



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

Ausbildungsrückgang Im Jahr 2006 war im Dentalhandwerk eine alarmierende Abnahme von Ausbildungs-Neuverträgen zu verzeichnen. Politik ▶ Seite 2	Networking im Dentallabor Autoren Karin und Michael Letter sowie Hans-Gerd Mazur geben Ratschläge zum Aufbau eines Beziehungsnetzwerks. Wirtschaft ▶ Seite 7	Status quo Zahntechnik ZTMVölker Scharl wirft einen Blick auf die aktuellen technischen Entwicklungen und deren Nutzen im Labor-Alltag. Technik ▶ Seite 12	Nachlese 32. Dental-Schau Über die besonderen Highlights der wieder alle Rekorde sprengenden Weltmesse in Köln berichtet ZT Matthias Ernst, Würzburg. Produkte ▶ Seite 14
---	--	--	---

ANZEIGE

Qualität ist das Ergebnis von Wissen und Verantwortung im Team

ZAHNARZT MEISTERLABOR

Damit alles für den Patienten stimmt.

Wissen und Verantwortung im Team prägen das alltägliche Handeln der zahntechnischen Meisterbetriebe der Innungen. Höherer Ruhm für den Patienten. Präzision für den Zahnarzt. Damit alles für den Patienten stimmt.
Info: 069 66 55 86 62
www.zamz.de

Innungstag: Podiumsdiskussion zur gestarteten Markenbildung des VDZI Dachmarke – Zweiter Anlauf in Berlin

Nach der missglückten „Generalprobe“ der Präsentation der Dachmarke Q_{AMZ} Ende November 2006 in Berlin, entschlossen sich die ZT-Innung Berlin-Brandenburg (ZIBB) und der VDZI, die Veranstaltung erneut anzubieten und in einer Podiumsdiskussion gezielt auf die Fragen der Innungsmitglieder einzugehen. ZT war am 16.02.07 für Sie vor Ort.

(hdk) – Der Podiumsdiskussion gingen die Begrüßung der Anwesenden durch Landesinnungsmeister Karlfried Hesse und drei Vorträge voraus: Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der ZIBB, noch sichtlich gerührt von der überraschenden Auszeichnung für seine Verdienste um die Innung, beschrieb die Dachmarke, zog Parallelen zum 2001 von der ZIBB gestarteten Markenkonzept „innza.net“ und warb für die Geschlossenheit

der Innungsbetriebe. Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI, stellte die Dachmarke Q_{AMZ} und ihre ersten Erfolge vor und betonte die Absicht des VDZI, Innungsmitgliedern künftig auf dem Sättigungsmarkt Zahnersatz zu permanenter Präsenz zu verhelfen. Im Anschluss sprach Ralf Hermes, Vorstand der IKK-direkt. Er stellte sein Unternehmen vor, gab eine Prognose über die Marktentwicklung in den kommenden

Jahren und die anstehende Strukturveränderung der Krankenkassenlandschaft, basierend auf Grundversorgung und Qualitätszuschuss. Die Fragen der Innungsmitglieder zur Positionierung und Handhabung der Dachmarke wurden vorab schriftlich bei der ZIBB eingereicht und anlässlich der Diskussionsrunde noch einmal von ihren Verfassern wiederholt.

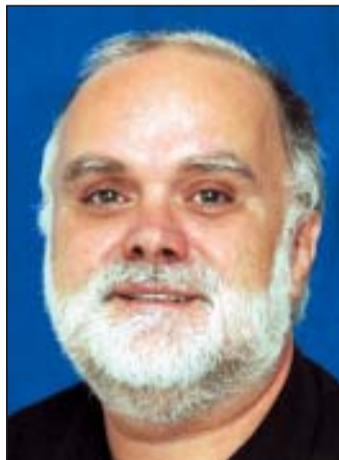
▶ Fortsetzung auf Seite 4

Innungen Köln/Aachen und Bonn/Rhein-Sieg-Kreis sind künftig vereint Fusion zur Zahntechniker-Innung Köln

Ende Februar haben die Mitgliedsbetriebe der Innungen Köln/Aachen und Bonn/Rhein-Sieg-Kreis der Fusion der beiden Innungen zur Zahntechniker-Innung Köln zugestimmt. Die neue Satzung wurde einstimmig beschlossen und Klaus Bartsch zum Obermeister gewählt.

In beiden Abstimmungen wurde die neue Satzung einstimmig beschlossen. Das Ergebnis bedarf nun noch der Zustimmung der Handwerkskammer Köln.

Im Anschluss fand die erste gemeinsame Innungsversammlung der Zahntechniker-Innung Köln statt. Satzungsgemäß wurde ein neuer Vorstand gewählt. Zum ersten Obermeister wählten die Mitglieder ZTM Klaus Bartsch, der bisher der Innung Köln/Aachen vorstand. Zu stellvertretenden Obermeistern wurden die ZTM Horst-Joachim Schlieker, der Mitglied im Vorstand des VDZI ist, und Bert Teeuwen gewählt. Weitere Vorstandsmitglieder sind die ZTM Thomas Bartsch, Stefan Esser, Gerhard Fallenstein,



ZTM Klaus Bartsch, alter und neuer OM.

Kurt Goehl, Jochen Graf und Joachim Rappard. Der VDZI begrüßt diese Fusion. „Im aktuellen Strukturwandel ist dieser Beschluss ein richtungweisender Schritt zur Stärkung der Leistungsfähig-

keit des organisierten Zahntechniker-Handwerks. Mit gebündelten Kräften stellt sich die neue Zahntechniker-Innung Köln für die zukünftigen Aufgaben auf“, so VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg. Der Vorstand des VDZI dankt dem Obermeister der Zahntechniker-Innung Bonn/Rhein-Sieg-Kreis, ZTM Klaus-Peter Nelles, für sein langjähriges berufspolitisches Engagement. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Köln
Hauptstraße 39
50859 Köln-Widdersdorf
Tel.: 02 21/50 30 44
Fax: 02 21/50 30 46
E-Mail: info@zik.de
www.zik.de

Erneut brach die IDS ihre eigenen Rekorde und übertraf alle Erwartungen „Aufbruchsignal in die gesamte Branche“

Erste Auswertung: Am letzten Tag der IDS 2007 traf ZT die Organisatoren der Messe, den VDDI-Vorstandsvorsitzenden Dr. Martin Rickert und Pressesprecher Burkhard Sticklies.

ZT Herr Dr. Rickert, bisher konnten die Besucherzahlen der IDS mit jeder Messe weiter gesteigert werden. Auch in diesem Jahr haben Sie mit einem weiteren Besucherrekord gerechnet. Konnten diese Erwartungen erfüllt werden?
Dr. Rickert: Ich kann zum jetzigen Zeitpunkt sagen, dass, sollte der Trend der ersten vier Messetage auch heute anhalten, wir einen neuen Besucherrekord erreicht haben.

und wir bis 18 Uhr geöffnet, können wir die ersten zuverlässigen Prognosen erst mit Erhalt der Nachmittagszahlen abgeben. [Mit knapp 100.000 hat sich die Vorhersage Dr. Rickerts im Nachhinein bestätigt. Anm. d. Red.]

ZT Was können Sie grundsätzlich sagen, was ist Ihr Fazit zur IDS 2007? Haben Sie schon erste Feedbacks von Ausstellern und Besuchern erhalten? Wie ist die Stimmung?

Dr. Rickert: Ja, ich habe viele Feedbacks erhalten. Ich bin von Stand zu Stand gegangen und habe mir die Meinungen der Aussteller eingeholt. Man kann sagen, dass die beiden hauptsächlich Veränderun-

gen, das neue Ausstellungskonzept und die neu dazugekommenen Halle 3, ausgesprochen gut aufgenommen worden sind.

▶ Fortsetzung auf Seite 17



Im Gespräch mit der Demus Media AG: Dr. Martin Rickert, Vorstandsvorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI).

ANZEIGE

Serie 21

Einzigartiges Zubehör für die CAD-CAM Technologie.

denkond

www.denkond.de | Tel +49 201 5556-0

Da der Samstag traditionell ja ein besucherstarker Tag ist, Praxen haben geschlossen

ANZEIGE

Keep smiling

FORU

14. Goldenes Parallelometer verliehen

Die „Oscars der Zahntechnik“ wurden auf der IDS-Party von Nobel Biocare vergeben. Im Zeichen der Zeit aber glänzte das „Goldene Parallelometer“ keramisch verblendet „weiß“ – ein Zeichen für die Fortschritte in der Zahntechnik.

Die über 160 eingereichten Wettbewerbsarbeiten – eine keramisch verblendete, viergliedrige Vollkeramik-Frontzahnbrücke im Oberkiefer

sprechend fiel der Jury ihre Entscheidung nicht leicht. Zwischen dem Erstplatzierten und dem 25. lagen nur wenige Punkte.

Gehringner aus Bad Aussee, Österreich. Darin betonte sie die enge Zusammenarbeit von Zahntechniker und Behandler als tragende Säule des Erfolgs bei hochwertigen Versorgung.

Die Preisträger und der Gewinner des Publikumspreises fliegen gemeinsam zur Nobel Biocare World Conference. Der Gewinner wird unter Aufsicht eines Notars gezogen und von Nobel Biocare schriftlich benachrichtigt werden. **ZT**



Der Träger des ersten Preises, Uwe Gehringner aus Bad Aussee, Österreich.

auf Nobel Biocare-Implantaten – spiegeln allesamt ein erstaunlich wie erfreulich hohes Niveau wider. Dement-

Qualitätsfördernd wirkten sicherlich auch die von Nobel Biocare gestifteten Preise: Insgesamt 10.000 Euro Preisgelder und für die fünf Erstplatzierten eine Einladung zur Nobel Biocare World Conference 2007 nach Las Vegas. Den dritten Preis übergab ZTM Ernst A. Hegenbarth, international renommierter Zahntechniker, an Andreas Dücomy aus Lübeck. Prof. Dr. Jörg Strub, Lehrstuhlinhaber für Prothetik an der Universität Freiburg, würdigte die Arbeit von Katrin Rohde aus Schwäbisch Gmünd, die den zweiten Platz errang. Heliane Canepa, President und CEO Nobel Biocare, hielt die Laudatio auf den Gewinner des ersten Preises, Uwe

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

Ehrung der Gewinner des Gysi-Preises 2007

Am 27./28. Februar wurden die Siegerinnen und Sieger des Gysi-Preises 2007 des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen ermittelt. Die Ehrung der Preisträger fand traditionell auf der Internationalen Dental-Schau in Köln statt.

Die Gewinner des 11. Gysi-Preises 2007, des renommierten Nachwuchswettbewerbes

kunft dieses Berufes. Es ist daher schön zu sehen, wie sich der Nachwuchs trotz

Mittelpunkt: In einer zusätzlichen Arbeit, die in der Freizeit und damit parallel zum normalen Arbeitsalltag angefertigt wird, zeigen angehende Zahntechnikerinnen und Zahntechniker ein sehr hohes Engagement. So ging die Goldmedaille im zweiten Lehrjahr an Tanja Böttcher (Northeim), gefolgt von Viola Kreßmann (Wertheim) und Martin Buchholz (Arnsdorf). Die Reihenfolge im dritten Ausbildungsjahr war wie folgt: 1. Platz Rebecca Saake (Coburg), 2. Platz Julian Ritter (Hamburg), 3. Platz Yvonne Wolf (Heilbronn). Im dritten Lehrjahr gewann Stephanie Thalhofer (Nabburg) vor Simon Tolksdorf (Bonn) und Nadja Eichelberger (Floß). Alle Urkunden und Medaillen wurden im Rahmen der IDS feierlich überreicht. Die Gewinnerarbeiten wurden mit Namen und Laborangaben während der Messe in Vitrinen ausgestellt. **ZT**



Glückliche Gesichter genießen den Gysi-Preis-Gewinn: Die drei ersten Plätze des zweiten bis vierten Ausbildungsjahres zwischen VDZI-Vorständen Peter K. Thomsen und Reinhold Röcker.

im Zahntechniker-Handwerk, stehen fest. Eine unabhängige fünfköpfige Jury bewertete anonym 97 eingereichte Arbeiten des zweiten, dritten und vierten Lehrjahres. Reinhold Röcker, für die Berufsbildung zuständiges Vorstandsmitglied des Verbands Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), ist mit der Teilnehmerzahl – gerade in Anbetracht deutlich rückläufiger Ausbildungsneuerträge in den letzten zwei Jahren – zufrieden: „Der Nachwuchs im Zahntechniker-Handwerk ist das wertvollste Kapital für die Zu-

wirtschaftlicher Probleme in der Branche so ungebrochen für dieses Meisterhandwerk einsetzt.“ Auch dieses Jahr sei der Punktabstand der Siegerarbeiten wieder sehr gering gewesen. „In der gesamten Jury besprechen wir die betreffenden Arbeiten und legen unter anderem nach den Kriterien der individuellen Passgenauigkeit, den seitlichen Funktionsbewegungen, aber auch der Umsetzung der geforderten Aufgabe, die Siegerarbeiten fest“, so Röcker. Insgesamt steht aber ein zentraler Gedanke des Gysi-Preises im

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

Große Absichten – weit verfehlt

Nach einem Streit zwischen der McZahn AG und ihrem mittlerweile ehemaligen Franchise-Zahnarzt im westfälischen Bünde scheint das Geschäftskonzept nun endgültig fehlzuschlagen. Man setzt vorläufig auf massive Schadensbegrenzung.

(hdk) – Mit hohen Zielen waren Werner Brandenbusch und die anderen Vorstandsmitglieder der McZahn AG angetreten, den deutschen Zahnersatz-Markt mit dem „Nulltarif“ aufzurollen. 300 Franchise-Praxen in drei Jahren und 30 im ersten Halbjahr wollten sie etablieren. Nachdem sie davon ein Zehntel erreicht hatten, räumte Brandenbusch nun gegenüber der FAZ am Sonntag ein, dass diese Größenordnung nicht mehr zu erreichen sei.

persönlichen Anschuldigungen. Zwischenzeitlich erhielten auch 400 weitere Patienten, deren Behandlung teils schon begonnen wurde, ihre HKP zurück – als Behandlungsabbruch quasi.

naue Prüfung keine weiteren Genehmigungen erteilt werden. Der McZahn AG wird dieser Zwischenfall wohl nachhaltig schaden – woran auch teils großzügige Ankündigungen à la „Kostenlose Behandlung von Sozialfällen“ oder die rasche Versorgung der in der Luft hängenden Patienten nichts mehr ändern können. Die Bündler Praxis wurde Mitte April kurzfristig wiedereröffnet, um den seit Wochen überfälligen Zahnersatz endlich einzusetzen. Die Garantie-Formalia hierfür sind allerdings ungeklärt, was die juristische Prüfung durch die Zahnärztekammer Westfalen/Lippe auf den Plan gerufen hat. Der Streit um die Bündler Praxis geht nun also auf juristische Ebene weiter.

Für Wirbel sorgte ein Debakel um die Bündler Praxis, das im März 2007 begann, als ca. 100 Patienten nicht mit ihrem endgültigen ZE versorgt werden konnten, da das Willicher Unternehmen die Lieferung an seinen Zahnarzt Ralph Koeser zurückhielt. Ein Scharmützel über die Gründe folgte und gipfelte öffentlich in schweren

Die Reaktionen waren durchweg geschlossen: Krankenkassen, LZÄK und KZVen waren sich einig, dass Zwistigkeiten unternehmerischer Natur keinesfalls auf Kosten der Patienten ausgetragen werden dürften. Zudem müsse die Unabhängigkeit des praktizierenden Zahnarztes gegeben bleiben – was eine Zusammenarbeit mit McZahn offensichtlich nicht garantieren könne. Mittlerweile verweigerte die Kassenzahnärztliche Vereinigung Nordrhein die Zulassungen für neue McZahn-Praxen in Köln, Düsseldorf und Krefeld. Es ist anzunehmen, dass auch anderswo ohne sehr ge-

Der McZahn AG bleiben also vorerst drei geöffnete Praxen – in Krefeld, in Stuttgart und in Bünde. **ZT**

ANZEIGE

Serie 21

Perfekt abgestimmte Spezialprodukte zur Unterstützung des CAD-Prozesses.

dentona

www.dentona.de | Tel +49 231 5556-0

ZT Schreiben Sie uns!

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

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



Ausbildungsrückgang in der Zahntechnik

Der VDZI meldet für das Jahr 2006 einen deutlichen Rückgang der Ausbildungsverträge. Jüngsten Meldungen zufolge fiel die Zahl der Neuerträge um 21,3 % – diese Entwicklung widerspricht der des Gesamthandwerks zum ersten Mal negativ.

(VDZI/hdk) – Die rund 7.500 zahntechnischen Meisterbetriebe galten bisher als die ausbildungswilligsten Handwerksunternehmen und haben so allein in den letzten zwanzig Jahren über 60.000 jungen Menschen eine vielseitige und erfolgreiche Ausbildung ermöglicht. Nun schlägt die Krise im Zahntechniker-Handwerk auch in einem deutlichen Rückgang der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge zu Buche. Mit 1.764 Neuerträgen sank 2006 die Zahl gegenüber 2005 um deutliche 21,3 %. Im Zweijahres-Zeitraum sind die Ausbildungsplätze damit um knapp 40 % zurückgegangen.

ausbilden. Es braucht zur Aufrechterhaltung des hohen Leistungsniveaus immer wieder die Kreativität und die Leistungsbereitschaft der jungen Leute.“

verzeichnet werden. Ihre Zahl von 169.000 stieg um immerhin 3,7%. Bundesweit konnten 10.000 neue ausbildende Betriebe gewonnen werden.

Reinhold Röcker, im Vorstand des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) für die Berufsbildung zuständig, sieht darin ein deutliches Alarmsignal. „Vielen zahntechnischen Betrieben fehlen derzeit schlichtweg finanzielle und personelle Mittel, um jungen Menschen weiterhin Ausbildungsplätze anzubieten. Aber zahntechnische Meisterbetriebe wollen

ANZEIGE

piabent

Implantat-rock

Vorsprung durch einzigartige Qualität!

Tel: 0 22 67-0500-0 • www.piabent.de

Im Gegensatz zur Zahntechnik scheint die Ausbildungsflaute im Gesamthandwerk ein Ende zu haben. So zog der Generalsekretär des ZDH, Hanns-Eberhard Schleyer, anlässlich einer Veranstaltung der Wirtschaftsverbände und der Bundesagentur für Arbeit eine positive Bilanz für 2006. Zum ersten Mal seit zehn Jahren konnte ein Zuwachs bei neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen

Reinhold Röcker sieht die Gründe für diese Gabel einerseits in den personellen Anforderungen des Marktes: „Wenn man davon ausgeht, dass das ZT-Handwerk primär ausbildet, um den eigenen Bedarf zu decken, dann wird hier schmerzhaft deutlich, dass im Moment kein Bedarf für weitere Techniker besteht.“ Er warnt nachdrücklich vor dem Einstellen von Azubis, um billige Arbeitskraft zu erhalten. Andererseits müsse man aber auch dem demografischen Aspekt Aufmerksamkeit zollen. „In fünf bis acht Jahren gehen große Teile der geburtenstarken Jahrgänge in Rente und es kommen wenige nach. Wenn zu wenig ausgebildet wird, kann es auch in Deutschland zu einem eklatanten Fachkräftemangel kommen, der vielleicht gar nicht vom Inland allein gedeckt werden kann.“ **ZT**

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM	Verlag			
	Verlagsanschrift:	Tel.: 03 41/4 84 74-0	Katja Römhild (kr)	E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de
	Oemus Media AG	Fax: 03 41/4 84 74-2 90		
	Holbeinstraße 29	E-Mail: kontakt@oemus-media.de		
	04229 Leipzig			
	Fachredaktion			
	Roman Dotzauer (rd)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de	Matthias Ernst (me), ZT	Tel.: 09 31/5 50 34
	Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)		Betriebswirt d. H.	E-Mail: ernst-dental@web.de
	Prof. Dr. Axel Zöllner (az)	E-Mail: axel.zoellner@uni-wh.de	Projektleitung	
			Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
			E-Mail: reichardt@oemus-media.de	
Redaktionsleitung		Anzeigen		
Cornelia Pasold (cp), M.A.	Tel.: 03 41/4 84 74-1 22	Lysann Pohlann	Tel.: 03 41/4 84 74-2 08	
	E-Mail: cpasold@oemus-media.de	(Anzeigendisposition/-verwaltung)	Fax: 03 41/4 84 74-1 90	
			ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40	
			(Mac: Leonardo)	
Redaktion			03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card)	
H. David Koßmann (hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23		E-Mail: pohlann@oemus-media.de	
	E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de	Herstellung		
		Sven Hantschmann	Tel.: 03 41/4 84 74-1 14	
Christina Wendt (cw)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 43		E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de	
	E-Mail: ch.wendt@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.

Dachmarke – Zweiter Anlauf ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Dipl.-Kfm. Christian Thomas: „Es wurde heute über Marktentwicklung (zum Beispiel automatische Fertigung), Strukturwandel und ökonomische Macht der Krankenkassen gesprochen. Welche Wege wird der VDZI gehen, um auch Krankenkassen von dem Konzept Q_{AMZ} zu überzeugen?“

Walter Winkler: „[...] Ich bin weiterhin der festen Überzeugung, dass die Eigenlogik der gesundheitspolitischen Entwicklung auch vor dem Hintergrund der massiven Finanzierungsprobleme im Gesundheitswesen selbst dazu führen wird, dass der Staat in der Tat zukünftig nur noch folgendes tun wird: Er wird sozialpolitisch definieren, was eine Basisversorgung ist und sie in einen Versicherungs-Wettbewerb stellen. In diesem Wettbewerb wird nicht mehr nach GKV, PKV oder einzelnen Versicherern unterschieden. Es wird eine völlige Trennung zwischen Versicherung und Staatsaufgabe Basisversicherung geben.“

ZT Statement



„Welche Wege wird der VDZI gehen, um auch Krankenkassen von dem Konzept Q_{AMZ} zu überzeugen?“

Dipl.-Kfm. Christian Thomas

Wenn das so ist, dann finden die sozialrechtlichen Machtkämpfe innerhalb des SGBV oder in der GKV und damit auch die potenziellen Einflussmöglichkeiten gesetzlicher, politischer und lobbyistischer Art von Krankenkassen und Leistungserbringern nicht mehr statt. Sie werden zurückgedrängt zugunsten der Entwicklung ‚Unternehmen gestalten einen Markt‘. Hier sind Krankenkassen Unternehmen im Versicherungswettbewerb, und Leistungserbringer einzelne Unternehmen oder organisierte Einheiten.

Ich bin überzeugt, dass es dann nur noch ca. 30 Krankenkassen geben wird – aber innerhalb derer viele Unternehmen auf lokaler und regionaler Ebene.

Jetzt stellt sich die Frage, wie Vertragsstrukturen künftig aussehen. Wenn Krankenkassen eine höhere Autonomie im Versicherungswettbewerb bekommen, werden sie in zwei Richtungen denken: 1. Wie steuere ich Kosten durch Beeinflussung von Patienten? (Stichwort Patientenmanagement) und 2. Wie errichte ich Organisationsformen des Angebots an Gesundheitsleistungen, die meine Patienten

möglichst kosteneffizient versorgen können? Heute erleben wir eine Teil-

Q_{AMZ} ist die Voraussetzung, um künftig als kleinbetrieblicher Anbieter in diesem ra-



Stellten sich den Fragen der Innungsmitglieder: Walter Winkler (VDZI), Thomas Lüttke (ZIBB) und Ralf Hermes (IKK-direkt).

Quelle: ZIBB

lung. Es gibt Leistungserbringer, mit denen Verträge gemacht werden: Ärzte, Krankenhäuser, Zahnärzte, Zahntechniker, Heil- und Hilfsmittelerbringer. Die zukünftigen Versorgungsstrukturen sehen völlig anders aus und die Krankenkassen werden ein massives Interesse daran haben, diese gesamten Leistungserbringerstrukturen neu zu koordinieren.

Genauso wird von Leistungserbringern der Bedarf gesehen, sich neu zusammenzusetzen. Es gibt die Vision, dass Zahnärzte und Zahntechniker Kooperationsformen bilden, die künftig als Gemeinschaftsangebot an Krankenkassen gerichtet werden können. Hier ist alles denkbar – genau das wollen wir heute bei Ihnen aufbrechen! Sie müssen aufhören, in alten Strukturen zu denken und phantasieren neue Organisationsformen der eigenen Leistungserbringung überdenken!

Deswegen sind die Dachmarke Q_{AMZ}, die Organisation der Innung und die darin entwickelten Möglichkeiten, neue Organisationsformen gegenüber dem Markt zu finden, so existenziell für Sie!

Wir wollen nicht, dass Unternehmen und Krankenkassen im Versicherungswettbewerb den Markt aufspalten. Wir wollen nicht, dass Kleinbetriebe in Einzelvertragsstrukturen und ohne die Möglichkeit, in einer adäquaten Marktposition vernünftige Verhandlungen zu machen, filettiert werden. Es wird im Gegensatz nötig sein, die Kräfte zu bündeln

ANZEIGE

Serie 21

- Spezialgipse
- Modellierwachs
- Scan-Sprays
- Bizsregisträte
- Zahnfleischmaske

www.dentona.de | Tel +49 231 5556-0

und gemeinsam mit Ihnen neue Angebotsformen zu finden. Und da ist die Dachmarke Q_{AMZ} der erste Schritt, um gewappnet zu sein gegen mögliche Anforderungen, die von Krankenkassenseite kommen werden. Ich möchte daher noch einmal betonen:

dikalen Versicherungs- und Verdrängungswettbewerb erfolgreich zu sein.“

Thomas: „Herr Hermes, der Beitragssatz der IKK-direkt ist momentan niedriger als der zu erwartende Einheitsbeitragssatz. Wird die IKK-direkt nach Einführung des Einheitsbeitragssatzes diesen Vorteil in Form von erweiterten Leistungen an die Versicherten erhalten?“

Ralf Hermes, Vorstand IKK-direkt: „Die Grundkonstruktion des Gesundheitsfonds und der Prämie wird sich

ZT Statement



„Machen Sie sich mal keine Sorgen, was die Regularien angeht, die Sie alle seit vielen Jahren kennen. Das sind die Regularien eines Sozialgesetzbuches, das langsam untergeht, davon bin ich überzeugt.“

Ralf Hermes (Vorstand IKK-direkt)

m. E. erst nach der nächsten Bundestagswahl entscheiden. Die Instrumente hierfür sind ins Gesetz geschrieben und müssen erst noch entwickelt werden. [...] Der Beitragssatz wird identisch sein, darum wird es also keinen Wettbewerb mehr geben. Auch klar ist, dass einige Krankenkassen teils sehr hohe Prämien erheben werden müssen. Wieder andere werden keine Prämie erheben, aber auch keine auszahlen. Nach den ersten uns vorliegenden Berechnungen sind wir die Krankenkasse, die am meisten Geld auszuzahlen in der Lage sein könnte. Das hieße, es gäbe dann doch wieder einen Preiswettbewerb. [...]“

ZTM Hans-Herbert Kuntze: „Es bestehen unterschiedliche Qualitätsdefinitionen. Wer definiert ‚Qualität‘ im Zusammenhang mit QS-Dental? Sollten diese Qualitätsanforderungen nicht ge-

schult oder bewertet werden? Ist ein „Flop“ dieses Projektes zu befürchten?

Was ist mit Innungsbetrieben, die nicht meistergeführt sind? Herr Winkler sagte, wir

hinkriegen, wie zum Beispiel in Niedersachsen.“

Kuntze: „Zahnärzte interpretieren den Qualitätsbegriff unterschiedlich ... Inwieweit wird dieser Qualitätsstandard auch weitergegeben?“

Lüttke: „Es wurde heute eine sehr interessante Zahl genannt: 80% der Zahnärzte hassen es, die Diskussion über Zahnersatz mit dem Patienten ausschließlich über monetäre Gesichtspunkte abzuhandeln. Wie kann man so Werbung machen? Ich habe Herrn Winkler angerufen, als die Marke Q_{AMZ} gerade herauskam und ihn gefragt, ob ich nicht schon anfangen könne, das Zeichen mit ins Branchenbuch

eintragen zu lassen. Natürlich ist es ein hervorragendes Marketing-Instrument, wenn

wollen alle ins Boot holen – ist da nicht ein Widerspruch?“

ANZEIGE

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

Thomas Lüttke, stellv. OM ZIBB: „Einem Betrieb, der aufgrund der Rahmenbedingungen in Deutschland die Zulassung erworben hat, Zahnersatz herzustellen, werden Sie dieses sicher nicht absprechen können. Es gibt jedoch ein paar Fragen, mit denen wir nicht richtig glücklich sind – das sind Dinge, die noch entwickelt werden. Aber wir werden keinem sagen können: ‚Du darfst jetzt plötzlich keinen Zahnersatz mehr herstellen!‘

Was die Qualität selber angeht – Q_{AMZ} ist ja nicht nur ein Zeichen, sondern QS-Dental ist ein erarbeitetes Qualitätsmanagement, das Verfahrensrichtlinien beschreibt, nach denen sich ein Betrieb verpflichtet zu arbeiten. [...] Die Qualität, die hier beschrieben wird, wird von uns Fachleuten selber definiert. Sie werden hierfür Kurse angeboten bekommen, wenn genug Interessenten da sind, um diese Kurse füllen zu können. Und nach den heutigen Vorträgen bin ich relativ optimistisch, dass wir auch hier den Start ebenso positiv

man Q_{AMZ}-Mitglied ist und nach den Richtlinien arbeitet. Natürlich werde ich meine Zahnärzte mit Plakaten und Informationsmaterial versorgen und es ist immens wichtig, dass Patienten bundesweit zum Thema Zahnersatz und Meisterbetriebe überall das Q_{AMZ} finden werden – am Bodensee und in Schleswig-Holstein. Wenn mein Betrieb erstmal zertifiziert ist, dann werde ich die Marke natürlich überall hinhängen – bis in die Praxen meiner Kunden! Herr Kuntze, Sie schütteln den Kopf, Sie glauben mir nicht?“

Kuntze: „Nein, ich denke, wir haben uns verkehrt verstanden. Der Qualitätsbegriff wird bei Zahnärzten verschieden interpretiert ...“

Dr. Beck: „Darf ich Ihnen mal helfen? Herr Winkler, die Frage geht an Sie: Bei dem Qualitätsbegriff von Q_{AMZ} geht es nicht nur um den Randschluss, sondern ...“

Winkler: „Die Frage funktioniert in zwei Richtungen. Es ist einerseits eine Frage des Selbstverständnisses des Zahntechniker-Handwerks: Es gibt nur die Möglichkeit in der Markt- und Markenentwicklung, um das derzeit Vorhandene zu einer gemeinsamen Aussage zu bündeln. Wir haben da mit Fug und Recht in Konkurrenz zu allen anderen Anbietern am Markt verschiedene Qualitätsaspekte. Eines ist sicherlich richtig: Diese Zahn-technik in Deutschland wäre nicht möglich ohne dieses Handwerk, das von einem hoch qualifizierten Meister, qualifizierten Mitarbeitern und einer weltweit einmaligen Möglichkeit, nämlich technologische Materialien und Technikinnovationen zu benutzen, geprägt ist. Auf diesem Stand ist Deutschland. Markt- und Markenentwick-

lung heißt auch, darüber positiv zu sprechen. Das ist es, was Sie alle eint, in Konkurrenz zu anderen.

Der zweite Punkt: Das Zahn-techniker-Handwerk ist nach wie vor die erste Adresse, wenn es um die Qualitätsbeschreibung hinsichtlich Produkt- und Prozessqualität geht. Mit diesem Pfund muss gewuchert werden. Das haben wir auch im QS-Dental eingeführt und dokumentiert: Die Bündelung der Qualitätsmerkmale erfolgt in QS-Dental, und darüber muss auch kommuniziert werden. [...]

Der nächste Punkt, den ich noch ansprechen möchte, ist der: Wir wollen es natürlich nicht dabei belassen, eine Marke und QS-Dental aufzubauen. Wir werden auf allen Ebenen Instrumente entwickeln, die Ihnen helfen sollen, kosteneffizienter zu produzieren. Wir werden auch hier Überlegungen anstellen, wie Sie durch die Förderung von Kooperationen auf Produktionsseite wettbewerbsfähiger werden. Dieses ist eines der Instrumente, die es einer Anbietergruppe ermöglichen, sich noch stärker am Markt zu positionieren. Je mehr es gelingt, zwischen Ihnen Kooperationen zu fördern und je mehr es neue Instrumente der Markenbildung gibt, desto mehr kann man darüber reden, Seminare und Fortbildungspunkte einzuführen, wie Herr Lüttke anführte, mit denen sich Unternehmen auch auf der betrieblichen Nutzenebene stärker positionieren können. Aber wir können in der Anfangsphase, in der wir uns erstmal mit Ihnen verständigen und sehen müssen, welche Fragen aufkommen, diese Fragen noch nicht alle gleich beantworten und das Ziel am Ende schon genau beschreiben. Wenn uns aber klar ist, dass wir als Gemeinschaft, stärker in Konkurrenz zu anderen, solche Wege gehen müssen, dann ist das der erste Schritt. Alle anderen Fragen werden wir sehr intensiv mit Ihnen diskutieren,

ZT Statement



„Wenn die Innungen und der VDZI gemeinsam losgelassen werden, finden wir Mittel und Wege, Sie als Innungsbetriebe in die Lage zu versetzen, über Import tatsächlich nicht mehr nachzudenken.“

Walter Winkler (Generalsekretär VDZI)

zum Vorteil des einzelnen Betriebes und der Gemeinschaft selbst.“

Kuntze: „Ist dieses Konzept also noch nicht ausge-reift?“

Fortsetzung auf Seite 6 ZT

ZT Statement



„Was ist mit Innungsbetrieben, die nicht meistergeführt sind? Herr Winkler sagte, wir wollen alle ins Boot holen – ist da nicht ein Widerspruch?“

ZTM Hans-Herbert Kuntze

ZT Fortsetzung von Seite 4

Schröder: „Warum wird der Austritt der Innung Rhein/Main als Verrat am eigenen Beruf bezeichnet?“

Kann man eigentlich Mitglied der Werbegemeinschaft Q_{AMZ} sein, das Zertifikat nutzen und gleichzeitig mit einem z.B. chinesischen Labor kooperieren bzw. von dort Leistungen für seine Kunden beziehen? Warum wird der Im-

ZT Statement



„Es ist ein Widerspruch, wenn einerseits ZE-Importe dämonisiert werden und andererseits importierende Betriebe ihre Innungszugehörigkeit nutzen und an der Werbegemeinschaft Q_{AMZ} teilnehmen dürfen.“

ZTM Klaus Schröder

port von Zahnersatz durch Innungsbetriebe geduldet? Ich erwarte hier von der Innung eine eindeutige Positionierung!“ (Beifall)

Dr. Beck: „Kurz mal zur Innung Rhein/Main: Wenn man sagt, die Innung sei geschlossen aus dem VDZI ausgetreten, so muss man aber auch dazu sagen, dass von 350 Innungsmitgliedern gerade 50 anwesend waren, die mehrheitlich diesen Beschluss gefasst haben. Das sind die Fakten; deren Souveränität zu beurteilen, steht mir nicht zu. Grundsätzlich hat natürlich jede Innung das Recht, aus dem VDZI auszutreten.“

Ich möchte Ihre zweite Frage, Herr Schröder, einmal neu formulieren: **Kann man eigentlich Mitglied der Werbegemeinschaft Q_{AMZ} sein und das Zertifikat nutzen, aber**

ZT Statement



„Ich kann doch nicht behaupten, dass eine Versorgung eine schlechte ist, nur weil sie in Peking angefertigt wurde.“

Thomas Lüttke (stellv. OM ZIBB)

auch gleichzeitig mit einem z.B. chinesischen Labor kooperieren bzw. von dort Leistungen für seine Kunden beziehen?“

Thomas Lüttke: „Ich will mal für die Innung antworten, denn die Frage ist ja eine grundsätzliche und würde sich auch stellen, wenn es Q_{AMZ} nicht gäbe. Der Vorstand beschäftigt sich natürlich mit

der Frage, wen wir zu vertreten haben. Die Interessen sind beim Gesamtspektrum aller Mitglieder natürlich sehr unterschiedlich. Letztendlich werden wir dadurch ausgebremst, dass jeder, der die Qualifikation erhält, Zahnersatz herzustellen, sich zur Not den Eintritt in eine Innung und ihre Leistungen erstreiten kann. Das muss jeder Unternehmer für sich entscheiden. Da ich in Deutschland produziere, fühle ich mich durch Importierende im Wettbewerb schon irgendwie benachteiligt. Aber dagegen können wir nichts machen. Wer die Qualifikation hat, der darf natürlich auch importieren – wenn er es dementsprechend transparent macht. Wir als Innung können die Kollegen nicht rausschmeißen, so sehr sich das auch einige wünschen mögen. Wir können darüber diskutieren, aber rein rechtlich haben wir nicht die Möglichkeit.“

Schröder: „Dann sollte die Innung aufhören, ZE-Importe zu verteuern. Es ist ein Widerspruch, wenn einerseits ZE-Importe dämonisiert werden und andererseits importierende Betriebe ihre Innungszugehörigkeit nutzen und an der Werbegemeinschaft Q_{AMZ} teilnehmen dürfen.“

Lüttke: „Sagen Sie mir die Lösung!“

Dr. Beck: „Herr Schröder, uns interessieren z.B. dentaltrade und Mamisch Dental nicht, auch nicht, was sie tun. Für uns geht es um die direkte Auseinandersetzung, nämlich: Was zeichnet Zahnersatz aus euren Betrieben aus? Da können unter Umständen auch Kollegen dabei sein, die einen Teil dazukaufen. Aber ist das typisch für den deutschen Meister- und Innungsbetrieb? Das hat was mit eurer Qualifikation, euren Fähigkeiten zu tun. Entweder lügen alle, oder es stimmt, dass ihr mit die Besten in der Welt seid. Das ist darauf zurückzuführen, dass ihr anders als andere vor Ort Patienten und Kunden beraten könnt. Serviceleistungen, das sind die Stärken, die wir mit Q_{AMZ} ins Zentrum stellen wollen. Ich kann über Zahnersatz aus China etwas noch so Schlechtes sagen, es interessiert doch im Prinzip keinen. Wir drehen die Argumentation um, das verstehe ich darunter, offensiv zu argumentieren!“

Aber Ihre Frage, Herr Schröder, ist noch nicht ausreichend beantwortet, daher möchte ich das Wort noch mal an Walter Winkler geben.“

Winkler: „Was Herr Lüttke gesagt hat, ist richtig. Rein von der Gesetzgebung und den handwerksrechtlichen Zulassungsverfahren kann man nicht einfach Innungsmitglieder erster, zweiter oder dritter Wahl bestimmen. Das betrifft die Qualifikationsvoraussetzungen oder aber die Frage, wie jemand als Unternehmer sein Geschäft betreibt: Welche Strategien jemand wählt, welche Kooperationen jemand eingeht, das ist reines unternehmerisches Geschick. Hier hat eine Innung gar keine politische oder juristische Handhabe, das für jeden einzelnen vorzuschreiben. Nach meiner festen Überzeugung geht das auch gar nicht, denn Unternehmen bestehen, gerade im Handwerk, aus verantwort-

ungsvollen Personen, die jeden Tag ihr Einkommen verdienen müssen. Keine Zentrale, kein Verband, keine Innung hat da zu sagen, wie er das am besten tun soll, oder

anderen, die in die Versuchung kommen, solche Quellen aus einer Einzelrationalität heraus zu nutzen, überzeugt werden können, dass das nicht notwendig ist. Das

Krankenkassen billiger. Patienten treffen Entscheidungen nach ihrer Geldbörse: „Ich würde meine Zähne gerne in Deutschland machen lassen und das Q_{AMZ} ist

ebene. Ich möchte Herrn Meyer und Frau Müller auf der Straße nachhaltig nachdenklich machen, ob es nicht auch ganz wesentliche Parameter gibt, nach denen sie die Entscheidung für das eine oder das andere Konsumgut Zahnersatz treffen müssen. Und genau darauf zielt die offensive und positive Öffentlichkeitsarbeit als ganz wichtiger Bestandteil des Konzeptes ab.“ [...]

Dr. Beck: „Ich danke den drei Diskutanten, ich danke auch den Innungsmitgliedern für die Fragen. Ich hoffe, wir haben noch ein bisschen mehr zur Klärung beigetragen. Wenn Sie noch weitere Fragen haben, rufen Sie uns an, schreiben Sie uns! Denn so wie der VDZI nur mit den Innungen, so können die Innungen nur gemeinsam mit ihren Mitgliedern etwas bewegen.“

Die Ergebnisse der wiederholten Veranstaltung werden sehr unterschiedlich betrachtet. Die ZIBB spricht in ihrem eine Woche später versandten Rundschreiben von „großer Zustimmung“ und ca. 40 neu beigetretenen Laboren in Berlin-Brandenburg. Dass die Skepsis der Innungsmitglieder jedoch trotz wesentlich klarerer



Knapp 100 Innungsmitglieder kamen dem Angebot der ZIBB nach und besuchten die Innungsverammlung im BTZ der Handwerkskammer.

was er zu unterlassen hat. Das ist die Grundvoraussetzung. Aber was geht, meine Damen und Herren, ist, dass wir mit einem Konzept versuchen wollen, zwei Dinge zu tun:

ist der richtige, marktwirtschaftlich orientierte Weg. Ich würde das Pferd nicht von hinten aufzäumen, sondern Sie bitten, gemeinsam am Markt orientierte Positionen-

ja 'ne feine Sache, aber ich habe das Geld nicht und brauche Zähne im Mund! Darauf kommt es doch an! Auch Zahnärzte arbeiten lieber mit dem Labor vor Ort, werden aber von Patienten bedrängt. Q_{AMZ} sollte nicht nur in Fach-, sondern auch in Tageszeitungen positioniert werden, da dort Q_{AMZ} auch vom Patienten wahrgenommen wird und nicht nur ‚Die Krone zum Nulltarif‘. Warum können die das und warum könnt ihr das nicht?“ (Beifall)

Dr. Beck: „Frau Martens, ich muss dabei an die AOK Brandenburg denken. Vor zwei Jahren begann man dort mit der Empfehlung, sich zahnmedizinisch oder zahn-technisch im polnischen Wrocław, in Swinoujście oder Poznań versorgen zu lassen. Das war auch immer ein Thema in den Vergütungsverhandlungen, wenn die Vertreter von den Kassen dort saßen. In den zwei Jahren hat die AOK aber trotz intensiver Werbung bei den Versicherten nur 250 Versicherungsfälle bearbeitet, die dieses Angebot wahrgenommen haben. Soviel zum Unterschied zwischen Schein und Sein.“

Martens: „Darf ich da noch mal dazwischenfragen: Hochwertiger Zahnersatz hat abgenommen, das merken wir täglich im Labor. Wir werden mit Reparaturen überhäuft, bei denen ich einen Schreck kriege, womit die Menschen herumlaufen. Reparaturen gehen schnell und kleinere Kronen und Brücken sind weg vom Markt – die scheinen ins Ausland zu gehen. Und dann kommt der hochwertige Zahnersatz, den sich aber nur die leisten können, die ein gewisses finanzielles Polster haben.“

Lüttke: „[...] Ich kann weder über schlechte Qualität aus China reden, noch kann ich sie beweisen. Es gibt auf der ganzen Welt gute Zahnärzte und Zahntechniker. Ich kann doch nicht behaupten, dass eine Versorgung eine schlechte ist, nur weil sie in Peking angefertigt wurde. Was ich möchte, ist die Diskussion wegzuführen von der ausschließlichen Preis-

ANZEIGE

Das erste ist, dass wir auch nach innen überzeugen wollen, dass es einen Weg gibt, der Import von Zahnersatz nicht mehr notwendig macht. Dafür müssen wir einerseits alle Überlegungen anstren-

wege zu finden, die diese Import-Kiste für jeden von Ihnen überflüssig macht. Ich glaube, das ist der dauerhaft richtigere Weg, als über Ausgrenzungs- und Definitionsversuche zu Klarheit zu kommen. Ich bin der festen Überzeugung: Wenn die Innungen und der VDZI gemeinsam losgelassen werden, finden wir Mittel und Wege, Sie als Innungsbetriebe in die Lage zu versetzen, über Import tatsächlich nicht mehr nachzudenken.“

ANZEIGE

gen, einzeln und in Gemeinschaft, nach Wegen zu suchen, wie die Produktionseffizienz für jeden einzelnen gesteigert werden kann. Und wir müssen andererseits nach Produktlösungen suchen, die im Markt nachgefragt werden, speziell im Marktsegment mit niedrigem Preisniveau. Die Hauptaufgabe andererseits muss jedoch sein, den Markt so zu gestalten, dass Nutzen und Wert Ihrer Leistung auch als preiswürdig und qualitätsorientiert anerkannt wird. Und das geht nur durch eine Kommunikation der Marke Innungsfachbetrieb und der engen Kooperation nach gemeinsamen Lösungen mit der deutschen Zahnärzteschaft. Man darf nicht nach den Ausreißern und Rändern suchen, die es natürlich in jeder Organisation gibt, sondern nach dem, was mindestens 90 % eint und muss es so überzeugend umsetzen und darlegen, dass die

ZTMin Karola Martens: „Herr Winkler, da möchte ich Ihnen widersprechen. Alles dreht sich ums Geld: Krankenkassen empfehlen billigen Auslandszahnersatz, denn das macht es sowohl für Patienten als auch für

ZT Statement



„Q_{AMZ} sollte nicht nur in Fach-, sondern auch in Tageszeitungen positioniert werden, da dort Q_{AMZ} auch vom Patienten wahrgenommen wird und nicht nur ‚Die Krone zum Nulltarif‘. Warum können die das und warum könnt ihr das nicht?“

ZTMin Karola Martens

ZT Statement



„Für uns geht es um die direkte Auseinandersetzung, nämlich: Was zeichnet Zahnersatz aus euren Betrieben aus? Da können unter Umständen auch Kollegen dabei sein, die einen Teil dazukaufen.“

Dr. Manfred Beck (Geschäftsführer ZIBB)

Darstellung nicht zur Gänze vertrieben werden konnte, äußerte sich jedoch sowohl während der Veranstaltung als auch im Nachhinein deutlich. Es bleibt die Hoffnung, dass das Markenbewusstsein auch diejenigen erreicht, bei denen es etwas zu bewirken in der Lage ist: die Patienten. ☒

ZT Zitat

„Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an – und handelt.“

Dante Alighieri (ital. Dichter und Philosoph, 13./14. Jh.)

ZT Adresse

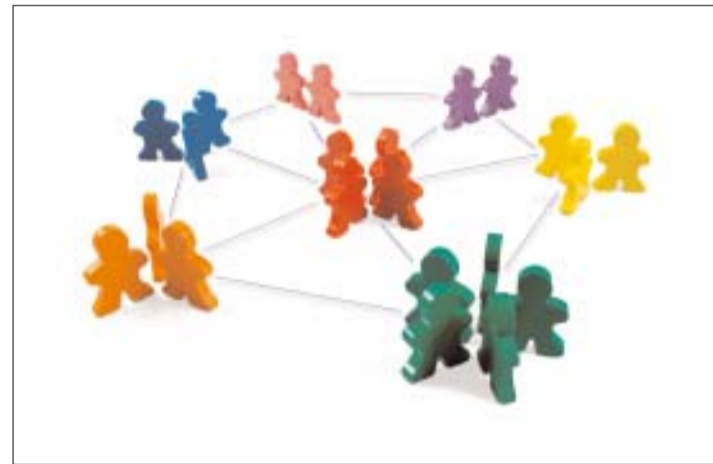
Zahntechnik-Innung
Berlin-Brandenburg
Obentrautstr. 16/18
10963 Berlin
Tel.: 0 30/3 93 50 36
Fax: 0 30/3 93 60 36
E-Mail: info@zibb.de
www.zibb.de

ZT WIRTSCHAFT

Networking im Dentallabor: Beziehungen knüpfen und pflegen

So baut der Laborinhaber ein lebenslanges Beziehungsnetzwerk auf

Die Kunst, auf privater und beruflicher Ebene gute Beziehungen aufzubauen, reicht vom Versand der Urlaubspostkarte über die Fähigkeit, den Small Talk zu beherrschen, bis zur Mitgliedschaft in einem Internetforum. Nötige Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Networking sind die Kontaktfreudigkeit des Laborinhabers und sein uneigennütziges Interesse an anderen Menschen.



dem er ein Arsenal an Techniken und Methoden etabliert, die die Kontaktaufnahme automatisieren und zum natürlichen Bestandteil seines persönlichen und beruflichen Lebens machen.

Doch riecht das alles nicht nach Lobbyismus? Lläuft Networking letzten Endes nicht darauf hinaus, andere Menschen für persönliche Zielsetzungen und Zwecke einzusetzen? Mit diesem negativen Image haben Networking und Beziehungspflege immer

noch zu kämpfen. Doch das Prinzip des Networking lautet: Geben und Nehmen! Ein Netzwerk sozialer Beziehungen ist darum so stark, weil es eine wechselseitige Hilfe verspricht, weil auch der Laborinhaber als Networker seinen Netzwerkpartnern Vorteile verschafft, indem er Kontakte herstellt und vermittelt. Beziehungsaufbau und -pflege müssen mithin zur zweiten Natur, sollten zum integralen Bestandteil der Einstellung, des Denkens und Handelns

des Laborinhabers und Laborleiters werden.

Relaten: absichtsloser Beziehungsaufbau

Thomas Malischewski und Frank Thiel haben dafür den Begriff „Relating“ geprägt: Was ist damit gemeint? Es ist wie bei der Entstehung von Freundschaften: Der beste Freund ist nicht der beste Freund, weil man sich vor dem ersten Aufeinander-

treffen vorgenommen hat, diesen Menschen jetzt zum besten Freund gewinnen zu wollen. Und die gute Geschäftsbeziehung ist nicht unter dem Motto entstanden: „Den mache ich mir jetzt zum Geschäftsfreund!“ Vielmehr führen das unvoreingenommene Kennenlernen und das Gespräch, das nicht mit einer konkreten Forderung verbunden wird, zu dem, was wir

Fortsetzung auf Seite 8 ZT

Laborinhaber und Laborleiter Detlef Schmitz* sucht einen neuen Mitarbeiter mit einem anspruchsvollen Qualifikationsprofil. Der neue Zahn-techniker soll nicht nur fachlich hervorragend ausgebildet sein, sondern auch mit den Zahnärzten Beratungsgespräche führen können. „Zunächst bin ich den klassischen Weg gegangen“, so Detlef Schmitz, „doch die Stellenaussagen führten nur zu unbefriedigenden Ergebnissen.“ Der Laborinhaber aus Düsseldorf fand einfach nicht den Zahn-techniker, der seinen hohen Ansprüchen genügte.

Beziehungsgeflecht nutzen

Schließlich entschließt sich Detlef Schmitz, etwas Neues auszuprobieren. Er teilt Bekannten, Freunden, Kollegen und Netzwerkpartnern mit, dass er einen neuen Mitarbeiter sucht, der auch Erfahrungen im aktiven Verkaufen und der Kundenberatung hat. Er kommuniziert diesen Wunsch per Telefon, in Briefen, per E-Mail, in Gesprächen und in dem Internetchat, in denen er Mitglied ist. In dem Diskussionsforum teilt der Laborinhaber „der Welt“ mit, dass er einen neuen Mitarbeiter sucht. Schon nach kurzer Zeit erhält er eine E-Mail, in der ihm ein Netzwerkpartner – er hat be-

ruflich überhaupt nichts mit Zahn-technik zu tun, sondern arbeitet als Grafiker in einem Marketingunternehmen – berichtet, er kenne jemanden, der einen Dentallaborleiter kenne, dessen Mitarbeiterin über jenes Qualifikationsprofil verfüge, das Detlef Schmitz entworfen hat. Diese Mitarbeiterin muss aus beruflichen Gründen ihres Mannes nach Düsseldorf umziehen. Gern würde der Grafiker den Kontakt herstellen – ein paar Wochen später betritt jene Zahn-technikerin das Dentallabor in Düsseldorf, um ihren ersten Arbeitstag bei Detlef Schmitz zu absolvieren.

Das Beispiel verdeutlicht den größten Vorteil eines professionell aufgebauten Beziehungsnetzwerks. Laborinhaber Schmitz ist nicht allein auf die Menschen angewiesen, die er persönlich kennt. Wichtig ist, dass diese Menschen Menschen kennen, mit denen der Laborinhaber selbst gar nicht bekannt ist. Und diese Menschen kennen wiederum andere Personen ... „Ich war schon erstaunt, um wie viele Ecken der Kontakt gelaufen ist: Da kannte jemand jemanden, der jemanden kennt ... und dass ich trotzdem genau die Zahn-technikerin mit genau dem Qualifikationsprofil gefunden habe, die ich suchte.“ Seit dieser Erfahrung ist Detlef Schmitz professioneller Netzwerker, der jede Gelegenheit nutzt, lebenslange Beziehungen aufzubauen.

Das Prinzip des Networking

Kritische Geister könnten anmerken, diese Art der Beziehungsaufnahme öffne doch nur dem Zufall Tür und Tor. Sicherlich – aber die Zufallswahrscheinlichkeit wird aktiv herbeigeführt und gelenkt, indem der Laborinhaber permanent neue Kontakte knüpft und bestehende Beziehungen pflegt. Er betreibt professionelles Networking, in-

ZT Info

Die ersten Schritte zu einem funktionierenden Beziehungsnetzwerk

- Verdeutlichen Sie sich: Es zählen nicht nur die Menschen, die Sie kennen. Viel wichtiger ist, dass diese Menschen Menschen kennen, die Ihnen gar nicht bekannt sind.
- Beherrzen Sie das wichtigste Prinzip des Networking: Es ist ein Geben und Nehmen!
- Frischen Sie Ihr bestehendes Kontaktnetz auf, indem Sie mit den Menschen Ihr Vorhaben besprechen, ein Netzwerk aufzubauen. Kommunizieren Sie Ihre Idee!
- Nutzen Sie jede Gelegenheit, um neue Netzwerkpartner zu gewinnen. Bereiten Sie dazu eine Kurzpräsentation zu Ihrer Person vor.
- Nutzen Sie das Internet als Kontaktbörse.
- Pflegen Sie insbesondere Angaben zu Ihren Kunden in einer Datenbank ein. So können Sie gezielt nutzenrelevante Informationen an die Zahnärzte versenden.

ANZEIGE



Die Labor-Revolution!

Höchste Wertschöpfung ohne Qualitätsverlust.
Das geniale Presskeramik-Konzept von GC:

Initial IQ – One Body, Press-over-Metal
Initial IQ – One Body, Press-over-Zircon

Wax-up...



pressen...



malen...



...fertig!



Hochwertige Qualität und Ästhetik, ohne aufwendiges Schichten, in kürzester Zeit. Die perfekte, kostengünstige Alternative für Labor, Zahnarzt und Patient!



GC GERMANY GmbH
Paul-Gerhards-Allee 50
D - 51248 Kölnchen
Tel. +49 89 89 66740
Fax. +49 89 89 667429
info@gemany.gc-europe.com
www.gemany.gc-europe.com

GC EUROPE N.V.
Austrian Office
Tallak 104
A - 5105 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 Wängi
Tel. +41 52 365 46 46
Fax. +41 52 365 46 26
info@svitzerland.gc-europe.com
www.svitzerland.gc-europe.com



www.gemany.gc-europe.com
oder: info@gc-europe.com
Adresse über E-Mail

ZT Fortsetzung von Seite 7

„wahre und tiefe Freundschaft“ nennen. Und das ist das Prinzip des Relating: Es geht nicht um den funktionalen Beziehungsaufbau, bei dem Kontakt zu einem Menschen aufgenommen wird, weil man sich von den Rollen und Funktionen, die dieser innehat, einen Nutzen erhofft. Vielmehr geht es um den personalen und zweckfreien Beziehungsaufbau ohne konkrete Zielsetzung und ohne einen direkten Gegennutzen voraussetzen oder zu erwarten. Thiel und Malischewski betonen: „Relating ist die Kunst, Beziehungen zu Menschen aufzubauen, ohne eine Absicht, ein konkretes und handfestes Interesse oder einen Nutzen zu verfolgen, der sich unmittelbar auszahlt. Beim Relating geht es um den absichtslosen, um den authentischen und personalen Beziehungsaufbau zu Menschen.“

Bestehendes Kontaktnetz überprüfen und auffrischen

Das aktive Knüpfen von Kontakten und die Beziehungspflege stellen die zwei wichtigsten Aspekte des Networking dar. Laborinhaber, die bisher noch nicht networken, sollten damit beginnen, ihr bestehendes Kontaktnetz zu analysieren und aufzufri-



schen. Um dem Relating-Gedanken zu entsprechen, geschieht dies unter der Fragestellung, was der Laborinhaber für den Freund, Bekannten, Vereinskameraden oder Kollegen tun kann. In dem Gespräch stehen The-

men wie Familie, Beruf und Hobbys im Mittelpunkt – dies sind die Lebensbereiche, die wohl jeden Menschen beschäftigen. Die Angaben notiert der Laborinhaber in seinem „Networking-Notizbuch“ – wenn er dann später einmal von einem anderen Netzwerkpartner erfährt, dass dieser Probleme bei der Formatierung eines umfangreichen Textes in Word hat, kann er vielleicht Hilfe vermitteln und den Kontakt zu einem Netzwerkpartner aufbauen, der über eben jene Kompetenz verfügt. Der Laborinhaber sollte zudem seinen Gesprächspartnern mitteilen, dass er dabei ist, ein Netzwerk aufzubauen, also einen losen Zusammen-

schluss, bei dem die Netzwerkpartner sich dazu bekennen, sich gegenseitig zu unterstützen und zu helfen. Indem er aktiv

Das „kleine Gespräch“ ist selbst eher schüchternen Zeitgenossen möglich, wenn der Laborinhaber versucht, das Gespräch an Gemeinsamkeiten aufzuhängen, die er mit dem Gesprächspartner in spe hat. Liest der Sitznachbar im Flugzeug oder der Bahn ein Buch, das der Laborinhaber kennt, ist dies ein guter Anknüpfungspunkt für den Small Talk, in dessen Verlauf er jene wichtigen Lebensbereiche – Familie, Beruf und Hobbys – thematisiert und so Infos zum Gesprächspartner erhält und etwas über sich erzählen kann. Wobei alle Infos wiederum Eingang in das „Networking-Notizbuch“ finden sollten.

Aktiv zuhören

Auf die „kleinen Gespräche“ kann sich der Laborinhaber

ZT Literatur

- Letter, Karin; Letter Michael: Die Praxis-Manager. Ein Businessroman über professionelles Praxismanagement in turbulenten Zeiten. Thieme Verlag, Stuttgart 2006
- Thiel, Frank; Malischewski, Thomas: Beziehungsmanagement. Relating® – die Kunst, gute Beziehungen aufzubauen. GABAL, Offenbach 2005
- Templeton, Tim: Networking, das sich auszahlt. Lebenslange Beziehungen aufbauen. GABAL, Offenbach 2004

Mitglied seines Netzwerks eine nutzenorientierte Problemlösung bieten kann. Oder vielleicht ist sogar er selbst dazu in der Lage.

Die „Fahrstuhl“-Präsentation

Zudem sollte der Laborinhaber eine „Kurzpräsentation“ zu seiner Person vorbereiten. Das heißt: Er macht sich Gedanken, was genau er im Rahmen des Small Talks von sich erzählen möchte. Vielleicht wird der Gesprächspartner das Thema „Erzählen Sie mal, was machen Sie denn so?“ von sich aus aufs Tapet bringen. Schade, wenn der Laborinhaber dann ins Stocken gerät, sich verhaspelt oder beginnt, einen langweiligen Roman zu erzählen. Deshalb sollte er sich eine kurze „Fahrstuhl-Präsentation“ zu rechtlegen – eine knackige Selbstdarstellung, für die sogar bei einer kurzen Begegnung im Fahrstuhl Zeit ist. Des Weiteren präsentiert sich der Laborinhaber als guter Zuhörer, schafft eine Vertrauensbasis, weckt auf Seiten des Gesprächspartners Neugier und Interesse – und schlägt schließlich zum Beispiel den Visitenkartentausch vor.

Kontaktbörse Internet

Durch das Internet eröffnen sich vollkommen neue und leicht zu handhabende Möglichkeiten der Kontaktabahnung zwischen Menschen, die sich gegenseitig unterstützen können, ohne sich jemals im Leben gesehen haben zu müssen. In nahezu jeder Branche und zu jedem Interessensgebiet gibt es lebhaft diskussionsforen. So lohnt es sich, etwa unter www.medicin-forum.de nachzuschauen, ob ein für den Laborinhaber interessantes Forum innerhalb der zahlreichen Fachforen mit dabei ist. Dort gibt es zudem Patientenforen und ein Forum zur „Gesundheitspolitik“. Zahlreiche Foren zu eher allgemeinen Themen findet der Laborinhaber unter www.spinchat.de. Der Laborinhaber muss sich nicht täglich an den Diskussionen in den Internetforen beteiligen und andauernd Beiträge schreiben. Er kann sich als Mitleser im Hintergrund halten und gezielt per privater E-Mail Teilnehmer

ANZEIGE

ber für den Freund, Bekannten, Vereinskameraden oder Kollegen tun kann. In dem Gespräch stehen The-

ANZEIGE

neue Netzwerkpartner gewinnt, vergrößert sich das Beziehungsgeflecht immer mehr.

Raus aus der Distanzzone – und neue Kontakte anbahnen

Bei Personen, die der Laborinhaber bereits kennt, wird ihm die Ansprache wahrscheinlich relativ leicht fallen. Ein umfangreicheres Netzwerk jedoch kann nur entstehen, wenn er sich aus seiner Distanzzone herausbewegt und neue Kontakte aufbaut. Gewiss zählt dazu die Zugehörigkeit zu Verbänden, die zumeist mit dem Beruf des Laborinhabers zusammenhängen werden. Diese Kontakte sind ebenfalls von Bedeutung, fallen aber eher in den Bereich der Interessenvertretung und des Lobbyismus. Networking geht darüber hinaus und verfolgt – wie beschrieben – eine andere Zielsetzung. Der Kontaktaufbau gelingt, wenn der Laborinhaber bereit und fähig ist, offen und aufmerksam mit dem Gesprächspartner zu kommunizieren, und zwar am Telefon und vor allem im persönlichen Gespräch. Wo immer möglich, stellt er sich vor – auf der Party, auf Reisen, im Urlaub, auf der Messe, auf dem Kongress für Zahntechnik, auf dem Elternabend der Kinder, kurz: Überall dort, wo der Laborinhaber auf andere Menschen trifft, sucht er aktiv den Kontakt, nutzt den Small Talk zur Kontaktabahnung.

durchaus vorbereiten, indem er eine Liste von Themen zusammenstellt, von denen er glaubt, sie könnten als Gesprächsaufhänger dienen. Zudem ist die mentale Vorbereitung von Bedeutung – insbesondere eher kontaktscheue Menschen sollten sich verdeutlichen: Das Schlimmste, was passieren kann, wenn die Kontaktabahnung scheitert, weil der andere zum Beispiel kein Gespräch wünscht, ist – nichts. Dann klappt es eben beim nächsten Kontaktversuch. Hinzu kommt: Erfahrungsgemäß sind gerade die Schüchternen die besten Zuhörer – nicht die schlechtesten Voraussetzung, um Kontakte aufzubauen. Nachdem zunächst über unverbindliche und allgemeine



Themen gesprochen wird, kann der Laborinhaber die Fragen stellen: „Was machen Sie eigentlich beruflich? Und womit beschäftigen Sie sich in Ihrer Freizeit?“ So schafft er den zwanglosen Einstieg in ein Gesprächsthema, bei dem er prüfen kann, ob er dem Gesprächspartner vielleicht jetzt schon über ein

ANZEIGE

TEK-1

Der Teleskop-Einstückguss

Die edelste Teleskopvariante ist in einem Stück gegossen und sicher keramisch verblendet.

Zu 97 % bleibt die Keramik über sehr viele Jahre halten. Hält noch besser als Komposit, da chemischer Verbund. 12 Jahre Langzeitmessung. Reparatur der Frakturen (3%) mit Komposit.





Privat
oder
Kasse

TEK-1 Einstückguss • Keramik oder Komposit • alles geht
 • Grazille Teleskope • gleich bleibende Fraktion über 10 Jahre • ultraleicht • Höchst biokompatibel, da nur eine Legierung • edel
 • extrem schnell • geschmeidige Fraktion • keramisch mühelos verblendbar • Neukundenbringer

Rainer Ehrlich
 TEK-1 Konzept, Mozartstr. 6, 17192 Waren
 Buchen Sie am besten gleich einen TEK-1 Kurs bei Ihnen im Labor

Mehr Infos unter
 0170-4739804 oder
www.tek-1.de

TEK-1

ZT Fortsetzung von Seite 8

anschreiben, um den direkten Kontakt aufzunehmen – oft ergeben sich daraus ein E-Mail-Austausch und Möglichkeiten der Zusammenarbeit:

- Ein neuer Teilnehmer stellt sich im Forum vor, der als möglicher Netzwerkpartner interessant ist. Der Laborinhaber sendet ihm ein „Herzliches Willkommen“ oder ein „Hallo“ direkt per E-Mail. Hat sich der neue Teilnehmer mit einer Selbstdarstellung vorgestellt, zeigt der Laborinhaber Interesse und fragt nach.
- Gibt es im Forum eine kontroverse Diskussion, sendet der Laborinhaber einem Teilnehmer, der sich daran beteiligt hat, eine private E-Mail mit seiner Zustimmung zu seiner Meinung. Dieser wird vielleicht dankbar sein, endlich einmal einen Gleichgesinnten gefunden zu haben, mit dem er sich austauschen



kann. Die Zustimmung muss jedoch ehrlich sein.

- Hat ein Teilnehmer eine für den Laborinhaber interessante Information im Forum öffentlich gemacht, bedankt er sich mit einer E-Mail persönlich bei ihm und erzählt ihm, wie ihm diese Information weitergeholfen hat.
- Sucht ein Teilnehmer im Fo-

rum nach Informationen, über die der Laborinhaber verfügt, sendet er ihm spezielle Tipps per privater E-Mail zu.

„Bleibe in Kontakt“

Ist das Netzwerk erst einmal aufgebaut, muss es gepflegt

werden. „Bleibe in Kontakt“, so lautet das Motto, unter dem auch bezüglich der Kunden des Laborinhabers, also der Zahnärzte, ein Beziehungsmanagement aufgezo-gen wird. Je umfangreicher das Netzwerk, desto sinnvoller ist es, die gesammelten Daten in einer Datenbank zu-sammenzuführen. Wenn der

Laborinhaber einen Brief oder eine E-Mail an die Netzwerkpartner versenden will – denkbar ist dies, wenn er ihnen Neujahrsgrüße zusenden oder seinen Kunden regelmäßig einen Newsletter mit den neuesten Tipps zur Zahntechnik zuschicken möchte – wird dies durch eine Datenbank erheblich vereinfacht. Dem Laborinhaber stehen die Adressen inklusive der Informationen zur Person zur Verfügung, mit denen er die Adressen nach den gewünschten Kriterien sortieren kann. So lassen sich an einzelne Zahnärzte gezielt Informationen versenden, die für diese Gruppe besonders relevant sind. Oder der Laborinhaber versorgt alle Kollegen mit Infos, die ihnen weiterhelfen könnten.

Eventuell kann der Laborinhaber überlegen, ob er die „Bleibe in Kontakt“-Aktivitäten strukturiert und zu einer festen Gruppe von Netzwerkpartner regelmäßig Kontakt hält:

- Zu Beginn des ersten Quartals im Januar versendet er Neujahrsgrüße.
- Im zweiten Quartal verschickt er ein Rundschreiben, in dem er über seine Aktivitäten berichtet (Familie, Beruf, Hobbys).
- Im dritten Quartal verschickt er eine allgemein interessierende und nutzenorientierte Information („So habe ich letztes Sparpotenzial bei ... entdeckt!“).
- Im vierten Quartal folgt das zweite Rundschreiben mit einem weiteren Aktivitätsbericht.

Networking lebt davon, mit den Menschen immer wieder in Kontakt zu treten, regelmäßig und zweckfrei. Ein grundsätzliches Interesse des Laborinhabers an anderen Menschen, ihren Schicksalen, Lebensläufen und Lebensgewohnheiten, hilft dabei. Aber das Interesse kann auch wachsen und sich im Verlauf der Networkingaktivitäten stärker herausbilden. Denn angewandtes Networking führt dazu, dass der Laborinhaber immer mehr in Beziehungen denkt. Und wenn er immer wieder unaufgefordert Nutzen stiftet, zahlt er auf das Beziehungskonto seiner Netzwerkpartner ein – und erhält irgendwann das verzinst Kapital zurück, wenn ein Partner ihm einen Nutzen stiftet. **ZT**

* Hinweis: Das Beispiel des Laborinhabers Detlef Schmitz ist fiktiv – in dem Beispiel haben die Autoren ihre Erfahrungen zum Thema „Networking“ verdichtet.

ZT Adresse

5medical management
Matthiasstr. 33a
41468 Neuss
Tel.: 0 21 31 / 1 33 11 66
E-Mail:
info@5medical-management.de
www.5medical-management.de

Eusera GmbH
Hans-Gerd Mazur
Edmund-Weber-Str. 193–195
44651 Herne
Tel.: 0 23 25 / 98 80 66
E-Mail: hmazur@eusera.de
www.eusera.de

ZT Kurzvita



Karin Letter

Medical Managerin Karin Letter ist examinierte Arzthelferin und begleitet die Mitarbeiter und Führungskräfte in Dentallaboratorien, Praxen und Kliniken auf dem Weg zu einem modernen Praxismanagement. Die Themen Personalführung, Praxisorganisation, Praxisanalysen, Qualitätsmanagement (QM-Beauftragte nach Ausbildung beim TÜV Süd 2005) sowie Privat- und Sonderleistungen zählen zu ihren Schwerpunktbereichen. Sie schult die Assistentinnen in den Dentallaboratorien und begleitet Führungskräfte und Teams bei der Umsetzung.

ZT Kurzvita



Michael Letter

5medical management-Inhaber Michael Letter ist Medical Consultant, Berater und Coach. Er ist Experte für Einstellungs- und Umsetzungsstrainings sowie Einzelcoachings für Kieferorthopäden, Zahnärzte, Dentallaboratorien und Praxen. Zu seinen Kernkompetenzen gehören die interaktive Kommunikation, Konflikt- und Mentalmanagement, Qualitätsmanagement (QM-Auditor mit Ausbildung beim TÜV Süd 2005) sowie die Prozessoptimierung. Michael Letter hat im Jahr 2003 die Zertifizierung zum „Certified Business Coach“ von der Offiziellen Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer und Berater e.V. erhalten.

ZT Kurzvita



Hans-Gerd Mazur

Diplom-Ökonom Hans-Gerd Mazur ist Geschäftsführer und Chefrainer der Eusera GmbH. Er ist Experte für Marketing und Vertrieb im Gesundheitswesen und berät seine Klienten zu den Themen professionelles Beziehungsmanagement, Kundenbindung und Kundengewinnung. Durch seine zahlreichen Seminare, Vorträge und Veröffentlichungen gilt er heute als der kompetente Ansprechpartner für messbare Erfolge in diesen Bereichen.

ANZEIGE

Es ist eine Perfecta Welt

Grenzenlose Fantasie ist unentbehrlich für Ihre Arbeit. Täglich müssen Sie kreative Visionen entwickeln und umsetzen. Dort – bei der Umsetzung Ihrer kühnsten Ideen – haben unsere Entwickler angesetzt. Und das derzeit beste Laborwerkzeug für Sie entwickelt. Die neue Perfecta ist da!

Jetzt mit extra starkem 100.000 U/min. Motor: Für perfekte Bearbeitung von Zirkon. Wobei übrigens so wenig Arbeitsgeräusch entsteht, dass Sie Ihr Kundentelefon jederzeit hören ... Ab jetzt lebt und arbeitet jedervon uns in einer Perfecta Welt. Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt wird.

Jetzt bei Ihrem Dentaldespot oder
W&H Deutschland, t 08982/9967.0 oder unter www.w-h.com

Unternehmerisches Handeln im Labor

Anlässlich der IDS 2007 veranstaltete der Verband der Deutschen Zahntechniker-Innungen VDZI am Messesfreitag sein traditionelles dentechnica-forum. Die Situation der Branche gab den inhaltlichen Rahmen klar vor: Marketing-Ausrichtung.

(hdk) – „Man darf nie so viel zu tun haben, dass man zum Nachdenken keine Zeit mehr hat.“ – Mit diesem Thomas Jefferson, dem dritten Präsidenten der USA, zugeschriebenen Zitat begrüßte Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI,

Herkunft und Inhalte der folgenden sechs Vorträge. Zum Einstieg stellte Prof. Dr. Norbert Meiners, Betriebswirtschaftler an der FH in Vechta, Funktionsweise und Nutzen von Marken und deren Bildung vor. Eindrücklich verdeutlichte er, wie Marken

zweiten Vortrag. Enthusiastisch bewarb Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI, Q_{AMZ}, die Dachmarke des Verbandes, und stellte die Möglichkeiten heraus, durch bundesweite Marktpräsenz Markttransparenz zu schaffen und derart die Wahrnehmung sowie auch die Qualität selber entscheidend zu beeinflussen.

Mögliche Wege, die Versprechen jener besonderen Qualität auch zu fundieren, zeigte ihm folgend Marcus Angerstein auf. Der Versicherungskaufmann und Fachjournalist für Marketing stellte eingangs die Unterschiede zwischen Gewährleistung und Garantie klar und erläuterte anschließend die Vorteile einer freiwilligen Garantiezusage sowie die Sicherheit, die dieses Marketinginstrument Laboren und ihren Kunden, aber auch Patienten bietet.

Dass Stammkunden mithilfe cleveren Beziehungsmanagements auch im globalen Markt die Existenz des Labors sichern, erklärte nun Gesundheitsökonom und Coach Mathias Hoffmann.

Auch Praxen müssten sich auf den veränderten Markt einstellen und suchten deshalb nach Kompensationsmöglichkeiten wie Kooperationen mit anderen Praxen oder Laboren. Für Labore sei es insofern wichtig, mittels einer Kundenstruktur- und -motivationsanalyse individuell und konsequent zu handeln – zur eigenen und des Kunden Zufriedenheit.

Einen immensen Anteil an der Analyse des eigenen Unternehmens liefern betriebswirtschaftliche Kennzahlen, wie der nächste Referent, Dipl.-Kfm. Patrick Hartmann vom VDZI, aufwies. Mit ihrer Hilfe sei ein kompakter und umfassender Einblick in den wirtschaftlichen Status quo und die zu erwartende Entwicklung des Betriebes zu erlangen. Hartmann erläuterte das Zusammenspiel der Faktoren Liquidität, Eigenkapitalquote und Rentabilität im Vergleich zur Branche, um zuverlässig die Potenziale des Unternehmens auszuloten.

Als letzter Redner stellte Werner Hörmann, Geschäftsführer der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH, das Factoring, also den Verkauf der Zahlungsforderungen an Kunden, vor. Finanzunternehmen wie das seine verhalfen Laboren zu permanenter Liquidität, indem sie die teils mangelhafte Zahlungsmoral der Praxen kompensieren und so regelmäßige Zahlungseingänge auf dem Kundenkonto garantieren.

Den anwesenden knapp 80 Laborinhabern wurden sobis zum Mittag gleichermaßen reichhaltige wie wertvolle Ratschläge zur Hand gegeben, die zu nutzen nicht wenige von ihnen sehr bereit erschienen: Die Referenten wurden nach dem dentechnica-forum noch länger von den Besuchern zu detaillierten Informationen befragt. 



Prof. Dr. Norbert Meiners, Betriebswirtschaftler an der FH in Vechta.



Walter Winkler, Generalsekretär des VDZI.



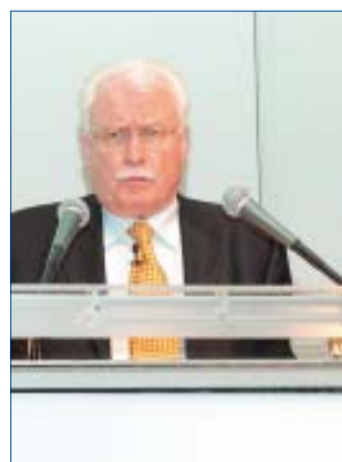
Versicherungskaufmann und Fachjournalist Marcus Angerstein.



Dipl.-Kfm. Patrick Hartmann vom VDZI.



Gesundheitsökonom und Coach Mathias Hoffmann.



Werner Hörmann, Geschäftsführer der LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft mbH.

die Gäste des 2007 erstmalig eintägigen dentechnica-forums im Europa-Saal der Koelnmesse. Er lud die Anwesenden ein, sich einen Vormittag lang Zeit zu nehmen und von den eingeladenen Referenten Anstöße zu holen, um den aktuellen Marktentwicklungen positiv, kreativ und aktiv zu begegnen.

Diesem Anspruch entsprechend breit gefächert waren

in unser aller Köpfen entstehen und arbeiten. Wie in sämtlichen Bereichen der Wirtschaft können auch Labore durch geschicktes Balancieren von Profil, Gestaltung, Inhalt und sensibler Dynamik jene Emotionalität erschaffen, die Patienten zur nachhaltigen Identifikation mit der Marke Meisterlabor bewegen kann.

Damit war ein perfekter Grundstein gelegt für den

ANZEIGE





Rocken Sie mit SHERA, wenn Sie besten Gips für die Implantattechnik, für das CAD/CAM Verfahren oder andere Präzisionsmodelle wollen. Perfekt ausgesteuerte technische Eigenschaften, inschönem, neuen Look- das ist SHERA HARD-ROCK.



Den Messe-Hit der IDS verlängern wir noch bis zum 31. Mai 2007. Sie erhalten beim Kauf einer Einheit SHERA HARD-ROCK eine Einheit SHERA PLASTER, den bewährten Hartgips der Klasse III, gratis dazu.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG
 Tel.: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 0
 www.shera.de · info@shera.de

ZT TECHNIK

Die Zukunft ist da! Was braucht die deutsche Zahntechnik?

Vor genau zwei Jahren hat ZTM Volker Scharl mit dem Artikel „HIP or not HIP“ (ZWL 1/2005, Seite 34–38) beschrieben, wie sich die Entwicklung seines Fräscenters in Amberg in der Oberpfalz zugetragen hat. Es war das Jahr 2005, kurz vor der IDS. Zwei Jahre und eine weitere Internationale Dental-Schau 2007 in Köln liegen nun hinter uns. Große Ankündigungen wurden erfüllt – Ankündigungen, die so manch besorgtes Stirnrunzeln bei dem einen oder anderen Laborinhaber hervorrufen. Es geht natürlich wie schon in den vergangenen Jahren beherrschend um das Thema CAD/CAM.

Aber was soll das eigentlich? Laut den Journalisten der Dental-Fachzeitschriften reicht die Kapazität der bis jetzt vorhandenen Fräsmaschinen bereits aus, ganz Deutschland mit Kronen und Brückengerüsten zu versorgen. Jeden Tag kommen neue Tagestiefpreise ins Labor geflattert. Teilweise Preise, die unter den Gestehungskosten liegen müssen. Da braucht man kein Rechenkünstler sein, um zu erkennen, dass die meisten Fräsmaschinenbetreiber ausschließlich über den Preis versuchen, ihr System mit Aufträgen etwas besser auszulasten. Auch konnte man eine weitere Entwicklung beobachten: Namhafte Dentalfirmen richten leistungsfähige Produktionszentren ein, die jene Aufträge fertigen, die außerhalb der Fertigungsmöglichkeiten ihrer dentalen Fräsmaschinen liegen, z. B. große Brücken, individuelle Abutments, aufwendige NEM-Bearbeitung usw. Aber mittlerweile genügt es auch, einen Scanner sein Eigen zu nennen, um all diese schönen Dinge ohne die kostenintensive eigene Fräsmaschine schnell und perfekt beziehen zu können.

Das heißt im Klartext: Wenig Arbeit ist gleich wenig Kosten, und bei vielen Aufträgen können sie ohne Kapazitätsbeschränkung aus dem Vollen schöpfen.

Einige weitere Sicherheitsaspekte:

- Ein Anbieter, der täglich große Stückzahlen herstellen kann, verfügt ganz klar über ein besseres Fertigungs-Know-how und kann seine Prozessschritte klar nachvollziehen.
- Wenn sich verfahrenstechnisch gravierende Änderungen ergeben, wird es für den Betreiber einzelner Fräsanlagen relativ schwierig, mit dieser Entwicklung Schritt zu halten. Das heißt, dass sie mit dem Modellversand oder der eigenen Scannerlösung am wenigsten Risiko eingehen und sich immer auf dem neuesten technologischen Stand befinden.
- Sie bestimmen selbst das Preis-Leistungs-Verhältnis.

CAD/CAM-fähige Materialien

Ein weiterer sehr wichtiger Punkt sind die Materialien. Auf den ersten Blick betrachtet könnte man denken, dass CAD/CAM und Zirkoniumdioxid das Gleiche ist. Doch spätestens seit der Markteinführung von manuell geführten Gerätschaften, auch Kopierfräsmaschinen genannt, weiß man, dass Zirkoniumdioxid ebenso handwerklich bearbeitet werden kann. (Das musste man bei den Anfän-

gen der CAD/CAM-Anlagen auch!)

Warum also der ganze Aufwand? Weil CAD/CAM viel

passgenau und wirtschaftlich fräsen zu können, ist aufgrund der Härte ein größerer maschineller und frästechnischer

günstig und jederzeit reproduzierbar, falls eine Neu- oder Zweitanfertigung nötig sein sollte.

wenn wir zu wenig Arbeit haben: Wir erhöhen die Qualität, senken die Preise und machen Sonderangebote. Aber das erhöht leider nicht die Nachfrage nach unseren Produkten, sondern bringt nur noch weniger Umsatz. Das ist also nicht besonders klug.

Zirkon ist nicht gleich Zirkon

Das ist vor allem nicht besonders klug, wenn man die Risiken, die Vollkeramiken in sich bergen können, kritisch betrachtet. Zirkon ist eine Keramik, und Keramiken besitzen eine statistische Festigkeit. Es ist von großer Wichtigkeit, dass jeder Beteiligte in dieser Prozesskette keine Fehler macht – vom Rohstofflieferanten bis zum Zahnarzt. Über alles, was dazwischen liegt, sollten wir als Verarbeiter Bescheid wissen, denn eines ist klar: Der schwächste Punkt in dieser Produktionskette bestimmt die Verweildauer in der Mundhöhle. Und auch aus ästhetischer Sicht ist Zirkon nicht gleich Zirkon. Es gibt Zirkon mit unterschiedlichen Korngrößen.

ZirLuna (ACF GmbH) ist z. B. ein Zirkoniumdioxid, das aus extrem feinkörnigem Zirkonpulver hergestellt wird. Nach dem Hochtemperatursinterverfahren im computergesteuerten und mit einem Sinterprozess-Überwachungsprogramm ausgestatteten ZirLuna HQ1 Sinterofen können wir von einer erhöhten Transluzenz sprechen. Diese einzigartige und für uns Zahntechniker sehr wichtige Werkstoffeigenschaft gibt es Zahnfarben eingefärbt und durchgefärbt. Mit Rohlingsbauhöhen von bis zu 26 mm kann so gut wie jede Restauration passgenau hergestellt werden. Es sind mit diesem Material sogar zahnfarbene Vollgusskronen, Teil-

kronen und Inlays möglich. Der Zirkonpreis ist primär von der Qualität des verwendeten Rohmaterials, aber auch von der aufwendigen Weiterverarbeitung bis hin zum fertigen Rohling abhängig.

Sie sehen, dass die Entwicklung sehr rasant voranschreitet. Um alle zahnmedizinischen und zahntechnischen Wünsche realisieren zu können, bräuchte man eine Vielzahl von Produktionssystemen und eine noch größere Materialvielfalt und die genauen spezifischen Kenntnisse zu deren fachgerechten Verarbeitung. Und das ist extrem wichtig, denn bei all diesen Vorteilen, die die vorhandenen und zukünftigen maschinenbearbeitbaren Materialien haben und haben werden, ist eines sicher: Sie müssen in ausgeklügelten Fertigungsprozessschritten unter strikter Einhaltung der Parameter verarbeitet werden. Und bei der zu erwartenden Preisgestaltung erhaben wir Zahntechniker einfach keine „Luft“ mehr, eine zahntechnische Leistung so großzügig wie in der Vergangenheit „einfach“ zu wiederholen. Also, meine lieben Kolleginnen und Kollegen, ich hoffe, Ihnen einige brauchbare Tipps für die nächsten Entscheidungen gegeben zu haben. Überlegen Sie sich genau, wie Sie Ihre zahntechnische Fertigungsstätte behandeln wollen, falls sie krankt. Aber vielleicht ist auch nur eine kleine Stärkung notwendig. Feine Korrekturen können auch risikolos mit sanften Mitteln erreicht werden. **ZT**

ZT Adresse

ACF GmbH
Zeughausstr. 5
92224 Amberg
Tel.: 0 96 21/1 40 14
Fax: 0 96 21/4 23 43
E-Mail: vs@dentmill.de



Abb. 1: Perfektes Gerüstdesign unbedingt erforderlich.



Abb. 5: LunaTemp vollanatomisch gefräst.



Abb. 2: ZirLuna Brücken natur (hinten) und eingefärbt (vorn).



Abb. 6: LunaTemp Brücke, das perfekte Langzeitprovisorium.



Abb. 3: Fertig verblendetes ZirLuna Inlaybrückengerüst.



Abb. 7: Hoch ästhetische ZirLuna Primärteleskope.



Abb. 4: Eingefärbtes ZirLuna Inlaybrückengerüst.



Abb. 8: ZirLuna Implantatversorgung.

mehr ist als nur Zirkonfräsen. Ist ein Datensatz einmal erstellt, lässt er sich in eine Vielzahl von Materialien umsetzen. Vollkommen unerheblich ist dabei die Art und Weise der Fertigung. Die uns bekannte und bereits bewährte Methode ist das Fräsen aus dem vollen Block. Es ist zugleich eine relativ teure Art der Herstellung, da oft bis zu 75 % des Fräsblocks dem Fräser zum Opfer fallen. Aber es hat auch viele Vorteile: Das Fräsmaterial kann für unsere sehr hochwertigen Bauteile industriell bestens vorbereitet werden, das heißt, dass wir materialbedingt wenig Fehlerquellen haben.

Was können wir alles fräsen?

Bei den Metallen haben wir das Rein-Titan und die Titanlegierungen. Dann kommen die NEM-Legierungen. Um diese

Aufwand zu erbringen. Deshalb werden die Kobalt-Chrom-Legierungen zunehmend mit dem sogenannten Lasermelting (SLM-Verfahren) oder dem ähnlichen Lasersintern verarbeitet. Hierbei wird das Metall in pulverisierter Form von einem Laserstrahl aufgeschmolzen und die Bauteile aufbauend gefertigt. Man spricht hier von additiver Fertigungstechnik. Klarer Vorteil ist: wenig Materialverbrauch. Ein bisher stark vernachlässigter fräsbarer Werkstoff sind die Kunststoffe. Luna-Temp (ACF, Amberg) gibt es zahnfarben und hochvernetzt – dadurch ohne Plaqueaffinität, also ideal zur Herstellung von Provisorien und Langzeitprovisorien. Wenn man in der Lage ist, einen vollanatomischen Datensatz zu generieren, können die Provisorien vollanatomisch und zahnfarben automatisch hergestellt werden. Das ist

Keramik auf dem Vormarsch

Doch die metallfreien definitiven Versorgungsformen sind auf dem Vormarsch, und hier allen voran die keramischen Werkstoffe. Zirkon heißt das Zauberwort, das eine ganze Branche zusammen mit den Zulieferfirmen kopfstehen lässt. Hier haben wir ein sehr edles Material, das viele gute Eigenschaften mitbringt, die wir Zahntechniker uns wünschen. Hohe Stabilität, nicht so opak wie Metall und dabei von weißer Farbe. Wir haben ihn also, unseren Traumwerkstoff für Kronen und Brücken. Und was passiert? Jeder unterbietet jeden und wir bewegen uns auf einem Preisniveau unter dem Teppichboden. Der latente Auftragsmangel der letzten Jahre hat uns deutsche Zahntechniker dazu gebracht, das zu tun, was wir immer tun,

ZT Kurzvita



Volker Scharl

- Geboren am 18.09.1961 in Amberg
- 1977 Beginn der Ausbildung im großväterlichen Betrieb mit abschließender Gesellenprüfung.
- 1990/91 Meisterschule München mit Meisterprüfung
- 1992 Gründung des Meister-

betriebes „Die Zahnwerkstatt von W. Klinger und V. Scharl“

- 1998 Gründung des Meisterbetriebes „Zentrallabor Klinger und Scharl“
- 1998 Entwicklung Vollkeramischer Primärteleskope und Verwendung von Presskeramik auf Metallgerüste.
- 2000 Gründung der Innovatec (Innovation und Technik)
- 2003 Installation des ersten Cad.Esthetic Scanners in Deutschland, Installation eines I-mes Systems. Eröffnung des Zentrallabor Fräscenter in Amberg
- 2005 Eröffnung der Produktionscenter ACF GmbH (Amberger Central Fräs Center) mit vier verschiedenen CAD/CAM-Systemen. Schwerpunkt: Bedarfsorientierte Herstellung von „wettbewerbsfähigem Zahnersatz“.

Mehrgliedrige Restaurationen im Front- und Seitenzahnbereich

Bewährungsprobe bestanden: Vollkeramische Brücken aus DC-Zirkon

Dank ausgezeichneter physikalischer Eigenschaften ist DC-Zirkon für großspannige Brücken prädestiniert. Die Zuverlässigkeit der Zirkonoxidbrücken bei Front- und Seitenzahnbrücken wurde nun in einer mittelfristigen Studie überprüft. An insgesamt 46 Patienten wurde gezeigt, dass nach fünf Jahren kein erhöhtes Frakturrisiko und eine gute Gewebeerträglichkeit auftreten.

An der Klinik für Zahnärztliche Prothetik (Direktor: Univ.-Prof. Dr. Dr. H. Spiekermann) des Universitätsklinikums der RWTH Aachen wurde in einer prospektiven Studie unter der Leitung von Prof. Dr. J. Tinschert die klinische Zuverlässigkeit von Front- und Seitenzahnbrücken aus DC-Zirkon (Allschwil, Schweiz) erstmals über einen mittleren Beob-

Einleitung

Im Vergleich zu den bislang eingesetzten Gerüstkeramiken zeigten verschiedene Belastungsprüfungen, dass durch die Verwendung zirkonoxidbasierter Hochleistungskeramiken die Bruchfestigkeit vollkeramischer Brücken erheblich gesteigert werden kann.^{1,5} Jedoch fehlen bislang immer noch klinische Langzeitdaten

wurden in der Klinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums der RWTH Aachen insgesamt 65 drei- und mehrgliedrige Brücken bei 46 Patienten eingesetzt. Die überwiegende Anzahl der eingegliederten Brücken war drei- und viergliedrig mit jeweils zwei Pfeilerzähnen. Genaue Angaben zur Anzahl und Verteilung der Pfeilerzähne und Brückenglieder wurden bereits veröffentlicht.⁶ Alle Pfeilerzähne wurden mit einer etwa 0,6 – 0,8 mm tiefen Hohlkehlpräparation präpariert. Die Fertigung der Brückengerüste erfolgte mithilfe des DCS Precident-Systems (DCS Dental AG, Allschwil, CH). Als Gerüstmaterial wurde DC-Zirkon, ein gehärtetes, mit 5 Gew.-% Yttriumoxid in der tetragonalen Phase metastabiles Zirkonoxid verwendet. Bei der Konstruktion der Pfeilerkappen wurde eine zirkuläre Wandstärke von 0,6 mm festgelegt und für die Brückenglieder ein einheitlicher Verbinderquerschnitt von 16 mm² angestrebt. Alle Brückengerüste wurden nach Herstellerangaben mit der Verblendkeramik VITA D (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen) verblendet. Abschließend erfolgte die Befestigung der Frontzahnbrücken adhäsiv mit Panavia 21 (Kuraray Medical, Tokyo, JP) und die Zementierung der Seitenzahnbrücken konventionell mit Harvard Cement (Richter & Hoffmann, Berlin).



Vor der Befestigung der DC-Zirkon-Brücke.

Quelle: Prof. Dr. J. Tinschert, RWTH Aachen



Während der Einprobe.

Quelle: Prof. Dr. J. Tinschert, RWTH Aachen



Nach der Befestigung.

Quelle: Prof. Dr. J. Tinschert, RWTH Aachen

achtungszeitraum von fünf Jahren nachuntersucht. Insgesamt standen 65 drei- und mehrgliedrige Zirkonoxidbrücken über einen Zeitraum von maximal 94 Monaten unter Beobachtung. Bei den Nachuntersuchungen traten unter anderem nur eine Gerüstfraktur und vier partielle Verblendungsabplatzungen auf. Die Studienergebnisse ergaben, dass Brücken aus DC-Zirkon den klinischen Anforderungen standhalten und eine für die Praxis geeignete Versorgung darstellen.

zur Bewährung von Zirkonoxidbrücken über einen Zeitraum von mehr als drei Jahren.^{3,4,5} Das Ziel der vorliegenden prospektiven Studie war es, die klinische Zuverlässigkeit von Front- und Seitenzahnbrücken mit einem Kerngerüst aus DC-Zirkon (DCS Dental AG, Allschwil, CH) über einen mittleren Zeitraum von fünf Jahren zu überprüfen.

Material & Methode

Im Zeitraum von Dezember 1998 bis September 2003

wurden insgesamt 65 drei- und mehrgliedrige Brücken bei 46 Patienten eingesetzt. Die überwiegende Anzahl der eingegliederten Brücken war drei- und viergliedrig mit jeweils zwei Pfeilerzähnen. Genaue Angaben zur Anzahl und Verteilung der Pfeilerzähne und Brückenglieder wurden bereits veröffentlicht.⁶ Alle Pfeilerzähne wurden mit einer etwa 0,6 – 0,8 mm tiefen Hohlkehlpräparation präpariert. Die Fertigung der Brückengerüste erfolgte mithilfe des DCS Precident-Systems (DCS Dental AG, Allschwil, CH). Als Gerüstmaterial wurde DC-Zirkon, ein gehärtetes, mit 5 Gew.-% Yttriumoxid in der tetragonalen Phase metastabiles Zirkonoxid verwendet. Bei der Konstruktion der Pfeilerkappen wurde eine zirkuläre Wandstärke von 0,6 mm festgelegt und für die Brückenglieder ein einheitlicher Verbinderquerschnitt von 16 mm² angestrebt. Alle Brückengerüste wurden nach Herstellerangaben mit der Verblendkeramik VITA D (VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen) verblendet. Abschließend erfolgte die Befestigung der Frontzahnbrücken adhäsiv mit Panavia 21 (Kuraray Medical, Tokyo, JP) und die Zementierung der Seitenzahnbrücken konventionell mit Harvard Cement (Richter & Hoffmann, Berlin).

Ergebnisse

Insgesamt wurden 15 Frontzahnbrücken und 50 Seitenzahnbrücken halbjährlichen nachkontrolliert. Die mittlere Beobachtungszeit betrug im Oktober 2006 für die Frontzahnbrücken 62,9 Monate (Standardabweichung ± 18,0 Monate; maximale Tragezeit 94,0 Monate) und für die Seitenzahnbrücken 61,5 Monate (Standardabweichung ± 15,5 Monate; maximale Tragezeit 90,0 Monate). Innerhalb der Beobachtungszeit wurde die Fraktur eines Brückengerüsts nach vorheriger Trepanation einer der Pfeilerkronen beobachtet. In vier Fällen traten partielle Verblendungsabplatzungen im Seitenzahnbereich auf. Die Bereiche der Verblendungsabplatzungen konnten geglättet und die

Restorationen in situ belassen werden. Weitere vier Brücken mussten im Verlauf der Beobachtungszeit rezementiert und fünf Pfeilerzähne endodontisch behandelt werden. Zudem wurde eine Brücke aufgrund eines Frontzahntraumas und je eine Front- und eine Seitenzahnbrücke aufgrund einer Versorgungsänderung erneuert bzw. erweitert. Durch den Tod eines Studienteilnehmers konnte nach einer neunmonatigen Tragezeit eine Brücke nicht weiterverfolgt werden. Zu keinem Zeitpunkt der Nachbeobachtungen wurden Sekundärkaries oder allergische Reaktionen bzw. negative Einflüsse auf das umgebende Weichgewebe festgestellt.

Diskussion

Innerhalb einer mittleren klinischen Beobachtungszeit von fünf Jahren haben sich vollkeramische Brücken mit einem Kerngerüst aus DC-Zirkon sowohl im Front- als auch im Seitenzahnbereich bewährt. Im Verlauf der Nachbeobachtungen zeigten die Brücken kein erhöhtes Frakturrisiko und eine gute Gewebeerträglichkeit. Auch die

ZT Anmerkung der Redaktion

Die hochgestellten Zahlen beziehen sich auf die Literaturangaben. Die entsprechende Literaturliste zum Artikel „Bewährungsprobe bestanden: Vollkeramische Brücken aus DC-Zirkon“ ist auf Anfrage unter folgender Adresse erhältlich:

Redaktion ZT Zahn Technik Zeitung
 Fax: 03 41/4 84 74-2 90
 E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Oemus Media AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig

für DC-Zirkon-Brücken erforderliche Pfeilerpräparation und die Möglichkeit der konventionellen Zementierung erlaubten in der klinischen Anwendung ein zu metallkeramischen Versorgungsmöglichkeiten vergleichbares Vorgehen. Die beobachteten Verblendungsabplatzungen traten vornehmlich zu Beginn der Nachuntersuchungen innerhalb der ersten drei Studienjahre auf.⁶ Nach der Einführung eines mehr an die Zahnanatomie angelehnten Gerüstdesigns, das die Verblendkeramiksicht besser unterstützt, wurden nachfolgend keine weiteren Abplatzungen mehr beobachtet. Die Anzahl an Vitalitätsverlusten (5 von 130 vitalen Pfeilerzähnen) mit einem Prozentsatz von etwa 4 % entspricht im Beobachtungszeitraum auch den für metallkeramische Restaurationen zu erwartenden Komplikationen.² Mit

Blick auf die Anzahl der rezementierten Restaurationen, die möglicherweise auch im Zusammenhang mit der fehlenden Primärfriktion der Kerngerüste zu sehen ist, sollte bei geringen Pfeilerhöhen oder größeren Präparationswinkeln eine adhäsive Befestigung bevorzugt werden. Zudem wäre es wünschenswert, wenn in weiteren klinischen Studien das Langzeitverhalten von weitspannigen Brücken mit mehr als zwei aufeinander folgenden Brückengliedern überprüft werden könnte. **ZT**

ZT Adresse

DCS Dentalsysteme GmbH
 Siemensstraße 17
 65779 Kelkheim
 Tel.: 0 61 95/67 40-0
 Fax: 0 61 95/67 40-10
 www.dcs-dental.com

ANZEIGE

IMPLANTOLOGIE MIT KONZEPT – 14. IEC

– PROGRAMM ZAHNTECHNIKER –

14. IEC IMPLANTOLOGIE-EINSTELIGER-CONGRESS

11./12. MAI 2007 IN BERLIN

HOTEL PALACE BERLIN

REFERENTEN

Dr. Michael Hoppe/Berlin, ZTM Faber Finkler/Erlangen, ZTM Michael Mural/Gröfz, Prof. Dr. Dr. Harbert Dunscheit/Brück, AAO Dipl.-ZT Martin Lamp/Dombim, ZTM Günter Böbling/Berlin, Dr. Michael Hoppe/Berlin, Dipl.-ZT Olaf van Iperen/Wedding-Willip, Dr. Rüdiger Heine/Manheim, Dr. Milan Michalides/Strasburg, Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz, Dr. Dittmar Hildebrand/Berlin, Dr. Thomas Ratzek/Sindelfingen

THEMEN

- Bedeutung der Zusammenarbeit Zahnarzt – Zahntechniker für den Erfolg in der Implantologie
- Implantologische Zahntechnik – Allgemeine Grundlagen
- Zirkonoxid in der Implantologie
- Von der Prothetik zum implantologischen Erfolg – implantatgetragene fraktionslose Stützkonstruktion unter Berücksichtigung von Halbsäulen
- Professionelle Abformnahme und Modellherstellung für eine perfekte Ästhetik aus zahnärztlicher Sicht
- Komplexer Material- und Technologieinsatz in der Implantologie
- Problemfälle und schwierige Situationen
- Professionelle Abformnahme und Modellherstellung für eine perfekte Ästhetik
- Fallparaden beim implantatgetragenen Zahnersatz vermeiden durch Anwendung der Funktionssion bei verschraubten und zementierten Konstruktionen
- Wie organisiere ich den Einstieg in die Implantologie? Präzisionsanatomische Voraussetzungen und Qualifikation
- Das Implantologische Equipment
- Prothetische Konzepte in der Implantologie
- Dokumentation in der Implantologie
- Perfekte Ergebnisse mit NobelEsthetic™

WORKSHOPS FOLGENDER FIRMAN

- OENISRELY Friendent
- Strueman
- Innovon-Dentronics
- Life cone
- Abemring
- OENDIORUM IMPLANTS
- Dr. Infa Dental
- Colby/ny/Phake/okent
- BLOLASE
- IBSH Dental
- Nobel Biocore
- BSG Implant System
- ONMLOG
- MDS/Turtoyen
- M&K dental
- SUPMET 3i
- Schätz Dental
- K.S.I.-Bauer-Schwarbe
- Evident
- Nepris
- ROCKERS PARRES

ORGANISATORISCHES

VERANSTALTUNGSMASSGEBER
OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Tel.: 03 41/48 47 43 09
 www.oemus-media.de | info@oemus-media.de

IN ZUSAMMENARBEIT MIT
 DGZ Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V.
 BDI Bundesverband der niedergelassenen implantologisch tätigen Zahnärzte in Deutschland e.V.
 BDO Berufsverband Deutscher Orthodonten
 DDI Deutsches Zentrum für orale Implantologie e.V.

Bestellformular bitte per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG

Bitte senden Sie mir das detaillierte Programm zum 14. IEC Implantologie-Einsteliger-Congress zu.

Name <input type="text"/>	Vorname <input type="text"/>
Strasse <input type="text"/>	<input type="text"/>
PLZ/Wort <input type="text"/>	E-Mail <input type="text"/>

ZT PRODUKTE

Trends und Highlights der 32. Internationalen Dental-Schau 2007

Alle zwei Jahre trifft sich die gesamte Branche in der Messestadt am Rhein. Tradition ist neben dem Setzen neuer Maßstäbe auch eine Flut von neuen und verbesserten Produkten. ZWL-Chefredakteur und ZT Matthias Ernst aus Würzburg war für Sie auf der IDS unterwegs und fasst seine reichhaltigen Eindrücke zusammen.



Zahntechniker und Chefredakteur der ZWL: Matthias Ernst, Würzburg, greift Schlaglichter der dentalen Mammut-Messe 2007 auf.

konnte einem wirklich Leid tun. Zu Recht schwärmt die Messegesellschaft wieder einmal in Spitzenwerten, denn die eigene Höchstmarke wurden auch dieses Jahr wieder gebrochen: 1.742 Aussteller aus 54 Ländern auf 130.000 Quadratmetern Hallenfläche und eine Rekordbesucherzahl von 100.000 Fachgästen aus 150 Ländern. Somit standen – statistisch gesehen – jedem Besucher drei Quadratmeter zur Information zur Verfügung. Allerdings sind hierbei die Mehrfachbesucher mit berücksichtigt; wer die IDS durchwanderte, konnte neben heftigem Gedrängel nämlich auch viel Platz – also eine ungleiche Verteilung der Menschenmassen erfahren. Traditionell waren die Hallen 10 und 11 sehr stark frequentiert, während die Hallen 4 und besonders Halle 3 mehr Zuspruch hätten erfahren dürfen. Natürlich bemühte sich das Team der *ZT Zahntechnik Zeitung*, alle notwendigen Informationen für Sie zu sammeln, falls Sie, wie so

viele, nur einen Tag auf der Messe verbringen konnten – ein großer Fehler nebenbei – oder wenn es Ihnen überhaupt nicht möglich war, ei-

1742 Aussteller aus 54 Ländern auf 130.000 Quadratmetern Hallenfläche und eine Rekordbesucherzahl von 100.000 Fachgästen aus 150 Ländern.

nen Besuch in Köln einzuplanen. Fragen Sie aber bitte nicht nach dem Kilometergeld, das unsere Redakteure in den Messtagen hätten verdienen können. Nicht nur das Besuchen der Messestände war nämlich ihre Aufgabe, auch der Besuch unzähliger Pressekonferenzen gehörte zu den vielfältigen Tätigkeiten der Menschen hinter dieser Zeitung.

Was waren aber jetzt die zahntechnischen Trends der diesjährigen IDS? Nun, in erster Linie war die Zahntechnik geprägt von Automatisierungsprozessen und Vereinfachungen des Alltags. So hatten alle bereits am Markt befindlichen Anbieter von CAD/CAM-Maschinen ihre Hausaufgaben gut gemacht und ihre Software den neuesten Erkenntnissen angepasst. Bei DeguDent **1** zum Beispiel wurde die neue Brückensoftware Cercon art 2.2 vorgestellt – besondere Eigenschaft: sehr einfache und automatisierte Bedienung –, während Zahnarzt spezialist Sirona **2** schon einen Schritt weiter scheint und komplette anatomische Kauflächen anbieten will. WIELAND Dental + Technik **3** feierte die Einführung der Vernetzung mit seinem Implantatsystem wi.tal[®], während etkon **4**



neben der neuesten Software auch die jüngste Generation der Fräsmaschinen vorstellte. Diese 4 - A c h s m a - schine kann nicht nur extrem schnell fräsen, sondern durch die besondere Konstruktion auch unter sich gehende Bereiche exakt nachbilden. Somit ist es möglich, auch divergierende Stümpfe ein-

zusammen und exakt passende Kronen darauf zu fertigen. KaVo **5** stellte eine neue kleinere Fräsmaschine für ihr Everest-System vor und auch Bien-Air DCS solutions **6** präsentierte die kleine Fräseinheit DCS-PRECISMART[®] endlich marktreif. Überraschend war das Angebot von BEGO Medical **7**: Mit einem neuen Fertigungsprozess können Kappchen aus NEM laser gesintert werden. Darüber wird dann eine komplette

Fortsetzung auf Seite 16 **ZT**



ZT Fortsetzung von Seite 14

Krone mit Kaufläche in einem Spezialkunststoff gefertigt, im Labor als Presskrone auf das Käppchen aufgedruckt und anschließend nur noch bemalt und gebrannt. Eine für den Patienten kostengünstige Lösung. Zudem kann BEGO jetzt auch Zirkongerüste lasersintern, die klassisch verblendet werden können – eine Erweiterung des Spektrums, die schon lange von den Anwendern gefordert wurde.

Überhaupt war das Lasersintern auf der IDS ein großes Thema. Einige Anbieter hatten sich mit diesem Thema befasst und ihre Produkte erstmals einer breiten Öffentlichkeit präsentiert.

Ebenso wird auch das Wachspottern langsam hoffähig. In diesem Zusammenhang fand sich eine erkleckliche Anzahl von Anbietern vor Ort, die nur reine Scanner und Konstruktionssoftware anboten. Diese Variante der offenen Schnittstelle zu einem beliebigen Anbieter ist wohl als einer der

Trends auf der IDS in Sachen CAD/CAM zu sehen. Weg von den Komplettanbietern – „Wenn du unser System nicht komplett inklusive Rohlingen benutzt, dann verzichte lieber auf die



Arbeit mit dem Computer!“ – hin zu einem offenen Markt, der durch Angebot und Nachfrage geregelt wird. Warum soll, wenn man schon outsourct, nicht von den besten Spezialisten das jeweilige Produkt gefertigt werden? Wer

sich noch an die Kompaktanlagen der Unterhaltungsindustrie erinnert, sich aber dann doch für einzelne Komponenten entschieden hat, weiß sicherlich genau, wovon hier die Rede ist.

Interessant ist auch die Vielzahl der Anbieter von Kopierfräsmaschinen, ähnlich der bereits bestens am Markt eingeführten Variante von Zirkonzahn. Dieser sehr preisgünstige Einstieg in die Zirkongerüste scheint durchaus

einen Markt zu haben, denn wenn sich schon mehrere Anbieter auf diese Variante stürzen, kann sie nicht so verkehrt sein. Wie unschlüssig sich die Firmen aber mitunter sind, zeigt das Beispiel von Heimerle + Meule **1**, die sowohl eine Kopierfräse als auch einen fotooptischen Scanner anbieten. Absolut verfeinert und endlich auch für den europäischen Markt interessant war das Thema Überpressen. Hier präsentierte zum Beispiel Ivoclar Vivadent **2** mit dem IPS e.max System neue Lösungswege – auch DeguDent **3** stellte diese Technik in den Mittelpunkt der Demonstrationen.

Auf dem Gebiet der Kunststoffe präsentierte CREAMED **4** ihren neuartigen Prothesenkunststoff, der als Hausmarke ebenfalls von anderen Firmen angeboten werden wird. Jedoch auch Candulor **5** und Dreve Dentamid **6** zeigten Neuerungen rund um die Totalprothetik. Allerdings ging es hier mehr um Verfahrensverbesserungen,



die den Arbeitsablauf leichter machen sollen.

Zum Thema Zähne machte sicherlich Merz Dental **7** den gewaltigsten Sprung: Ihre Weiterentwicklung des Integral-Zahnes zum artegral® zeigte wieder einmal deutlich, was möglich ist, wenn man auf Kundenwünsche eingeht. Die Vielfalt, mit der dieser Zahn nun einsetzbar ist, setzt Maßstäbe. Candulor **5** stellte ebenfalls ihre neue Front-Zahnlinie vor, die ideal zur bereits vor zwei Jahren präsentierten Condyloform® II-Reihe passt. Ansonsten fiel auf, dass der noch vor zwei Jahren beobachtete Trend zum Billigzahn nicht weiter verfolgt wurde. Sicher kann man auch mit kleinem Budget gutes Material erhalten, doch das Mehr, das man ausgibt, lohnt sich gerade im Konfektionszahnbereich allemal.

Das Gebiet der Galvanotechnik kam diesmal etwas kürzer, ja beim führenden deutschen Anbieter, WIELAND Dental + Technik **8** musste man schon genau hinschauen, um Geräte und Material zu finden. Einzig der nach eigenen Aussagen Weltmarktführer Gram Dentale Galvanotechnik **9** präsentierte mit dem Gammat® optimo ein neues Gerät, das noch bessere Abscheidungen garantieren soll. Neuartige Anoden, eine überarbeitete Steuerung und endlich wieder verwendbare Kontaktdrähte stellten hier die Highlights dar.

Bei der Verblendkeramik drehte sich dieses Jahr sehr viel um Bleachingfarben und ihre Realisation mit modernen Keramiken. Die VITA Zahnfabrik **10** stellte hierfür erstmals einen eigenen Farbschlüssel zur Verfügung, der dem Patienten die Entwicklung zum „weiß“ noch besser verdeutlichen soll. Ein weiterer Trend waren multiindikative Keramiken wie IPS e.max von Ivoclar Vivadent **2** oder Cercon ceram kiss von DeguDent **3**, oder auch Weiterentwicklungen von bereits bestens eingeführten Keramiken wie Tizian von Schütz Dental **11** Triceram® von DENTAURUM **12**. Von SHOFU **13** kam eine viel beachtete Neuheit: Malfarben für alle WAK-Bereiche, sodass der Anwender aus kleiner Lagerhaltung großen Nutzen ziehen kann. Selbstverständlich sind diese Farben fluoreszierend und sowohl deckend als auch lasierend auftragbar. Damit wurde nach Herstellerangabe das Sortiment abgerundet und dem Anwender steht jetzt sowohl für Aluminiumoxid über Zirkondioxid bis hin zu der herkömmlichen Metallkeramik ein schlüssiges und farbgleiches Sortiment zur Verfügung.

Augenfällig war auch der Trend bei fast allen Anbietern, ihre Gebrauchsanweisungen endlich lesenswert und ver-

ständig zu gestalten. Im Rahmen der EU-Harmonisierung kommen dafür immer mehr Bilder zum Einsatz, die selbsterklärend sind. Ein gutes Beispiel lieferte die Firma DENTAURUM **12**, die neben dem Online-Nachschlagewerk remanium® kompendium extra eine komplett aus Piktogrammen bestehende Bedienungsanweisungs-Reihe mit allen im Haus erhältlichen Materialien anbieten wird. Der Anfang wurde mit einer Broschüre über den NEM-Guss gemacht und weitere sollen in Kürze folgen.

Was gab es sonst noch auf der weltgrößten Dentalmesse? Zum einen stellte der Gipsspezialist SHERA **14** seinen neuen SHERAHARD-



ROCK von dem eine große Werbekampagne im Vorfeld der IDS vorausgegangen war und der dementsprechend viel Aufsehen erregte, zum anderen fand sich der Trend, immer mehr Gipse speziell für die CAD/CAM-Technik anzubieten – wie Zhermack **15** mit ihrem neuen Elite® Rock CAD/CAM Universal, der optimiert ist für fotoelektrische Abtastungen. Klasse4 **16** brachte



diesmal keine große Neuigkeit heraus, sondern warb vielmehr mit dem Slogan „Bewährtes bleibt bewährt“. Ihre Produkte wurden nochmals überarbeitet und dem Wunsch der Anwender entsprechend optimiert. Besonders interessant ist hier das Angebot der Zurücknahme von gebrauchtem Gips, der dann dem Recycling wieder zugeführt wird – ein

ANZEIGE



»esthetics follows function«

meet the professionals
International Conference
of Facial Esthetics

15. und 16. Juni 2007 in Wien

wissenschaftliche leitung:

Prof. Dr. Kurt Vinzenz/Wien

träger des wissenschaftlichen programms:

Österreichische Gesellschaft für
Implantologie und Gewebeintegrierte Prothetik (ÖIGIP)
Präsident Prof. Dr. Kurt Vinzenz
Evangelisches Krankenhaus Wien-Währing
Hans-Sachs-Gasse 10-12
1180 Wien, Österreich

wissenschaftliche kooperationspartner:

- Gesellschaft für Ästhetische Chirurgie Deutschland e.V. (GÄCD)
- Deutsche Gesellschaft für Dermatologie und Ästhetik e.V. (DGDA)
- European Academy of Facial Plastic Surgery (EAFPS)
- Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI)
- Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ)
- American Academy for Implant Dentistry (AAID)

esthetics follows function

organisation/anmeldung: OEMUS MEDIA AG – Holbeinstraße 29 – 04229 Leipzig – Tel.: +49-3 41/4 84 74-3 08/-3 80
Fax: +49-3 41/4 84 74-2 90 – E-Mail: event@oemus-media.de – www.oemus.com

wirklicher, aktiver Beitrag zum Umweltschutz. Eine Zusammenarbeit mit Wassermann soll noch zusätzliche Vorteile für die Kunden bringen, denn so kann man die Gipse optimal auf die notwendigen Geräte abstimmen. dentona **24** präsentierte die neue Linie 21. Hier sind alle Komponenten aufeinander abgestimmt; so wird es dem Techniker sehr leicht gemacht, mit der kompletten Palette von Gipsen und Materialien zu arbeiten. picodent **23** brachte ebenfalls eine Verfei-

nerung des Sortiments, mit einer verbesserten Zahnfleischmaske, einer lichterhärtenden Gipslasur, neue Farben für ihren Modellierkunststoff und den Suppen-Sockler. Die Klebtechnik ist immer weiter auf dem Vormarsch und gerade für die Anwender von Zirkongerüsten hatte die Ideenschmiede CREAMed **10** einen echten Kracher zu bieten, das „Wundermittel“ Ambarino P60, einen Klebstoff, der sowohl Metalle untereinander als auch Metalle und Kunststoffe sowie Zirkon und

Zirkon nach dem Brandspaltfrei verkleben kann. Was ebenfalls auffiel, waren die vielen Handelsgesellschaften und Direktanbieter für Zahnersatz aus dem Ausland. Neben China macht sich auf dem deutschen Markt auch verstärkt die Türkei einen Namen, wobei hier der Vorteil der kurzen Wege eindeutig im Vordergrund stehen soll...

Und so stellt die IDS ein Spiegelbild der derzeitigen Situation am Dentalmarkt dar. Zum einen sieht man High-tech mit immer mehr Maschinenaufwand, zum anderen aber auch einfache Techniken und Import von billigem Zahnersatz. Dieser Trend wird sich noch verschärfen und bereits in zwei Jahren bei der nächsten IDS vom 24.-28. März 2009 wird ein ganz anderes Umfeld auf die Fachbesucher warten als noch in diesem Jahr. Doch es bleibt spannend und wir vom Verlag Oemus Media AG bleiben natürlich für Sie am Puls der Zeit, damit Sie nichts verpassen. **zt**



zt Adresse

1 DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang
Tel.: 0 61 81/5 95-0
Fax: 0 61 81/5 95-8 58
E-Mail: info@degudent.de
www.degudent.de

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

3 WIELAND Dental & Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

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

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

6 Bien-Air Deutschland GmbH
Jechtinger Str. 11
79111 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0 76 41/4 55 74-0
Fax: 0 76 41/47 47 28
E-Mail: office@bienair.com
www.bien-air.com

7 BEGO Medical GmbH
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-1 78
Fax: 04 21/20 28-1 74
E-Mail: vertrieb@bego-medical.de
www.bego-medical.de

8 Heimerle + Meule GmbH
Gold- und Silberscheideanstalt GmbH
Dennigstraße 16
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 40-0
Fax: 0 72 31/9 40-21 99
E-Mail: info@heimerle-meule.com
www.heimerle-meule.com

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

10 CREAMed
Creative Medizintechnik
Industriestraße 4a
35041 Marburg
Tel.: 0 64 21/16 89 9 3-0
Fax: 0 64 21/16 89 9 3-1
E-Mail: creamed@t-online.de
www.creamed.de

11 Candulor AG
Pünten 4
CH-8602 Wangen/ZH
Schweiz
Tel.: +41-44/805 90 00
Fax: +41-44/805 90 90
E-Mail: info@candulor.ch
www.candulor.ch

12 Dreve Dentamid GmbH
Max-Planck-Str. 31
59423 Unna
Tel.: 0 23 03/88 07-0
Fax: 0 23 03/88 07-55
E-Mail: info.dentamid@dreve.de
www.dreve.com

13 Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/4 03-0
Fax: 0 43 81/4 03-1 00
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

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

15 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

16 Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 0 60 03/8 14-0
Fax: 0 60 03/8 14-9 05
E-Mail: info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

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

18 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

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

20 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

21 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

22 SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

23 picodent
Dental-Produktions- und
Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Straße 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-60
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Modernes Dentallabor in München – Nymphenburg sucht:

ZTM/zt für Keramikverblendtechnik/Vollkeramik/CAD/CAM-Technik

Das Dental X[®]-Team freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen!
Dental X[®] Hans Geiselhöringer GmbH & Co. KG, Lachnerstr. 2, 80639 München
Tel.: 089-13 01 22-40, Fax: 089-13 01 22-44

„Aufbruchsignal in die gesamte ...“

zt Fortsetzung von Seite 1

Es verändern sich dadurch natürlich aber auch die Besucherströme in bestimmter Weise und das muss sich erst einmal neu einstellen. Der positive Zuspruch betrifft zwei Punkte: Erstens macht das Grundkonzept für die Besucher – also die Möglichkeit, die Hallen sowohl direkt als auch über die Piazza zu erreichen, sowie auch die Ruhezeiten – den gesamten Ablauf sehr viel entspannter. Gleiches gilt für das Konzept der drei Eingänge, sie entzerren den Ansturm ganz erheblich – was einen immensen Zuwachs an Besucherkomfort bedeutet.

Zweitens wurde uns auch von quasi ausnahmslos allen Ausstellern eine sehr hohe Zufriedenheit bescheinigt, da sie noch einmal eine deutlich höhere Besucherfrequenz als während der vergangenen Dental-Schauen bemerken. Des Weiteren – und das freut uns natürlich umso mehr, erhalten wir das Feedback, dass die Kauflust im Vergleich zu 2005 rapide gestiegen ist. Nach wie vor sind unsere Kunden in der Summe absolut zukunftsorientiert und investieren in bestimmte Bereiche. Außerdem muss man noch hinzufügen, dass der Anteil unserer internationalen Gäste überproportional gestiegen ist. Die Summe all dieser Einschätzungen führt bei nahezu allen Ausstellern zu uneingeschränkter Zufriedenheit.

zt Sie sprachen eben von einer gestiegenen Investitionsbereitschaft der Besucher. Können Sie schon feststellen, welche Bereiche dies besonders betrifft? Geht es hier eher um kleinere Produkte oder auch um größere Anschaffungen, Röntgentechnologie in etwa oder Diagnosegeräte?

Dr. Rickert: Frühere und genauere Diagnose allgemein und z.B. digitales Röntgen im Speziellen sind sicher Gebiete, in denen z.B. Zahnärzte zu teilweise nicht unerheblichen Investitionen bereit sind. Das ganze Diagnose-Segment ist hier auf jeden Fall führend. Auch ist ein großer Trend beim 3-D-Röntgen zu verzeichnen – auf den man es aber nicht beschränken darf. Wir haben hier eine ganze Fülle neuer Produkte, die Auswahl hat sich hier in den vergangenen zwei Jahren verdrei- oder vierfacht. Ein weiteres starkes Thema ist die minimalinvasive ästhetische Behandlung. Dieser Trend besteht zwar schon eine Weile, setzt sich hier aber weiter durch und fort, teils in

Materialien, aber auch in Techniken und Verfahren. Das dritte große Thema ist der rationelle Ablauf in Labor und Praxis. Dazu gehören natürlich sämtliche Fortschritte in der Digitalisierung, also die Integration der verschiede-

Dr. Rickert: Was ich jetzt sagen kann, ist, dass die E-Services im Vorfeld so viel genutzt worden sind wie nie. Und bedeutet keine leichte Erhöhung des Zuspruchs, sondern eine Verdreifachung der Nutzung! Wir hat-



Trotz des Messe-Trubels fanden Vorstandsvorsitzender Dr. Martin Rickert (l.) und Burkhard Sticklies vom VDDI Zeit für ein Interview.

nen Abläufe in den Labor- und Praxisalltag. Beim Dentallabor im Speziellen blicken wir natürlich auf CAD/CAM, wobei man hier unterscheiden muss zwischen den Feldern, zum einen rationelle Abläufe und zum anderen ästhetische Prothetik. Das sind aus meiner Sicht die drei Felder mit den meisten neuen Produkten – und natürlich auch der meisten Investition.

zt Wie sehen Sie die Investitionswilligkeit im deutschen Dentalhandwerk? Wie entwickelt sich aus Sicht der Industrie die Konjunktur momentan?

Dr. Rickert: Nach dem Einbruch der Konjunktur um 30 % im Jahre 2005 konnten wir 2006 eine leichte Erholung im zahntechnischen Markt verzeichnen. Wir befinden uns allerdings noch weit entfernt von dem Niveau, das wir vor 2005 hatten. Der Einbruch ist also noch immer deutlich zu spüren – allerdings vorwiegend auf dem deutschen Markt. Wir haben ja, wie schon erwähnt, auf der IDS einen überwältigenden internationalen Anteil. Von den über 1.700 Ausstellern kommen über 1.000 aus dem Ausland. Selbes gilt für die Besucher: hier ist der Anteil internationaler Gäste wesentlich höher angestiegen als der deutsche Anteil. Von daher nivelliert sich dieser Umstand im internationalen Markt wieder.

zt Sie haben diverse Service-Tools eingeführt. So gibt es 2007 erstmalig einen E-Shop, das Tagesticket aus dem Internet und das Business Match Marketing. Können Sie schon Angaben machen, wie diese Neuerungen angenommen worden sind? Haben viele Besucher die Möglichkeiten genutzt?

35.000 Voranmeldungen übers Internet. Das ist ein Drittel der erhofften Gesamtbesucherzahl, während wir 2005 ca. 10 % der Anmeldungen online bekommen haben.

zt In zwei Jahren laden Sie wieder zur Internationalen Dental-Schau nach Köln, dann zur 33. IDS. Haben Sie schon Vorstellungen oder Ideen, um die Attraktivität für Aussteller und Besucher dann noch einmal zu erhöhen? Kommt vielleicht eine neue Halle dazu oder sortieren Sie die Hallen nach Themengebieten?

Dr. Rickert: Dazu können wir jetzt noch nichts sagen. Der Prozess ist ja für uns der Folgende: Wir werden nun in aller Ruhe die Feedbacks der Aussteller und unsere eigenen Erfahrungen auswerten. Im Juni werden wir auf der Mitgliederversammlung diskutieren, was wir an Erkenntnissen zusammengetragen haben werden. Danach werden wir die Themen sortieren und ausloten, ob und welchen Veränderungsbedarf wir sehen. Was wir in jedem Falle tun werden, ist, Veränderungen in vorsichtigen Schritten und mit Augenmaß vorzunehmen. Denn wir haben ein Gewinnerkonzept: Wir haben die weltbeste Messe und sie wird jedes Mal noch ein bisschen besser. Das ist kein Feld für Experimente. Wir setzen auf kontinuierliche, aber behutsame Weiterentwicklung. Daher kann ich zum inhaltlichen Kurs jetzt auch keine Richtung weisen.

zt Herr Dr. Rickert, Herr Sticklies, es freut uns sehr, dass Sie während der laufenden Messe Zeit gefunden haben, unsere Fragen zu beantworten. Herzlichen Dank! **zt**

CAD/CAM – Aus funktioneller Technik wird ansprechende Ästhetik

Anfang Februar stellte der Bensheimer Hersteller Sirona die Neuheiten rund um sein CAD/CAM-System inLab vor. Neben der neuen Schleifmaschine MC XL wird ab Sommer 2007 auch das Software-Upgrade inLab 3DV 3.01 verfügbar sein. Auf der IDS in Köln konnten diese beiden Neuheiten vorab getestet werden, was von vielen Besuchern gerne genutzt wurde. Der Sinterofen inFire HTC und die Materiallinie inCoris komplettieren das Sirona-System fürs Labor.

Im Jahr 2001 brachte Sirona das CAD/CAM-System inLab für Dentallabore auf den Markt. inLab hat sich seitdem erfolgreich im Markt positioniert und wird kontinuierlich weiterentwickelt.

Mehr Effizienz mit neuer inLab-Schleifmaschine

Die neue inLab MC XL-Schleifmaschine ist speziell auf die Anforderungen gro-

Anstelle der bislang zwei Antriebe verfügt inLab MC XL über vier Motoren. Diese gewährleisten zum einen den Mehrschichtbetrieb des Gerätes und stellen zum anderen sicher, dass die Ma-

toren mit zusätzlichen Diamantschleifern bestückt werden, was die neue Schleifeinheit ebenso funktional wie eine fünfschichtige Maschine macht.

Durch die konsequente Weiterentwicklung des zeitsparenden Zwillingsschleifkonzeptes übertrifft inLab MC XL die Schleifgeschwindigkeit der bewährten inLab-Schleifmaschine um 60 Prozent. Viergliedrige Brücken lassen sich damit beispielsweise in nur 30 Minuten ausschleifen.

Die große Schleifkammer von inLab MC XL kann Keramikblöcke bis zu einem Format von 85 x 40 x 22 mm verarbeiten. Die beschleifbare Blockgröße hat sich damit verdoppelt. Zahntechniker können so bis zu achtgliedrige Brückengerüste aus Zirkonoxid fertigen.

Auch hinsichtlich der Präzision ist inLab MC XL seinem bewährten Basismodell voraus: Die Diamanten bewegen sich in zwei- bis vierfach kleineren Schleifschritten und erzielen damit eine Genauigkeit von bis zu 25 Mikrometer. Die damit einhergehende Oberflächenqualität minimiert die Nacharbeit für das Aufpassen der Restauration und das Einschleifen der Kaufläche. Die neue Schleifeinheit bearbeitet Vollkeramikronen so genau, dass diese erstmals auch zementiert werden können.

Die Bedienung der Schleifmaschine wird zudem sicherer und komfortabler. Das Gerät arbeitet nur halb so laut wie das Vorgängermodell.

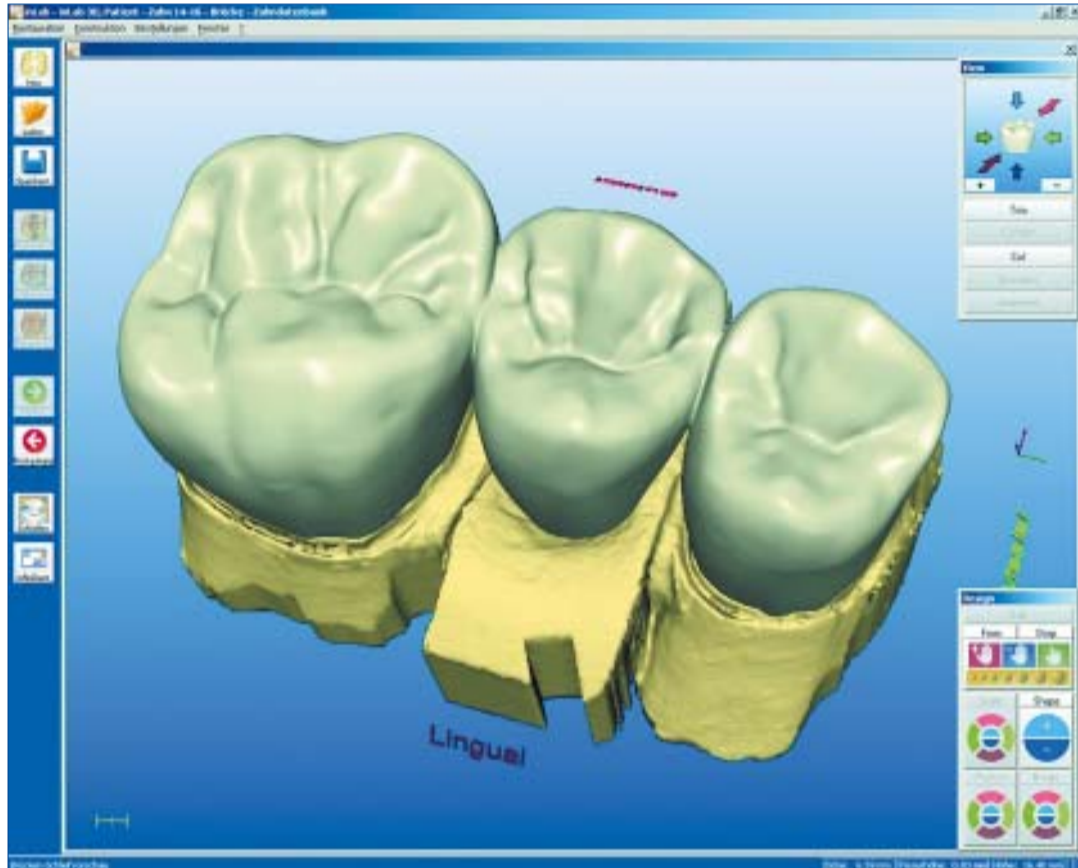
Komfort und Flexibilität mit neuer Software

Das Software-Upgrade inLab 3D V 3.01 bietet eine Reihe neuer Funktionen, die die Anwendung des Systems erleichtern, sicherer machen und beschleunigen. Eine Reihe von Arbeitsschritten entfällt und die virtuelle Werkzeugbox zur Oberflächenbearbeitung der Restaurationen wurde auf das Notwendige reduziert.

Völlig neu ist die biogenerische Gestaltung der Kauflächen von Inlays und Onlays. Diese werden nun vollautomatisch konstruiert. Das Programm berechnet dabei die Okklusalfäche anhand der Restsubstanz des Zahnes. Der Zahntechniker kann die Rekonstruktion am Bildschirm verfolgen, ohne dass er eingreifen muss. Ebenfalls vollautomatisch wird der Konstruktionsvorschlag an die Nachbarzähne und an das optische Bissregistrat angepasst. Im Anschluss kann das Inlay oder Onlay im

inLab oder im inLab MC XL ausgeschliffen werden. Das Ergebnis kann mit durchschnittlichen handwerklichen Fertigkeiten nicht mehr überboten werden. Das Upgrade bietet zudem

Ein weiterer Vorteil: Die Kapazität des inFire HTC ist doppelt so hoch wie bei den meisten Sinteröfen. Zwei große Tiegel finden je Sintervorgang Platz in der Kammer.



Die virtuelle Werkzeugbox zur Oberflächenbearbeitung der Restaurationen wurde auf das Notwendige reduziert.



Die neue inLab-Schleifmaschine zeichnet sich neben mehr Effizienz auch durch leiseres Arbeiten aus.



Ob CAD/CAM- oder Bildgebende Systeme – der IDS-Stand von Sirona war stets hoch frequentiert.

Mit den Produktneuheiten 2007 erfüllt inLab alle Anforderungen des modernen Dentallabors.

Ber Labore ausgerichtet: Die Maschine ist für dauerhaft hohe Belastungen und lange Standzeit konzipiert.

schine auch bei komplexen Aufgabenstellungen ohne Werkzeugwechsel arbeiten kann. Dafür können die Mo-



Sirona inLab für das Dentallabor – das beste Leistungsangebot für Ihre Zahnarztkunden.

eine weitere Neuerung: Gerade bei der Konstruktion von Brücken kommt es auf die richtige Einschubachse an. Mithilfe der visuellen Anzeige von Hinterschnitten beim Einstellen der Einschubachse lassen sich jetzt

Gestaffeltes Preismodell für volle Flexibilität

Der modulare Systemgedanke und die Produktneuheiten 2007 geben Sirona die Möglichkeit, Dentallabors verschiedene Paketlösungen anzubieten. So können sie diejenigen Komponenten des inLab-Systems auswählen

sirona

auch schwierige Brückenpräparationen meistern.

Sirona vervollständigt Komplettsystem für Labore

Sirona hat ein eigenes Sortiment von beschleifbaren Keramik-Blöcken für das inLab-System entwickelt: Die Materiallinie inCoris wurde um Zirkonoxid- und Aluminium-Blöcke erweitert. Die Zirkonoxidkeramik inCoris ZI ist in fünf unterschiedlich voreingefärbten Blöcken erhältlich und wird damit hohen ästhetischen Ansprüchen gerecht. Die Aluminiumoxidblöcke inCoris AL ermöglichen die kostengünstige Herstellung hochpräziser vollkeramischer Gerüste.

Bereits seit letztem Jahr bietet Sirona unter der Marke inCoris NP Nichtedelmetall-Legierungen an. Damit können Zahntechniker mit dem inLab-System und infinity, dem Fertigungszentrum von Sirona, vollanatomische Kronen herstellen. Der Sinterofen inFire HTC schließt die letzte Lücke in dem Komplettsystem für die CAD/CAM-Fertigung im Labor. Der Sinterprozess für die Zirkonoxid- und Aluminiumoxid-Keramiken von Sirona und ihrer Materialpartner sind bereits vorprogrammiert. Der inFire HTC steuert den komplexen und mehrstufigen Sintervorgang automatisch. Wirtschaftlich vorteilhaft ist dabei die integrierte Zeitfunktion, die das Sintern über Nacht ermöglicht.

und jederzeit ergänzen, die den jeweiligen Bedürfnissen und Preisvorstellungen entsprechen.

Der Einstieg in die computergestützte Zahnrestauration ist mit dem inEos-Scanner einfach und günstig möglich. Der Zahntechniker kann damit die Zahnsituation erfassen und diese am Bildschirm für den Schleifprozess bearbeiten. Die Konstruktion erfolgt im Fertigungszentrum infinity.

Wer einen größeren Teil der Wertschöpfungskette abdecken will, kann mit dem bewährten inLab-Gerät in die inhouse-Fertigung einsteigen. Es ermöglicht die Herstellung von bis zu viergliedrigen Brückengerüsten, Kronenkappen, Veneers, Inlays, Onlays, Kronen und komplexen Restaurationen. Wer das System weniger intensiv einsetzt, kann die Software-Nutzung mittels PPU (Pay Per Unit) pro Werkstück abgelenken.

Zahntechniker, die das inLab-System in voller Funktionalität und Variabilität nutzen möchten, wählen das neue inLab MC XL. Auch hier gewährleistet das Finanzierungssystem PPU vollste Flexibilität im Labor. **ZT**

ZT Adresse

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

Eine unsichtbare Schnur von Zähnen

Die neue artegral® Zahnserie der Merz Dental GmbH wird vom Hersteller selbst als „Der funktionale Michelangelo unter den Zähnen“ bezeichnet. Nun wurde sie auf der IDS vorgestellt und soll beim Einsparen von Arbeitszeit helfen.

Aufgrund manueller Tätigkeit ist das Aufstellen und Einpassen von Konfektions-

hintereinanderweg aufgestellt werden. Er hat unabhängig von der Gegenbeziehung

gative Auswirkungen der Wachsabdruck. Die körperhafte Zahnform deckt



Premiere auf der IDS – zum ersten Mal wurde hier die neue Zahnserie von Merz Dental vorgestellt. Im Bild: artegral® Seitenzahn.



Der neue artegral® Frontzahn mit einem Plus an Ästhetik, Funktionalität und einem einfachen Handling.

zähnen für herausnehmbaren Zahnersatz für ein Dentallabor ein großer Zeit- und damit Kostenfaktor. Mit dem artegral® Front- und Seitenzahn von Merz Dental kann die zur Zahnaufstellung erforderliche Zeit jedoch erheblich reduziert werden. Die bei der Konfektionszahn-Aufstellung buchstäblich „zeitfressenden“ Faktoren sind die Anpassung der Kaufläche sowie die zum Kieferkamm zeigende Zahnbasis. Durch die funktionale voll-anatomische Gestaltung der Kaufläche kann der Zahn wie an einer unsichtbaren Schnur

(z. B. Konfektionszahn, natürlicher Zahn, Krone, Brücke, Amalgamfüllung) dort einen Kontakt, wo er hingehört. Das Spektrum anwendbarer Okklusionskonzepte reicht dabei von der klassischen balancierten über die lingualisierte Okklusion bis hin zur Prämolaren-Eckzahn-Führung. Die Zahnbasis ist der durchschnittlichen Kontur des zahnlosen Kieferkammes angepasst und reduziert im Zusammenspiel mit der Preventive Shift Groove® (PSG) das aufwendige Einschleifen „von unten“. Außerdem verringert die PSG ne-

Implantatpfosten, Teleskope oder Geschiebe ab, was einen hohen ästhetischen Nutzen für den Patienten bedeutet. Denn Zahnersatz ist dann am schönsten, wenn er funktioniert und nicht als solcher erkannt wird. **ZT**

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/4 03-4 18
Fax: 0 43 81/4 03-1 00
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Innovativer Pinsel für Keramik

Ein neuartiges Pinselhaar – exklusiv bei Renfert – übertrifft in seinen Verarbeitungseigenschaften die bisher gekannten Natur- und Kunsthaare.

Der aus dem neuartigen Haar entwickelte Pinsel „CERAMICUS“ bietet Verbesserungen in den Kernanforderungen von Keramik-Ästheten: Eine immer perfekt geformte Pinselspitze, hervorragende Spannkraft, die auch größere Mengen Keramik aufnimmt und optimale Befeuchtung der Keramikmasse.

Der überdurchschnittlich starke Haarverbund verhindert lästiges Spreizen und Lösen der Pinselhaare im Arbeitsprozess sowie frühzeitiges Einlagern von Keramikmassen. Die Haarspitze bietet dadurch eine längere Standzeit.

Die enorme Spannkraft ermöglicht die

sigkeit zugeführt werden als bisher von anderen gewohnt. Ein direkteres und konzentrierteres Arbeiten ist nur einer der Vorteile.

Filigranes, schnelles und sogar bequemes und metallfreies interdentales Schichten – der CERAMICUS wird dafür als Spatel umgeformt – zeichnet diese Innovation aus. Den CERAMICUS gibt es als Modellierpinsel (Größe 1 bis 8 + Big Brush), Malfarbenpinsel (Größe 000, 00, 1/0 und 2/0) und Opakerpinsel. Die individuelle Holzmaserung macht jeden Pinsel zum Unikat. **ZT**



Eine immer perfekt geformte Pinselspitze bieten Renferts Pinsel „CERAMICUS“.

Formung und Reinigung der Pinselspitze mit einem kurzen Klopfen (beispielsweise an der Tischkante), ohne sie auswachen zu müssen. Dafür sorgt der optimale Wasserspeicher weiterhin für eine konstante Befeuchtung der Keramikmasse. Deswegen muss diesem Pinsel weit seltener Flüss-

ZT Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-8 98
Fax: 0 77 31/82 08-20
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

Neue Generation Lupengestelle

Die Fa. Keeler hat ihr Programm an Dentallupen um ein neues, elegantes Brillengestell erweitert, das mit überragendem Tragekomfort besticht.

Die neuen Brillengestelle werden wie eine normale Brille aufgesetzt und schmie-

sche Vorteile für den Techniker (bessere Körperhaltung) bieten, die Augen we-



Die neuen, modischen Lupenbrillen von Keeler sind noch angenehmer zu tragen.

gen sich eng an die Kopfform des Trägers an, wodurch das Gewicht der Brille optimaler verteilt wird und die Brille so leichter wirkt. Die Gestelle sind in einer Reihe modischer Metallic-Farben (Sky Blue, Navy Blue, Rot und Schwarz) erhältlich.

Lupen und Lampen können leicht über dem Nasensteg befestigt und wieder entfernt werden.

Die Brille ähnelt von ihrer Form her einer Sportbrille und schützt den Brillenträger a) beim Bohren vor Verletzungen durch herumfliegende Zahnsplinter sowie b) vor Infektionen im Mund des Patienten, wenn Wassersprays oder Aerosole verwendet werden.

Lupen werden immer häufiger auch in Dentallaboren genutzt, da sie ergonomi-

niger stark beanspruchen und eine bessere Sicht ermöglichen.

Keeler-Vertriebspartner in Deutschland: Karl Kaps GmbH & Co. KG (info@kaps-optik.de) und Georg Meiners (lfmeiners@t-online.de). **ZT**

ZT Adresse

Karl Kaps GmbH & Co. KG
Europastraße
35614 Asslar/Wetzlar
Tel.: 0 64 41/8 07 04-0
Fax: 0 64 41/8 59 85
E-Mail: info@kaps-optik.de
www.kaps-optik.de

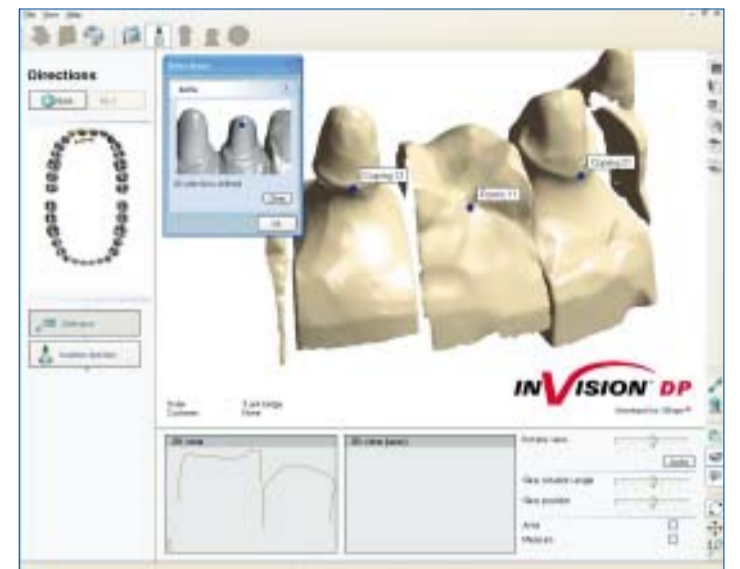
Georg Meiners
Am Kohlgarten 26
27711 Osterholz-Scharmbeck
Tel.: 0 47 91/98 52 04
Fax: 0 47 91/98 52 06
E-Mail: lfmeiners@t-online.de

Leichter Start ins digitale Zeitalter

3D Systems, ein führender Anbieter von Lösungen für Rapid Prototyping, Rapid Manufacturing und 3-D Drucken, hat ein neues Dentallaborsystem, das InVision® DP System (Dental Professional) zur IDS 2007 vorgestellt. Es ist das erste für die Zahntechnik entwickelte Rapid Manufacturing System.

Der InVision® DP 3-D Drucker unterstützt die schnelle und effiziente Produktion von Wachsabdrücken für Kronen und Brücken. Bis zu 16 Einheiten lassen sich auf der Grundlage von direkt im Dentallabor eingescannen und verarbeiteten Daten erstellen. Dentallabors erhalten eine integrierte Lösung, zu der neben dem InVision® DP 3-D Drucker auch ein 3-D Scanner und Design-Software gehören. Das System erstellt auf der Basis der eingespeisten Computerdaten Wachsabformungen. Dabei wird ein speziell von 3D Systems für Anwendungen im Zahntechnikbereich entwickeltes Material verwendet.

„Wir freuen uns, dass wir unseren Kunden aus dem Dentallaborbereich eine völlig neue Rapid Manufacturing-Lösung anbieten können, die die Effizienz erhöht“, erklärt Abe Reichental, President und Chief Executive Officer von 3D Systems. „Unsere Kunden aus dem Dentallaborbereich brauchen heute vor allem Lö-



Hilfreich beim Anheben der Produktionsfrequenz und Materialsparen: Das Dentallabor-Techniksystem von 3D Systems.

sungen, die die Produktivität steigern und die Qualität, Konsistenz und Lieferung ihrer Produkte an die Zahnarztpraxen verbessern. Unsere umfassende, schüsselfertige InVision® DP System-Lösung konnte Dank unseres umfangreichen Rapid Manufacturing Know-hows entwickelt werden. Sie unterstützt Dentallabore beim problemlosen Übergang von konventioneller Technologie zur digitalen maßgeschneiderten Großserienproduktion – beim Einstieg ins digitale Zeitalter.

„Mit der Einführung eines für den europäischen Markt bestimmten Dentallabor-Techniksystems begegnet 3D Systems der wachsenden Nachfrage nach schnellen und preisgünstigen Dental-Lösungen“, fügt Reichental an. „Un-

sere ersten Kunden haben bereits alle von hervorragenden Ergebnissen berichtet. Einige konnten einen Produktivitätsanstieg von 25 Prozent verzeichnen oder schon drei Tage nach der Einrichtung des Systems 70 Einheiten pro Tag herstellen. Andere wiederum gaben an, dass sie den Verbrauch ihrer Edel- und Halbedelmetall-Legierungen um bis zu 50 Prozent reduzieren konnten.“ **ZT**

ZT Adresse

3D Systems
Guerickeweg 9
64291 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/3 57-0
Fax: 0 61 51/3 57-3 33
E-Mail:
info@3dsystems-europe.com
www.3dsystems.com

UAS jetzt ISO 9001-zertifiziert

Der von UAS geprägte Begriff „Industrielle Luftreinhaltung mit System“ erhält durch die Zertifizierung eine zusätzliche Wertigkeit.

Wohl wissend, dass die ISO-Zertifizierung lediglich eine Aussage über Prozesse bildet,

auch nicht die Welt kosten, weder in Anschaffung noch im Unterhalt – wenn sie im



Der Sitz der UAS (United Air Specialists, Inc.) im Kneippkurort Bad Camberg.

hat sich UAS zum Ziel gesetzt, hiermit die Aussage konstanter und höchster Produktqualität zu verbinden.

Nun ist es nicht so, als ob der seit mehr als 30 Jahren in Deutschland ansässige Hersteller bislang keine Qualität bei Luftreinhaltungsanlagen und Filtersystemen produziert hätte – ganz im Gegenteil! Diese Zertifizierung soll den Kunden eine weitere Garantie im Markenverständnis von UAS sein, denn es geht immer noch darum, vielen Produzenten etwas aufzuzeigen: Produktionsluft nicht zu reinigen, ist in letzter Konsequenz teurer als die Investition in ihre Reinhaltung. Und darüber hinaus müssen Luftreinhaltungsanlagen

Engineering spezifisch auf die Notwendigkeiten der Produktionsanlage ausgelegt werden. Und hier schließt sich wieder der Kreis, denn das Engineering als Prozess begründet wiederum die Produktqualität in ihrer Gesamtheit inklusive der Effizienz! Saubere Luft ist und bleibt ein wichtiger Produktionsfaktor – UAS berät Sie gern. **ZT**

ZT Adresse

UAS United Air Specialists, Inc.
Otto-Hahn-Straße 6
65520 Bad Camberg
Tel.: 0 64 34/94 22-0
Fax: 0 64 34/94 22-99
E-Mail: info@uas-inc.de
www.uas-inc.de

ZT SERVICE

W&H beginnt eine neue Ära und bekennt sich zu Tradition und Fortschritt

Wenige Tage vor Beginn der IDS in Köln fand das IDS Pre-Meeting der Firma W&H in Salzburg statt. Traditionell lädt das Unternehmen Partner, Freunde und Pressevertreter am Wochenende vor Messebeginn ein, um diesen schon vorab einen Einblick in die Neuentwicklungen und Vorhaben des Unternehmens zu gewähren.

Das Meeting im Jahr 2007 stand dabei ganz im Zeichen der Neuausrichtung von W&H, denn neben innovativen Produkterweiterungen und Weiterentwicklungen präsentierte sich die Firma in einem vollständig überarbeiteten Corporate Design. Die Veranstaltung wurde mit einem informellen Dinner am Freitagabend eröffnet. Hier trafen sich die aus allen Teilen der Welt angereisten Partner des Unternehmens und brachten internationales Flair in das traditionell österreichische Hotel am Rande Salzburgs. Präsident Peter Malata hieß alle Anwesenden herzlich willkommen und Vice President Marketing Charles Meadows erläuterte kurz den Ablauf des kommenden Tages, an dem für die über 100 Gäste eine Werksführung durch die W&H Produktionsstätten I und II in Bürmoos organisiert worden war.

Aufgeteilt in verschiedene Gruppen wurden den Teilnehmern am nächsten Tag an acht unterschiedlichen Stationen in beiden Produktionshallen die Neuheiten direkt am Ort ihrer Herstellung ausführlich erklärt. Die Begrüßungsworte hielt Geschäftsführer Dr. Bernd Rippel, indem er einen kurzen historischen Abriss der Firmengeschichte mit besonderem Augenmerk auf die kontinuierliche Fortentwicklung W&Hs mit neuen er-

weiterten Gebäuden beispielsweise in Italien oder Bulgarien gab. Die konzeptionelle Organisation der Werksführung erwies sich dabei als hervorragendes Prinzip, denn die Vorführung

der Produkte gleich dort, wo sie produziert werden, vermittelte den Anwesenden einen authentischen und umfassenden Einblick in die Arbeitweise bei W&H. Unterstützt wurde dies durch die

Anwesenheit einiger Mitarbeiter, denen die Gäste live bei ihrer Arbeit zuschauen durften. Natürlich konnten sich alle auch direkt von den neuen Funktionen der Produkte überzeugen, indem al-

insgesamt fünf Düsen, aus denen das Kühlspray austritt. Gezeigt wurde weiterhin eine für die Implantologie entwickelte Distanzlehre, das IDC Implantology Distance Control, mit diesem System las-

entspannter Atmosphäre die Eindrücke des Tages diskutiert werden. Das später anberaumte Showprogramm thematisierte noch einmal die Neuorientierung der Firma W&H auf eindrucksvolle Weise. Untermalt von dem neuen Imagefilm der Firma versinnbildlichten eine Tanzgruppe und zwei Artisten mit ihrer Performance Schlagworte und Werte von W&H wie Verlässlichkeit, Partnerschaft und Teamgeist. Dabei sollen jedoch die bestehenden Grundfesten wie soziales Engagement und Besinnung auf die Familientradition des Unternehmens nicht aufgegeben werden. Gekrönt wurde das Programm mit der feierlichen Übergabe der neuen Corporate Design Richtlinien an Geschäftsführer Peter Malata. Das neue Logo steht gemeinsam mit der neuen Farbe apfelgrün für die aufgefrischte Ausstrahlung von W&H. Ganz im Sinne der Veranstaltung hieß es so auch: Refresh! Be a part of it! **ZT**



Charles Meadows, Vice President Marketing, präsentiert das neue, innovative und frische Corporate Design von W&H.



W&H Präsident Peter Malata stellt den Gästen das neue Corporate Design des Unternehmens vor.



Eines der Highlights des Pre-IDS Meetings von W&H: das mit einer Ausblasfunktion versehene Handstück aus der Laborgerätereihe Perfecta.

les ausprobiert und getestet werden durfte.

Neuheiten gab es dann auch genügend zu bestaunen, so sind die Synea Hand- und Winkelstücke in neuem Design mit kleinerem Kopf und LED Lampen eine wirkliche Innovation auf dem Dentalmarkt. Speziell die LED Lichtquelle, welche wesentlich mehr Sicht und Komfort für den Behandler ermöglicht, ist auch bei den Synea Turbinen eine wesentliche Weiterentwicklung. Dazu haben beide Instrumente das neuartige Penta-Spray mit

sen sich einfach und sicher die notwendigen Abstände beim Setzen eines Implantates bestimmen und festlegen. Weitere Highlights waren Verbesserungen am Laborhandstück Perfecta, das mit einer neuen Ausblasfunktion versehen wurde, und die Präsentation des seit etwa einem Jahr auf dem Markt erhältlichen LISA Sterilisators aus dem Hause W&H Sterilization.

Am Abend lud W&H seine Gäste zum Galadiner in eine umgestaltete alte Glockengießerei ein. Dort konnten in

ZT Adresse

W&H Deutschland GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 4
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 0 86 82/89 67-0
Fax: 0 86 82/89 67-11
E-Mail: office.de@wh.com
www.wh.com

Erweiterung durch Ausbau des Standortes Leipzig

Seit Anfang 2006 befindet sich das moderne Produktionszentrum in Markkleeberg bei Leipzig. Hier fertigt die etkon AG mit innovativer Technologie Zahnersatz für ganz Europa. Täglich verlassen ca. 1.200 mit CAD/CAM-Technologie hergestellte zahntechnische Halbfertigerzeugnisse die etkon-Produktionsstätten.

Das Werk stößt schon jetzt an seine Kapazitätsgrenze. Erst kürzlich wurde hier die 250.000. Einheit produziert. Die etkon AG erweitert daher den Produktionsstandort und beginnt mit dem weiteren Ausbau des Werkes.

„Für die Ansiedlung der Produktionsstätte am Standort Markkleeberg und für unser aktuelles Bauvorhaben hat letztlich das Potenzial des Standortes den Ausschlag gegeben“, meint der Vorstandsvorsitzende der etkon AG, Stephan Holzner. „Von hier aus können wir unsere heutige Technologieführerschaft optimal zur Marktführerschaft ausbauen und die Fertigungskapazitäten des Produktionszentrums in Gräfelfing bei München ergänzen. Unsere Kunden profitieren dabei nicht nur von Spitzenqualität und -präzision, sondern auch von gesenkten Stückkosten und erhöhter Produktivität. Dadurch schaffen wir attraktive Arbeitsplätze und helfen gleichzeitig unseren Laborpartnern, sich erfolgreich ge-



Der Oberbürgermeister von Markkleeberg, Dr. Bernd Klose (li.), und der Vorstandsvorsitzende der etkon AG, Stephan Holzner (re.), zum Startschuss der Planung des neuen Bauvorhabens Anfang Februar in Leipzig.

gen Billigware und Plagiate aus Fernost zu behaupten.“ Bis zum Jahresende soll in Markkleeberg die Fertigung von 40.000 auf 190.000 Zahnersatzteile gesteigert werden und bis 2011 rund 50 neue Arbeitsplätze entstehen. Der Standort wird im Zuge der Baumaßnahme mit modernsten Hightech-Pro-

duktionsanlagen aufgestockt. Die HSC-(High Speed Cutting-)Technologie ist speziell auf die Anforderungen des Unternehmens zugeschnitten. „Mit der Erweiterung unserer Produktionsanlagen steigern wir die Konkurrenzfähigkeit heimischer Dental-labore bei gleichzeitiger Anhebung der Qualitätsstan-

dards im Sinne des Medizinproduktgesetzes“, so Volker Voigt, Leiter Gesamtproduktion der etkon AG.

Der Ausbau kann vollständig bei laufendem Betrieb durchgeführt werden. Die Produktion der Gerüste innerhalb weniger Tage wird dabei nicht beeinträchtigt. Die Laborkunden scannen mit dem Laserscanner „es1“ die Oberflächendaten der Modelle in ihrem jeweiligen Dentallabor. Mithilfe der Software „etkon_visual“ wird anschließend die 3-D-Gerüstmodellierung erstellt und die Daten via Internet an das etkon-Produktionszentrum in Markkleeberg übermittelt.

Die Fertigstellung des Ausbaus ist für Sommer 2007 geplant. **ZT**

ZT Adresse

etkon AG
Riquetstr. 8
04416 Markkleeberg
Tel.: 03 41/35 03 54-0

Neuer Auftritt mit Plus-Symbol

Ab diesem Frühjahr hat Cendres+Métaux ein neues Erscheinungsbild, das bereits beim Dental-Messestand auf der IDS 2007 zum Einsatz kam.

Seit der Gründung im Jahr 1885 hat sich Cendres+Métaux zu einem führenden Anbieter von anspruchsvollen Produkten aus hochwertigen Werkstoffen entwickelt. Hochwertigkeit ist das verbindende Element aller Tätigkeiten und Vorbild für sämtliche Arbeitsprozesse. Über 350 Mitarbeitende kombinieren traditionelles Know-how mit innovativen Lösungen und tragen so zum Erfolg der Kunden bei.

Cendres+Métaux. Und so treten die fünf Geschäftsbereiche Dental, Medical, Jewellery, Watches und Refining konsequent unter der Marke Cendres+Métaux auf. Die vielfältigen Produkte, Elemente, Systeme und Dienstleistungen werden in einem alles verbindenden, aber dennoch differenzierenden Rahmen inszeniert. Die Modularität und die Addition der Leistungen werden



Cendres+Métaux entwickelt, produziert, vermarktet und verkauft weltweit eigene und kundenspezifische Produkte und Dienstleistungen für unterschiedliche Industriezweige. Kunden werden mit einer umfassenden Plattform an Produkten und Dienstleistungen begleitet. Diesen Anspruch soll das neue Gesamtbild visuell und kommunikativ zum Ausdruck bringen. Der neue Auftritt setzt auf den etablierten Namen

durch Plus-Zeichen in sämtlichen Dokumenten symbolisiert. **ZT**

ZT Adresse

Cendres+Métaux SA
Rue de Boujean 122
CH-2501 Biel/Bienne
Schweiz
Tel.: +41-32/344 22 11
Fax: +41-32/344 22 12
E-Mail: info@cmsa.ch
www.cmsa.ch

Vollkeramik – Sicherheit geht vor Handwerks-Stimmung steht im Visier

Der Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals Kerpen lädt interessierte Zahnärzte zu der Veranstaltung „Keramische Perspektiven – Sicherheit in der Vollkeramik“ am 25. April 2007 im Romantik Hotel Gravenberg in Langenfeld ein.

Versorgungen aus Vollkeramik erfreuen sich immer größerer Beliebtheit und sind mittlerweile fester Be-

Brückenwerkstoffe sowie adhäsive Befestigungssysteme als Referent gewonnen werden. Anhand von Studien wird er über den wissenschaftlichen Stand der Versorgungsvollkeramik informieren und erklären, wie sie jeder Zahnarzt sicher in der eigenen Praxis anwenden kann.

Prof. Tinschert wird mit einer ausführlichen Erörterung der Vorgehensweise einer fehlerfreien Präparation zur Vorbereitung einer vollkeramischen Restauration beginnen, da die Präparationsgrenzen

heutigen Stand der Technik und Wissenschaft. Ausrichter dieses Seminars sind die Labore: Wilhelm Schreier Dental-Labor GmbH, Kerpen; Schromm-Zahntechnik, Velbert; Dental-Technik Ralf Thomas, Wermelskirchen; AKB Dentaltechnik GmbH, Köln; Die Zahnschmiede GmbH, Overath und SSK Dentaltechnik GmbH, Geilenkirchen. **ZT**

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



Prof. Dr. med. dent. Joachim Tinschert referiert im April über materialkundliche und klinische Aspekte metallfreier Kronen- und Brückenwerkstoffe.

standteil der zahnmedizinischen Therapie. Vollkeramische Restaurationen sind sicher und erfolgreich, wenn die speziellen Materialeigenschaften bei Präparation und Befestigung berücksichtigt werden. Mit Prof. Dr. med. dent. Joachim Tinschert, Oberarzt an der Klinik für Zahnärztliche Prothetik des Universitätsklinikums in Aachen, konnte ein Spezialist für materialkundliche und klinische Aspekte metallfreier Kronen- und

eine besondere Herausforderung in der Versorgung mit Vollkeramik darstellen. Anschließend wird die perfekte Abformung erläutert, die die Basis für den prothetischen Erfolg ist. Es folgen Tipps für eine einfache, schnelle und vor allem sichere Befestigung vollkeramischer Kronen bzw. Brücken. Weitere Programmpunkte sind die Vermittlung theoretischen Grundwissens über die Entwicklungsgeschichte der Vollkeramik bis hin zum

Gewinnen Sie eine Kongressteilnahme: Wohin bewegt sich das Dentalhandwerk 2007?

Die Entwicklungen im Dental-Handwerk sprechen eine eindeutige Sprache: sinkende Auftragszahlen und Verkleinerung des Marktes. Von bundesweit 80.000 Zahntechnikern in den 1980er-Jahren sind laut Schätzungen nur noch 50.000 in der Branche tätig. Auslandszahnersatz, Internet-Plattformen, Franchise-Ketten und auch die technologische Entwicklung erschweren immer mehr die Existenz kleiner Labore ohne Spezialisierung. Bereits im fünften Jahrgang steht die ZT Zahntechnik Zeitung dem Berufsstand mit seinen Trends, Tendenzen und täglichen Themen in berufspolitischer Hinsicht zur Seite. Als Plattform der Zahntechniker sucht die ZT immer wieder nach innovativen Wegen, die Entwicklungen der Branche objektiv darzustellen. Nun bitten wir Sie als unsere



schätzen und so zum aktuellen Stimmungsbarometer der Branche beizutragen. Ergreifen Sie die Gelegenheit, uns Ihre Meinung mitzuteilen! Das Mitmachen lohnt sich auch dieses Mal. Sie haben die Möglichkeit, kostenfrei an einem der von der Oemus Media AG veranstalteten Kongresse teilzunehmen: Am 11. und 12. Mai bietet der 14. IEC Implantologie-Einsteiger-Congress sowohl Zahnärzten und deren Teams die Möglichkeit kompakter Information für den sicheren Einstieg in die Implantologie. Bis zu 16 Fortbildungspunkte sind hier zu erreichen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.oemus-media.de. Wir freuen uns auf Ihre Einschuldungen! **ZT**

interessierten und engagierten Leser, die Dentalwelt und deren Entwicklungen einzu-

Die Fragen finden Sie auf Seite 23 **ZT**

Große Akquisition im Dentalmarkt

Das Schweizer Unternehmen Straumann übernimmt für 100 Mio. Euro die deutsche etkon AG.

etkon & Straumann – das sei die logische Konsequenz des rasanten Technologiewandels, der die Dentalbranche in den letzten Jahren erfasst hat,

dels auf das optimale Zusammenwirken zwischen Zahntechnik, Zahnmedizin und Industrie ankomme.

Holzner unterstrich das gemeinsame Ziel von etkon und Straumann: Zahntechniker und Zahnärzte zusammen in die dentale High-tech-Zukunft zu begleiten. Geplant seien vielseitige Programme, um Erfahrungsaustausch, Qualifikation und die Zusammenarbeit zwischen den Berufsgruppen zu fördern.

Der Vorstand des innovativen CAD/CAM-Unternehmens aus Gräfelfing betonte, er freue sich ganz besonders für seine Kunden über diese Entwicklung. Denn durch diese Akquisition rücke auch bei Straumann die Zahntechnik deutlich in den Vordergrund. „Die Kompetenz des Zahntechnikers wird in Zukunft mehr denn je gefragt sein“, so Holzner. **ZT**



Stephan Holzner, Vorstand der etkon AG, sieht durch die Übernahme die Zahntechnik stärker im Fokus.

so Stephan Holzner, Vorstand der etkon AG. Die Zusammenführung der Technologien beider Unternehmen eröffne der Zahnheilkunde und dabei insbesondere dem Zahntechniker völlig neue Perspektiven. Die Flexibilität des etkon-Systems werde dadurch um ein weiteres Schlüsselsegment erweitert.

ZT Adresse

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/30 90 75-0
Fax: 0 89/30 90 75-1 39
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

In seiner persönlichen Stellungnahme zu dieser neuen Entwicklung im Hause etkon wies Holzner darauf hin, dass beide Unternehmen erkannt hätten, dass es gerade in dieser Zeit des Technologiewan-

Papiertüte!

rob

Hier steckt für Sie ein ZWL-Probier-ABO drin ...

ZWL ZAHNTECHNIK
WIDERTHAFT 13 2007

Einfach Coupon ausfüllen und Probier-ABO anfordern

Ja, ich möchte ein dankbares Probier-ABO bestellen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe der Zeitschrift sowie die bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 99 EUR/Jahr bestellen (inkl. Versand und MwSt).

Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugstermins schriftlich gekündigt wird (Probierbeleg genügt).

Widerrufbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Einstellung bei der Oemus Media AG, Holtenauerstr. 20, 04289 Leipzig schriftlich widerrufen. Pflichtmäßig Abwendung genügt.

ZWL ZAHNTECHNIK
WIDERTHAFT 13 2007
Fax: 03 41/4 84 74-2 90

Titel/Vorname _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____ **Fax** _____

E-Mail _____

etkon AG
Lochhamer Schlag 6
82166 Gräfelfing bei München
Tel.: 0 89/30 90 75-0
Fax: 0 89/30 90 75-1 39
E-Mail: info@etkon.de
www.etkon.de

OEMUS MEDIA AG
Abbestellung:
Holtenauerstr. 20
04289 Leipzig

Tel.: 03 41 484 74-8 00
Fax: 03 41 484 74-2 90
E-Mail: gruene@oemus-media.de
www.oemus.com

ANZEIGE

Besuch aus dem Bundestag in Pforzheim

Im Januar 2007 hatte sich hoher Besuch aus Berlin zu Gesprächen über die Gesundheitsreform und die Zukunft der Dental-Branche bei C. HAFNER angesagt.

Dr. Rolf Koschorrek (MdB, CDU), Zahntechniker und Zahnarzt, Mitglied im Aus-

der FVEM, sowie Dr. Philipp Reisert, Vorsitzender der FVEM und Sprecher der Ge-

schuss-System soll erhalten bleiben ... die Grundversorgung ist weiter gesichert.“ Dabei nutzte Dr. Koschorrek die Gelegenheit zu einer Besichtigung des mittelständischen Familienunternehmens C. HAFNER. Ersagte zu, nach Abschluss der Debatten um die Gesundheitsreform wieder nach Pforzheim zu kommen, um das politische Grundsatzgespräch mit der FVEM weiterzuführen und sich vor Ort über die Stärken des Produktionsstandorts in Pforzheim genauer zu informieren.

C. HAFNER wünscht sich, dass der Besuch von Dr. Koschorrek dazu beiträgt, dass die Interessen der FVEM für den Dentalbereich in der Bundesregierung Berücksichtigung finden. **ZT**



Dr. Philipp Reisert, Vorsitzender der FVEM und Sprecher der Geschäftsleitung von C. HAFNER, Gunther Krichbaum (MdB, CDU), Dr. Rolf Koschorrek (MdB, CDU) und Dr. Uwe Böhm, Leiter Geschäftsbereich Dental von C. HAFNER (v.l.n.r.).

schuss für Gesundheit und Berichterstatte für Zahnmedizin der CDU-Bundestagsfraktion, traf aufgrund einer Initiative von Gunther Krichbaum (MdB, CDU) zu einem Gespräch über die Gesundheitsreform mit Mitgliedern der Fachvereinigung Edelmetalle (FVEM) in Pforzheim zusammen.

Wilfried Held, Geschäftsführer

schäftsleitung von C. HAFNER, hatten dabei die Gelegenheit, sich intensiv mit Dr. Koschorrek über die Zukunft der Zahn-technik und Zahnmedizin zu unterhalten.

Dr. Koschorrek versicherte: „Die Gesundheitsreform soll keine nachteiligen Auswirkungen auf den uns interessierenden zahn-technischen Bereich haben, das Festzu-

ZT Adresse

C. HAFNER GmbH + Co. KG
Gold- und Silberscheideanstalt
Bleichstr. 13-17
75173 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 20-0
Fax: 0 72 31/9 20-2 08
E-Mail: dental@c-hafner.de
www.c-hafner.de

Schulungen zur Funktionsdiagnostik

Das FUNDAMENTAL® SCHULUNGSZENTRUM Arnold + Osten KG schult Praxisteams, Zahntechniker und Führungskräfte gezielt, methodisch und erfolgreich.

Ob Endodontie-Workshops, Masterkurse für Metallkeramik, Abrechnungs- oder Unternehmer-Seminare – vor mittlerweile sechzehn Jahren entwickelten die beiden Zahnmeister Wolfgang Arnold und Klaus Osten Konzepte für professionelle Fort- und Weiterbildungen. Seit dem vergangenen Jahr ist FUNDAMENTAL® auch Schulungspartner der DIR® System GmbH Gesellschaft für Funktionsdiagnostik.

„Funktionsstörungen können schädigende Auswirkungen wie Schwindel, Ohrgeräusche, Tinnitus, Verspannungen und Haltungsschäden bis hin zu Migräne und Trigeminus-Neuralgie verursachen“, sagt Wolfgang Arnold, einer der beiden Geschäftsführer von FUNDAMENTAL®, „darum ist es wichtig, mögliche Störungen früh zu erkennen bevor sie chronische Schäden anrichten.“ Sein Partner Klaus Osten ergänzt: „Mit aufwendiger elektronischer Sensortechnik hilft das computergestützte DIR® Diagnostik-System Störungen des Kauapparates und seiner Funk-



Funktionsstörungen können Schwindel, Ohrgeräusche und Verspannungen verursachen. Zahnärzte und Zahntechniker lernen im FUNDAMENTAL SCHULUNGSZENTRUM die systematische Vorgehensweise bei der Diagnostik des neuromuskulären Systems.

tionen nachzuweisen und kann deren Behandlung über Monate oder Jahre hinweg erfassen und dokumentieren.“

Zur IDS demonstrierte FUNDAMENTAL® Zahnärzten und Zahn Technikern an einem eigenen Messestand neben dem umfangreichen Seminar-Programm auch die systematische Vorgehensweise zur Diagnostik des neuromuskulären Systems und deren Umsetzung und

Anwendung in der täglichen Praxis. **ZT**

ZT Adresse

FUNDAMENTAL®
SCHULUNGSZENTRUM
Arnold + Osten KG
Bocholder Str. 5
45355 Essen
Tel.: 02 01/8 68 64-0
Fax: 02 01/8 68 64-90
E-Mail: info@fundamental.de
www.fundamental.de

Step-by-Step zur metallfreien Suprakonstruktion

Der Arbeitskreis der VITA In-Ceram Professionals Recklinghausen lädt zu ihrer mittlerweile vierten Informationsveranstaltung für Zahnärzte ein: Am Mittwoch, dem 9. Mai 2007 ab 17.00 Uhr werden Dr. med. dent. Andrés Baltzer und ZTLM Vanik Kaufmann-Jinoian im Forschungs- und Entwicklungszentrum FEZ der Universität Witten/Herdecke zum Thema „Metallfreie Suprakonstruktionen“ referieren.

Das Material Vollkeramik ist mittlerweile festes Element der zahnmedizinischen Therapie und erfreut sich bei Be-

gener Praxis in Rheinfelden bei Basel tätig, Kaufmann-Jinoian betreibt ein Dentallabor in Liestal (Schweiz). Die

keiten, aber auch die Grenzen dieser Therapieform werden erläutert. Zudem wird auf den Umgang mit

Bottrop; Quitmann Dentaltechnik, Wuppertal; Eisenach Dental-Technik, Remscheid; Keradent Zahn-technik GmbH, Witten; Quiska Dentaltechnik GmbH, Dortmund; DentalTechnik Christian Lelonek GmbH, Mülheim a. d. R.; Dental-Labor Kaub GmbH, Bottrop; Dentallabor Lasinski GmbH, Duisburg; Titt Zahntechnik, Witten; Zahntechnik Brüggemann KG, Lüdinghausen.

Die Veranstaltung findet am Mittwoch, dem 9. Mai 2007 von 17.00 Uhr bis circa 20.00 Uhr, im Forschungs- und Entwicklungszentrum FEZ der Universität Witten/Herdecke statt. Die Anmeldung erfolgt über die Firma Comcord GmbH. Hier sind auch weitere Auskünfte telefonisch erhältlich: 02 11/44 03

74-0. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person Euro 95,-. Es werden vom Veranstalter 3 Fortbildungspunkte für Zahnärzte auf der Grundlage der Punktebewertung von BZÄK/DGZMK vergeben. **ZT**

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



Dr. med. dent. Andrés Baltzer



ZTLM Vanik Kaufmann-Jinoian

handlern wie Patienten kontinuierlich steigender Beliebtheit. Zunehmende Bedeutung erlangt Vollkeramik auch für Suprakonstruktionen. Deshalb soll diese Veranstaltung interessierten Zahnärzten ausführlich die adäquate Vorgehensweise mit diesem Werkstoff von der Planung bis zur fertigen Restauration darlegen.

Mit Baltzer und Kaufmann-Jinoian konnten zwei international renommierte Referenten gewonnen werden, die als herausragende Experten auf dem Gebiet der CAD/CAM-Technologie gelten. Baltzer ist seit 1973 in ei-

langjährige Zusammenarbeit dieser beiden Spezialisten gewährleistet den Teilnehmern ein eingespieltes Referenten-Team, das die Thematik der Fortbildung sowohl aus zahnmedizinischer als auch zahn-technischer Sicht erläutert. Die Teilnehmer werden Schritt für Schritt ausführlich über die optimale Vorgehensweise von der Planung bis zur Realisierung metallfreier Suprakonstruktionen informiert. Die theoretischen Ausführungen werden durch anschauliche Fallbeispiele aus der Praxis für die Praxis ergänzt. Die Möglich-

fehlerhaften Restaurationen eingegangen – Stichwort „Trouble Shooting“: Das Suchen, Finden und vor allem Beheben von Mängeln. Zu guter Letzt wird die Zusammenarbeit zwischen Praxis und Labor thematisiert, denn konstruktives Teamwork ist die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Behandlung. Das anschließende Büfett lädt dazu ein, neue Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen. Die Informationsveranstaltung wird von folgenden Laboren ausgerichtet: Dental-Technik Torsten Kornfeld,

und Innovationen des globalen Dentalmarktes vertraut zu machen. In Vorbereitung des Kurses M23 (25.06.–06.12.07) fand Anfang März ein Tag der offenen Tür statt. Die Resonanz war hervorragend. Meistersapi-

Exkursion und Tag der offenen Tür

Seit Januar läuft in Ronneburg der 22. Meisterkurs, erneut sind alle 15 Ausbildungsplätze belegt.

Highlights in der praktischen Ausbildung waren bisher die Kurse „Rationelle Aufwachttechnik“ mit ZTM Jochen Peters aus Neuss und „Individuelle Riegeltechnik“ mit ZTM Ralf Maria Strübel aus München. Der hohe An-

und Innovationen des globalen Dentalmarktes vertraut zu machen.

hervorragend. Meistersapi-



Für die meisten Teilnehmer der erste Besuch eines produzierenden Dentalunternehmens: Meisterspiranten aus Ronneburg zu Besuch im Produktionszentrum in Marktleebberg bei Leipzig.

spruch innerhalb der Meisterausbildung setzte sich mit Kursen im Verblendbereich fort. Hier referierten u. a. ZTM Michael Perling aus Wendstein und ZTM Jürgen Freitag aus Bad Homburg eindrucksvoll zum Thema „Keramik und Composite in Ästhetik und Funktion“. Zwischen diesen Kursen fanden Dentalexkursionen statt. Diese führten zur Firma Komet nach Lemgo und zum Fräszentrum der Firma etkon bei Leipzig. Fachvorträge und äußerst interessante Betriebsführungen haben bei den Meisterschülern bleibende Eindrücke hinterlassen. Die Rundumbetreuung während dieser drei Tage war von beiden Firmen bestens organisiert, dafür ein herzliches Dankeschön. Auch die IDS in Köln nutzten die Meisterschüler, um sich mit neuesten Trends

ranten aus sechs Bundesländern konnten durch umfangreiche Informationen aus den persönlichen Gesprächen mit der Schulleitung detaillierte Eindrücke von der Schule und der Ausbildung sammeln. Für die Entscheidungsfindung ist dies ein nicht zu unterschätzender Vorteil. Ein Einstieg in diesen Kurs ist noch möglich, sowohl in die Vollzeit- als auch in die Splittingvariante (zuerst Teil II). **ZT**

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Friedrichstraße 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21 70
Fax: 03 66 02/9 21 72
E-Mail:
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

Implantologie erhöht den lokalen Informationsbedarf

Implantologie ist in aller Munde. Kein anderes Thema wird von Patienten aktuell so stark nachgefragt – Information von Zahnärzten ist also nötig. VUZ-Mitgliedslabore luden ihre Partnerpraxen zu einer gemeinsamen Veranstaltung „vor Ort“ ein.

Profis in Zahnarztpraxen steht mittlerweile ein internationales Angebot von über 100 unterschiedlichen Implantat-

groß war die Resonanz unter den Zahnärzten und Zahnärztinnen im Bergischen Land. Fachkundiger Referent im

nologie ist rotationssicher und sitzt stabil, was klinische Langzeituntersuchungen in Aachen belegen. Die Handha-

der Markt vermeintlich nach Billiglösungen aus Osteuropa und Asien verlangt, weil diese Botschaft mit großem finanziellen Aufwand in den Markt getragen wird, dann stellen wir eine Strategie dagegen, die die Preiswürdigkeit der Leistungen der deutschen Zahnarztpraxen und Meisterlabore gezielt transportiert.“ So wird ein benutzerfreundlicher Internetauftritt, ein „GPS für Menschen, die es sich wert sind, schöne Zähne zu haben“, ans Netz gehen. Nach Überzeugung der Remscheider Zahntechnikermeister Rainer Fehling (Fehling+Wader) und Rainer Alles (Keller Dental-Labor) absolut geeignet, eine wichtige Botschaft zu vermitteln: „Die Inanspruchnahme von qualitativ konkurrenzlosem Zahnersatz aus deutschen

Meisterlaboren scheitert für gut informierte Patienten nicht am Preis.“ **ZT**



Thema Implantologie „vor Ort“: Labore laden gemeinsam ihre Partnerpraxen ein, die VUZ moderiert die Veranstaltung (v.l.): ZTM Rainer Fehling, Moderator Wolfgang Fieke (VUZ), ZTM Rainer Alles und die Referenten Dr. med. dent. Klaus Haselhuhn und Klaus Köhler (VUZ).

systemen zur Verfügung. Angesichts dieser rasanten Entwicklung hatten die Remscheider Meisterlabore Fehling+Wader Zahntechnik und Keller Dental-Labor interessierte Zahnärztinnen und Zahnärzte zu einem gemeinsamen Informationsabend über ein deutsches Implantatsystem eingeladen, das mit einer neuen Grundtechnik von der Fachwelt durchaus als „revolutionär“ bezeichnet wird. Sein Erfinder, Prof. Dr. Manfred Peters, wurde dafür mit dem Technologietransferpreis 2005 in Niedersachsen ausgezeichnet. Entsprechend

Konferenzsaal des Remscheider Schützenhauses war Dr. dent. Klaus Haselhuhn. Der Mediziner für zahnärztliche Prothetik am Universitätsklinikum Aachen ist mitverantwortlich für die Entwicklung des Systems, das keine inneren Verschraubungen benötigt, sondern auf einen Clipmechanismus und eine neuartige Verbindungstechnologie setzt: Beim Implantieren künstlicher Zahnwurzeln wird nicht geschraubt, sondern geklickt. Für Zahnmediziner und Patienten hochinteressant: Die steck- und klickbare Verbindungstech-

nung für den Zahnarzt gilt als ausgesprochen praktikabel und die Behandlungszeiten für die Patienten verkürzen sich wesentlich. Der Aufbau von Informationssystemen, die Patienten einen schnellen und lokalen Überblick über zahnmedizinische und zahntechnische Leistungen auch im gefragten Bereich der Implantologie bieten, war das zweite Thema des von der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, moderierten Abends. Klaus Köhler, IT-Werbestrategie der VUZ, stellte vor den Remscheider Zahnmedizinern fest: „Wenn

ZT Adresse

Keller Dental-Labor GmbH
ZTM Rainer Alles
Scheider Straße 11
42853 Remscheid
Tel.: 0 21 91/2 20 58
Fax: 0 21 91/2 71 25
E-Mail: info@keller-dental.de
www.keller-dental.de

Fehling+Wader Zahntechnik GmbH
ZTM Rainer Fehling
ZTM Marc Wader
Königstraße 27-35
42853 Remscheid
Tel.: 0 21 91/98 25-0
Fax: 0 21 91/98 25-16
E-Mail: kontakt@fewa-zahntechnik.de
www.fewa-zahntechnik.de

Ihre Meinung ist gefragt!

Nutzen Sie Ihre Chance und tun Sie Ihre Meinung kund. Einfach ausfüllen und aufs Faxgerät. Mit ein bisschen Glück werden Sie unser Gewinner (siehe Seite 21).

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

positiv neutral negativ

2. Ich werde in den nächsten Monaten

Personal einstellen
 Keine Änderungen vornehmen
 Stellen abbauen

3. Ich werde in den nächsten Monaten

eine größere Investition vornehmen
 eine geplante Investition aufschieben
 nicht investieren

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

belebt wird
 nicht beeinflusst wird
 bedroht wird

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

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

Faxnummer
03 41/4 84 74-2 90

ZT Kleinanzeigen



Die Community der Zahntechniker.de

- ▾ Diskussionsforen
- ▾ Firmenporträts
- ▾ Produktneuheiten
- ▾ neue Technologien
- ▾ Stellenmarkt
- ▾ Gerbetechnik
- ▾ Kursternina
- ▾ Chat

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

Ein Projekt der T&B ServiceLine GmbH
4111 Schillingstraße 21 27 14856 B. Lohndorf
<http://www.tb-service-line.de>

Thorsten Tobl und Andreas Drause
Tele: 0331 22 31 03 90
Fax: 0331 22 31 03 91
eMail: info@tb-service-line.de

Event zum Chairside-Sortimentsausbau

Praktische Arbeit im Mittelpunkt: Anlass der Einladung von Ivoclar Vivadent Anfang Februar ins Fürstentum Liechtenstein war die Ausweitung des IPS e.max Systems mit Materialien für die Press- und die CAD/CAM-Technologie.

Als Highlight der Veranstaltung galten die neuen IPS e.max CAD LT Blocks, die sowohl für Zahnärzte als auch Zahntechniker neue Mög-

lichkeiten eröffnen. Am ersten Tag der zweitägigen Veranstaltung erhielten die anwesenden CEREC-Anwender Einblick in die Sortimentserweiterung im Bereich chairside CAD/CAM. Unter dem Motto „IPS e.max CAD goes chairside“ präsentierten Sibylle Hummel und Tobias Specht, beide Produkt-

die große Bandbreite der ästhetischen Möglichkeiten, die mit IPS e.max CAD nun machbar sind. Anhand eines Step-by-Step-Falles konnten adhäsi- Befestigungscomposite Multilink Sprint präsentiert. Die anschließenden Gastvorträge von Dr. Götte und Dr. Kurbad lieferten erste Einblicke in die praktische Anwendung. Nach einer Live-Demonstration konnten die CEREC-Anwender bei einem Hands-on-Training selbst ans Werk und ihre Kronen charakterisieren, glasieren und am Modell einzementieren.

Nach einführenden Präsentationen am zweiten Veranstaltungstag zeigten August Bruguera (Spanien), Volker Brosch und Daniel Edelhoff (beide Deutschland) ihre ersten, sehr eindrücklichen und ästhetischen Erfahrungen mit IPS e.max Press und IPS e.max CAD in der neuen Transluzenzstufe LT (low translucency). Anschließend wurde der gesamte Nachmittag für die praktische Arbeit verwendet. Dabei konnten die Teilnehmer die inzisale Schicht- und Verblendtechnik und eine neuartige Glasur- und Maltechnik am Modell trainieren. Die Herstellung einer vollkeramischen Inlaybrücke wurde ebenfalls demonstriert. **ZT**



Zahlreiche internationale Besucher nahmen am Meeting bei Ivoclar Vivadent teil.



Prof. Dr. Daniel Edelhoff – einer der Gastreferenten.

lichkeiten eröffnen. Am ersten Tag der zweitägigen Veranstaltung erhielten die anwesenden CEREC-Anwender Einblick in die Sortimentserweiterung im Bereich chairside CAD/CAM. Unter dem Motto „IPS e.max CAD goes chairside“ präsentierten Sibylle Hummel und Tobias Specht, beide Produkt-

die Besucher die Vorgehensweise beim Erstellen einer vollanatomischen Krone mit IPS e.max CAD LT miterleben. Die werkstoffwissenschaftlichen Hintergründe zum Material lieferten wissenschaftliche Mitarbeiter aus der Abteilung Keramikentwicklung. Zur Zementierung dieser Vollkeramikkrone wurde das neue selbst-

ZT Adresse

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

ZT Volltreffer



ZT Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

Faxen an 03 41/4 84 74-2 90

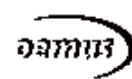
Titel/Vorname _____
Name _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____ Fax _____
E-Mail _____

Ja, ich möchte das kostenlose Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus. Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenlosen Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZT Zahntechnik Zeitung im Jahresabonnement zum Preis von € 55,00/Jahr beziehen (inkl. gestell. 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 abbestellen bei der Oemus Media AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Abmeldung genügt.

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



Datum/Unterschrift: _____

