gewinner der Kategorie Pressegrafik

Gewonnen hat in der Kategorie Pressegrafik das Motiv „WM-Ball: Nie war er so rund wie heute“ von der



„Klar, informativ und ohne Schnörkel“ – mit Lob auf den zweiten Platz: Die Grafik „So ist ein Zahn aufgebaut“ von proDente.

„Klar, informativ und ohne Schnörkel“, so kommentierte Jury-Mitglied Frank Schleicher (news aktuell) sein Votum für die Pressegrafik von proDente. „So kann der Leser auf einen Blick erfassen, worum es geht“, führte Schleicher weiter aus.

Bayer MaterialScience AG. Pressebild des Jahres wurde „6 Dörfer für 2006“, eingereicht von Pressesprecherin Ingrid Famula in der Kategorie Sport-Sponsoring. Mit den „obs-Awards“ fördert und würdigt news aktuell die gewachsene Bedeutung von



Dr. Markus Heibach (VDDI), Dirk Kropp, Lutz Müller (BvD).

„Für proDente ist dieser Preis eine besondere Auszeichnung, da unsere Initiative erstmals für seine Pressearbeit gewürdigt wurde“, freute sich Dirk Kropp, Geschäftsführer proDente, bei der Überreichung des Preises.

Eine spezielle Bedeutung hat die Auszeichnung gerade dieser Grafik zudem, weil sie ein gelungenes Beispiel für die unbefangene Kooperation zwischen Redaktion und Pressestelle darstellt. „Die Grafik ist auf Basis eines persönlichen Gesprächs mit einem recherchierenden Redakteur des Magazins ‚Guter Rat‘ ange-

PR-Bildern für die Pressearbeit. Das Kürzel „obs“ steht für den Originalbildservice (obs) der dpa-Tochter. Alle 18 Siegerbilder mit Einreichungen und Fotografen sind dokumentiert unter: www.newsaktuell.de/obs-awards2006 **ZT**

ZT Adresse

Initiative proDente e.V.
Aachener Straße 1053–1055
50858 Köln
Tel.: 02 21/17 09 97-40
Fax: 02 21/17 09 97-42
E-Mail: info@prodente.de
www.prodente.de

Auch 2007: Praxistipps vom Expertenteam

Competence Events von Ivoclar Vivadent werden auch im neuen Jahr fortgeführt.

Für das Jahr 2007 wurde sowohl die Anzahl der geplanten „Competence Events“ als auch das Themenspektrum



Dr. Frank Drubel, Leiter Professional Services, Ivoclar Vivadent GmbH, Ellwangen.

erweitert. „Der Erfolg unserer bisherigen ‚Competence Fortbildungsevents‘ und die durchweg positive Resonanz der teilnehmenden Zahn-techniker und Zahnärzte, haben uns darin bestärkt, diese Fortbildungsreihe auch in 2007 bundesweit an-

zubieten und weiterzuentwickeln“ so Dr. Frank Drubel, Leiter Professional Services, Ivoclar Vivadent GmbH, Ellwangen.

Die ersten vier Fortbildungsevents „Competence in All Ceramics“, die in Köln, Berlin, Ansbach und Kassel geplant sind, vermitteln praxisrelevantes Wissen rund um die Vollkeramik und Befestigung. Im zweiten Halbjahr präsentieren sich die Expertenteams in Leipzig, Koblenz, Kassel, Stuttgart und München zu den Themen „Competence in Composites“, Prävention und implantologische Suprastrukturen.

Die Referentenliste liest sich deshalb auch fast wie das „Who is who“ der Dentalbranche: Dr. Uwe Blunck, Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Prof. Dr. CP Ernst, Prof. Dr. Roland Frankenberger, Prof. Dr. Reinhard Hickel, Prof. Dr. Matthias Kern, Prof. Dr. Joachim Tinschert. Komplettiert wird die Experten-

runde durch namhafte Referenten aus Praxis und Labor wie: ZA W. Boer, ZTM Oliver Brix, Dr. D. Horvarth, Dr. Andreas Kurbad, Dr. Markus Lenhard, ZTM Kurt Reichel, Dr. Diether Reusch, Dr. Winfried Zeppenfeld.

Das Preis-Leistungs-Verhältnis der Competence Events ist sicher mit ein Grund für die hohe Nachfrage. Auch für 2007 empfiehlt sich deshalb eine frühzeitige Anmeldung. Informationen stehen unter www.ivoclarvivadent.de als PDF-Datei zum Download bereit. Weitere Informationen erteilt Andrea Barth, Professional Services, Ivoclar Vivadent GmbH, Tel. 0 79 61/8 89-1 93 oder E-Mail andrea.barth@ivoclarvivadent.de **ZT**

ZT Adresse

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

Heißluftballonfahrt und Puppenkiste

Steigen Sie auf – mit Rocky Mountain! Diesem Slogan folgend trafen sich die Labore Schmidt (Schechingen) und Mühlhng (Murg) im Herbst 2006 auf dem Flugplatz von Kempten-Durach im Allgäu. Das nächste Highlight steht vor der Tür.



Ein Kundenevent der besonderen Art: Mit Klasse4 Dental stiegen die Gewinner des Preisausschreibens über das Voralpenland auf.

Die Gewinner des Preisausschreibens von Klasse4 mussten erst einmal selbst Hand anlegen und beim Aufblasen der beiden Heißluftballone mithelfen. Die Mühe lohnte sich, denn bei der anschließenden Ballonfahrt wurden sie mit Abendsonne und einem wunderbaren Blick auf das Allgäuer Voralpenland belohnt. Nach der Wiesenlandung versammelten sich alle zur traditionellen Taufe mit Erhebung in den Adelsstand.

Bei Klasse4 laufen inzwischen die Vorbereitungen für das nächste Event auf Hochtouren. Am 20. 04. 2007 öffnet sich die Augsburger Puppenkiste für 200 Zahn-techniker und Zahnärzte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Nach dem Sektempfang wird Dr. Klaus Metzloff als Spezialist für Hochleistungskeramiken den Teilnehmern neue Einblicke in Herkunft und Pro-

duktion von Zirkonoxid gewähren. Unabhängig von der Dentalindustrie berichtet er über Möglichkeiten, aber auch Grenzen des Materials in der Zahntechnik.

Der Baron Dr. Marco von

Münchhausen wird zwar nicht auf einer Kanonenkugel einfliegen, jedoch seinem Publikum auf spielerische Weise vermitteln, wie man seinen „inneren Schweinehund“ vom ärgsten Feind zum besten Freund macht. Nach dem italienischen Büfett sorgen die berühmten Figuren der Augsburger Puppenkiste mit ihrem Kabarett 2007 für hintergründige Unterhaltung. Mehr unter www.klasse4.de **ZT**

ZT Adresse

Klasse4 Dental GmbH
Bismarckstraße 21
86159 Augsburg
Tel.: 08 21/60 89 14-0
Fax: 08 21/60 89 14-10
E-Mail: info@klasse4.de
www.klasse4.de

ZT Kleinanzeigen



Die Community der Zahn-techniker.de

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

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

Ein Projekt der T&B ServiceLine GmbH
Am Schönlage 10 21 27
14856 Berlin
<http://www.tb-service-line.de>

Thorsten Tobl und Andreas Braune
Telefon: 0331 32 31 03 50
Fax: 0331 32 31 03 51
eMail: info@tb-service-line.de

Hersteller führt Weltneuheiten vor

Zhermack präsentiert auf der IDS 2007 in Köln zukunftsweisende Technologien und das weltweit erste A-Silikon mit Farbindikator und Vanille-Aroma.

Zur IDS 2007 präsentiert Zhermack, der Spezialist für Abformmaterialien und Modellherstellung, nicht nur

zwei völlig neu konzipierte Messestände, sondern auch eine Reihe von Weltneuheiten: Mit COLORISE hat Zhermack nach dem weltweit ersten Bissregistrat mit Farbindikator jetzt auch das erste A-Silikon entwickelt, das durch Farbwechsel dem Behandler sein jeweiliges Abbinde- und Aushärtestadium anzeigt. Zusätzlich zu seinem sehr hohen Rückstellungsvermögen zeichnet sich seine außergewöhnlichen hydrophilen Eigenschaften aus.

Die Weltneuheit COLORISE SET hält Silikonabformmaterialien aller Hersteller konstant bei optimaler Verarbeitungstemperatur. Gemeinsam bilden COLORISE SET und COLORISE einen Teil des Zhermack CHROMATIME TECHNOLOGIE SYSTEM für mehr Präzision und Verarbeitungssicherheit bei der Abdrucknahme.

Als weltweit erster Vakuum-mixer rührt ELITE MIX Gipse, Einbettmassen und Silikone ganz ohne Vibrationen



Stolz präsentiert Andreas Grill, Geschäftsführer der Zhermack GmbH, das Aufgebot zur IDS.

an, denn seine Pumpe schaltet sich ab, wenn sie ein Vakuum von 100 Millibar erreicht hat. Hinter dem supermodernen Design versteckt sich pure Hightech. Auf mechanische Sensoren wurde bewusst verzichtet. Stattdessen bringt Zhermack im ELITE MIX die zukunftsweisende Magnet-Sensor-Technik zum Einsatz.

„Wir präsentieren 2007 eine ganz besondere Mischung“,

freut sich Andreas Grill, Geschäftsführer der Zhermack GmbH Deutschland, auf die IDS. „Erstmalig bieten wir dieses Jahr dem IDS-Besucher die Möglichkeit, unsere neuen Produkte durch einen professionellen Techniker angewandt kennenzulernen. Wir haben tolle Messe-Angebote und präsentieren die Ergebnisse des „Be a Master, too“-Wettbewerbs. Die Aufgabe der Techniker, die an diesem Wettbewerb teilgenommen haben, bestand darin, die berühmte Mona Lisa als Ganzkörperkulptur zu modellieren. Als besonderes Highlight

stellen wir auf unserem Messestand die exklusive Zhermack-Ducati aus.“ **ZT**

ZT Adresse

Zhermack GmbH Deutschland
Öhlmühle 10
49448 Marl
Tel.: 0 54 43/20 33-0
Fax: 0 54 43/20 33-11
E-Mail: info@zhermack.com
www.zhermack.de

ZT Veranstaltungen April 2007

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
02.-04. April 2007	Bremen	Metallkeramik: Rationelle Schichttechniken mit optimaler Gerüstvorbereitung	BEGO Andrea Gloystein, Tel.: 04 21/2 02 83 72
18. April 2007	Köln	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM Claudia Füssenich und Udo Rudnick	picodent Claudia Knopp, Tel.: 0 22 67/65 80 19
23. April 2007	Stuttgart	Sinfony – ästhetische Lösungen für Sekundärkrone Referent: ZTM Braunwarth	Braunwarth Zahntechnik Stuttgart Tel.: 07 11/1 33 65-0
27.-28. April 2007	Ipspringen	Die gaumen- bzw. bügelfreie Teleskopprothese im Einstückgussverfahren auf CoCr Referent: ZT Michael Martin	DENTAURUM Sabine Braun, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70

ZT Volttreffer



ZT Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Faxen an 03 41/4 84 74-2 90

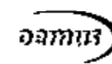
Titel/Vorname _____
Name _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____ Fax _____
E-Mail _____

Ich abonniere die ZT Zahn-technik Zeitung für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 55,00 (inkl. gesetzl. MwSt. und Versand).
Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift _____

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

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



Datum/Unterschrift _____

