

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

Konjunkturbarometer	Erfolgreiche Verhandlungen	Edelmetallfreie Legierungen (I)	Stützstiftregistrierung (II)
Auch im II. Quartal 2007 haben saisonale Effekte starken Einfluss auf die Entwicklung der Zahntechnik.	Rhetoriker Gerhard Reichel wirft einen Blick in die Psychologie der Verhandlung und erklärt typische Fehler.	Start einer Bilderartikel-Serie wertvoller Hinweise und Tipps für Azubis und Fortgeschrittene. Teil I: Das Brückengerüst.	ZADr. Andreas Million und Therapeut Claus Rahnenführer erörtern die Möglichkeiten des generalüberholten IPR-Messsystems.
Politik ▶ Seite 2	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12	Technik ▶ Seite 14



ANZEIGE



Ihre Zukunft!

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

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

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

„Gesund beginnt im Mund – auch unsere Zähne leben länger“ Demografischer Wandel im Blickpunkt

Das Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung steigt stetig, die demografische Entwicklung ist auch eine Herausforderung hinsichtlich der Mundgesundheit: Diesen Zusammenhang stellt der „Aktionskreis zum Tag der Zahngesundheit“ mit seinem aktuellen Motto „Gesund beginnt im Mund – auch unsere Zähne leben länger“ in diesem Jahr in den Blickpunkt der Öffentlichkeit.

Dabei geht es den Akteuren aus dem Gesundheitswesen vor allem um mehr Lebensqualität im höheren Lebensalter. Dazu zählen, betonen die Experten bei der zentralen Pressekonferenz am 7. September in Berlin, vor allem ein gesundes Zahnbett sowie viele natürliche und gesunde Zähne. Es sei ein Anliegen der Zahn-



ärzte, sagte der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), Dr. Dietmar Oesterreich, die Zahngesundheit der Kinder und Jugendlichen auf dem erreichten hohen Niveau, das im internationalen Vergleich auf einem Spitzenplatz liege, weiterzuführen und möglichst bis in das hohe Lebensalter zu erhalten. Hier ist

bereits einiges erreicht worden: Schon jetzt haben immer mehr ältere Menschen immer mehr eigene Zähne, wie Prof. Dr. Christian Splieth (Universität Greifswald) berichtete. Die Anzahl verlorener Zähne bei Senioren sei allein in den vergangenen acht Jahren deutlich, nämlich von 17,6 auf 14,2 Zähne, zurückgegangen. Ein anhaltendes Problem ist die soziale „Schieflage“ der Mundgesundheitsprobleme:

» Fortsetzung auf Seite 2

Umsatz der Techniker um ein Drittel niedriger als bei Auftraggebern Branchenreport Dentallabore (Teil II)

Eine Schilderung der wirtschaftlichen Lage der Zahnärzte liefert der Anfang 2007 herausgegebene Branchenreport „Märkte und Chancen“ der Bayerischen Hypo- und Vereinsbank AG (HVB).

(kr) – Trotz starken Umsatzverlusts (1,8 Mrd. Euro) sei laut des HVB-Reports die Zahnärzteszahl im ersten Halbjahr 2005 um 0,8 % gewachsen. Im Gegensatz dazu stieg nach VDZI-Angaben gleichzeitig die Zahl arbeitsloser Zahntechniker um 46 %. Die Fallsituation habe sich aber seit Ende 2005 in den meisten Praxen wieder normalisiert – eine Tendenz, die 2006 anhielt. „Trotz relativ deutlicher Umsatzsteigerungen von rund 2,5 % hinken die Einnahmen dem bereits erreichten Höchstniveau um rund 4 % hinterher“, heißt es im HVB-Report. Sollte der aktuelle Trend andauern, könne aber Ende 2007 ein Großteil der Praxen vom Umsatz und auch Ertrag her zumindest das Niveau

vor der Festzuschuss-Einführung erzielen. Das wäre wünschenswert angesichts der großen Zahl gewerblicher Arbeitsplätze, die direkt von den Praxen abhängig ist – laut HVB arbeiteten 2005 allein 63.000 Personen in Dentallaboren. „Zur künftigen Zahl der Praxisinhaber kursieren unterschiedliche Szenarien. Wesentliche Stellschraube ist die Zahl der Absolventen, die neu in den Markt drängen.“ Dabei rechne man, dass die Zahl der Praxisinhaber bis 2020 ähnlich stark wie bisher ansteige. Das würde 10.000 weitere Auftraggeber für die Labore bedeuten – ein Zuwachs von 16 % gegenüber 2005. Allerdings bedeutet das nicht zwangsläufig einen Anstieg der Patientenzahlen.

Nach Aussagen des Sparkassen-Berichts (vgl. ZT 7+8/2007) werden die gewerblichen Laboresogar künftigen Marktanteile verlieren. „Viele Experten erwarten, dass es zu einer Marktberreinigung kommen wird, die einen großen Teil der Kleinlabore aus dem Markt drängen wird.“ Wurde bis vor einigen Jahren noch behauptet, die Zahntechnikerleistung bestehe aus „Unikat“, „Einer-Lösen“, die sich im Grunde nicht automatisieren ließen, erfolgt nun eine zunehmende Verdrängung des traditionellen Berufsbildes durch den Einsatz moderner und den Praxen direkt zur Verfügung stehenden Produktionsverfahren.

» Fortsetzung auf Seite 6

Neuwahlen der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg Anfang November Jahres-Innungsversammlung in Berlin

Die Mitglieder der ZIBB treffen sich am 3. November 2007 im Großen Saal des BTZ der Handwerkskammer Berlin zu ihrer jährlichen Innungsversammlung. Zur Wahl stehen dann ein neuer Landesinnungsvorstand sowie der Rechnungs- und Kassenprüfungsausschuss.

Gast der Jahresversammlung ist auch Zahnarzt Dr. Ralf Koschorrek, Mitglied des Deutschen Bundestages und Vorsitzender der Gesundheitskommission der Mittelstands-Wirtschaftsvereinigung der CDU. Er wird zu den Versammlungsteilnehmern sprechen; sein Thema: „Entwicklung und Perspektiven des Zahntechniker-Handwerks“ – man darf gespannt sein.

Die Innungsversammlung am 3. November zudem daraus, dass an diesem Tag ein neuer Landesinnungsvorstand und als Prüfungsgremium der ordnungsgemäßen Verwendung der Finanzmittel ein neuer Rechnungs- und Kassenprüfungsausschuss gewählt werden. Natürlich sind Wahlen immer auch wichtiger Anlass, Bilanz zu ziehen und neue Aufgaben und Handlungsfelder zu markieren. Tatsache ist, dass die gesundheitspolitische Entwicklung und die damit verbundene Änderung grundlegender Rahmenbedingungen in einer Weise voranschreiten, die einen intensiven Kollegialdialog im Rahmen der Innungsversammlung wichtiger macht denn je. Deshalb ruft die ZIBB ihre Mitglieder auf, teilzunehmen und Einfluss auszuüben und wiederholt dezidiert die Bitte, die Möglichkeit einer eigenen Kandidatur zu prüfen. Das Zahntechniker-Handwerk



braucht auch künftig eine starke Interessenvertretung. Die ordentlichen Einladungen gehen den Mitgliedern noch im Laufe des Septembers zu. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechniker-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

ANZEIGE

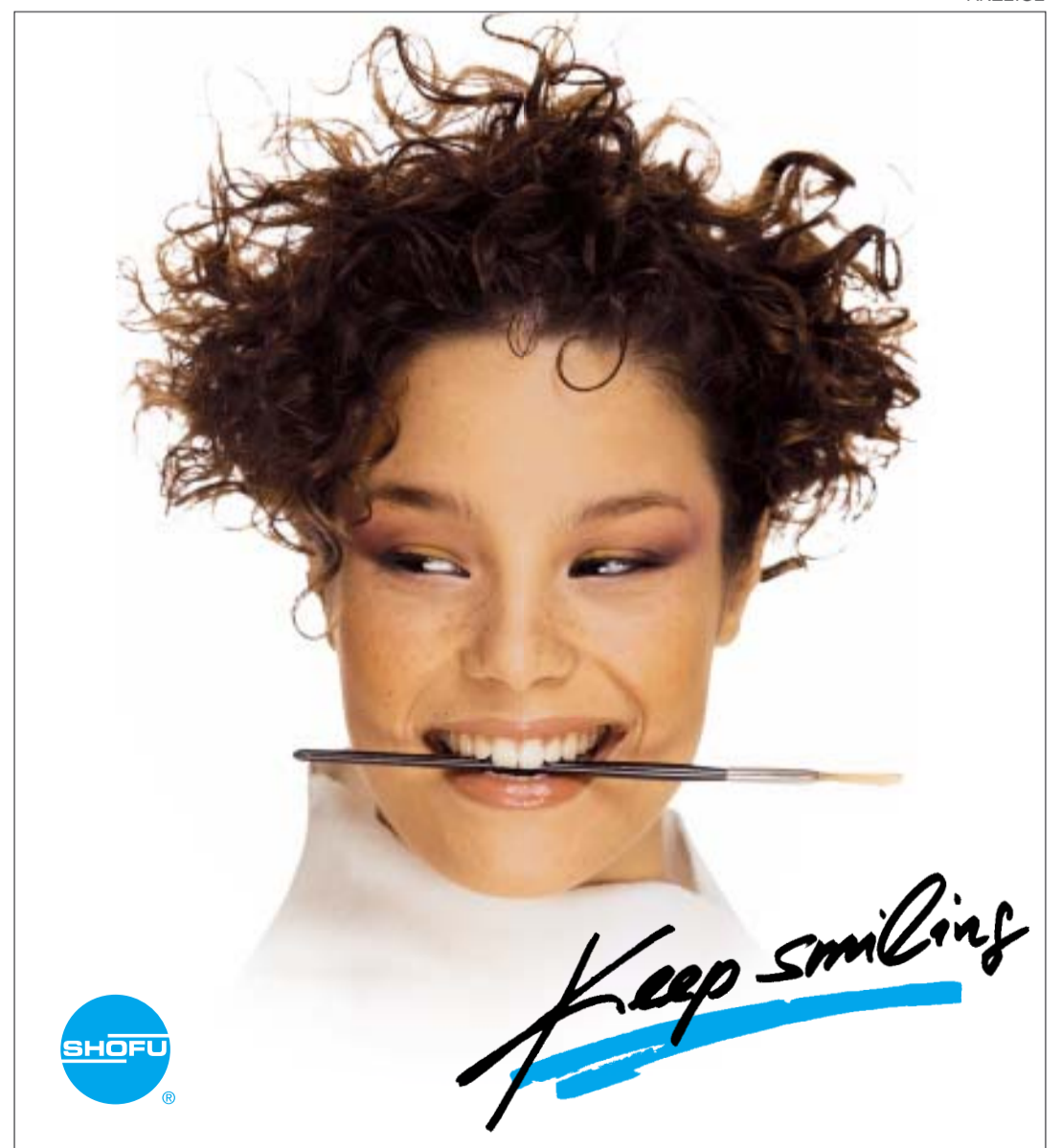


Einzigartiges Zubehör für die CAD-CAM Technologie.

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

Ihre besondere Bedeutung gewinnt diese Mitgliederver-

ANZEIGE



SHOFU

Keep smiling

Demografischer Wandel ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Menschen aus sozial schwierigen Umfeldbedingungen haben nach wie vor den größten Anteil an Zahn- und Mundgesundheitschäden und sind besonders schwer mit Vorsorgekonzepten zu erreichen. Hier sind – sowohl nach Auffassung der Zahnärzte als auch der gesetzlichen Krankenkassen (GKV) – entsprechende Rahmenbedingungen sowohl auf gesellschaftlicher wie auf politischer Ebene gefordert. Bildung und Arbeitsplätze sowie mehr Gesundheitserziehung seien dafür wesentliche Einflussfaktoren. Allerdings beschneide die aktuelle Gesundheitspolitik die Möglichkeiten, statt sie zu fördern: Laut Dietmar Knappe, Sprecher der Spitzenverbände der GKV, haben die Kassen die Zahngesundheit der Kinder und Jugendlichen im vergangenen Jahr mit über 450 Mio.

Euro gefördert, eine Finanzierung ab 2009 sei durch politische Vorgaben aber infrage gestellt. Dietmar Knappe forderte eine durch den Staat formulierte Verpflichtung zur

ANZEIGE

Serie 21

Perfekt abgestimmte Spezialprodukte zur Unterstützung des CAD-Prozesses.

dentona

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

Herstellung eines gesundheitsförderlichen Umfeldes. Das müsse ergänzt werden durch gesamtgesellschaftliche Konzepte, so Dr. Oesterreich: „Allein mit dem Mehr an staatlicher Regulierung sind die Probleme der demografischen Entwicklung nicht zu lösen!“

An sich könnten, das betonte Wissenschaftler Prof. Dr. Splieth, Zähne mehrere tausend Jahre alt werden, wie archäologische Funde zeigten. Sie müssten daher theoretisch auch ein Menschenleben lang ihren Dienst tun können. Vor allem zivilisatorische Faktoren seien Gründe, dass Zähne und Mund wesentlich früher erkrankten. Eine tatsächlich präventionsorientierte Gesundheitspolitik mit entsprechenden Rahmenbedingungen auch für sozial Schwache sei für nachhaltige Mundgesundheit unumgänglich, so die Experten in Berlin. ZT

ZT Adresse

Verein für Zahnhygiene e.V./ Darmstadt
Dr. med. dent. Matthias Lehr
Liebigstr. 25
64293 Darmstadt
Tel: 061 51/1 37 37-10
Fax: 061 51/1 37 37-30
E-Mail: info@zahnhygiene.de
www.tag-der-zahngesundheit.de

Spielzeug wichtiger als Zahnersatz?

Spätestens seit den Meldungen um bleihaltige Farbe in Kinderspielzeugen ändert sich langsam die Einstellung der Verbraucher hierzulande gegenüber Billigimporten aus China. Auch die Experten fällen ein sehr deutliches Urteil.

So erklärte Andreas Bauer vom TÜV Süd Ende August im ARD Mittagsmagazin: „Jedes zweite auffällige Produkt kommt aus China.“ Patrick von Braunmühl vom Bundesverband der Verbraucherzentralen kommentiert in der gleichen Sendung: „Es gibt im Moment keine 100%ige Sicherheit. Man muss sagen, dass die Marktüberwachung sowohl beim Export in China wie auch beim Import in der EU nicht wirklich effektiv funktioniert.“

Die Zahntechniker-Innung Köln sieht mit großer Sorge, dass ein sensibles Thema wie der Billigimport von Zahnersatz aus China nicht die gleiche öffentliche Aufmerksamkeit erfährt. Dazu Innungsoberrmeister Klaus Bartsch: „Noch immer wissen zuwenig Menschen hierzulande, dass es sich bei Zahnersatz um eine medizinisch anspruchsvolle, individuelle Maßanfer-

tigung handelt, bei der hohe Qualität und Materialstärke größte Bedeutung haben. Die Vorstellung vom billigen



Zahnersatz aus Serienfertigung auf hohem Niveau, geschützt von globalisierten Geschäftemachern und unterstützt von einer ‚Geiz ist geil‘-Welle, lenkt zunehmend von den Gefahren solcher Fertigungen ab. Es wird bewusst unterschlagen, dass es in diesen Ländern, anders als in Deutschland, zur Überwa-

chung keine Kontrollinstanzen gibt – und der Patient ist weit weg.“

„Sicherheit bei den verwendeten Materialien, hohe Qualität und Servicebereitschaft auch im Notfall kann nur durch das funktionierende Team Zahnarzt-Zahntechniker vor Ort gewährleistet werden“, so Bartsch weiter. Die ruinösen Wettbewerbstendenzen hätten schließlich auch noch eine volkswirtschaftlich schädigende Komponente durch den massiven Wegfall von Ausbildungs- und Arbeitsplätzen in Deutschland. ZT

ZT Adresse

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

Fortbildung „CAD/CAM – Sinn oder Fluch?“

Seit ihrer Gründung fördert die Klaus Kanter Stiftung das Ansehen des Titels ZTM in Deutschland durch die Verleihung des Klaus Kanter Förderpreises.



Das Zahnärztliche Universitätsklinikum zu Frankfurt am Main bietet dem 1. Forum der Klaus Kanter Stiftung eine angemessene Umgebung.

Am 24. Oktober 2007 findet nun eine eigene Fortbildungsveranstaltung, das 1. Forum der Klaus Kanter Stiftung, im Zahnärztlichen Universitätsinstitut „Carolinum“ in Frankfurt am Main statt. Als Referenten stehen Prof. Dr. Hans-Christoph Lauer, Oliver Brix, Stefan Schunke und Dr. Paul Weigl auf dem Programm. Das Thema lautet: „CAD/CAM – Sinn oder Fluch?“

Das Thema dürfte für Zahn-techniker, nicht weniger aber auch für Zahnärzte interessant sein. Zu einem Preis von 50 Euro erhält man hier hochinteressante Vorträge zu einem sehr attraktiven Preis. Die Teilnehmer fördern mit ihrem Eintrittsgeld auf jeden Fall einen guten Zweck, braucht doch der Meistergedanke in der Zahn-technik gerade heute jegliche Unterstützung.

Mit ihrer neuen Aktivität, der fachlichen Fort- und Weiterbildung, will die Stiftung dazu beitragen, die Kooperation von zahnärztlicher Wissenschaft, niedergelassenen Zahnärzten und Zahntechnikermeistern weiterzubringen.

Das Forum 2007 der Klaus Kanter Stiftung beginnt am 24. Oktober 2007 um 15.00 Uhr im Carolinum in Frankfurt am Main. Anmeldungen werden unter nachfolgender Adresse erbeten. ZT

ZT Adresse

Klaus Kanter Stiftung
c/o Zahntechniker-Innung
Rhein/Main
Gustav-Freytag-Straße 36
60320 Frankfurt am Main
E-Mail: info@zti-rhein-main.de
www.zti-rhein-main.de

IMPRESSUM ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de	Matthias Ernst (me), ZT Betriebswirt d. H.	Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: ernst-dental@web.de
Fachredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Prof. Dr. Axel Zöllner	E-Mail: axel.zoellner@uni-wh.de	Anzeigen Lysann Pohlann (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 08 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac: Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz!Card) E-Mail: pohlann@oemus-media.de
Redaktionsleitung H. David Koßmann (hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de	Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de
Redaktion Christina Wendt (cw)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 43 E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de	Herstellung Sven Hantschmann	Tel.: 03 41/4 84 74-1 14 E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de
Katja Römhild (kr)	E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.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.

ANZEIGE

picodent
qualität pur. konstant innovativ.

Implantat-rock®
Vorsprung durch
einzigartige Qualität!

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

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



Patienten „bohren“ bei Spezialisten

Die Zahl von Patientenveranstaltungen zu Zahngesundheit und Implantaten nimmt zu. Hintergrund ist die Notwendigkeit, auch bei Patienten nötiges Entscheidungswissen herzustellen. Die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) veranstaltet mit ihrem Netzwerk bundesweit Vortragsabende.

„Im Schnitt besuchen uns pro Vortragsabend 50 interessierte Patienten, die hier Spezialisten unverbindlich befragen können“, erläutert Geschäftsführer Franz Weiß. Weitere Information bietet die GZFA mit unverbindlichen Beratungsstunden und Internetportal. Ziel ist es, Patienten fundierte Entscheidungshilfen für den individuell passenden Zahnersatz zu bieten.

fest, dass unsere Besucher die Vorträge gerne als Basisinformation oder ergänzende

Die Gesellschaft für Zahngesundheit, Funktion und Ästhetik (GZFA) mit Sitz



GZFA-Geschäftsführer Franz Weiß, hier bei einem Workshop zu Funktionsdiagnostik, stößt mit den Vorträgen seiner Netzwerk-Partner auf großes Patienteninteresse.

Die GZFA veranstaltet vor allem Vortragsabende zu den Themen Zahnimplantate und navigiertes Implantationsverfahren. In den rund einstündigen Vorträgen vermitteln Spezialisten Wissen zu Voraussetzungen, Möglichkeiten und Verfahren der Implantologie. Nach Erfahrung der GZFA-Netzwerker haken die Besucher in der anschließenden Fragerunde besonders zu Knochenaufbau und zur schonenden minimalinvasiven Chirurgie nach. Auch individuelle Faktoren wie der spezifische gesundheitliche Ausgangsstatus und die Auswirkungen auf Behandlungsdauer und Kosten werden gerne behandelt. „Wir stellen

Zweitmeinung im neutralen Rahmen nutzen“, so Weiß. So können alle vom Forumscharakter sowie den Fragen und Überlegungen der versammelten Teilnehmer profitieren.

in München betreibt ein interdisziplinäres Netzwerk. Dazu zählen bundesweit Zahnärzte, Implantologen, Kieferorthopäden und andere Fachgruppen. Interessierten stehen sie mit unverbindlichen Beratungen und Vortragsabenden bereit. Die Implantologen unter ihnen bieten navigierte Implantation und Komplettversorgung mit festsitzenden Zähnen oft in nur einer Sitzung. Ein Internetportal für Patientenberatung und Arztuche mit monatlich rund 25.000 Zugriffen rundet das Netzwerkangebot ab. ZT

ZT Adresse

GZFA
Gesellschaft für Zahngesundheit,
Funktion & Ästhetik mbH
Gollierstr. 70 D/IV
80339 München
Tel.: 0 89/58 98 80 90
Fax: 0 89/50 290 92
E-Mail: info@gzfa.de
www.gzfa.de

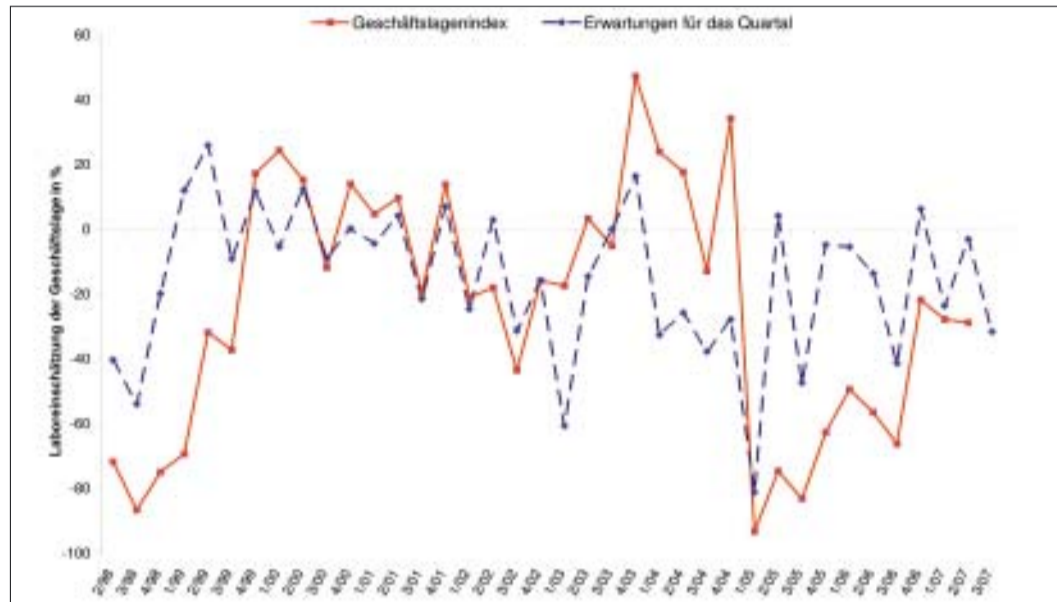
Saison-Effekte dominieren Konjunktur

VDZI-Konjunkturbarometer für das II. Quartal 2007 ergibt: Trotz Plus gegenüber 2006 ist die Ertragslage der meisten Betriebe weiterhin existenzgefährdend.

Die neuesten Zahlen der vierteljährlichen Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) weisen für das II. Quartal 2007 ein Um-

nicht täuschen lassen. Sie berechnet sich auf einer sehr niedrigen Basis nach dem Versorgungseinbruch im Jahr 2005. Für das Umsatzniveau gilt auch nach dem

genindex sinkt sogar trotz der Umsatzverbesserung von minus 27,8 auf minus 28,7 Prozent. Diese Negativbewertung der Geschäftslage ist nach Ansicht des



Oben abgebildet sind der Geschäftslagen- und Erwartungsindex für das jeweilige Quartal. Die Indizes ergeben sich jeweils aus dem Saldo der prozentualen Anteile der Betriebe mit einer positiven und denen mit einer negativen Einschätzung. Grafik: VDZI

satzplus von 10,8 Prozent gegenüber dem Vorquartal aus. Dieser Wert entspricht nur der üblichen saisonalen Nachfrageschwankung. Im Vergleich zum II. Quartal des Vorjahres ergibt sich ein Anstieg des Umsatzes von plus 13,0 Prozent. Für das erste Halbjahr zeigt sich ein Plus von 10,2 Prozent gegenüber dem ersten Halbjahr 2006.

„Der prozentuale Umsatzzuwachs im II. Quartal 2007 gegenüber dem Vorquartal und das Halbjahresergebnis signalisieren immerhin, dass sich die Zahnersatzversorgung mit kleinen Schritten wieder aus dem tiefen Tal herausbewegt, in das der Gesetzgeber die ZT-Meisterbetriebe mit der Einführung der Festzuschüsse im Jahr 2005 gestürzt hat. Man darf sich von der Zuwachsrate aber

II. Quartal 2007: Die Umsätze werden voraussichtlich auch im dritten Jahr nach der Einführung der Festzuschüsse das Niveau von 2004 noch um circa 20 Prozent unterschreiten. Die Ertragslage der meisten Betriebe bleibt weiterhin existenzgefährdend“, erklärt VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. Die bereits im letzten Quartal vom VDZI geäußerte Ansicht, dass die Personalanpassungen nunmehr abgeschlossen seien, bestätigt sich im abgelaufenen II. Quartal. Erstmals nach drei Jahren steigt der Beschäftigtenindex leicht über die Nulllinie. Trotz der verbesserten Umsätze beurteilen knapp 44 Prozent aller an der Erhebung teilnehmenden Betriebe die Geschäftslage als schlecht. Der Geschäfts-

VDZI ein klares Indiz für die erheblichen wirtschaftlichen Probleme der Betriebe. Nach den drastischen Kapazitäts- und Kostenanpassungen wird immer deutlicher, dass sich hinter der Nachfrageschwäche auch ein Preisproblem verbirgt, das heißt, dass bei den aktuellen Preisen auch eine Mengenverbesserung nicht zu einer verbesserten Ertragslage führt. ZT

ZT Adresse

VDZI
Verband Deutscher
Zahntechniker-Innungen
Gerbermühlstraße 9
60594 Frankfurt am Main
Tel.: 0 69/66 55 86-0
Fax: 0 69/66 55 86-30
E-Mail: info@vdzi.de
www.vdzi.de

Franchise-Ketten auf dem Vormarsch

Während der Krefelder Dental-Discounter McZahn kleinere Schritte in Richtung seines großen Ziels macht und sogar internationales Wachstum ins Auge fasst, eröffnet in Köln der erste deutsche Konkurrent Dr. Z die zweite Praxis.

(hdk) – Mit einem Urteil des Sozialgerichts Düsseldorf hat McZahn erreicht, dass eine angestellte Assistenzärztin weiter in der Krefelder Praxis beschäftigt werden darf. Noch unbekannt ist, ob Kassenzahnärztliche Vereinigung Nordrhein das Urteil in nächster Instanz anfechtet. Die wiederholte Ablehnung der Zulassung durch den Zulassungsausschuss ist dadurch infällig geworden. Begründet hatte jener seine Ablehnung mit Angriffen auf die Entscheidungsfreiheit und Selbstbestimmung der Ärzte durch die Franchise-Verträge – welche McZahn nach eigener Auskunft nun aber so verändert habe, dass die juristische Angriffsfläche genommen sei.

Ende Juli erst hatte derselbe Ausschuss dem Antrag der Düsseldorf Franchise-Neherin Dr. Dagmar Strossek stattgegeben, die ihre Praxis nun Anfang September eröffnete.

Einen weiteren Fortschritt des Willicher Unternehmens stellt die erste Umfirmierung einer bestehenden Praxis dar. Seit Anfang August arbeitet der Düsseldorf Zahnarzt Dr. Edwin Fried mit der McZahn AG zusammen. Doch nicht nur in Nordrhein-Westfalen konnte McZahn sich weiter etablieren. Die Stuttgarter Praxis zog aufgrund hohen Zuspruchs im letzten Halbjahr in größere Räumlichkeiten um.

Für die nähere Zukunft plant der Discounter weitere Praxis-Umwandlungen und gibt an, dass er noch bis zum Jahresende Praxen in Köln, Hamburg, Bremen, München und Berlin eröffnen will.

Zudem war der Schweizer Presse im Juli vermehrt zu entnehmen, dass neben vie-

len anderen Discountern aller Sparten auch McZahn Pläne der Expansion in die Schweiz verfolge. Das

Konkurrenz. Im August eröffnete der Discounter Dr. Z neben der seit Herbst 2006 bestehenden Praxis in Düssel-



Die Praxis der McZahn im Krefelder Behnisch-Haus.

stimme nicht ganz, so McZahn-Pressesprecher Dr. Egon Peifer gegenüber ZT. Richtiger sei, dass man Investorengruppen Master-Franchiseverträge zum eigenständigen Umsetzen anbiete.

ANZEIGE

Serie 21

- Spezialgipse
- Modellierwachs
- ScanSprays
- Bissregistrat
- Zahnfleischmaske

dentona

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

Die Schweizer Zahnärztervereinigung SSO reagierte darauf mit Inseraten, die ihr Qualitätsbewusstsein unterstreichen.

In Deutschland hingegen bekommt McZahn zunehmend

dorf eine neue in Köln und wirbt mit „100% Zahnersatz. 0% Zuzahlung.“, einem Angebot, das sich auf alle Regelleistungen bezieht. Der angebotene Zahnersatz werde nach ISO- und CE-Normen mit ausschließlich deutschen Geräten und Materialien gefertigt und von deutschen Zahn Technikern vorbereitet und kontrolliert. Beide Unternehmen bieten also Prothetik und Implantologie sowie Zahnkosmetik. Der Unterschied zu McZahn liegt hauptsächlich in der Unternehmensstruktur – Dr. Zs Praxen arbeiten unabhängig. Auch in den Garantieverprechen unterscheiden sich die Konkurrenten: McZahn bietet fünf Jahre, Dr. Z nur vier. Inwieweit dies dem Anspruch von jahrzehntelang im Mund verbleibenden Zahnersatz entspricht, müssen Patienten selbst entscheiden. ZT

Mit Zahnersatz öfter Brennen im Mund

Brennen, Jucken oder Kribbeln im Mund: Die Symptome beim Burning Mouth Syndrom (BMS) sind vielfältig und die Ursachenforschung oftmals langwierig.

Oft beginnen die Beschwerden morgens und verstärken sich im Lauf des Tages. Am häufigsten betroffen sind Frauen zwischen 40 und 50 Jahren, aber auch Patienten über 60. Die meisten beschreiben ein brennendes („burning“) Gefühl im vorderen Zungenbereich, im vorderen Teil des harten Gaumens oder in den Unterlippen. Manche Patienten klagen sogar über stechende Schmerzen und Geschmacksstörungen.

Das Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik (iq:z) – eine Initiative der Zahntechniker-Innungen Baden und Württemberg – sieht in der Materialunverträglichkeit der verschiedenen Zahnmaterialien eine mögliche Ursache. „Unerwünschte Reaktionen lassen sich am besten vermeiden, wenn möglichst wenig unterschiedliche Materialien ver-

wendet werden“, erklärt Jo-



Zahn techniker-Innung Württemberg. Materialunverträglichkeiten können bei Frauen zudem durch Hormonumstellungen in den Wechseljahren verstärkt werden. Meist sind Patienten mit Zahnersatz vom Burning Mouth Syndrom betroffen. „Zahnersatz muss intensiv gepflegt werden“, empfiehlt Harald Priß, Innungsoberrmeister in Baden. „Denn die Plaque haftet auf künstli-

chem Zahnmaterial anders als auf natürlichen Zähnen.“

Die tatsächliche Ursache zu finden, dauert oft lange, da neben Materialunverträglichkeiten auch psychische Störungen wie Angst und Depressionen, aber auch Anämien, Diabetes, Eisenmangel oder Folsäuremangel die Beschwerden auslösen können. In vielen Fällen ist daher die Zusammenarbeit von Zahn Technikern, Zahnärzten, Ärzten und Psychologen notwendig. ZT

ZT Adresse

iq:z
Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik GmbH
Schlachthofstraße 15
70188 Stuttgart
Info-Hotline: 07 11/16 22 15-22
Fax: 07 11/16 22 15-11
E-Mail: info@iqz-online.de
www.iqz-online.de

Konkurrenzdruck der Kassen nimmt zu

Lange Zeit waren die Krankenkassen vom Systemwettbewerb verschont, doch jetzt nimmt die Konkurrenz spürbar zu. Die EUROFORUM-Konferenz widmet sich am 16. und 17. Oktober in Düsseldorf der „Zukunft der Krankenkassen“.

Die Zahl der gesetzlichen Krankenkassen ist in den letzten 25 Jahren um fast 80 Prozent geschrumpft, die Tendenz zur Fusion steigt und der Systemwettbewerb zwischen den gesetzlichen und privaten Kassen nimmt eine neue Dimension an. Die AOK Rheinland/Hamburg beispielsweise hatte auf eigene Rechnung Zusatztarife angeboten, obwohl sie anders als private Versicherer keine Steuern zahlen und kein Risikokapital vorhalten. Vor Gericht wird nun geprüft, ob dies rechtmäßig ist (FAZ.net, 5.8.2007). Wilfried Jacobs, Vorstandsvorsitzender der AOK Rheinland/Hamburg, wird auf der EUROFORUM-Konferenz „Die Zukunft der Krankenkassen“ über die Perspektiven des Systemwettbewerbs zwischen PKV und GKV sprechen und auch auf die Zusatzpolice der GKV eingehen.

Zum Thema Rabattverträge wird sich Professor Norbert Klusen, Vorstandsvorsitzender der Techniker Krankenkasse (TK), äußern. Er sieht

die Therapiefreiheit von Ärzten durch Rabattverträge nicht gefährdet. „Ärzte sollten ihren Entscheidungsspiel-

ANZEIGE

picodent
qualität pur. bewusst innovativ.

Implantat-rock®

Höchster Anspruch an Präzision!

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

raum behalten – die Wirtschaftlichkeit muss trotzdem beachtet werden“, so der Kassenchef gegenüber der „Ärzte Zeitung“ (13.3.2007).

Den Wettbewerb durch neue strategische Allianzen stellt Ralf Sjuts vor. Der Vorstandsvorsitzende der Deutschen BKK geht auf die Rolle der Krankenkassen als Kooperationspartner für zukünftige Versorgungsmodelle ein und erläutert Synergien und Effizienzsteigerungen.

Die gesundheitspolitischen Auswirkungen auf GKV- und PKV-Strukturen ist Thema des Vortrags von Dr. Maria Orłowski (Bundesministerium für Gesundheit).

Weitere Themen der EUROFORUM-Konferenz sind die Analyse der gegenwärtigen Wettbewerbsbedingungen, vorgestellt von Elisabeth Beck (Vorsitzende der Geschäftsführung, IMS Health), die Neuordnung der vertragsärztlichen Vergütung und mehr Wettbewerb durch ein innovatives Leistungsmanagement.

Das vollständige Programm kann man im Internet unter <http://www.euroforum.de/pr-kassen07> abrufen. ZT

ZT Adresse

EUROFORUM Deutschland GmbH
Prinzenallee 3
40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/96 86-30 00
Fax: 02 11/96 86-40 00
E-Mail: info@euroforum.com
www.euroforum.de

Branchenreport Dentallabore (II)

ZT Fortsetzung von Seite 1

„Da in Deutschland 75–80% aller in ganz Europa installierten CAD/CAM-Anlagen stehen, sollen die heutigen Kapazitäten bereits in der Lage sein, bei einer Laufzeit von 8 bis 10 Stunden täglich das Doppelte der in Deutschland benötigten Kronen, Brücken und Veneers zu produzieren.“ Eine Verdrängung könnte auch der digitale Abdruck beschleunigen, der bereits in vielen Behandlungsfällen den Produktionsablauf bestimme und den herkömmlichen Gipsabdruck ersetzt – dem Zahnarzt also das Auslassen einer weiteren Stufe im Wertschöpfungsprozess ermögliche. Sowohl die Sparkassen als auch die HVB nehmen an, dass bei anhaltendem Einzug von CAD/CAM nur noch 0,5 Zahntechniker auf einen Zahnarzt entfallen. „Insbesondere Zahnärzte, die bislang einen hohen Mate-

rial- und Laborkostenanteil hatten, stehen angesichts der zunehmenden Bedeutung des Wettbewerbsfaktors Preis

Ersatz der deutschen Zahnprothetik durch ausländische. Diese Entwicklung wird im Sparkassenbericht, vor

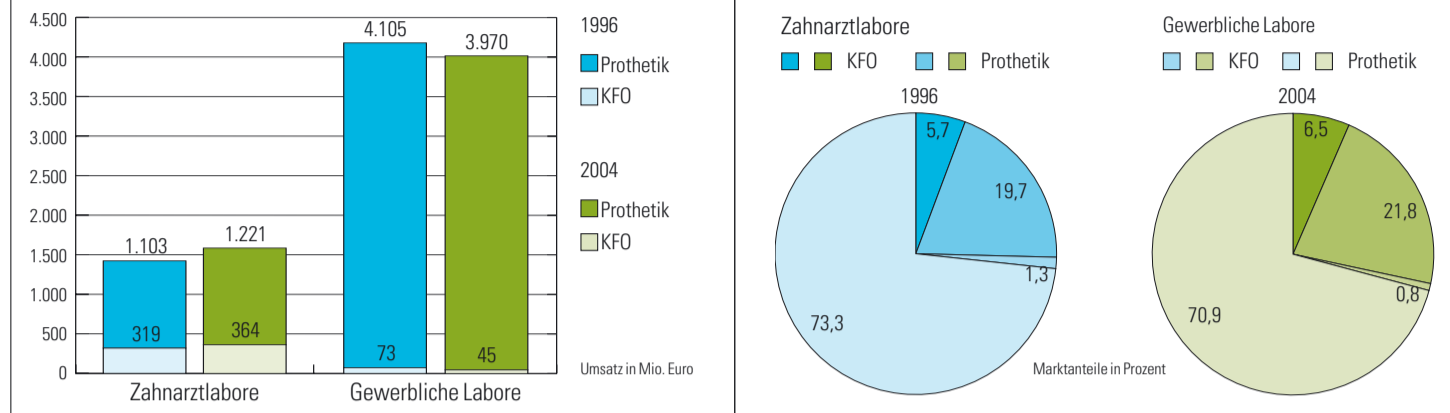
Brücken eignen, die rund 20% des Gesamtumsatzes ausmachen. Bei sehr einfachen Arbeiten, aber auch bei sehr aufwendigen, die eine ständige Rückkopplung mit dem Zahnarzt erfordern, ist

schätzung ab: „Gesundheitsdienstleistungen werden zunehmend grenzüberschreitend erbracht, der Wettbewerbsdruck steigt. Auch viele Zahnarztpraxen richten sich daher neu aus: Sie beziehen

Spezialisierung auf „Altersprothetik“ wäre denkbar, da im Jahr 2020 vermutlich jeder Dritte über 65 Jahre alt sein wird.

Für die Labore werde laut Sparkassen entscheidend sein, ob sie sich künftig vom Wachstum des Weltmarktes für Zahntechnik ein Stück abschneiden können. Als Beispiel wird der Schweizer Dentalmarkt genannt, der fast seine gesamte Dentaltechnik aus dem Ausland beziehe. Der Preisvorteil deutscher Labore gegenüber den Schweizern liege bei 15%. Um die Vorteile nutzen und das Qualitätssiegel „made in Germany“ stärken zu können, seien neue internationale Vermarktungskonzepte zu entwickeln. „Dies dürfte sich in großen Organisationen besser verwirklichen lassen als in Einzelbetrieben, was den Laborgemeinschaften weiteren Vortrieb bringen dürfte.“ Zunahme von Gemeinschaftspraxen, gestiegener Preisdruck und wachsende Preissensibilität sprechen dafür, dass auf die Schnittstelle Labor/Zahnarztpraxis künftig größeres Augenmerk gelegt werde. Der Einsatz von Telekommunikation werde laut Sparkassen weiter an Bedeutung gewinnen: „Die technischen Rahmenbedingungen werden sich im Bereich der Zahntechnik auch in Zukunft weiterhin sehr schnell verändern, was aufgrund der notwendigen, höheren Investitionsvolumina grundsätzlich den Trend zur Größe beschleunigen dürfte.“ Die wissenschaftliche Qualifikation werde zu neuen Kooperationsformen mit der Industrie, vor allem aber mit den Zahnärzten führen. Planerische und produktionstechnische Aufgaben sollen durch die Techniker realisiert werden, um besser in die Entwicklung dentaltechnischer Produkte und die Umsetzung in den Praxen integriert zu werden. Auch die hohe Qualität und Erfahrung deutscher ZTM sowie steigende technologische Anforderungen sprechen nach HVB-Ansicht dafür, diese Leistungen weiter auszugliedern, damit sich die Zahnärzte um das Kerngeschäft kümmern können. Als Voraussetzung für eine stärkere Zusammenarbeit von Zahntechnik und -medizin regen die Sparkassen die prozentuale Beteiligung des Zahnarztes auch an Zahnersatzleistungen des Labors an: „Erst wenn der Zahnarzt über sein eigentliches Honorar hinaus einen wirtschaftlichen Aspekt darin sieht, hochwertige Prothetik für die Patienten zu ordern, dürfte sich zwischen Labor und Zahnarzt das Gefühl einstellen, eine Gemeinschaftsleistung zu erbringen“ – eine Empfehlung, die gegen das aktuelle Berufsrecht der Zahnärzte (§ 9 GOZ) verstößt, das eine Zahnarztbeteiligung an Laborleistungen untersagt. Auf Nachfrage der ZT erklärt Christian Veh, Referent Branchenservice und -analysen, dass der bewusst im Konjunktiv gehaltene Vorschlag nur eine denkbare Möglichkeit für eine Weiterentwicklung des Verhältnisses von Labor und Praxis darstelle, um weiterhin gemeinsam hochwertigen Zahnersatz bieten zu können. **ZT**

ZT Zahnärztliche und Gewerbliche Labore in Deutschland 1996 und 2004



Schon vor der Einführung des Festzuschuss-Systems 2005 ließ sich ein klarer Trend hin zum Praxislabor erkennen.

(Quelle: KZBV Jahrbuch 2005, Rebmann Research/Grafik: Oemus Media AG)

vor der Frage, ob sich ein solches System nicht doch für die eigene Praxis lohnen könnte“, so die HVB-Gedanken, die auch die Zahntechniker betreffen. Zudem befürchten die Innungen einen

allein im Vergleich zu CAD/CAM, als geringe Bedrohung für das Handwerk eingeschätzt. „Der Grund hierfür ist darin zu sehen, dass sich für die Auslandsfertigung hauptsächlich kleine

ein Import hingegen kaum möglich.“ Branchenkenner teilen die Aussage nicht. So gab der KZBV-Vorsitzende Dr. Jürgen Fedderwitz bereits in der ZT 10/06 eine andere Ein-

Zahnersatz von ausländischen Laboren und erzielen damit Kostenvorteile, die sie an ihre Patienten weitergeben können.“ Dabei wird die Abhängigkeit gewerblicher Labore von den Zahnärzten deutlich, die aufgrund des direkten Patientenzugangs über die Auftragsverteilung entscheiden. Hinzu kommt die Konkurrenz der Praxislabore, durch die eine Erhöhung der eigenen Wertschöpfung versucht werde. „Eine andere Möglichkeit, die für das Dentalhandwerk grundsätzlich unkritischer ist, sind stille Beteiligungen von Zahnärzten an Praxislaboren, die heute bereits in vielfältiger Form vorkommen.“ Über zusätzliche Serviceleistungen und erweiterte Produktangebote können Labore versuchen, die Tendenzen etwas zu kompensieren und einen Patientenzugang zu erhalten. Vom verstärkten, im Preisdruck begründeten Wettbewerb seitens der Zahnärzte spricht auch die HVB. „Die Fallwert-Zusammensetzung bei andersartiger Versorgung wie zum Beispiel Implantatleistungen zeigt, dass von einem durchschnittlichen Gesamtumsatz je Behandlungsfall von 2.214 Euro nur 32,8% der Leistung von der gesetzlichen Krankenkasse bezuschusst werden.“ Damit müssten im Durchschnitt 1.488 Euro (zwei Drittel des Rechnungsbetrags) vom Patienten getragen werden. Der Zahnarzt sehe sich dadurch veranlasst, den gestiegenen Preisdruck an die Materiallieferanten weiterzugeben bzw. in die eigene Praxis einzubinden. Um im Wettbewerb bestehen zu können, bieten sich für Labore verschiedene Differenzierungsmöglichkeiten an. Besonders forciert werden nach Sparkassenangaben folgende Bereiche: kooperative Lösungen, Nutzung neuer Technologien, besondere Serviceleistungen (wie Weekendservice), Produktqualität und -gestaltung. „Es ist zu erwarten, dass sich zunehmend Speziallabore ausdifferenzieren werden.“ Vor allem im Fertigungsprozess und bei Werkstoffen bestünden Unterscheidungsmöglichkeiten zu anderen Laboren. So könnte es Labore geben, die nur noch Planungen vornehmen, oder handwerklich ausgerichtete Spezialisten, „die das ästhetische Finishing des Zahnersatzes und den Kontakt zum Zahnarzt“ erledigen. Auch eine

ANZEIGE

Programat®

A STORY OF SUCCESS

Für jeden Bedarf den passenden Keramikbrennofen.

**Programat®
P300**

- Einfache Bedienung mittels Symbolen
- 100 Brennprogramme (integrierte Ivoclar Vivadent-Programme)
- Abnehmbarer Ofenkopf ermöglicht einfachen Transport und hohe Servicefreundlichkeit

**Programat®
P500**

- Großes, schwenkbares Grafikdisplay mit Touch-Funktion und bewährter Folientastatur
- Automatische Temperaturkalibration (ATK2) über zwei Temperaturpunkte (Doppelbereichskalibration)

**Programat®
P700**

- Hochauflösendes Farbdisplay mit Touch-Funktion
- Software für Zahn- und Patientenbilddarstellung
- Integrierter Speicherkartenleser
- Stereo-Lautsprecheranschluss mit MP3-Player
- OSD-Anzeige für den totalen Überblick

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

www.ivoclarvivadent.de
Ivoclar Vivadent GmbH
Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | 73479 Ellwangen | Tel.: 0 79 61 / 8 89 -0 | Fax: 0 79 61 / 63 26

passion vision innovation

ZT WIRTSCHAFT

„Das Kunststück ist nicht, dass man mit dem Kopf durch die Wand rennt, sondern dass man mit den Augen die Türe findet.“ Georg von Siemens

Verhandlung – Hart in der Sache, verbindlich im Ton, fair zum Menschen!

Habe ich wirklich das Beste für mich herausgeholt? Oder hat die Gegenseite mich wieder einmal „über den Tisch gezogen“? Wenn Menschen über etwas verhandeln, stellt sich immer die Frage, wie sie Verlauf und Ausgang der Verhandlung einschätzen. Gerhard Reichel vom Institut für Rhetorik in Forchheim wirft einen Blick hinter die Psychologie einer erfolgreichen Verhandlung.

Allzu harte Verhandlungspartner schauen oft nur auf den Inhalt und nicht auf den Menschen „auf der anderen Seite“ – Ziel ist der alleinige Sieg. Andere wollen den Gesprächspartner auf keinen Fall verletzen und verzichten deshalb lieber generell darauf, ihr Ziel zu erreichen. Erfolgreich verhandeln bedeutet, hart in der Sache zu bleiben, ohne die Beziehung zur anderen Seite zu gefährden. Ob es um ein höheres Gehalt, das neue Projekt oder einfach nur um den Urlaubsort geht, Menschen verhandeln täglich – beruflich und privat – um große und um kleine Dinge. Die 16-jährige Tochter möchte unbegrenzt ausgehen, der Vater genehmigt 23.00 Uhr – schließlich einigt man sich auf 1.00 Uhr und das Abholen durch die Eltern. Solche Kompromisse stehen an der Tagesordnung und helfen, unterschiedliche Standpunkte darzulegen und darü-

Sieben typische Verhandlungsfehler

- 1. Unzureichende Vorbereitung**
Durch eine gründliche Vorbereitung können Sie sich ein gutes Bild von Ihren verschiedenen Optionen machen und sich überlegen, in welchen Bereichen Sie Flexibilität zeigen wollen.
- 2. Ignorieren des „Geben-und-Nehmen“-Prinzips**
Beide Parteien müssen die Verhandlung mit dem Gefühl verlassen, gewonnen zu haben.
- 3. Einschüchtern des Verhalten**
Die Forschung hat gezeigt, dass der Widerstand umso größer wird, je härter die angewandte Taktik ist. Überzeugungskraft ist wirksamer als dominierendes Verhalten.
- 4. Ungeduld**
Lassen Sie den Ideen und Vorschlägen Zeit, um zu wirken. Drängen Sie nicht.
- 5. Die Beherrschung verlieren**
Starke negative Emotionen haben eine verheerende Wirkung auf das Verhandlungsklima und verringern die Chance auf eine befriedigende Lösung.
- 6. Zu viel sprechen und zu wenig zuhören**
Die meisten Menschen reden am liebsten von sich selbst. Weil sie von sich reden, denken sie auch nur an sich.
- 7. Ignorieren von Konflikten**
Konflikte sind ein wesentlicher Faktor in Verhandlungen. Sie müssen lernen, sie zu akzeptieren und zu lösen, anstatt ihnen aus dem Weg zu gehen.

ber zu diskutieren. In diesem Ringen um die Sache findet sich meist eine gute Lösung für beide Seiten.

Die Kompromiss-Methode

Nicht immer lassen sich die eigenen Vorstellungen 100%ig durchsetzen. Damit es trotzdem zu einer Einigung kommt, bietet sich an, einen Kompromiss anzustreben. Bei einem Kompromiss machen beide Seiten Abstriche von ihren ursprünglichen Zielvorstellungen. Ein Beispiel zeigt die Wirksamkeit: Angenommen, Sie wollen als Geschäftsführer neu investieren und vor allem die schon etwas unrentablen und unrationellen Produktionsmaschinen durch neue moderne ersetzen. Ihr Betriebsleiter kennt jedoch die alten Maschinen sehr gut, versteht sie auch bestens zu handhaben und wehrt sich gegen jede neue Investition in seinen Maschinenpark. Um einen Kompromiss zu erreichen, gehen Sie in vier Schritten vor:

Schritt 1: Sie unterstreichen die Bedeutung der Partnermeinung:
„Wenn ich Sie recht verstehe, sind Sie gegen jede Investition zu diesem Zeitpunkt. Dafür habe ich Verständnis.“

Schritt 2: Sie sprechen einem Außenstehenden eine extreme Position zu:
„Die Techniker würden am liebsten alle Maschinen auf einen Schlag hinauswerfen und das Neueste vom Neuen kaufen.“

Schritt 3: Sie distanzieren sich von dieser Extremposition:
„Das ist natürlich Utopie und Unfug. So weit dürfen wir auf gar keinen Fall gehen.“

Schritt 4: Sie schlagen einen Kompromiss in der Mitte zwischen der Buhmeinung und der Partnermeinung vor:
„Sollten wir nicht eine vernünftige Lösung finden, die allen Beteiligten entgegenkommt? Deshalb meine ich, wir sollten alle Maschinen, die älter als zehn Jahre sind, jetzt ersetzen und alle, die jünger sind, weiter behalten. Wäre das nicht ein vernünftiger und fairer Mittelweg?“

Ein Kompromiss ist eine tolle Sache – vorausgesetzt, es geht um keine lebenswichtige Entscheidung, die man unbedingt zu seinen Gunsten beeinflussen will. Dann geht es darum, den anderen ebenso bestimmt wie auch fair vom eigenen Standpunkt zu überzeugen. Wann immer Sie jemanden beeinflussen und für sich gewinnen wollen, erreichen Sie dies leichter, wenn Sie mehr von ihm sprechen als von Ihnen!

Der Du-Standpunkt

Wie können Sie einem anderen klarmachen, dass er sich selbst einen Gefallen tut, wenn er Ihren Wünschen zustimmt? Sie sollten nicht Ihre Wünsche in den Vordergrund stellen, sondern vielmehr von seinen Vorteilen sprechen. Unmittelbar und direkt. Ohne dass Ihr Gesprächspartner die Worte erst übersetzen muss: „Was bringt es mir denn für Vorteile, was der mir da erzählt?“ Es wird Ihnen leichter fallen, sich auf den „Du-Stuhl“ zu setzen, wenn Sie sich angewöhnen, öfter die Wörter „Sie – Ihnen – Ihr“ zu verwenden und sparsamer mit den Wörtern „Mein – Ich“ umzugehen. Dies ist ein wichtiges Gesetz, andere Menschen zu beeinflussen und zu überzeugen. Hier einige Beispiele:

Schlecht: „Besonders interessant erscheint mir ...“

Besser: „Es wird Sie interessieren ...“

Schlecht: „Ich zeige Ihnen jetzt ...“

Besser: „Sie werden jetzt sehen ...“

Schlecht: „Mir passt es eigentlich besser, wenn ...“

Besser: „Für Sie ist es günstiger, wenn ...“

Wenn Sie Ihre Wünsche mit kleinen Vorteilen begründen, die dem anderen zugutekommen, erreichen Sie eher sein „JA“, als wenn Sie die Wünsche mit großen Vorteilen begründen, die nur Ihnen zugutekommen. Dies ist umso wichtiger, als wir heute in einer Welt leben, in der die meisten Menschen nur an sich denken.

Die Stimme als Sympathiefaktor bei Verhandlungen

Unsere Stimme hat beim Reden die Funktion einer Klimaanlage. Ist sie zu dünn und flach, kühlt die Atmosphäre ab. Die Türe zu den Herzen der Zuhörer fällt zu wie die knarrende Tür im Spuk-

ANZEIGE



schloss. Ist die Stimme angenehm und warm, erwärmt sie auch die Herzen der Zuhörer. Sie kommen in Stimmung. Gerade bei Verhandlungen entscheidet dieser Faktor oft

über den Verlauf und auch den Ausgang.

Unsere Stimme, ihr Klang und ihre Ausdruckskraft sind nicht angeboren, sondern von klein auf erlernt. Durch Hören lernen wir sprechen und übernehmen damit auch fehlerhafte Sprechgewohnheiten unserer Umgebung. Es ist sinnvoll, an der eigenen Stimme zu arbeiten, weil Menschen mit dem Klang der Stimme ganz bestimmte Eigenschaften verbinden. „Wenn man einem Menschen eine neue Stimme gibt“, meint nicht nur Professor Higgins in dem Musical „My Fair Lady“, „gibt man ihm auch einen neuen Charakter.“ Die Stimme. Wie sie klingt, wie sie auf andere wirkt – darüber denken wir nur selten nach. Oftmals ist uns gar nicht bewusst, dass die Stimme mehr als alles andere unsere Visitenkarte ist.

- Haben wir eine sympathische Stimme?
- Klingt sie arrogant und abweisend?
- Ist sie warm und sanft oder eher kühl und schnarrend?

Die meisten machen sich wohl deshalb darüber keine Gedanken, weil sie glauben, dass man für die Qualität der Stimme sowieso nichts tun kann. Doch das ist ein Irrtum. Wie Sie Ihre Stimme zum Juwel machen, deren Glanz alles andere überstrahlt, zeigen nachfolgende sieben Praxistipps.

Praxistipps

1. Achten Sie darauf, nicht zu hoch zu sprechen. „Pieps“-Stimmen wirken wenig überzeugend. Je dunkler und tiefer, desto angenehmer und glaubwürdiger wirkt Ihre Stimme.
2. Was das Ohr beleidigt, findet keinen Einlass in die Seele. Verbessern Sie deshalb die Resonanz Ihrer Stimme! Je resonanter nämlich Ihre Stimme ist, desto wärmer klingt sie.
3. Sprechen Sie sauber und klar. Eine schlampige Aussprache zeugt von wenig Selbstdisziplin. Je deutlicher Sie sprechen, desto leichter fällt Ihren Zuhörern das Verstehen.
4. Der Ton macht Musik! An Ihrer Stimme erkennen Ihre Gesprächspartner und Zuhörer, in welcher Stimmung Sie sind. Vermeiden Sie deshalb monotones Sprechen. Versuchen Sie durch die Modulation Ihrer Stimme so viel Abwechslung wie möglich zu erzeugen.
5. Achten Sie auf die richtige Phonzahl, d.h. kontrollieren Sie Ihre Lautstärke. Ihr Vortrag darf keine Lärmattacke auf das Trommelfell sein. Wer schreit, hat

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

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

(Verkauf nur über den Fachhandel.)

Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

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



ANZEIGE

Kunststoffzähne



ab 0,99 €
PRO ZAHN
Gratisbemusterung anfordern!

Günter Witt GmbH
Fon: +49 (0) 77 32/98 28-0
www.guenter-witt.de
info@guenter-witt.de

ZT Fortsetzung von Seite 8

meistens Unrecht. Verändern Sie deshalb die Lautstärke je nach Bedeutung der Aussage. Leises Sprechen erzeugt Spannung.

6. Vermeiden Sie zu schnelles Reden. Meist verbirgt sich Nervosität und Unsicherheit dahinter! Ihre Wortflut erschlägt Ihre Zuhörer. Aber Vorsicht: Auch zu langsames Reden kann ermüden. Deshalb: Wechseln Sie das Sprechtempo. Scheuen Sie sich vor allem nicht, wirkungsvolle Sprechpausen einzulegen.

7. Ihre Sprache darf vom Dialekt gefärbt sein. Ob leicht oder stark, hängt ganz von Ihrem Publikum ab. Eine keimfreie, farblos glatte Paradesprache ist nicht gefragt.

Menschen für sich gewinnen

Wer jemanden von etwas überzeugen will, kommt nicht um-

hin, diesen Menschen für sich zu gewinnen. Die Fähigkeit, Menschen für sich zu gewinnen, wächst dramatisch, wenn Sie anderen mehr Anerkennung geben. Sie dürfen einem Menschen sein Mittagessen versalzen, seinen Wein verwässern, sein Auto zu Schrott fahren. Nur eines dürfen Sie nicht: Seinen Wunsch missachten, bedeutend zu sein! Stellen Sie sich einmal vor, Sie hätten einen Esel als Haustier. Sie möchten, dass er eine Last trägt. Er will aber nicht. Esel sind bekannt dafür, dass sie oft störrisch sind. Wie bringen Sie nun Ihren störrischen Esel zum Laufen? Es gibt eine ganz einfache Methode, seit Jahrhunderten praktiziert. Sie heißt KITA. Damit ist nicht die Kindertagesstätte gemeint. KITA ist eine Abkürzung für „Kick in the ass“. Tritt ihn in den Hintern. Ob Ihr Esel jetzt allerdings läuft, ist fraglich. Vielleicht wird er sogar noch störrischer. Denn auch bei Ihrem Esel gilt das physikalische Gesetz: Druck erzeugt Gegendruck.

Es gibt einen viel einfacheren Weg, Ihren Esel zum Laufen zu bewegen: Halten Sie ihm doch einfach eine Karotte vor das Maul. Was meinen Sie, wie schnell der sich jetzt bewegt? Ich weiß: Es ist nicht immer zulässig, Tiere mit Menschen zu vergleichen. Aber in einem Punkt sind alle Kreaturen gleich: Sie sind „scharf“ auf Erfolgserlebnisse. Deshalb suchen sie Situationen öfter auf, in denen sie sich wohl gefühlt haben. Und umgekehrt: Sie meiden Situationen, die ihnen unbehaglich waren. Wenn Sie bei Ihren Gesprächen mit Mitarbeitern oder Verhandlungen mit Kunden keine Karotten anbieten können, haben Sie meistens schlechte Karten. Wichtig allerdings: Es müssen Karotten sein, die Ihrem Partner schmecken, ihm einen möglichst hohen Nutzen bieten. In Verhandlungen gilt: Wer andere klein macht, ist selbst nicht groß! Wer andere groß macht, wächst mit und gewinnt Vertrauen. Und doch stellen sich Menschen immer wieder die Frage: Habe ich wirklich das Beste für mich herausgeholt oder hat die Gegenseite mich „über den Tisch gezogen“? Allzu harte Verhandlungspartner schauen oft nur auf den Inhalt und nicht auf den Menschen „auf der anderen Seite“ – Ziel ist der alleinige Sieg. Andere wollen den Gesprächspartner auf keinen Fall verletzen und verzichten deshalb lieber generell darauf, ihr Ziel zu errei-

chen. Erfolgreich verhandeln bedeutet, hart in der Sache zu bleiben, ohne die Beziehung zur anderen Seite zu gefährden. Hüten Sie sich vor veralteten „Neandertal-Strategien“, indem Sie andere angreifen. Bieten Sie Nutzen, gewinnen Sie Verbündete. Gerhard Reichel hat in seiner mehr als 30-jährigen Tätigkeit als Seminarleiter 30 wertvolle Regeln des erfolgreichen Verhandelns zusammengetragen:

Der General sagte zum Major: „Morgen um 09.00 Uhr findet eine Sonnenfinsternis statt. Also etwas, was man nicht alle Tage sehen kann. Lassen Sie alle Soldaten auf dem Kasernenhof antreten. Bei der Beobachtung dieses seltenen Ereignisses werde ich selbst die Erläuterungen geben. Wenn es regnet, werden wir natürlich nichts sehen können. Die Soldaten begeben sich dann in die Kantine.“

etwas, was man nicht alle Tage sehen kann.“

Der Feldwebel zur Kompanie: „Wenn es morgen in der Kantine regnet, also etwas, was man nicht alle Tage sehen kann, verschwindet um 9.00 Uhr unser General.“

Ein Soldat zum anderen: „Morgen um 09.00 Uhr soll unser General verschwinden. Schade, dass man das nicht alle Tage zu sehen bekommt.“

Und die Moral von der Geschichte?

Gehen Sie nie davon aus, dass das, was Sie sagen, vom anderen auch wirklich so verstanden wird. Stellen Sie Kontrollfragen, z. B. „Habe ich mich klar genug ausgedrückt?“, „Können Sie dem bisher Gesagten zustimmen?“ oder „Haben Sie dazu noch Fragen?“ Gehen Sie ebenso nie davon aus, dass auch Sie selbst alles so verstanden haben, wie es Ihr Partner sagt. Paraphrasieren Sie deshalb: „Habe ich Sie recht verstanden? Sie meinen, dass ...“. „Bitte korrigieren Sie mich, wenn ich eben etwas falsch verstanden habe. Sie sagten, dass ...“ oder „Sie fragten mich, wann (wer, wie, warum, ob) ...“. Drücken Sie sich so klar wie möglich aus. Sprechen Sie in kurzen Sätzen, anschaulich und bildhaft. Vermeiden Sie Fremdwörter und Fachausdrücke. Rechnen Sie damit, dass es den meisten Menschen schwerfällt, zuzuhören. **ZT**

ZT Kurzvita**Gerhard Reichel**

- 1940 geboren in Forchheim
- 1962–68 Studium der Germanistik und klassischen Philologie
- 1968 Staatsexamen
- 1969–75 Ausbildungsleiter Versandhaus Quelle
- 1975 Gründung des Instituts für Rhetorik

Gerhard Reichel, Institut für Rhetorik, Forchheim, hat sich in mehr als 30 Jahren einen exzellenten Ruf als Rhetorik-Trainer erarbeitet. Unternehmer, Politiker und Führungskräfte schätzen das Know-how und die Persönlichkeit des mehrfachen Buchautors und gefragten Referenten. Sein 1975 gegründetes Institut für Rhetorik zählt mittlerweile zu den ersten Adressen Deutschlands. Die Teilnehmer lernen, in Kleingruppen souverän zu kommunizieren, lebendig zu reden und gehen damit als Persönlichkeit gestärkt neue Wege.

ZT Adresse

Gerhard Reichel
Institut für Rhetorik
Goethestraße 1
91301 Forchheim
Tel.: 0 91 91/8 95 01
Fax: 0 91 91/28 01
E-Mail:
reichel.seminare@t-online.de
www.gerhardreichel.de

ANZEIGE

zahntechnik □ de

Zahntechnische Produkte



...das komplette Programm

Umfassendes Produktangebot
Überdurchschnittliche Qualität zu fairen Preisen

Das Online-Nachschlagewerk
www.remanium-kompendium.de
Von Zahntechnikern für Zahntechniker erstellt!

D DENTAURUM

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

Dreißig Verhandlungs-Erfolgsregeln

1. Bereiten Sie sich besser vor als Ihr Partner.
2. Stimmen Sie sich optimistisch ein.
3. Betonen Sie in der Kontaktpause gemeinsame Interessen.
4. Behandeln Sie zuerst Teilfragen, in denen gute Einigungsmöglichkeiten bestehen.
5. Vermeiden Sie, sich und den Partner in der Einleitungsphase zu früh festzulegen.
6. Überlegen Sie, wofür Sie dem Partner danken können.
7. Ehrliche Anerkennung festigt den Kontakt (keine billigen Komplimente).
8. Das ideale Verhandlungsgespräch bewegt sich abwechselnd auf der Sachebene und der Beziehungsebene.
9. Lassen Sie sich niemals provozieren.
10. Sprechen Sie Ihren Partner mit dem Namen an.
11. Keine Angst vor Fragen. Je mehr Sie fragen, desto mehr erfahren Sie.
12. Die Bestätigung ist das rhetorische Bindeglied zwischen Fragen und Antworten.
13. Ihre Bestätigungen dürfen nicht floskelhaft klingen, sondern müssen variantenreich und den Fragen angemessen sein.
14. Bringen Sie kurze und anschauliche Beispiele und Vergleiche.
15. Legen Sie Tabellen, Fotos, Skizzen, Zeichnungen und grafische Darstellungen vor.
16. Nennen Sie die besten Argumente nicht zu früh.
17. Achten Sie auf Ihre Körpersprache.
18. „Revolversätze“ verhindern den Aufbau eines Sympathiefeldes.
19. Versuchen Sie das Problem immer aus der Sicht des Partners zu sehen.
20. Vermeiden Sie alle unnötigen Diskussionen.
21. Geben Sie in unwesentlichen Punkten nach, um dem Partner zu einem Erfolgserlebnis zu verhelfen.
22. Seien Sie ein guter Zuhörer.
23. Lassen Sie den Partner ausreden.
24. Erfolgreich verhandeln heißt: die eigene Idee zum Baby des anderen machen.
25. Vermeiden Sie jede Form von Rechthaberei und Überlegenheitsdemonstrationen.
26. Korrigieren Sie Irrtümer des Partners nicht um jeden Preis, sondern nur, wenn es notwendig ist.
27. Gestehen Sie offensichtliche Fehler ein.
28. Verhandlungspausen können nützlich sein.
29. Suchen Sie Blickkontakt.
30. Antworten Sie auf eine Behauptung nie mit einer Gegenbehauptung.

Die vollkommene Information

Wenn Menschen miteinander sprechen, sind Missverständnisse vorprogrammiert. Was der eine sagt, wird vom anderen nicht unbedingt auch so verstanden. Schließlich lebt jeder Mensch in seiner eigenen Gedankenwelt, mit individuellen Vorstellungen, die sich aufgrund seiner Erfahrungen entwickelt haben. Was bei der Übermittlung von Nachrichten passieren kann, demonstriert beeindruckend nachfolgende Geschichte:

Der Major zum Hauptmann:

„Auf Befehl des Generals findet morgen um 09.00 Uhr eine Sonnenfinsternis statt. Wenn es regnet, werden wir das auf dem Kasernenhof nicht gut sehen können. In diesem Fall führen wir das Verschwinden der Sonne in der Kantine durch. Also etwas, was man nicht alle Tage sehen kann.“

Der Hauptmann zum Feldwebel:

„Auf Befehl des Generals wird morgen um 09.00 Uhr das Verschwinden der Sonne in der Kantine durchgeführt. Der General gibt Anweisungen, ob es regnen soll. Also

ZT Termin**Erfolgreich argumentieren, starken Gegnern souverän Paroli bieten**

Oft wird man bei Verhandlungen regelrecht „über den Tisch gezogen“ – nur, weil der Gesprächspartner seine Sicht der Dinge besser kommuniziert, weil er vielleicht rhetorisch und dialektisch besser geschult ist. Für Menschen, die sich oft fragen „Habe ich wirklich das Beste für mich herausgeholt?“, bietet das Gerhard Reichel Institut für Rhetorik das Seminar „Erfolgreich verargumentieren“ an. Das 2-Tages-Seminar befreit die Teilnehmer von solchen nagenden Zweifeln nach Verhandlungen. Ganz im Gegenteil, sie werden in die Lage versetzt, hart zu verhandeln, ohne die Beziehung zur anderen Seite zu gefährden. Unternehmer, Führungskräfte, Verkaufsleiter, Kundenberater und Innendienstverantwortliche lernen praxiserprobte Strategien kennen, um in Gesprächen, Meetings und Verhandlungen das bestmögliche Ergebnis herauszuholen. Schwerpunkte bilden dabei u. a. die zehn häufigsten Verhandlungsfehler, warum Feilschen um Positionen nur schadet, wie man gegnerische Forderungen abwehrt und die Gegenseite am Ergebnis beteiligt und wie man sich vor schmutzigen Tricks und unfairer Dialektik schützt.

Termine

08.–09.10.2007 Nürnberg
23.–24.11.2007 Hannover

Investition

1.190,-€ (zzgl. MwSt.)

f. Reichel

berühren – bewegen – begeistern

ZT TECHNIK

Nachschlagewerk ohne große Worte: Der zahntechnische Arbeitsablauf der Herstellung eines Brückengerüsts – wertvolle Hinweise und Tipps Verarbeitung edelmetallfreier Legierungen (I) – Das Brückengerüst

Diese Artikelserie gibt besonders ZT-Azubis eine Fülle an wertvollen Informationen, die bei der Herstellung von Kronen und Brücken aus edelmetallfreien Legierungen wichtig sind. Teil II wird sich der Vollgusskrone und Teil III der Keramikverblendung widmen. Die Übersicht wurde vom erfahrenen Autorenteam des Herstellers Dentaurum, welches den Laboralltag aus eigener Praxis kennt, erstellt.

Die Autoren dieser Serie sind anerkannte Referenten und haben viele Zahntechniker im In- und Ausland auf diesem Gebiet geschult. Dadurch hat sich im Laufe der Zeit ein umfangreiches Wissen über die Verarbeitung von edelmetallfreien Legierungen angesammelt. Dieses wird in verdichteter Form nun

in diesem Bilderartikel veröffentlicht. Edelmetallfreie Kronen- und Brückenlegierungen sind eine preiswerte und medizinisch unbedenkliche Alternative zu hochgoldhaltigen Legierungen. Sie lassen sich leicht bearbeiten und stehen für hohe Korrosionsfestigkeit. So liegt es nahe, speziell Auszubildenden

die Vorteile dieser Materialien so eindrücklich anzutragen. Aber nicht nur Anfänger, sondern auch der versierte Zahntechniker findet in dieser Bilderserie ein systematisches Nachschlagewerk für die alltägliche Arbeit. Ihre einzelnen Kapitel bauen aufeinander auf, sind jedoch in sich geschlossen. Einzelne Fälle sind

besonders anschaulich mit den praktischen Arbeitsschritten Bild für Bild dokumentiert. In den ersten drei Teilen der Serie wird die Herstellung von Kronen und Brücken beschrieben und besonders auf die unterschiedliche Verarbeitung im Vergleich zu Edelmetall-Legierungen hingewiesen. Während sich der vorlie-

gende erste Teil mit Brückengerüsten beschäftigt, wird Teil II auf Vollgusskronen und der Teil III auf Keramikverblendungen eingehen. Die vielen Bilder machen die einzelnen Verarbeitungsschritte von der Herstellung eines Brückengerüsts über die Verblendung mit Keramik bis zur Politur einer Vollgusskrone

sehr anschaulich. Der Text wurde daher auf ein Minimum reduziert, Hinweise und Tipps machen auf Besonderheiten aufmerksam. Wenn Sie noch weitere Fragen zur Herstellung von Kronen und Brücken haben, hilft Ihnen gern die zahntechnische Anwenderberatung von Dentaurum unter der Telefonnummer 072 31/803-410. **zt**



Voraussetzungen

- gute zahnärztliche Abformung mit Bissregistrierung
- Modell mit herausnehmbaren Stümpfen (Gipsqualität: Typklasse IV)
- mindestens Einsatz eines Mittelwert-Artikulators
- deutliche Markierung der Präparationsgrenzen am Zahnstumpf

ZT Hinweis

Ausgehend von einer genauen Abformung ist die exakte Reproduktion des Meistermodells ein absolutes „Muss“ für die weitere Arbeit.



Gestaltung der Verbindungsstellen

– Wiedergabe der verkleinerten Zahnform beim Metallgerüst.

– Eine Ausdehnung der Verbindungsstellen in vertikaler Richtung bewirkt eine größere Stabilität als in horizontaler Richtung.

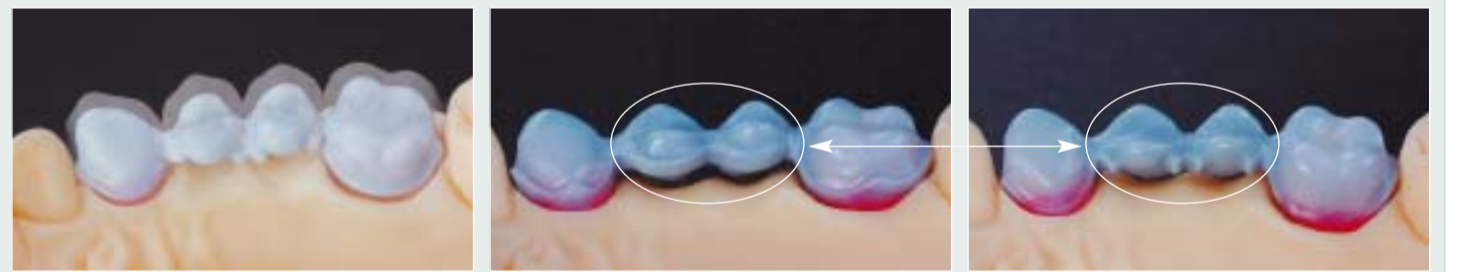
– Sowohl der Querschnitt der Verbindungsstellen als auch die minimale Kappchenstärke können bei den remanium®-Legierungen etwa 25 % graziler gestaltet werden als bei EM-Legierungen.



– Modellation des Brückengerüsts.

Okklusionskontrolle
– Evtl. Aufbau von Zahnhöckern.

Modellation der Zwischenglieder
– Für spannungsfreie Brückenverbindungen sind gute Kontaktpunkte vor dem Verschweimen Voraussetzung.



– Bei der Modellation muss immer auf eine verkleinerte Zahnform geachtet werden.

Gerüstgestaltung
– Modellation mit durchgehender Girlande.

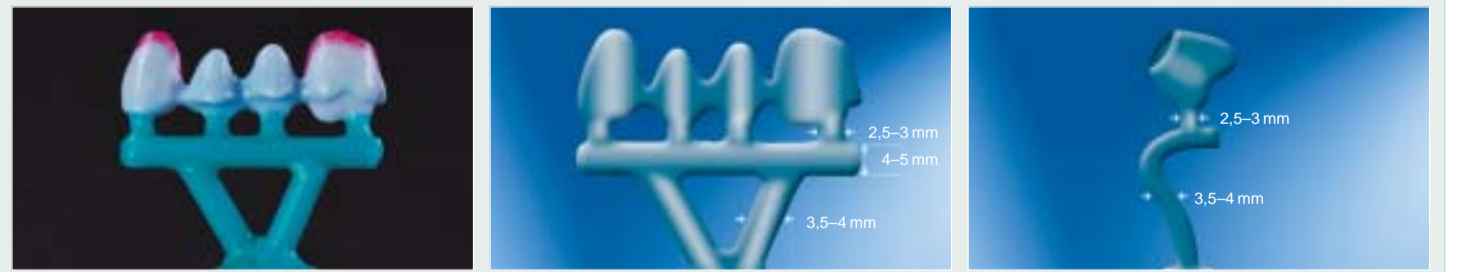
– Alternativ: Modellation mit minimaler Girlande interdental.



– Bei vorhandenen Spannungen Brücke nochmals separieren, Kontaktpunkte wiederherstellen und erneut verschweimen.

– Fertige Modellation mit gut dimensionierten Verbindungsstellen.

– StarWaxe erleichtern die Modellationsarbeit und sorgen für ein Höchstmaß an Passgenauigkeit.



Querhalken

- Vorteile:**
- Stabilisierung der Brücke
 - Schmelzreservoir
 - Schmelzführung über Querhalken garantiert saubere und homogene Füllung der Gussobjekte.

– Die Gusskanäle müssen ausreichend dimensioniert werden.

– Auch bei Einzelzähnen empfiehlt sich eine indirekte Versorgung.



Wachssticks

- Wachssticks in extraharter Qualität (Ø 3 mm, Ø 4 mm, Ø 5 mm) stabilisieren das Gerüst.



Herstellung von Wachs- oder Kunststoffkappchen

- getauchtes Wachs-kappchen – schnelle, kostengünstige Fertigung
- Kunststoffkappchen – stabile, spannungsfreie Kronenbasis.



StarWax C – exakte Reproduktion des Cervicalrandes

- Isolierung der Stümpfe mit „Die Lube“ und Auftrag von StarWax C – Cervicalwachs.



Gerüstvariation

- Bestimmung der Metallanteile nach Präparationsart, Bissverhältnissen und Wunsch des Patienten.



Gestaltung des Gerüsts für die keramische Verblendung

- runde Übergänge
- Aufbau bei zu großem Platzangebot (max. 2 mm Keramikstärke).



Palatinale Metallgirlande für:

- exakten Abschlussrand
- Stabilisierung des Gerüsts
- interdental vestibuläre Separiermöglichkeit
- Wärmeableitung bei keramischen Bränden.



- Runde Übergänge und Verbindungsstellen.

ZT Tipp

Unterschiedliche Temperaturen bei längeren Standzeiten bringen leicht einen Verzug in das Wachsgerüst. Abhilfe durch erneutes Verwachsen und Adaptieren des Cervicalrandes.

ZT Hinweis

Der Verbindung zwischen Krone und Hauptkanal muss sich nach dem Volumen des zu versorgenden Bereichs richten. Massive Zwischenglieder oder sehr massive Vollgusskronen müssen mit größerem Querschnitt versorgt werden.



Positionierung in der Muffel

Die richtige Position in der Muffel fördert das Ausfließverhalten und die Homogenität der Gussobjekte.

Gussobjekte außerhalb des Hitzezentrums anordnen!



Einbettssystem

Muffelringe aus Metall garantieren eine gesteuerte Expansion und eine höhere thermische Stabilität der Einbettmasse.

ZT Tipp

Ein sauberes Verschwenken der Wachsverbindungen verhindert Einbettmasseeinschlüsse und Verwirbelungen.



Base D 1

Base D 1 – Gusstrichterformer für alle Muffelgrößen, einfaches Zentrieren der Gussobjekte.



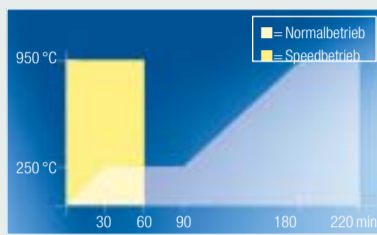
Die Gebrauchsanweisungen der Einbettmassen enthalten nicht nur die Verarbeitungsvorschriften, sondern auch nützliche Tipps.



Anmischflüssigkeits-Konzentrat
Einstellung und Kennzeichnung der gewünschten Verdünnung der Anmischflüssigkeit bei Castorit® all speed.



Genaues Abmessen der Flüssigkeitsmenge mit den Dentaurum Messbechern.



Vorwärmeprozess

Vorwärmeprozess auf konventionelle Vorwärmung oder Speedbetrieb abstimmen.



Eine gleichmäßige Durchwärmung der Muffeln vermeidet Spannungen und garantiert eine gesteuerte Expansion der Einbettmasse.



remanium® Aufbrennlegierungen

Unübertroffen große Auswahl an edelmetalfreien Aufbrennlegierungen.



Für jeden Einsatzbereich kann die passende Legierung ausgewählt werden.



Brennereinstellung

Ein richtig eingestellter Brenner mit einem etwa 5 mm langem Flammkern (Propan – Sauerstoff) Propan = 1 bar, Sauerstoff = ca. 2 bis 3 bar.



Ausbetten

Beim Ausbetten Schläge mit dem Hammer auf Metallteile vermeiden!



Leichtes Reinigen der Gussobjekte

Einsatz von reinem Aluminiumoxid – 125 µm – für das Säubern der Gerüste.



Gerüstbearbeitung

Abtrennen der Gusskanäle mit einer fiberglasverstärkten Trennscheibe und einer Haltevorrichtung (Feilkloben).



Verschleifen der Gusskanalansätze mit einem Schleifrad auf Aluminiumoxidbasis ohne Verunreinigung der Metalloberfläche im Hinblick auf die Keramikverblendung.



Kreuzverzahnte Hartmetallfräser

Ausarbeiten der Metalloberfläche mit einem kreuzverzahnten Hartmetallfräser.



Kontrolle der Kronenwandung mit einem Schnelltester. Im ausgearbeiteten Zustand darf die Wandstärke 0,2 mm nicht unterschreiten.



Gerüstbearbeitung
Die Metallgirlanden und Übergänge zur keramischen Verblendung werden sauber nachgearbeitet.

ZT Hinweis

Messbecher müssen nach Gebrauch immer mit Wasser ausgespült werden, damit Reste der Anmischflüssigkeit nicht auskristallisieren können → Schädigung der Einbettmasse.



Castorit® all speed Anmischflüssigkeit bei Raumtemperatur 20 °C bis 23 °C verarbeiten!



Eine Anmischzeit von 60 Sekunden garantiert eine homogene Durchmischung.

ZT Hinweis

Anrührbecher muss sauber und trocken sein. Zuerst Flüssigkeit, dann Pulver zugeben.



Einbetten

Rüttler auf schwache Vibration einstellen!



Befüllen der Wachsronen mit einer Sonde, ...



... anschließend Auffüllen des Muffelringes.



Ein Abschaben der Muffeloberseite nach dem Abbinden verbessert die Gasdurchlässigkeit und erhöht die Stabilität.

ZT Hinweis

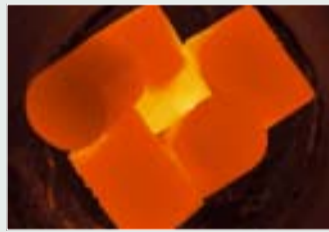
Die Vlieseinlage sollte immer bis zur Oberkante des Metallmuffelringes gezogen werden, um ein Kontaktieren der Einbettmasse zu verhindern.

ZT Hinweis

- Sicherheit durch zertifizierte Qualität
- beste Bioverträglichkeit
- hohe Korrosionsfestigkeit
- einfache zahntechnische Verarbeitung
- hervorragende keramische Verblendbarkeit



Megapuls compact – sehr kompakte, leistungsstarke Hochfrequenz-Gießschleuder.



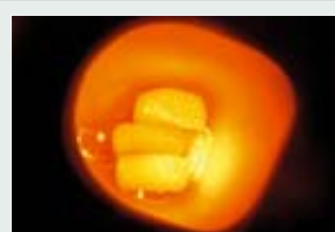
Schmelzen mit Hochfrequenz

Beim schonenden Schmelzen fast aller remanium®-Legierungen in Hochfrequenz-Gießanlagen reißt die Oxidhaut auf. Der richtige Gießzeitpunkt wird dadurch genau angezeigt.



ZT Hinweis

Das Zusammenfallen der Gusszylinder und Bewegung der Schmelzmasse durch den Flammendruck zeigen den Gießzeitpunkt an. Beim Flammenguss darf die Oxidhaut nicht aufreißen.



ZT Hinweis

Ausarbeitungswerkzeuge besonders bei keramikverblendeten Arbeiten immer nur für eine Legierung einsetzen!



Perfekte Gerüstbearbeitung ...



... als Vorbereitung zur keramischen Verblendung.

Flammenguss

Beste Voraussetzungen mit Propan – Sauerstoffgemisch und Brenner mit Brausekopf.

ZT Adresse

Oemus Media AG
Redaktion ZT Zahntechnik Zeitung
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail:
h.d.kossmann@oemus-media.de

Der Stützstift – Für interdisziplinär arbeitende Stützstiftspezialisten weitergedacht

Die moderne Interpretation der elektronischen Stützstiftregistrierung (II)

In diesem zweiteiligen Artikel zeigen Zahnarzt Dr. Andreas Million und Therapeut Claus Rahnenführer die Grenzen und Möglichkeiten der Stützstiftregistrierung. Das technisch generalüberholte IPR-Mess-System arbeitet nunmehr mit modernen und flexiblen Denkansätzen und bietet die bislang effizientesten und preisgünstigsten Möglichkeiten der elektronischen Stützstiftregistrierung.

ZT Fortsetzung aus ZT 7-8/07

Als Vorgehensweise für eine Standardmessung hat sich folgende Reihenfolge bewährt:

Vorbereitung der Erstmessung

1 Der Zahnarzt nimmt am Patienten einen möglichst wenig gesperrten, jedoch nicht okkludierten, zentrischen Biss. Seit Jahren hat sich dafür ein knetbares Silikon bewährt, welches innerhalb von rund 30 Sekunden aushärtet und eine endgültige Mindesthärte von 95 Shore aufweist. Das Material kann sowohl im Mund des Patienten als auch am Modell sehr gut positioniert werden und fließt nicht.

2 Auf genaue Alginatabdrücke stellt der Zahntechniker präzise Modelle her.

3 Im Artikulator wird der Biss nach Entfernung des Bissregistrats auf eine Mindesthöhe eingestellt, bei der es gerade noch keinen einzigen Okklusionskontakt gibt. Diese Höhe ist in der Regel die Arbeitshöhe für die Schablonenherstellung. Die Bilder dazu können in der ersten Folge dieses Beitrags eingesehen werden. (Sicherlich gibt es bei dieser Anforderung, z. B. bei flachem Gaumen, Grenzen. Auch treten bei erwachsenen Patienten in einem sehr geringen Prozentsatz der Fälle Grenzen auf, die durch die schlechte Größe des Stützstiftsystems gesetzt werden. Gerade deshalb benötigt der Zahnarzt neben der hier vor-

gestellten Methode auch Alternativmethoden und deshalb bestehen wir bei bezahnten Patienten auf die grundsätzliche und individuelle Kreuzvalidierung der Stützstiftmethode mit anderen anerkannten Methoden der Bissregistrierung).

Erstmessung
Eine Erstmessung erfolgt grundsätzlich, bevor irgendwelche sonstigen diagnostischen und therapeutischen Eingriffe stattfinden. Einmal eingeübt, kann die vollständige Messabfolge von jedem Zahnarzt oder Kieferorthopäden schnell und einfach innerhalb weniger Minuten durchgeführt werden. In unserem interdisziplinären Arbeitskonzept erfolgen dann

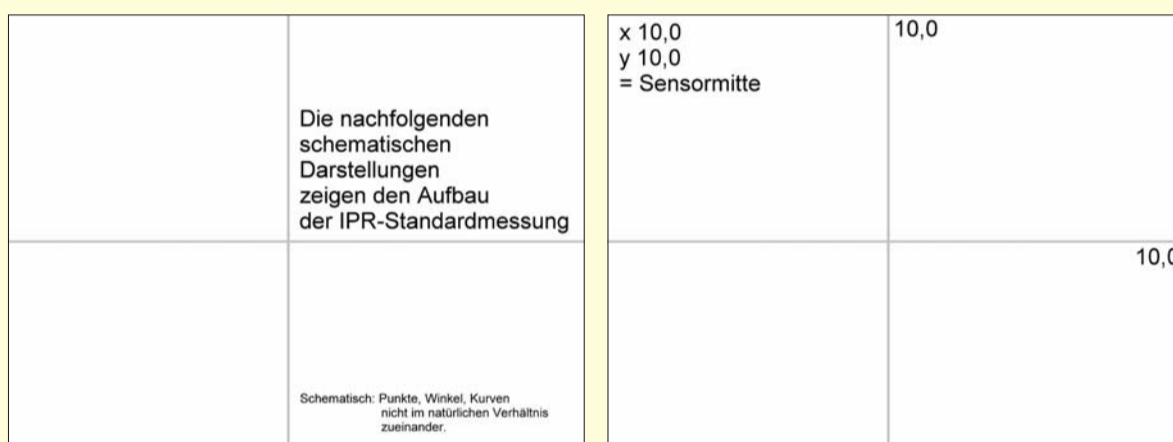
teils bekannte, teils von uns selbst entwickelte, nicht gerätegestützte diagnostische Funktionsprüfungen, die den Rahmen dieses Beitrages sprengen würden. Anschließend erfolgt bei funktionsgestörten Patienten eine erste ursächliche therapeutische Sitzung und ggf. eine zweite Messung, die je nach medizinischer Indikationsstellung zu einer ersten Fixierung einer therapeutischen Position führen kann, die bei Bedarf mittels einer geeigneten Schienentherapie am Patienten wirken darf. Unsere Methode erlaubt uns, klar und sicher zwischen der Notwendigkeit einer Schienentherapie und/oder einer sofortigen Therapie von okklusalen nozizeptiven Elementen im Be-

reich von Zehntel- oder Hundertstelmillimetern zu unterscheiden. Der Vollständigkeit halber wollen wir hier dennoch auf einige grundsätzliche Feststellungen hinweisen: Es gibt vielerlei diagnostische und therapeutische Möglichkeiten, die am offenen kybernetischen System Mensch zur Anwendung kommen können. Wir befürworten grundsätzlich jede diagnostische und therapeutische Form, die im Zug-, Druck-, Orientierungs-, Spannungssystem zu einer Auflösung unnötiger oder störender Muster führen, die ihrerseits zu Lösungen strukturell bedingter Einschränkungen der Mobilität und Motilität des gesamten Organismus führen.

In unserer praktischen Arbeit bevorzugen wir jedoch die Kombination vorgenannter Möglichkeiten mit schlüssigen sensomotorischen Testungen und vorübergehende Auflösungen expliziter Funktionsleistungen, die klare Aussagen zu den funktionellen Verknüpfungen zwischen Strukturen und Orientierungsleistungen ermöglichen. Unserer Ansicht nach kann erst dann von einer schlüssigen, beweisbaren und ursächlichen diagnostischen Prüfung von Ursachen-Wirkungsketten gesprochen werden.

Neben den physischen Ursachen können auch Wahrnehmungsstörungen und/oder psychische Faktoren zu funktionellen und koordinativen Blockaden führen, deren Wirkung auf die okklusalen Wechselwirkungen auch mittels Stützstiftmethode oftmals sehr schön aufgezeigt werden können. Deshalb: Wann immer Funktionsstörungen festgestellt werden, empfiehlt sich grundsätzlich auch die Anwendung der Stützstiftmethode. Doch Vorsicht: Nicht immer führt der Einsatz des Stützstiftes automatisch geradewegs zur Schienentherapie!

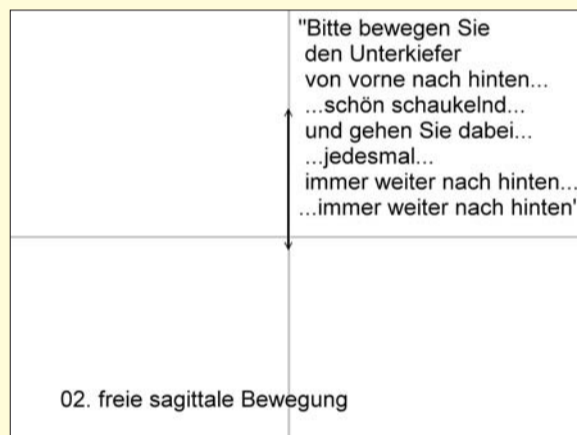
Es gibt in der funktionellen, systemischen Medizin vielerlei Möglichkeiten: Jahrelang haben wir beispielsweise zusammen mit der Podoätiologin Lydia Aich an sehr vielen Patienten auch klare und schlüssige Verknüpfungen bidirektional aktiver Verknüpfungsleistungen zwischen Propriozeption, Körperstellung und Okklusion beobachten können, die im Okklusionsspiel im Bereich von Zehntel- und Hundertstelmillimetern wirken und mannigfaltig wirksame Funktionsstörungen verursachen können. Im Umkehrspiel können Funktionsstörungen auch über diesen Zugang erfolgreich therapiert werden. Die Diagnostik und Therapie kann je nach Indikationsstellung durch strukturelle und funktionelle Reorganisation, die durch geeignete, systemische Körperarbeit begründet wird, auch durch postural aktive Maßnahmen an den Füßen – der Basis unseres Körpers – begleitet werden. Aber auch andere verwandte Zugänge sind ebenfalls wirksam: Unsere Berliner Kollegen Diehl, Sommerfeld, Wiemann und Schultz berichten beispielsweise (Quintessenz Team-Journal 7-8/2007) über eine erfolgreiche und begrüßenswerte Kombination zwischen Zahnmedizin, Kieferorthopädie, Ohr-Akupunktur, Physiotherapie, Stützstiftregistrierung und darauf abgestimmten zahntechnischen Umsetzungen. Wir flankieren unsere diagnostischen und therapeutischen Leistungen grundsätzlich auch durch Diagnostiken und Therapien der Wahrnehmungs- und Orientierungsleistungen (z. B. der Augen), die bekanntlich ebenfalls einen großen Einfluss auf den Tonus und das Stellverhalten der gesamten Muskulatur hat.



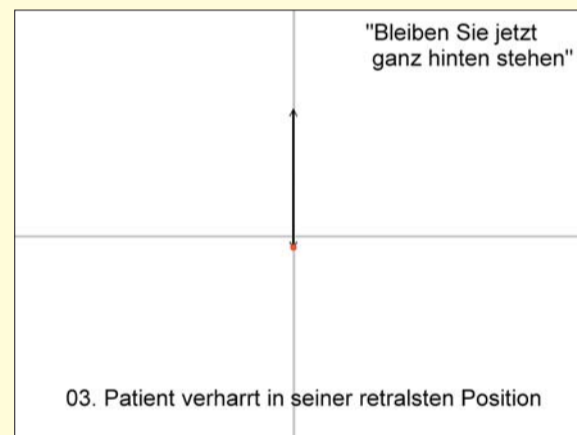
Schematischer Aufbau der IPR-Standardmessung. Punkte, Winkel, Kurven nicht im natürlichen Verhältnis zueinander. Sensormitte = 10,0 x 10,0



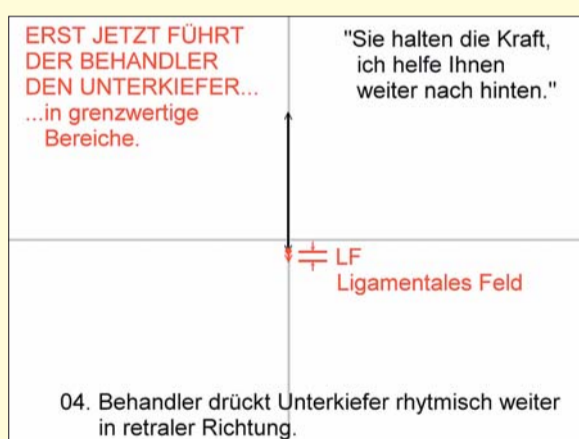
Erster Schritt: Trefferpunkte aufzeichnen, einfache Schließbewegungen, punktuelle Kontakte.



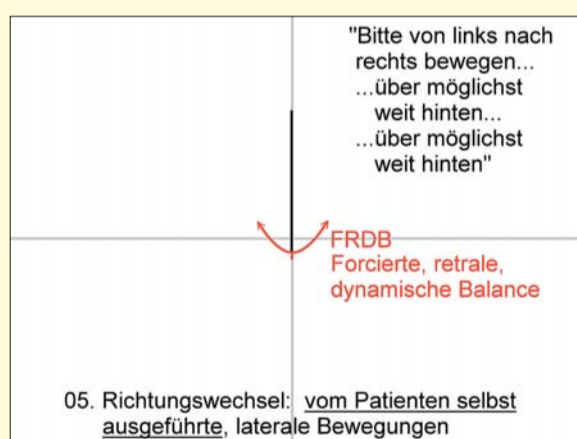
Zweiter Schritt: Erste Arbeitsrichtung: sagittal, freie Bewegung innerhalb der vom System vorgegebenen Schließkraft von 10 bis 30 Newton.



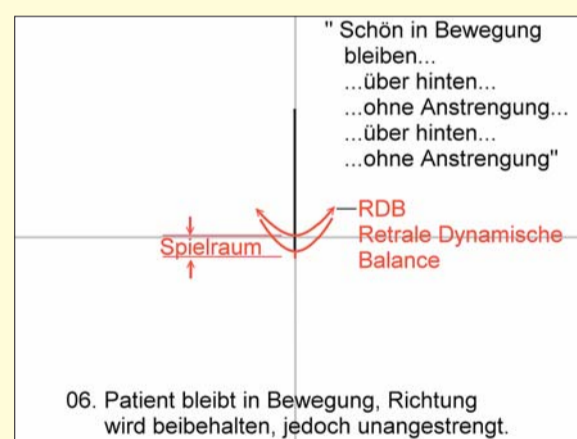
Dritter Schritt: Anschließend verharrt der Patient in seiner retralen Position.



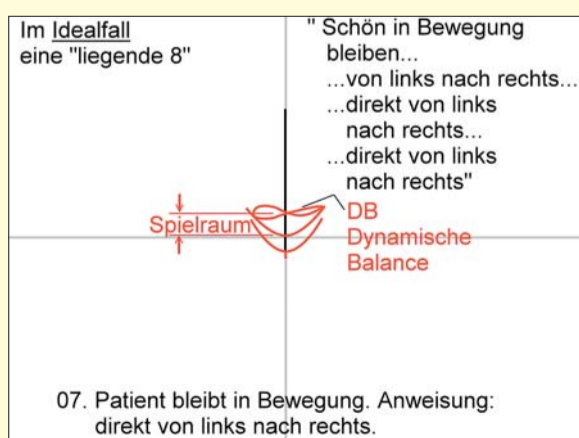
Vierter Schritt: Ermittlung des ligamentalen Feldes (LF). Dies ist der grenzwertige Bereich, in dem in der Regel nicht verschlüsselt wird.



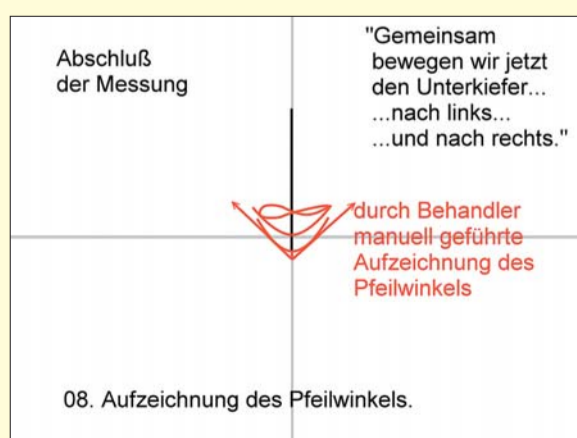
Fünfter Schritt: Richtungswechsel: transversal, vom Patienten selbst ausgeführte Bewegungen, Patientensprache: „von links nach rechts, über möglichst weit hinten“, Ermittlung der (selbst-)Forcierten, Retralen, Dynamischen Balance (FRDB).



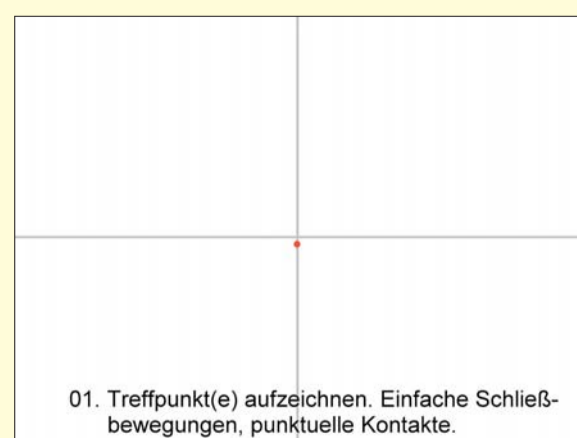
Sechster Schritt: Patient bleibt in Bewegung, Richtung wird beibehalten, jedoch ohne (selbst-)Forcierung, Ermittlung der Retralen Dynamischen Balance (RDB).



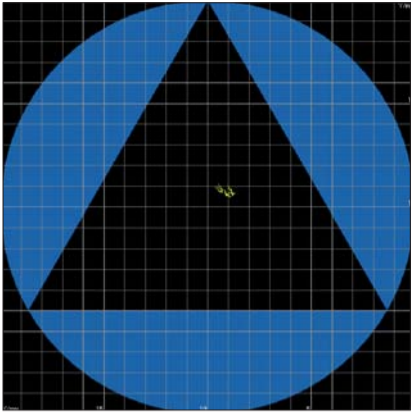
Siebter Schritt: Patient bleibt in Bewegung, Richtung wird beibehalten, Anweisung: „Bitte direkt von links nach rechts“, Ermittlung der Dynamischen Balance.



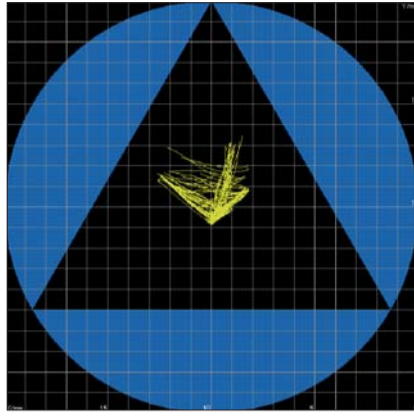
Achter Schritt: Bei Bedarf eine durch den Behandler geführte, klassische Aufzeichnung des Pfeilwinkels.



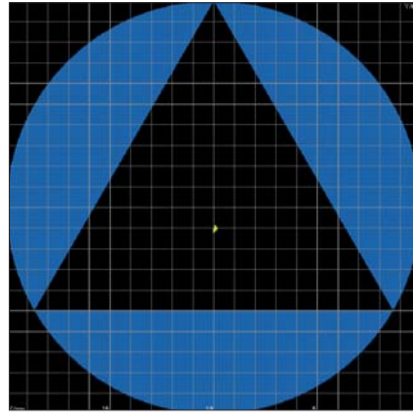
Neunter Schritt: Bei Bedarf kann abschließend der erste Schritt wiederholt werden.



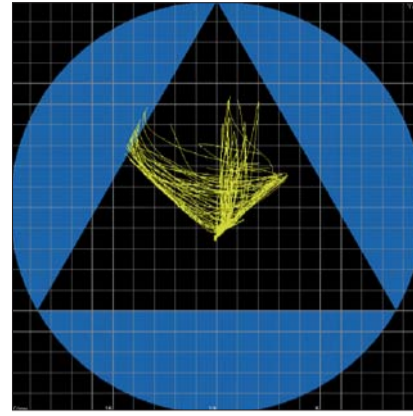
Interdisziplinäres Anwendungsbeispiel: Leistungssport treibende Patientin mit einseitigen, schmerzhaften Hüft- und Beinschmerzen. Vor initialer, ursächlicher Therapie: divergente Treffpunkte ...



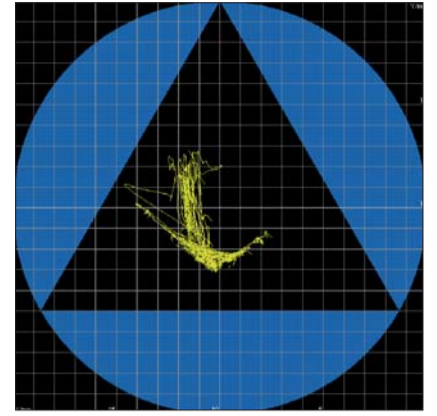
... und weit davon entfernte Lage der Pfeilspitze sowie stark gestörtes Funktionsmuster.



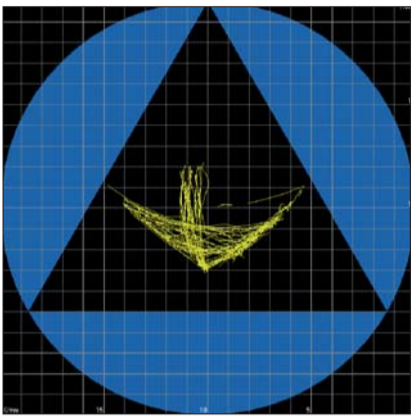
Treffpunkte eine Stunde nach interdisziplinärer Initialtherapie ...



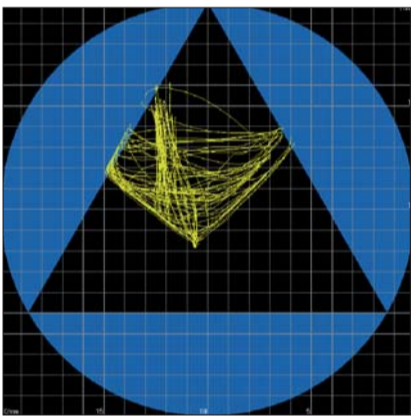
... und dazugehöriger Pfeilwinkel sowie sofort auffällig stark verbessertes Funktionsmuster. Erst jetzt wurde eine Verschlussung durchgeführt und eine erste Schiene angefertigt.



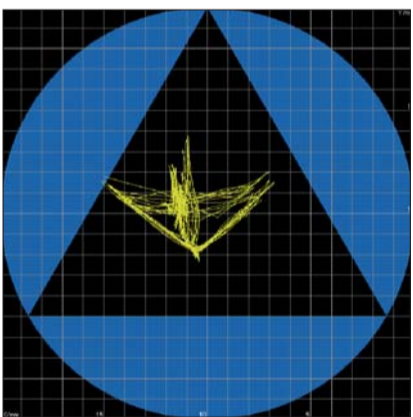
Stark funktionsgestörte Patientin mit einer massiven, einseitigen Knieproblematik ...



... und eine Stunde nach Initialtherapie (nur Knie, dazugehörige Muskelketten und Faszien behandelt). Stark verbesserte Funktionalität des Kauorgans sowie seitlich versetzter Pfeilwinkel.



Patient mit einer schmerzhaften Steißbein- und Beckenbodenproblematik sowie stark gestörte, kompensatorische Augenarbeit vor Initialtherapie ...



... und 30 Minuten nach Initialtherapie.

Jedoch bleiben solche parallelen diagnostischen und therapeutischen

reichend gelöst wurde, bislang ungeahnte Möglichkei-

teutschen Vorgehensweisen ausschließlich erfahrenen und besonders geschulten interdisziplinären Teams vorbehalten. Wir empfehlen den noch monodisziplinär arbeitenden Zahnärzten grundsätzlich Schulungen durch sehr erfahrene Praktiker, bevor sie an ihren Patienten kybernetisch wirksame Verfahren anwenden, die in ihrer Wirkungsweise und kontrollierbar bleiben müssen.

Angesichts solcher Erkenntnisse empfiehlt sich auch für den „normalen“ zahnärztlich-zahntechnischen Zugang am Patienten eine würdige Berücksichtigung der Okklusion bei jeder einzelnen Restauration – wobei die bewährte Stützstiftmethode gerade auch im Sinne einer Prävention nicht mehr nur in der Totalprothetik oder in der Funktionsdiagnostik, sondern gerade auch in der „bezahnten und teilbezahnten Restauration“ sowie auch ganz speziell in der Implantatprothetik sehr sinnvoll zur Anwendung kommen kann.

Und nicht nur unseren jungen Kollegen, sondern gerade auch den Erfahrenen ermöglicht der konsequente Einsatz des Stützstiftes in seiner hier vorgestellten, modernen Nutzungsform, in der besonders auch das Problem der Sperrung und der Höhenkontrolle aus-

Bei korrekter Handhabung passen Stützstift und Hand- bzw. Schluckbissnahme zusammen. Doch warum soll dann überhaupt der Stützstift zur Anwendung kommen? Die Antwort ist einfach: Die tägliche Realität zeigt immer wieder sehr eindrucksvoll, dass Zentrik und Exzentrik in der Praxis nicht einfach zu handhaben sind und immer wieder Probleme bereiten. Sonst wäre die Zahl der Misserfolge in der Zahn-

medizin und der Kieferorthopädie erheblich geringer. Wie gut ist es dann doch, sicher zu wissen, dass alles richtig bestimmt worden ist – strukturell, funktionell und forensisch einwandfrei begründbar.

Seit 100 Jahren träumen die Zahnmedizin, die Kieferorthopädie und die Zahntechnik von perfekt zum Menschen passenden Zähnen. Mit der von der ursprünglichen Fassung des IPR-Stützstiftes

fortentwickelten, gegenwärtigen Entwicklungsstufe und des hier gezeigten, erweiterten Einsatzspektrums kommt man diesem Ziel ein gutes Stück näher.

Zu guter Letzt folgen obenstehend noch einige interdisziplinäre Anwendungsbeispiele. So, wie die Zähne und die Funktion des Kauorgans zum Menschen passen müssen, muss der Mensch zu seinen Zähnen passen. Beim Einsatz der Stützstiftmethode kommt

es vor allem auch auf den richtigen Moment der Verschlussung an! Dies gilt selbstverständlich auch für jede andere Form der Bissnahme. ZT

ZT Adresse

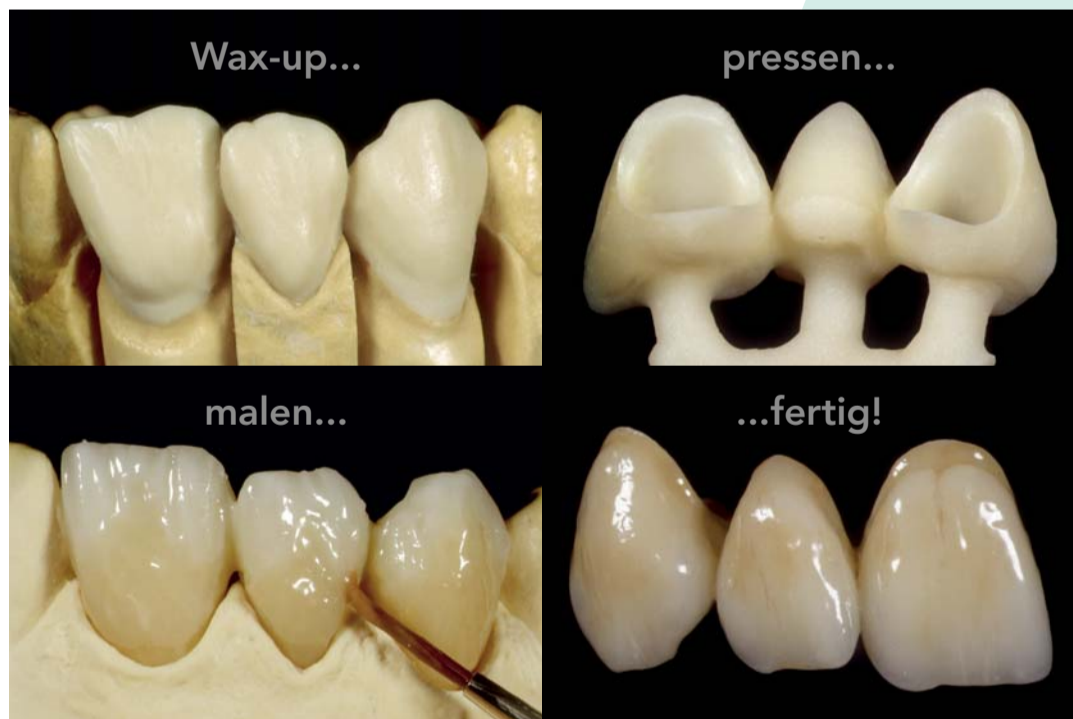
Dr. Andreas Million
Zahnarzt
Passauerstr. 16
94474 Vilshofen
Tel.: 0 85 41/97 17 70
E-Mail: drmillion@operamail.com

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



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



GC GERMANY GmbH
Paul-Gerhardt-Allee 50
D - 81245 München
Tel. +49 89 89 66 74 0
Fax. +49 89 89 66 74 29
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

GC EUROPE N.V.
Austrian Office
Tallak 124
A - 8103 Rein bei Graz
Tel. +43 3124 54020
Fax. +43 3124 54020 40
info@austria.gceurope.com
www.austria.gceurope.com

GC EUROPE N.V.
Swiss Office
Wilerstrasse 3
CH - 9545 Wängi
Tel. +41 52 366 46 46
Fax. +41 52 366 46 26
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com

GC

www.germany.gceurope.com
oder Info-Fax: 089 89 66 74 29
Adresse oder E-Mail:

ZT Kurzvita



Dr. Andreas Million

- Studium der Zahnmedizin und Niederlassung in eigener Praxis
- interdisziplinär tätig seit 2000



Claus Rahnenführer

- physiotherapeutische, manuelle und osteopatische Ausbildung
- seit 2001 Zusammenarbeit mit Dr. Million

- gemeinsame Erarbeitung eines systemimmanent interdisziplinären prophylaktischen, diagnostischen und therapeutischen Konzeptes
- Funktionsprophylaxe, Diagnostik und Therapie von Funktionsstörungen sowie konsiliarische Unterstützung für Kollegen aller Fachrichtungen bilden die Schwerpunkte des grundsätzlich gemeinsam arbeitenden Teams

ZT PRODUKTE

Individuelles Handstück – Ergonomie trifft Leistung

Für den Zahntechniker ist das Handstück eines der wichtigsten Handwerkszeuge im täglichen Gebrauch. Mit dem neuen K-ERGOgrip leistet KaVo seinen Beitrag zum Schutz vor arbeitsbedingten Gesundheitsgefahren und zur Verbesserung der Arbeitsqualität. Es überzeugt nicht nur durch Qualitätsparameter wie Drehmoment und Drehzahl, sondern darüber hinaus durch seine ergonomisch optimierte Griffgeometrie.

Mit dem K-ERGOgrip setzt KaVo im Bereich der Laborantriebe neue Maßstäbe. Die ergonomisch revolutionäre

das K-ERGOgrip optimal in der Hand. Das Handstückkabel ist dabei kaum spürbar. Die Ausstattung mit zwei

und entspannte Griffgefühl. Das Einwellensystem mit nur zwei Lagern garantiert die Servicefreundlichkeit.

Ein neuer, werkzeugfrei wechselbarer Spannzangenmechanismus erlaubt zusammen mit dem neuen Steuergerät K-ControlTLC auch im Linkslauf uneingeschränkte Drehzahlen. Erweiterte Funktionen bietet das neue Steuergerät in Form von vier werkstoffabhängig speicherbaren Voreinstellungen für die Drehzahl bzw. das Drehmoment. Diese werden durch verschiedene Hintergrundfarben des LCD-Displays angezeigt.

Zwischen den Programmen kann durch Drücken des Inkrementaldrehgebers umgeschaltet werden. Das K-Control TLC ist als Knie-, Tisch- oder Fußversion erhältlich. Die Kompatibilität bestehender Laborantriebe mit dem neuen Steuergerät K-Control TLC ist nahezu uneingeschränkt gewährleistet (Ausnahmen: K4, K4plus, K10, SF). **ZT**



Seine revolutionäre ergonomische Gestaltung ermöglicht optimales Arbeiten für jede Hand: K-ERGOgrip von KaVo.

Gestaltung des Griffstücks wurde entsprechend den Ergonomiestudien des Fraunhofer-Instituts Stuttgart durchgeführt. Aufgrund des geringen Gesamtgewichts, der Gesamtlänge von nur 140 mm und dem Schwerpunkt in der Handmitte, liegt

unterschiedlichen Griffhüllen lässt eine individuelle Anpassung an die anatomischen Größenunterschiede der Hände und an das individuelle Empfinden zu. Softgrip-Inlets, die sich bereits beim K-POWERgrip bewährt haben, verstärken das gute

Der Drehzahlbereich liegt zwischen 1.000 und 50.000 U/min⁻¹, das maximale Drehmoment bei 6,5 Ncm. Durch das optimale Zusammenspiel von Drehzahl und Drehmoment konnte eine geringere Außentemperatur der Griffhülle erzielt werden.

ZT Adresse

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

Schneller als die Polizei erlaubt

Mit der Elite Fast Gips-Serie von Zhermack sind Zahntechniker stets auf der Überholspur.

Zahntechniker stehen unter immer größerem Zeitdruck und für die gewinnbringenden Arbeiten bleibt immer

volle Spezialaufgaben genutzt werden.

Die neuen Fast-Versionen im Überblick: Der Elite Model Fast ist besonders gut für Reparaturen, Gegenbiss- und Situationsmodelle geeignet. Er zeichnet sich durch seine lange Verarbeitungszeit und besonders kurze Abbindezeit aus. Der neue Elite Rock Fast ist sehr fließfähig bei gleichzeitig hoher Standfestigkeit. Darauf aufbauend ist der Elite Rock CAD/CAM Universal Fast mit den gleichen Eigenschaften entwickelt worden. Er ist für alle Scan-Systeme geeignet und zeichnet sich durch hervorragende Ergebnisse ohne störende Reflexionen aus. Die Ansprüche an einen Artikulationsgips sind hohe Klebkraft und niedrige Expansion. Genau darauf wurde bei der Entwicklung des Elite Arti Fast besonderen Wert gelegt. Alle Gipse sind in den Verpackungseinheiten zu 25 kg und 3 kg erhältlich. **ZT**



Zeit sparen durch schnelles Abbinden: Zhermack Elite Fast.

weniger Zeit. Um unnötige Wartezeiten zu vermeiden, hat Zhermack eine neue Gips- generation entwickelt. Die Abbindezeiten sind extrem kurz.

Dies hilft dabei, die Modellherstellung bei großen Arbeiten deutlich zu optimieren. Wartezeiten entfallen und die Arbeitsabläufe können besser geplant werden. Bruchreparaturen, Unterfütterungen und Provisorien können wesentlich schneller bearbeitet werden und die dadurch gewonnene Zeit für anspruchsvollen

ZT Adresse

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

Dentalhartgipse neu verpackt

Ökonomisch im Handling, ökologisch im Design und eine erstklassige Gipsqualität: GC Fujirock EP und GC Base Stone in neuen Containern.

Mehr Schutz vor Feuchtigkeit und Sauerstoff, mehr Komfort beim Handling und Transport – so präsentiert sich das neue Verpackungsdesign der beiden Dentalhartgipse GC Fuji-

rock EP und GC Base Stone. Die wieder verschließbare, hermetisch abdichtende Abdeckung bietet



Ökologische Herstellung und komfortableres Handling: die neue Gipsverpackung von GC.

rock EP und GC Base Stone. Doch nicht nur ökonomisch, sondern auch ökologisch überzeugt die neue Verpackung aus dem Hause GC EUROPE: Alle Teile sind aus umweltfreundlichem Kunststoff-Polypropylen gefertigt und so zu hundert Prozent recyclebar. Sie überzeugen beide durch hohe Passgenauigkeit und passen auch farblich perfekt zusammen: GC Fujirock EP ist einer der weltweit beliebtesten Superhartgipse, GC Base Stone ist ein hochwertiger Sockelgips der Klasse IV mit zwei Viskositäten. Zur Verbesserung der Handling- und Lage-

rungeigenschaften führt GC EUROPE für beide Produkte ab sofort eine neue Verpackung ein. Die wieder verschließbare, hermetisch abdichtende Abdeckung bietet einen zuverlässigen Schutz gegen Feuchtigkeitseinflüsse und Sauerstoff und sorgt so für eine optimale Aufbewahrung der Dentalgipse. Mithilfe des Kunststoffgriffs und der Einbuchtung auf der Containerunterseite lässt sich das Pulver einfach in Gips-Dispenser- und -Mixergeräte einfüllen.

GC Fujirock EP ist ab sofort in Containern mit fünf Kilogramm Inhalt erhältlich; die Farben Golden Brown und Pastel Yellow gibt es auch im 12-Kilogramm-Paket. GC Base Stone ist in Containern mit 12 Kilogramm verfügbar. **ZT**

ZT Adresse

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

Das Bissregistrator für perfekte Okklusall-Passung

Zahnarzt und -techniker investieren viel Know-how und Zeit, um eine funktionale Gestaltung der Okklusionsflächen zu schaffen, die allen gnathologischen Voraussetzungen und Ansprüchen gerecht wird. Ein präzises Bissregistrator mit außerordentlichen Handlungseigenschaften ist deshalb unerlässlich. Das neue JET BLUE BITE von Coltène/Whaledent ist der Schlüssel für die perfekte Okklusion und Artikulation.

JET BLUE BITE verfügt über eine gleichmäßige, homogene Konsistenz. Das

dem Bissregistrator zu gewährleisten. Bevor das Modell mittels Gesichtsbogen einar-

Gipses wird das PINDEX Modell gereinigt. Für das weitere Vorgehen müssen ab-

ein wichtiger Grundstein für eine passgenaue Restauration gelegt.

Das Statement des Zahn-technikers: „JET BLUE BITE lässt sich durch eine minimale Restelastizität hervorragend beschneiden und beschleifen. Die hohe Endhärte (89 Shore A) garantiert zudem die erforderliche Stabilität und Genauigkeit, welche beim Einartikulieren wichtig ist.“

JET BLUE BITE gewährleistet so die ideale Balance zwischen elastischer und starrer Bissregistrierung. Neben 50-ml-Standardkartuschen ist JET BLUE BITE auch in komfortablen 25-ml-microSystem-Kartuschen sowie jeweils in den Konsistenzen fast oder superfast erhältlich. **ZT**



Die Produktfamilie JET BLUE BITE von Coltène/Whaledent sorgt für eine optimale Bissregistrierung mit besten Bearbeitungseigenschaften.

mousse-artige Material wird mit dem speziellen Spreader direkt aus der Kartusche auf die Okklusalloberfläche appliziert. Durch die cremige Struktur ist während der Bissnahme für den Patienten kein Widerstand spürbar. Das hervorragende Snap-Set fixiert die Bissituation in kürzester Zeit und härtet optimal aus.

Nach der Herstellung eines PINDEX-Modells werden – so nötig – okklusale Bläschen mit einem geeigneten Instrument entfernt, um die Passgenauigkeit des Modells auf

tikuliert wird, müssen Überschüsse am JET BLUE BITE-Registrator im Bereich der Weichteile reduziert werden. Das Material lässt sich hervorragend mit einem Skalpell beschneiden oder mit einem Hartmetallinstrument beschleifen. Danach wird das Modell auf das Bissregistrator aufgesetzt und mit etwas Wachs fixiert. Es folgt die Isolation des Modells sowie die korrekte Befestigung des Gesichtsbogens am Artikulator. Nun kann das obere Modell mit Gips einartikuliert werden. Nach dem Abbinden des

geformte Weichteile des JET BLUE BITE Bissregistrates ebenfalls reduziert werden. Die Modelle werden mittels zentralen Bissregistrates aufeinander gesetzt. Das Registrator weist eine hervorragende Passgenauigkeit auf den Modellen auf. Nachdem die Modelle korrekt zueinander fixiert und im Artikulator befestigt sind, kann das Unterkiefermodell einartikuliert werden. Das Bissregistrator wird nach der Abbindezeit des Gipses entnommen. Die Modelle passen perfekt aufeinander. Somit ist

ZT Adresse

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau
Tel.: 0 73 45/8 05-0
Fax: 0 73 45/8 05-2 01
E-Mail:
productinfo@coltnewhaledent.de
www.coltnewhaledent.de

Universal-Modellierkunststoff

Ambarino Form aus dem Hause creamed ist ein universell einsetzbarer, lichthärtender High-End-Modellierkunststoff für den gehobenen Anspruch.

Ambarino Form ist ein licht-härtendes Composite für die wird direkt aus der Spritze aufgetragen und verbrennt



Lichthärtend und universell einsetzbar: Ambarino Form, der Modellierkunststoff von creamed.

Modellierung von Fräs- und Geschiebeteilen in der Guss-technik sowie der Modellierung von Inlays, Onlays und Adhäsivbrücken.

Zudem kann Ambarino Form zur intra- und extraoralen Verblockung von Gussteilen zur späteren Verlötung eingesetzt werden. Die Aushärtung erfolgt durch LED-, Halogen- und Plasmalampen und mit der creamed LED-Technik-Lampe. Nach dem Aushärten kann Ambarino Form mit allen handelsüblichen Wachsen – auch lichthärtenden – kombiniert und ergänzt werden. Modellierungen mit Ambarino Form sind präzise, hoch stabil und können verzugsfrei abgehoben werden. Ambarino Form

rückstandsfrei. Ambarino Form ist, auf Metallen oder Zirkon modelliert, selbstisolierend. Bei Modellierungen auf Gips oder Kunststoff kommen handelsübliche Isolierungen zum Einsatz.

Für hochwertige Zahntechnik ist der Einsatz von Ambarino Form im Labor unverzichtbar. **ZT**

ZT Adresse

creamed
Industriestr. 4a
35041 Marburg
Tel.: 0 64 21/1 68 99-30
Fax: 0 64 21/1 68 99-31
E-Mail: creamed@t-online.de
www.creamed.de

Neue Gingiva-Keramikmassen

Ivoclar Vivadent erweitert sein IPS e.max®-Sortiment auf nunmehr zwölf Gingiva-Massen.



Neue Gingiva-Massen komplettieren das IPS e.max®-Materialsystem für Vollkeramik.

Besonders bei Implantatarbeiten ist die Herstellung einer natürlichen Rot-Weiß-Ästhetik sehr wichtig. Ivoclar Vivadent bietet jetzt insgesamt zwölf Gingiva-Keramikmassen für natürlich wirkende Gingiva. Diese setzen sich aus fünf natürlich wirkenden Zahnfleischmassen, vier Intensiv Gingiva-Pulvern und drei Essence-Pulvern zusammen. Der Vorteil dabei ist, dass sie individuell je nach

Patientenwunsch eingesetzt werden können. Für die Verwendung mit Zirkoniumoxid steht ein IPS e.max® Ceram ZirLiner Gingiva zur Verfügung. IPS e.max® ist ein einzigartiges Materialsystem für die Vollkeramik. Es besteht aus insgesamt fünf kompatiblen Produkten für die Presstechnik und die CAD/CAM-Technologie und umfasst Glaskeramiken sowie eine Oxidkeramik. **ZT**

ZT Adresse

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

Sockelplatte ergänzt Modellsystem

Die picodent-Produkte um das zeiser®-Modellsystem wurden um eine „grüne“ Idee erweitert.



Umweltschonend und vorteilhaft in der Verarbeitung: die zeiser®-Sockelplatte Timber Star.

Die neue ökologische zeiser®-Sockelplatte Timber Star wird durch Pflanzenfasern aus Bambus verstärkt, wodurch eine Verringerung des Kunststoffes um 30 % erreicht wird. Dies schont nicht nur die Umwelt, da es sich um einen schnell nachwachsenden Rohstoff handelt, sondern bietet auch dem Anwender große Vorteile wie z. B. eine noch höhere Hitzebeständig-

keit (bis 200°C). Zudem wird die Stabilität der Sockelplatten durch die Fasern weiter erhöht und eine wesentlich planere Oberfläche erreicht. Die neue zeiser®-Sockelplatte Timber Star ist in zwei Größen lieferbar. Weitere Informationen zum Thema sind bei picodent erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Str. 24-26
51688 Wipperfurth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Druckgießen sparsamer und leiser

Die BEGO Bremer Goldschlägerei optimierte die Überarbeitung ihrer Druckgießtechnik und präsentiert nun das Druckgussgerät Nautilus® T.

Für die neue Nautilus® T wurde die bewährte Nautilus®-Technik konsequent weiterentwickelt. Besonders Augenmerk lag dabei auf einer Optimierung des Druckluftverbrauches. Die-

informiert im Display notfalls selbstständig über aufgetretene Fehler. Selbst Undichtigkeiten durch Staubpartikel auf der Kammerdichtung werden sofort erkannt und angezeigt.



Die neue Generation der Druckgusstechnik aus Bremen: BEGO Nautilus® T.

ser konnte in der neuen Nautilus® T um mehr als 50 Prozent reduziert werden, sodass auch bei schwacher Druckluftversorgung ein zuverlässiger und sicherer Vakuum-Druckguss möglich ist. Für Fälle, in denen die zur Verfügung stehende Druckluftmenge dennoch nicht ausreicht, kann die Nautilus® T jetzt optional sogar mit einem externen Druckluftvorratsbehälter nachgerüstet werden.

Die neue Nautilus® T Software überwacht permanent den Verlauf des Pressanstiegs und

Die Schalldämmtechnik wurde ebenfalls signifikant verbessert. Nautilus® T arbeitet kaum wahrnehmbar leise. **ZT**

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

ANZEIGE

PEOPLE HAVE PRIORITY



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 jeder von uns in einer Perfecta Welt. Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt werden.

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder
W&H Deutschland, t 08682/8967-0 oder unter wh.com



perfecta 900

Universeller Laborantrieb

Mit Perfecta 900 von W&H Wechsel des Arbeitsplatzes unnötig. Das neue All-in-One-Konzept ermöglicht den parallelen Anschluss von Schnellläuferhandstück und Technikhandstück.

Das jeweils benötigte Instrument wird mittels Knopfdruck am separaten Bedienelement ausgewählt. Das starke Schnellläuferhandstück als zukünftige Alternative zur Laborturbine, ist jedem Material, von Hochleistungskeramiken bis hin zu Zirkonoxid, gewachsen. Perfecta 300/600 ist für die Bearbeitung aller gängiger Materialien geeignet – Laborantriebe, die alles mitma-

Am Bedienelement werden alle Einstellungen vorgenommen, das Display ermöglicht ständige Kontrolle über Funktionen und Betriebszustände. Automatikprogramme, die vieles erleichtern: etwa eine vorher gewählte Drehzahl bei jedem Start wieder zu erreichen. Praktisch ist auch der Tempomat-Betrieb der 600er und 900er. Er gewährleistet



Variable Anpassung an unterschiedlichste Bedürfnisse: Perfecta 900 aus dem Hause W&H.

chen. Perfecta 300 und 600 bieten eine variable Leistungsbandbreite – von der absoluten Power bis zum einfühlsamen Krafteinsatz. Die aktuelle Drehzahl hat man dabei über das Display des separaten Bedienelements immer im Blick. Materialschonendes Arbeiten wird dadurch leicht gemacht. Die Weltneuheit ist die Ausblasfunktion direkt im Handstück. Die Handstücke der Perfecta 600 und 900 haben jeweils drei Ausblasöffnungen integriert, deren Funktion einfach auf Knopf- oder Hebeldruck aktiviert wird. Alle drei Spielarten der Perfecta glänzen mit verschiedensten technischen und konzeptionellen Neuheiten. Besonders durchdacht ist der modulare Aufbau: Handstück, Steuergerät, separat platzierbares Bedienelement.

das automatische Einhalten der geregelten Drehzahl. Kühlspray (900) gegen Materialrisse: Gespeist wird das Spray über einen direkten Wasseranschluss oder einen in die Steuereinheit integrierten Wassertank. Perfecta gibt es in verschiedenen Ausführungen. Ob als Tisch-, Knie- oder Fußgerät – Perfecta ist so flexibel wie die Bedürfnisse der Techniker verschieden. **ZT**

ZT Adresse

W&H Deutschland GmbH & Co. KG
Raiffeisenstr. 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

Die individuelle Gipstheke für das Dentallabor

Perfekte Funktion, hohe Variabilität, breite gestalterische Möglichkeiten, übersichtliche Vollständigkeit und das alles zum moderaten Preis: Diese hohen Anforderungen wurden auch bei der Entstehung der Maseba Gipstheke des Herstellers Le-iS Stahlmöbel GmbH aus dem thüringischen Treffurt vereint.

Die Gipstheke Maseba ist ein weiteres Beispiel für den immensen Anspruch, der der Gestaltung der Labormöbel von Le-iS zugrunde liegt. Übersichtliche Flächen und ergonomische Anordnungen, leichtgängige Schubfächer und ein Schwerlastauszug gehören genauso zum Standard wie die Luftinstallation und der Gipsabscheider. Des Weiteren sorgen die Vollauszüge für eine optimale Platzausnutzung.

Die farbliche Gestaltung können Kunden auch bei der Maseba Gipstheke frei zusammenstellen: Bei den austauschbaren Sockelblenden und Griffen kann man ohne Aufpreis aus insgesamt 180 RAL-Farben wählen: So erhält der ganze Raum die gewünschte Stimmung. Diese

wand farblichen Änderungen Ihrer individuellen Laborausstattung anpassen. Einfacher kann man persön-

lich mit Polyester-Farbpulver beschichtet. Im Trockenofen wird die Beschichtung eingebrannt.

dem gelingt durch CNC-gesteuerte Stanz- und Biegemaschinen die rationelle Fertigung in wirtschaftlichen



Ein auf kugelgelagerten Rollen leicht laufender Schwerlastauszug ...



... unter dem Gipsabscheider ermöglicht schnelles und stressfreies Arbeiten.

liches Ambiente nicht umsetzen.

Neben einer Resopal-Arbeitsplatte verfügt die Maseba Gipstheke über seiden-glatte, dauerhafte Oberflächen, die sauber und hygie-

Die neue Maseba Gipstheke ist ein Highlight in benutzerfreundlichem Handling: Durch das soeben entwickelte Dämpfersystem lassen sich Schübe und Türen kaum hörbar schließen – das sorgt für ein Maximum an Ruhe und Konzentration. Auch bei den Beschlägen kommt nur hochwertiges Material zum Einsatz: Leicht- und leise-gängige Gleitschienen auf kugelgelagerten Rollen, zudem ausgestattet mit Selbst-einzug. Präzise justierbare und stabile Scharniere mit Schließfeder ermöglichen einen Öffnungswinkel von 110°. Zudem sind die Blenden seitlich gekantet, was neben den Ovalgriffen für besonders angenehme Handhabung sorgt.

Trotz der hohen Material- und Verarbeitungsgüte sind die Maseba Gipstheken ausgesprochen preiswert. Der Grund hierfür liegt in der Einfachheit des Programms. Zu-

Losgrößen, während groß-technische Reinigungs-, Beschichtungs- und Trocknungsanlagen mit hohem Durchsatz einen äußerst sparsamen Ressourcen-Einsatz ermöglichen. Schlussendlich bieten kurze Anfahrts-, Beschaffungs- und Informationswege eines traditionellen Blechbearbeitungsbetriebes für dentalen und medizinischen Einsatz mitten im grünen Herzen Deutschlands ganz entscheidende Standortvorteile, die natürlich auch Kunden zugute kommen. **ZT**



Eine Sammlung bester Materialien und vom Aussehen leicht dem Labor-Ambiente anzupassen: Maseba Gipstheke von Le-iS.

Dekorelemente können natürlich auch im Nachhinein jederzeit ausgetauscht werden. Es lässt sich jede Gipstheke mit minimalem Auf-

nisch sowie leicht zu reinigen sind. Um das zu erreichen, wird das gebogene, verschweißte Zink-Stahlblech gesäubert, phosphatiert und

ZT Adresse

Le-iS Stahlmöbel GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 28 a
99830 Treffurt
Tel.: 03 69 23/8 08 84
Fax: 03 69 23/5 13 04
E-Mail: service@le-is.de
www.le-is.de

Markteinführung der runderneuerten Gusschleuder

BEGO bringt zum dreißigsten Geburtstag des Geräts eine in vielen Punkten überarbeitete Fornax T auf den Markt und veranstaltet bis zum 31.10.2007 ein Gewinnspiel: Wer hat die älteste Fornax T im Einsatz?

Die Fornax T wird 30 – und BEGO bringt zur Feier eine runderneuerte Version der bei Zahntechnikern weltweit beliebten Gusschleuder auf den Markt. Neu ist etwa – neben dem überarbeiteten Design – das multifunktionale Display des Geräts. Es dient der Anzeige von Servicemeldungen und fungiert als Timer der Gussverzugszeit. Der optimale Gusszeitpunkt kann damit noch einfacher

bestimmt werden. Auch eine Wassersparfunktion, bereits von der BEGO Nautilus CC plus bekannt und bewährt, ist jetzt ein Bestandteil der Fornax T. Sie schaltet den Wasserdurchlauf kurz nach der letzten Nutzung automatisch ab und aktiviert ihn bei Bedarf wieder. Unnötiger Wasserverbrauch ist damit endgültig passé. Weitere Features der neuen Fornax T: Ein spezieller Tiegeler-setzer – zum zusätzli-

chen Schutz des Geräts beim Gießvorgang – und eine neuartige Tiegelsicherung – für weniger Gussreste und einen wirtschaftlicheren Einsatz der Ma-

terialien. Der Einstellmechanismus mit Zahnsegment und die neu vorgegebenen Markierungen für verschiedene Muffelgrößen am Schleuderarm ermöglichen ein noch schnelleres Arbeiten. Nützliche neue Details sind auch die selbstsichernde Tariereinheit sowie der ergonomisch geformte Griff, der ein Verkanten des Deckels verhindert.

„In Abstimmung mit unseren Kunden haben wir die Fornax T weiter optimiert – ohne das altbewährte Konzept zu verlassen“, sagt Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, zur Neueinführung. Aus diesem Grund hat das Bremer Dentalunternehmen noch vor der offiziellen Markteinführung auch die Meinung eines Kunden zur neuen Fornax T eingeholt. Fazit des Praxistests: Das Labor 3B Dental in Stadthagen bestätigte die verbesserte Bedienfreundlichkeit der neuen Fornax T. Auch ihre Hochwertigkeit und die praktischen und sinnvollen neuen Features wurden von 3B Dental gelobt. Gerade das Multifunktionsdisplay sei intuitiv zu erlernen und ermögliche daher einen effizienten Einsatz des neuen Geräts im teilweise

hektischen Tagesgeschäft eines Dentallabors. Auch die neue Tiegelgeometrie sowie die Gusseigenschaften wurden positiv beurteilt. Gute Voraussetzungen also für die nächste Fornax T-Ära.

Weltweit sind derzeit etwa 40.000 Fornax T im Einsatz. Nach Schätzungen der Firma BEGO dürften viele davon noch Gusschleudern der allerersten Stunde sein. Und genau auf diese Geräte hat es das Dentalunternehmen jetzt abgesehen: Im Rahmen eines Gewinnspiels sucht BEGO die älteste Fornax T. Unter allen Teilnehmern verlost das Unternehmen fünf iPod-Shuffle. Die drei ältesten noch in Gebrauch befindlichen Geräte werden besonders prämiert. Teilnehmen kann man bis zum 31.10.2007 auf www.bego.com **ZT**

ZT Adresse

BEGO
Bremer Goldschlägerei
Wilh. Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: info@bego.com
www.bego.com

Zuverlässige Misch-Ergebnisse

Bewährte und beständige Technik zum kleinen Preis: der Vakuum Mixer VM 113 von J. Morita.

Das bewährte Injekt-System und der regulär niedrige

Preis und gewährleistet mit dem E+-förmigen Rührwerk



Der Vakuum Mixer VM 113 – für jedes Labor eine preiswerte Anschaffung.

eine beständige Mischqualität. Eine zeitaufwendige Wartung entfällt.

Bei der Gestaltung des Mixers stand die Funktionalität im Vordergrund. Das stabile Gehäuse wird aus pflegeleichtem Kunststoff hergestellt, ist sechs Kilogramm leicht und lässt sich

daher schnell und einfach an der Wand befestigen. Mit wenigen Einstellungen kann der Vakuum Mixer intuitiv bedient werden. Drei unterschiedlich große Rührbecher lassen Platz für verschiedene Anmischungen. **ZT**

ZT Adresse

J. Morita Europe GmbH
Justus-von-Liebig-Straße 27a
63128 Dietzenbach
Tel.: 0 60 74/8 36-0
Fax: 0 60 74/8 36-2 99
E-Mail: info@jmorita-europe.com
www.jmorita-europe.com

Preis machen den klassischen Vakuum Mixer VM 113 von J. Morita zu einer günstigen Anschaffung. Der VM 113 verarbeitet alle gängigen Einbettmassen, Gipse, Alginat und Silikone. Aufgrund seiner zuverlässigeren Injekt-Technik ist das System kaum störanfäll-



Bekam zum dreißigsten Geburtstag eine Kur: die Gusschleuder Fornax T von BEGO.

ZT SERVICE

Hightech und Highspeed – Hersteller ermöglichte Erlebnis Porsche

Eine ganz besondere Erfahrung erwartete am letzten Juni-Wochenende Kunden der etkon AG im sachsen-anhaltischen Oschersleben: Sie konnten sich in den exklusiven Kreis der „Porsche Sports Cup“-Teilnehmer einreihen – ein Event, das sonst nur Besitzern eines Edelgefährts aus Zuffenhausen vorbehalten bleibt.

Die enge Kooperation mit Porsche macht es möglich: Ende Juni konnten einige etkon-Kunden den exklusiven Nervenzettel des „Porsche Sports

den schlugen die Herzen der Porsche-Fans höher: etkon-Kunden konnten sich bei ihrem Erkundungsgang durch die Boxen völlig frei bewegen

Fahrerlager, die Boxengasse und das Rennbüro sowie die Zeitnahme. Außerdem erläuterten Experten, was Porsche fahren seit Jahrzehnten so faszinierend macht. Rennleiter Jürgen Barth – inzwischen eine lebende Legende – ließ es sich nicht nehmen, die etkon-Kunden aus erster Hand über die Besonderheiten der Rennstrecke in Oschersleben zu informieren.

Noch spektakulärer waren natürlich die spannenden Duelle, die sich Hobbypiloten und Rennsportprofis mit Straßenfahrzeugen und Rennwagen von Porsche lieferten: Die PS-starken Kraftpakete konnten direkt an der Rennstrecke bei den „Porsche Sports Cup“-Trainings- und Qualifikationsläufen verfolgt werden.

Bestens gerüstet durch soviel exklusive Einblicke hatten etkon-Kunden nun die Chance, selbst aktiv zu werden – eine unbezahlbare Gelegenheit, denn dieses Erlebnis ist nicht käuflich zu erwerben, sondern nur über etkon zu haben. Ein Boxster S-Slalom-Parcours auf Zeit war am Vormittag die erste Herausforderung,

der sich die Porsche-Fans mit ebenso viel Geschick wie Enthusiasmus stellten. Zwar nur als Beifahrer – aber kein bisschen weniger span-

um in verschiedenen Porsche-Modellen ihre Fahrkünste unter Beweis zu stellen. „Es war ein hochinteressantes, tolles Wochenende. Por-

Das etkon-Event fand seinen stimmungsvollen Ausklang im Hotel Ramada bei einem festlichen Abendessen, das den Gästen die willkommene Gelegenheit bot, sich nicht nur an den Speisen zu laben, sondern auch ihre Porsche-Erlebnisse genüsslich Revue passieren zu lassen.

Noch drei weitere Mal in diesem Jahr bot sich die Gelegenheit, den „Porsche Sports Cup“ durch etkon hautnah zu erleben: am 21.07.2007 in Spa, Francorchamps/Belgien, am 12.08.2007 am Sachsenring/Sachsen in der Nähe von Chemnitz und am 01.09.2007 am EuroSpeedway Lausitz/Brandenburg, zwischen Dresden und Cottbus. **ZT**



Hobbypiloten und Rennsportprofis lieferten sich beim „Porsche Sports Cup“ spannende Duelle.



etkon und Porsche: zwei deutsche Hightech-Unternehmen als Partner.

Cup“ hautnah erleben – in Oschersleben nahe Magdeburg strömte pures Adrenalin durch die Adern der rennsportbegeisterten Teilnehmer. Bereits beim Anblick der Boli-

und die Teams etwa beim Betanken und Reifenwechseln beobachten. Beim Blick hinter die Kulissen dieses Motorsportereignisses führten Porsche-Instrukteure durch das

nend verlief die „Taxi-Fahrt“ mit Fahrprofis im Porsche GT3 im Renneinsatz – ein unvergessliches Erlebnis, das die etkon-Kunden bei Tempo 230 nicht nur mental zum Rotieren brachte.

Danach nahmen die „Rennfahrer auf Zeit“ das Steuer wieder selbst in die Hand und nutzten die Gunst der Stunde,

sche und etkon passen als Partner gut zusammen, da die Qualitäten übereinstimmen. Die Entwicklung von etkon läuft ebenso rasant wie der Porsche auf der Rennstrecke“, kommentierte Fridolin Hartmann (Zahntechnik Hainchen GbR) das Wochenende in Oschersleben abschließend.

ZT Adresse

etkon AG
Centrum für CAD/CAM-Technologie
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

Katalog in 25 Sprachen erhältlich

Kompakte Produktinformationen übersichtlich präsentiert: Mit der neuen DIN A4-Hochglanzausgabe des Gesamtproduktkatalogs 2007/2008 bietet GC EUROPE eine vollständige Übersicht über sämtliche in Europa erhältlichen GC-Artikel und -Systeme – mit vielen Details und Anwendertipps für Praxis und Labor.

Gefüllt mit den zur Internationalen Dental-Schau 2007 vorgestellten Highlights sowie den bewährten Markenprodukten spiegelt der neu aufgelegte Produktkatalog die ganze Leistungsfähigkeit und Kompetenz des weltweiten Marktführers für Glasionomere wider. So enthält er neben den aktuellen IDS-Neuheiten wie GC EQUIA, GC MI Paste Plus und GC G-Cem auch detaillierte Hinweise zur modular aufgebauten GC Initial-Keramikerie mit dem neuen innovativen Presskeramik-konzept GC Initial IQ – OneBody. Aber auch über die ästhetischen Kompositssysteme GC Gradia und GC Gradia Direct sowie die vielseitigen GC Fuji-Produkte informiert der Katalog übersichtlich und detailliert.



keine Einzellösungen, sondern ermöglichen aufgrund ihres durchdachten Systemcharakters ein umfassendes Kariesmanagement – von der Diagnose über die Prävention bis hin zur minimalinvasiven Restauration. Ergänzt wird der neue Katalog durch Hinweise zum modernen firmeneigenen Trainingscenter im belgischen Leuven. Der GC-Gesamtkatalog 2007/2008 ist ab sofort bei jedem Fachhandelsdepot oder direkt bei einer der zwölf Ländervertretungen von GC EUROPE erhältlich, kann

aber auch bequem über die Firmenwebsite www.gceurope.com bestellt bzw. im PDF-Format heruntergeladen werden. **ZT**

ZT Adresse

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

Unterteilt in die Rubriken Praxis und Labor führt das Nachschlagewerk den Anwender auf 64 Seiten durch die 19 verschiedenen Produktgruppen der Dental Care Company und bietet dabei nicht nur reine Produkttechnik, sondern auch fundierte technische Lösungen

und Kontextinformationen. So listet der Katalog zu jedem der knapp 100 Artikel nicht nur die wesentlichen Vorzüge und Eigenschaften auf, sondern liefert auch eine kurze Beschreibung zu Indikation und Handelsform sowie diverse System- und Anwendertipps. Wie ein roter Faden zieht sich das zukunftsweisende Konzept von GC EUROPE „Minimum Intervention“ durch den Produktwegweiser. Die MI-Produkte bieten der Zahnarztpraxis dabei jedoch

„Verkauf in sieben Sprachen fließend!“

Im Juni 2007 ist eine bemerkenswerte Dentallaufbahn zu Ende gegangen und ein echtes Original in den wohlverdienten Ruhestand getreten: Alain Dubois war für die Kunden in diversen Exportmärkten gleichbedeutend mit Hager & Werken.

„Als ich vor 29 Jahren, also 1978, zum ersten Mal im Büro von Herrn Hager stand, suchte er laut einer Zeitungsanzeige einen Assistenten der Geschäftsleitung. Als er mir sagte, das sei ein Druckfehler und er suche eine Assistentin, war meine Karriere in seiner Firma eigentlich schon beendet. Als ich ihm beiläufig erzählte, dass ich fünf Sprachen praktisch fließend spreche – inzwischen sind es sieben – hatte ich ein paar Minuten später einen Vertrag als Exportmanager!“ Auch wenn für Alain Dubois als gebürtiger Franzose sein Heimatland immer einen Schwerpunkt darstellte, war er bei Hager & Werken für weite Teile Europas zuständig, die er in unzähligen Reisen betreut hat: Von A wie Andorra bis Z wie Zypern. „So an die zwei Millionen Kilometer werde ich allein auf dem Tacho meines Dienstwagens für die Firma abgspult haben!“ So wie seine Anstellung verlief auch seine Karriere: ungewöhnlich und erfolgreich! „Personality sells!“ Dieser Satz trifft auf kaum einen Verkäufer so sehr zu wie auf Alain Dubois. Wer ihn nur einmal am Stand von Hager & Werken, mit Sprachen und Produkten gleichermaßen jonglierend, erlebt hat, wird sich sofort an ihn erinnern. Fachwissen und Temperament in einer Person vereint, dafür stand Alain Dubois. Michael Hager, Senior-

chef von Hager & Werken, drückt die Verbundenheit sei-

Hobbys, neben dem Zeichnen vor allem das Sammeln



Alain Dubois (r.) demonstriert ein Produkt für Prinzessin Margaret. FBDI-Ausstellung in London 1981.

nes Hauses zu diesem Mitarbeiter wie folgt aus: „Einen so motivierten Fachmann, der unsere Produkte in sieben Sprachen auf Messen in ganz Europa und darüber hinaus demonstriert hat, habe ich in meiner ganzen fast 50-jährigen Dentallaufbahn nicht ein zweites Mal erlebt!“ Sogar seine Freizeitaktivitäten brachte Alain Dubois in den Beruf ein: Bevor der Computer Einzug in die Werbeabteilung von Hager & Werken hielt, bereicherte er zeichnerisch mit gekonnten Illustrationen den Hager & Werken Katalog. Seinen

von Antiquitäten, wird Alain Dubois jetzt mehr Zeit widmen können – auch wenn er dem Unternehmen nach der Pensionierung weiterhin als Übersetzer und für besondere Einsätze zur Verfügung stehen wird. **ZT**

ZT Adresse

Hager & Werken GmbH & Co. KG
Postfach 10 06 54
47006 Duisburg
Tel.: 02 03/9 92 69-0
Fax: 02 03/29 92 83
E-Mail: info@hagerwerken.de
www.hagerwerken.de

„Erreichtes sichern und Neuausrichtung fortsetzen“

Mit neuer Geschäftsführung setzt Heraeus Kulzer seine Neuausrichtung fort. Zum 1.8.2007 übernahm Jan Rinnert den Vorsitz des Aufsichtsrates und wechselte zudem in die Geschäftsführung der Heraeus Holding GmbH.

Dr. Roland Richter ist zum 30.6.2007 aus der Heraeus Kulzer Geschäftsführung ausgeschieden und wechselt 2008 in den Ruhestand. Die Nachfolge treten Dr. André Kobelt und Dr. Martin Haase an.

Dr. André Kobelt ist promovierter Chemiker und hat von November 2005 bis Ende März 2007 die Division Heraeus Medical der Heraeus Kulzer geleitet. Unter seiner Führung wurde der Aufbau einer eigenen Direktvertriebsorganisation in Europa für Knochenzemente für orthopädischen Hüft-, Knie- und Schulterersatz erfolgreich umgesetzt sowie das Geschäft in den USA und Asien weiter gestärkt. Bevor Dr. Kobelt zu Heraeus kam, war er in verschiedenen Führungspositionen im Bereich Pharma, Orthopädie und Dental international tätig (Hoffmann-La Roche, Synthes, Metalor, Coltène/Whaledent).



Dr. André Kobelt (l.) und Dr. Martin Haase treten die Nachfolge von Jan Rinnert und Dr. Roland Richter an.

Er hat mehr als zehn Jahre in Asien gelebt und spricht Japanisch, ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Mitte September 2007 ist Dr. Martin Haase als weiterer Geschäftsführer ins Unternehmen eingetreten. Dr. Haase ist Naturwissenschaftler mit langjähriger internationaler Erfahrung im Management. Zuvor hatte Dr. Haase Positionen in der Geschäftsführung



der Leica Microsystems CMS GmbH und im Management der Siemens AG sehr erfolgreich bekleidet. Er lebte zehn Jahre in den USA, ist verheiratet und hat ein Kind.

Die beiden promovierten Chemiker verfügen über umfangreiche, langjährige Management- und Branchenerfahrung. „Ich freue mich, dass wir mit Dr. André Kobelt und Dr. Martin Haase hoch quali-

fizierte Geschäftsführer gefunden haben. Der weiteren erfolgreichen Zusammenarbeit sehe ich mit großem Interesse entgegen und wünsche beiden in ihren neuen Aufgaben viel Erfolg“, sagt Jan Rinnert. „Es wird darauf ankommen, das Erreichte zu sichern und die Neuausrichtung konsequent fortzusetzen. Die vielfältige Erfahrung in komplexen und internationalen Organisationen wird der neuen Geschäftsführung bei der Bewältigung der anstehenden Aufgaben zugutekommen“, so Rinnert. **ZT**

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800/HERALAB
Fax: 0800/HERAFAX
E-Mail: info.lab@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.com

„Zeichen für die gesamte Branche“

Karlsruher Dentallabor gewinnt ein halbes Jahr mit Porsche-KOOS EDELMETALLE verleiht den IDS-Hauptgewinn direkt ab Werk – intensiver Ausbau des Seminarprogramms folgt im Herbst.

Schon mit seiner postmodernen Messe-Lounge hat KOOS EDELMETALLE auf der IDS für Furore gesorgt.

Dentallabore und Zahnärzte auch bei intensiven Konkurrenzsituationen erfolgreich durchsetzen können.“



Startklar: Sven-Michael Koos (l.) überreicht den Schlüssel zu sechs Monaten Fahrspaß an Holger Wörner.

Von den vielen Gästen wird der edelschwarze Messestand besonders Holger Wörner im Gedächtnis geblieben sein. Der Inhaber und Geschäftsführer des Dentallabors Wörner in Karlsruhe hatte beim Gewinnspiel das große Los gezogen – und dieser Hauptgewinn war mindestens so extravagant wie der IDS-Messestand: ein halbes Jahr größten Fahrspaß im Porsche Cayenne.

Vor Kurzem wurde das PS-stärke Modell in Zuffenhausen seinem glücklichen Fahrer übergeben. Dabei ließ es sich Sven-Michael Koos, Geschäftsführer von KOOS EDELMETALLE, nicht nehmen, dem stolzen Gewinner den Zündschlüssel persönlich zu überreichen. „Den Turbo-Gewinn sehen wir auch als positives Zeichen an die gesamte Branche“, betont Sven-Michael Koos. „Unsere Qualitätsprodukte tragen dazu bei, dass sich

Weitere Impulse zur Leistungsoptimierung gibt das aktuelle Kurs- und Seminarprogramm von KOOS EDELMETALLE. Die Kursgutscheine, die ebenfalls auf der IDS verlost wurden, gingen bereits an die glücklichen Gewinner. Wolfgang Ruthardt, der Koordinator des Seminarprogramms, freut sich auf einen heißen Herbst. „In den letzten Jahren haben wir aufgrund der großen Nachfrage unser Seminarangebot kontinuierlich erweitert. Die Gewinner werden sich über eine reichhaltige Auswahl freuen.“ **ZT**

ZT Adresse

KOOS EDELMETALLE GmbH
Steinbeisstraße 1
71272 Renningen
Tel.: 0 71 59/92 74-0
Fax: 0 71 59/92 74-50
E-Mail: info@koos.de
www.koos.de

ANZEIGE

Das wollten Sie schon immer ...

TKI

... individuelle Friktionseinstellung bei Teleskopkronen mit unserem

Gratismuster* und Informationen unter 0800 / 880 4 880 (freecall)

***nur einmal pro Labor und Praxis**

microtec

...mehr Ideen - weniger Aufwand

Inh.: M. Nolte
Rohrstr. 14
D-58093 Hagen
Fon: 02331 / 8081-0
Fax: 02331 / 8081-18
www.microtec-dental.de
info@microtec-dental.de

Interaktive Produktschulung

Die CD-ROM „Competence in Implant Esthetics“ von Ivoclar Vivadent vermittelt sowohl Basiswissen und umfasst klinische und technische Aspekte implantatgetragener Restaurationen.

Von der Planung und Erstellung bis hin zur Nachsorge von implantatprothetischen Restaurationen werden eine Vielzahl von Materialien eingesetzt. Erst die Kombination der einzelnen Werkstoffe mit dem Wissen um sachgerechte Verarbeitung lässt eine langlebige Restauration entstehen.

Die CD-ROM „Competence in Implant Esthetics“ umfasst die gesamten klinischen und technischen Aspekte von implantatgetragenen Restaurationen in Bezug auf die sachgerechte Verarbeitung von Ivoclar Vivadent-Produkten. Vor dem Einstieg in den Behandlungsablauf bzw. in die Produktdetails, wird dem Anwender ein Basiswissen zur Implantologie vermittelt und Patientenfälle mit verschiedenen implantatprothetischen Bilderserien ge-

zeigt. Die weitere Unterteilung folgt einem klinischen und technischen Behandlungsablauf: Planung, Implantation, temporäre und definitive Versorgung, Eingliederung und Nachsorge.

Außerdem werden über 450 der am häufigsten gestellten Fragen auf der CD-ROM beantwortet. Erhältlich ist die CD-ROM „Competence in Implant Esthetics“ (Deutsch/Englisch) bei den Ivoclar Vivadent Vertriebsgesellschaften. **ZT**

ZT Adresse

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

In 75 Jahren um die ganze Welt – Henry Schein feiert Geburtstag

Es begann damit, dass sich ein junger Apotheker \$ 500 lieh. Davon eröffnete er mit seiner Frau eine kleine Apotheke in Queens, New York City. Der Mann hieß Henry Schein – heute steht sein Name für ein weltweites Handelsunternehmen human-, dental- und veterinärmedizinischer Produkte und Dienstleistungen.

Geleitet von der Überzeugung, dass Qualitätsprodukte zu günstigen Preisen und ein exzellenter Kundenservice die Basis des Erfolgs sind, machten Henry und Esther Schein ihre Apotheke zu einem blühenden Unternehmen. Mit inzwischen über 11.000 Mitarbeitern in 19 Ländern folgt Henry Schein weiterhin dem Grundsatz, seinen Kunden das Optimum an Qualität, Service und Nutzen von Produkten und Dienstleistungen aus dem Gesundheitsbereich zu bieten.

Darüber hinaus folgt das Unternehmen seinem Bewusstsein für die soziale Verantwortung. In den Vereinigten Staaten setzt sich Henry Schein seit Jahren für das Give-Kids-A-Smile-Programm ein. 35.000 Mitarbeiter aus der Dentalbranche behandeln kostenlos bereits über eine Million unterversorgter Kinder. Großzügige Spenden gehen regelmäßig an wohltätige Organisationen und an Programme für unterprivilegierte Kinder. Die Mitarbeiter des Unternehmens, weltweit kurz Team Schein genannt, sind stolz darauf, diese Aktionen mit ihrer Arbeit zu unterstützen. Das soziale Engagement greift auch bei Henry Schein

Dental Depot in Deutschland. Unterschiedliche Projekte werden dort mit Sachspenden unterstützt, wo Not



Der Gründer und Namensgeber Henry Schein ...

am Mann ist. Beispielsweise steht den Zahnärzten im Raum Nürnberg eine mobile Behandlungseinheit für ältere, gebrechliche Patienten zur Verfügung. Die Obdachlosenpraxis in Berlin nutzt eine vom dortigen Depot instandgesetzte Einheit. Und erst kürzlich stiftete Henry Schein die Personalkosten für eine einjährige Anstellung eines Kochs beim Kinder- und Jugendtisch e.V.

Immersatt in Duisburg. Die Einrichtung ist Anlaufstelle für Kinder, die unter der Armutsgrenze leben und dort



... und sein Nachfolger Stanley Bergman, seit 1989 CEO und Präsident von Henry Schein, Inc.

eine warme Mahlzeit bekommen. Für das Jubiläum hat Henry Schein für seine Kunden ein buntes Programm mit saisonalen Schwerpunkten zusammengestellt. Da kann man Prämienpunkte sammeln, sich vom Joker-Henry überraschen lassen und an Wochen- und Monatsgewinnspielen oder gar an der großen Jahresverlosung teilnehmen. Der monatliche Ak-

tionskalender hält exklusive Angebote mit Partnerunternehmen aus der Dentalindustrie bereit – und alle, die in

Praxis und Labor an den Wochenenden Dienst schieben müssen, tröstet Henry Schein mit einem Wochenend-Gewinnspiel. Das „75 Jahre Henry Schein“-Jahr bleibt abwechslungsreich und lädt zum Mitfeiern ein. Henry Schein Dental Depot baut als Depotfachhandel auf der persönlichen Beratung, kompetenten Betreuung und auf langfristigen Partnerschaften auf. Über 800 Mitar-

beiter stehen Tag für Tag im direkten Kontakt zu Zahnärzten, Zahntechnikern und deren Teams, darunter auch bestens ausgebildete Spezialisten für die Bereiche CAD/CAM, Digitalisierung/Praxisvernetzung, Implantologie und Laser. Mit 270 ausgebildeten und zertifizierten Service-Technikern, die sich bundesweit um die Geräte und Einrichtung in Praxis und Laborkümmern, bietet Henry Schein Dental Depot das breiteste Servicenetz.

Bei den Henry Schein Dental Depots steht der maßgeschneiderte Service im Vordergrund. Ziel ist es, für jeden Kunden jederzeit und an jedem Ort eine optimale Dienstleistung sicherzustellen. In acht Dentalen Informations Centern (DIC) in Deutschland kombiniert Henry Schein Dental Depot eine umfassende Dentalaustellung mit direkter Beratung am Objekt und erstklassiger Fortbildung. Auf über 700 Quadratmetern Ausstellungsfläche werden Einrichtungssituationen für Praxis und Labor gezeigt. Der Zahnarzt und Zahntechniker kann sämtliche Einrichtungsmöglichkeiten direkt vergleichen und alle Dienstleistungen wie Planung, Beratung, Finanzierung vor Ort in Anspruch nehmen.

Das Fortbildungsangebot umfasst aktuelle Themen von renommierten Referenten und berücksichtigt die Kriterien zur Vergabe von Fortbildungspunkten (BZÄK, DGZMK).

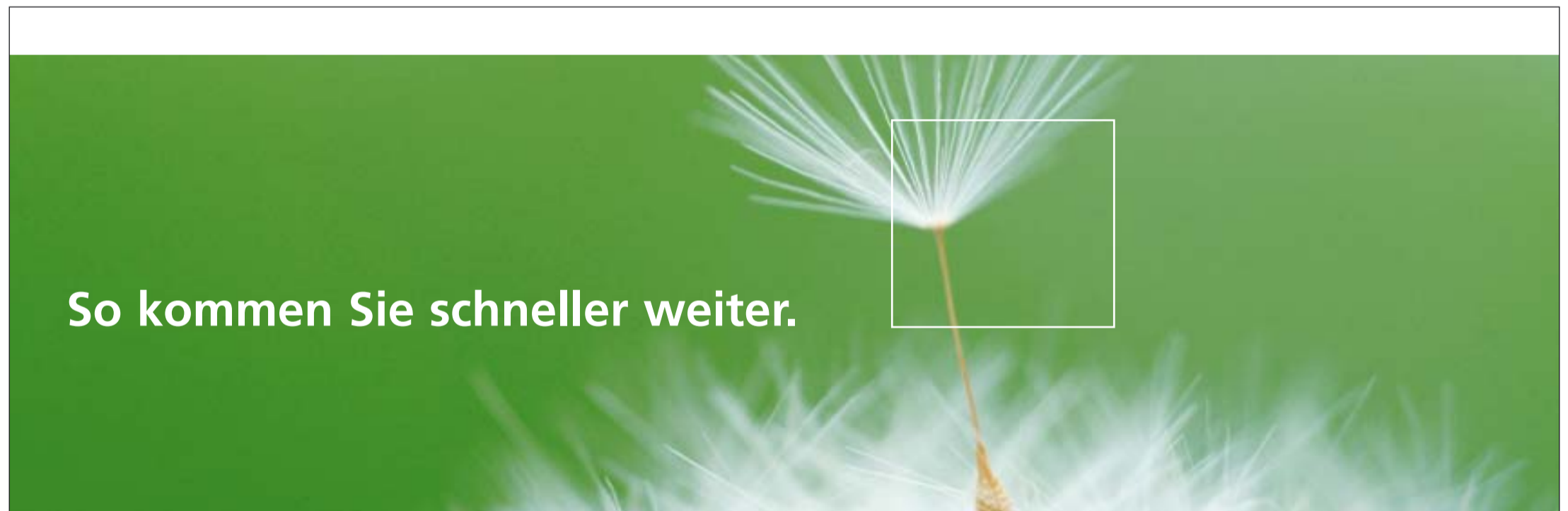
Die Produktpalette der Henry Schein Eigenmarke mit bewährten Produkten für den täglichen Bedarf wird ständig erweitert und durch Neuheiten ergänzt. Für die Qualität dieser Produkte bürgt das Henry Schein Qualitätssiegel.

Henry Schein investiert sehr viel in seine Kompetenz als Dienstleister für Zahnarztpraxen und Dentallabore: in langfristige Ziele und Partnerschaften und damit auch in bestens ausgebildete Mitarbeiter. „Erfolg verbindet“, darin sehen Henry Schein Dental Depot und die Mitarbeiter auch über die nächsten 75 Jahre hinaus ihren Auftrag ihren Kunden und Partnern gegenüber. ■

ZT Adresse

Henry Schein Dental Depot GmbH
Pittlerstr. 48–50
63225 Langen
Tel.: 01801/40 00 44 (Ortsstarif)
Freefax: 08000/40 00 44
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein.de

ANZEIGE



So kommen Sie schneller weiter.

Lassen Sie Zirkon günstig fräsen. Sie haben die Wahl:

1. Sie haben einen eigenen ZENO® 3Shape Scanner ...
2. Sie mieten bei uns einen ZENO® 3Shape Scanner für nur **475 € / Monat** ...
3. Sie erstehen einen ZENO® 3Shape Scanner für sagenhafte **14.990 €** ...
- ... und lassen die Einheit für nur **49 €** fräsen. Oder
4. Sie senden uns Ihr Gipsmodell und zahlen nur **69 €**.



FRÄSZENTRUM
FRANK PRÜNTE



VOLLENDETE ZÄHNE



Jetzt anrufen unter Telefon 0 23 03 8 61 38

www.fraeszentrum-unna.de

Herausnehmbare Herausforderung

Die jungen Wilden und die unsichtbaren Dritten – Das 11. Prothetik Symposium in Berlin wird zeigen, der Weg in die „Kunststoff-Nische“ ist keine erfolglose Sackgasse, im Gegenteil.

Denn egal ob in der Regionalliga oder in der Champions League, als Teil-, Vollprothese oder als Kombi-

ten für das Symposium acht Fortbildungspunkte gemäß den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV, ein-



Zahnersatz, es kommt darauf an, mit wem, wann, womit und wie man es macht. Denn die mit den „Herausnehmbaren“ versorgten, sogenannten Alten sind häufig fitter als man denkt und sie möchten, dass ihre Wünsche und Ansprüche auch hinsichtlich ihres Zahnersatzes erfüllt werden. Der unsichtbare, unhörbare und kaum fühlbare Zahnersatz ist in mehrfacher Hinsicht eine Herausforderung – insbesondere für die herausnehmbare Teil- und Vollprothese.

Die Referenten des 11. Prothetik Symposiums stellen hierzu in Berlin ihre Visionen, Teamkonzepte sowie klinische und zahntechnische Lösungswege für eine erfolgreiche Kunststoffprothetik vor. Zahnärzte erhal-

schließlich der Punktebewertungsempfehlung der BZÄK und DGZMK. Für die Teilnehmer aus Italien werden die Vorträge simultan in die italienische Sprache und für Hörgeschädigte in die deutsche Gebärdensprache übersetzt.

Neugierig? Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare für das 11. Prothetik Symposium gibt es bei Merz Dental. ☐

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/4 03-4 15
Fax: 0 43 81/4 03-1 00
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Das nötige Etwas für die individuelle Ästhetik

Das in Bremen ansässige Labor Pharao Dentaltechnik GmbH besteht seit zehn Jahren. Mit einem patientenfreundlichen Konzept ist es auch in den letzten Jahren stetig gewachsen. Zufrieden ziehen die beiden Inhaber nun eine erste Zwischenbilanz: „Unser Labor ist gut, weil unsere Mitarbeiter gut sind!“

Gold ist ein besonderes Metall. Es schuf Weltreiche und der Mangel an ihm ließ Kulturen wieder untergehen. Um es zu besitzen, wurden Menschen zu Erfindern, Entdeckern und Eroberern und schon vor 5.000 Jahren fertigten ägyptische Handwerker daraus auch Zahnersatz. Das Wissen um die handwerklichen Kostbarkeiten des Altertums steigerte auch bei den ZTM Frank Laux und Sven Davidsmeyer die Faszination für das edle Metall und sie gründeten 1997 in Bremen die Pharao Dentaltechnik GmbH. Seither ist es ihr Ziel, mit filigraner Handwerkskunst individuellen Zahnersatz in einer außergewöhnlichen Qualität anzufertigen. Heute stellen sieben ausgesuchte Mitarbeiter und zwei Auszubildende mit großem handwerklichen Geschick und viel Liebe zum Detail zahntechnische Spitzenprodukte her.

„Passung, Ästhetik und Präzision sind die entscheidenden Elemente jeder gelungenen Versorgung“, sagt Sven Davidsmeyer und sein Partner Frank Laux ergänzt: „Für uns sind Passung und Präzision selbstverständlich. Aber für bestmögliche ästhetische Ergebnisse wünschen wir uns die Mithilfe der Patienten.“ Das verwundert manchmal zunächst – denken doch

die meisten Patienten, dass der Zahnarzt alles selbst erledigt. Um aber die neuen Zähne möglichst exakt den natürlichen Zähnen anzupassen, bietet Pharao Dentaltechnik an, die Zahnfarbe der

ten vor der Fertigstellung zu uns kommen“, beschreibt Frank Laux den Service, „schließlich sagt ein Bild mehr als tausend beschreibende Worte auf einem Auftragszettel!“

ZT-Handwerk abgelegt und drei ZTM garantieren heute die Ausführung und Ästhetik von Zahntechnik in deutscher Meister-Qualität. Daneben bilden sie gleichzeitig den eigenen Berufsnachwuchs auf höchstem Niveau aus und bekennen sich aktiv zum Standort Deutschland: „Weltweit wird das Ausbildungsniveau des deutschen ZT-Handwerks nur von einer Nation erreicht: der Schweiz“, erklärt Davidsmeyer. „Hiesige Zahntechnik und Dentaltechnologie gilt weltweit als Vorreiter und Maßstab.“ Deshalb ist es aus seiner Sicht nicht sinnvoll, sich im Ausland behandeln zu lassen. „Damit Patienten weder in technischer noch in ästhetischer Hinsicht Kompromisse machen müssen, kann



Frank Laux (l.) und Sven Davidsmeyer wünschen sich die Mitarbeit der Patienten und stellen hierfür alle Weichen.

Patienten im eigenen Labor zu bestimmen, zu kontrollieren und die Farbnahe mithilfe neuester Computertechnik zu unterstützen.

„Zähne sind niemals nur weiß – sonst würden sie unnatürlich und krank aussehen“, erzählt Frank Laux: „Sie bestehen aus weißlichem Schmelz, während das innere Zahnbein beigefarbene organische Bestandteile enthält.“ So entsteht eine ganz individuelle Farbe, die sich sogar im Laufe der Zeit verändern kann. „Damit es keine bösen Überraschungen gibt, können die Patien-

Schon früh erkannten die beiden Unternehmensgründer den Wunsch der Patienten nach nahezu unsichtbarem Zahnersatz. Das leistet die moderne Implantologie. Bei metallensensiblen Patienten wird von vornherein mit allergiefreien Alternativen möglichen Unverträglichkeiten vorgebeugt. Entgegen dem allgemeinen Trend der Branche ist Pharao Dental mit diesem patientenfreundlichen Konzept in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Drei Mitarbeiter haben seit der Laborgründung die Meisterprüfung im

man sich jederzeit nach Ratenzahlung erkundigen oder eine günstige Zahnersatz-Versicherung abschließen. Denn wer sich hierzulande behandeln lässt, spart vor allem eins – Zeit und Ärger!“ ☐

ZT Adresse

Pharao Dentaltechnik
Laux & Davidsmeyer GmbH
Kirchbachstraße 168
28211 Bremen
Tel.: 04 21/24 24 95
E-Mail: info@pharaohb.de
www.pharaohb.de

Fräszenrum warnt vor Abplatzungen bei Zirkonoxid

Stabilität, Passgenauigkeit, natürliche Ästhetik – all das sagt man Restaurationen aus Zirkonoxid nach. Um unglaubliche 70 Prozent hat ihr Marktanteil im vergangenen Jahr zugenommen, doch es gibt erste Warnungen. „Chipping“ bezeichnet lamellenförmige Frakturen und Abplatzungen innerhalb der Verblendung.

Zwar ist ihre Rate derzeit noch verhältnismäßig gering, „aber das wird sich in den nächsten Jahren ändern“, prognostiziert Rupprecht Semrau. Er muss es wissen, denn er ist ausgewiesener Spezialist für das edle Material. Als Inhaber von Süddeutschlands modernstem Fräszenrum Corona Lava™ Fräszenrum Starnberg warnt er eindringlich davor, zu glauben, dass der Hightech-Werkstoff alle Anwendungsfehler klaglos verzeiht. „Im Gegensatz zu anderen dentalen Keramiken ist Zirkonoxid aufgrund seiner ausgezeichneten Festigkeitswerte und der einzigartigen Umwandlungsverstärkung zwar erheblich zuverlässiger, dennoch kann es Misserfolge geben, wenn die Mindestanforderungen nicht eingehalten werden“, warnt er.

Vor allem kann es Probleme geben, wenn Anwender die gesinterten Gerüste mit groben Diamantschleifern nachbearbeiten oder mit artfremden Keramikmassen verblenden.

Doch bei der permanent steigenden Anzahl selbst er-

nannter Fräszenrum oder Dentallabore, die ihre Fräseinheiten auszulasten versu-



Zahlreiche Anwender von Zirkonoxid begehren gravierende Verfahrensfehler. Spezialist Rupprecht Semrau (rechts) vom Corona Lava™ Fräszenrum Starnberg ist um Aufklärung bemüht.

chen, indem sie für Kollegen fräsen, gibt es mittlerweile eklatante Verfahrensfehler. „Da werden Gerüstwandstärken nicht eingehalten oder die vertikalen Verbinderschnitte viel zu stark reduziert“, klagt Semrau. „Das ist unter dem Gesichtspunkt ‚Korrektes Gestalten mit keramischen Werkstoffen‘ kritisch!“ Beim Corona Lava™ Fräs-

zenrum Starnberg werden die zu verblendenden Außenflächen der Zirkonoxidgerüste generell nicht abgestrahlt. Stattdessen ist die Unversehrtheit und Glätte der Oberflächen des gesinterten Zirkonoxidgerüsts entscheidend für den Erfolg. Darum wird in seinem Fräszenrum konsequent keramikunterstützend gestaltet und die Nachbearbeitung der Gerüste mit Schleifwerkzeugen möglichst vermieden, um keine Oberflächende-

fekte einzubringen, was übrigens auch Stand des Wissens in anderen Industriebereichen ist, die mit Hochleistungskeramiken arbeiten.

„Viele Zahntechniker, die in ihrem Labor für Kollegen fräsen, sind sich dieser Zusammenhänge nicht mal bewusst“, bedauert Semrau. In Anbetracht der steigenden Zahl von CAD/CAM-Geräten sehe er die Gefahr, dass durch solche Unbedachtheit der gute Ruf des an sich zuverlässigen Werkstoffs Zirkonoxid verloren gehen könnte: „Es ist besser, wenn man sich gleich an die Spezialisten wendet. Die verfügen über die neuesten Technologie-Tools und liefern korrekt gestaltete Gerüste mit gleichbleibend hoher Qualität. Da spart man am Ende mehr.“ ☐

ZT Adresse

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

Prothetiker zu Gast bei Porsche

Der Schweizer Prothetik-Spezialist Candolor veranstaltet am 05.10.2007 in Leipzig ein besonderes Event: die erste „Candolor Prothetik Night“.

Wenn Qualität, Ästhetik und Perfektion für Sie Begriffe sind, die Sie auch leben möchten, dann ist diese Veranstaltung für Sie genau die Richt-

End-Prothetik. Das Besondere herzustellen und auch vermarkten zu können, zeichnet einen erfolgreichen Zahntechniker heutzutage aus.



tige. Mit einer Porsche-Werksführung und hochkarätigen Referenten, wie z.B. ZTM Jan Langner, bietet Candolor wieder ein einmaliges Event der Spitzenklasse.

Zum Auftakt werden die Teilnehmer durch die hochmodernen Produktionsstätten und das beeindruckende Kundenzentrum des Edel-Automobilherstellers Porsche geführt.

Im Anschluss geben vier erfahrene Referenten, alle absolute Spezialisten auf ihrem Gebiet, Einblicke in ihre Methoden und Arbeitsweisen in verschiedenen Bereichen der High-

Lassen Sie sich diesen einmaligen Anlass in Leipzig, bei dem auch für das leibliche Wohl gesorgt ist, nicht entgehen! Das Vortragsprogramm und die Anmeldung sind erhältlich unter der nachstehenden Adresse. ☐

ZT Adresse

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

Dentalexkursion nach Belgien

Fester Bestandteil des Meisterkurses ist eine Exkursion in ein Dentalunternehmen. Im ersten Drittel der Ausbildung angesiedelt, fördert sie auch den Zusammenhalt der Kursteilnehmer.

Erstmals ging die Reise nach Belgien, konkret nach Leuven, in die Zentrale der

besten Erinnerung geblieben. Die meisten Schüler hatten vorher noch keine Gelegenheit, ein produzierendes Dentalunternehmen zu besuchen. Die Abendveranstaltung in Leuven wunderschöner Innenstadt rundete ein gelungenes Gesamtprogramm ab. Den langen Rückweg nutzten die Reisenden noch für eine zusätzliche Übernachtung in Brüssel. Insgesamt nahmen die Schüler viele bleibende Eindrücke mit nach Hause. Auch das Resümee fiel äußerst positiv aus, alle Mitgereisten bedanken sich recht herzlich bei GC EUROPE. Auch im Meisterkurs M 24 (10.12.07–05.06.08) findet wieder eine Exkursion statt. **ZT**



Kursreferent Dirk Galle mit den Ronneburger Meisterschülern Hans Peter Peinl, Carsten Schweizer, Katja Scheler, Julia Rohland und Thomas Wegner.

Firma GC EUROPE. Trotz einer anstrengenden siebenstündigen Anreise mit PKW's unternahm die Meisterspiranten noch einen Bummel durch das historische Stadtzentrum von Leuven. Bei einer Verkostung belgischer Biersorten klang der gemütliche Abend aus. Am zweiten Tag begann das geplante Fortbildungsprogramm. Sowohl die Workshops zum GC Initial-Keramiksystem als auch der Hands-on-Kurs zum lichthärtenden Gingivafarbsystem GC Gradia Gum kamen sehr gut an. Auch die interessante Betriebsführung ist in

der Theorie wurden folgende Themen intensiv besprochen: modellgestützte Planung vor/nach der Implantation, Vergleich der unterschiedlichen Implantat-Übertragungen, Löffelmaterial: Autopolymerisat oder lichthärtendes Polymerisat und innovatives, sicheres Löffeldesign für verschiedene Indikatio-

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

Implantatmodell – neue Ansätze

Der neue Modellherstellungskurs „Das perfekte Implantatmodell und der individuelle Abformlöffel“ begeisterte die Teilnehmer in Berlin.

Unter dem Motto „Fundament für Qualität, Innovation und Sicherheit“ schulten die Referenten ZTM Thomas Weiler und Jens Glaeske viele neue

nen. Es gab Tipps zur Fixierung der Abformpfosten in dem individuellen Abformlöffel, einen Vergleich von flexiblen und starren Zahnfleischmas-



Fundament für Qualität und Sicherheit – das Motto des Kurses im Berliner Labor Traeder.

nen. Des Weiteren wurden die Vorgehensweise bei Weichgewebsmanagement, die Fehleranalyse bei Artikulationen nach Mittelwerten und das Modelldesign der besonderen ART thematisiert. Weitere Kurstermine sind geplant. **ZT**

ken. Des Weiteren wurden die Vorgehensweise bei Weichgewebsmanagement, die Fehleranalyse bei Artikulationen nach Mittelwerten und das Modelldesign der besonderen ART thematisiert. Weitere Kurstermine sind geplant. **ZT**

ZT Adresse

picodent
Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenscheider Str. 24–26
51688 Wipperfürth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Vorstand feiert Zehnjähriges

Bei der dentona AG häufen sich 2007 die Jubilare!

Am 1.8.2007 konnte Dipl.-Kfm. Carsten Wilkesmann, Vorstand der dentona AG, auf zehn erfolgreiche Jahre in der

Geschäftsführung zurückblicken. 1997 trat Carsten Wilkesmann als Prokurist für die Bereiche Controlling und Finanzen in die damalige dentona GmbH ein. Mit viel Engagement und menschlichem Einfühlungsvermögen steuerte Carsten Wilkesmann dentona durch zwei Gesundheitsreformen und schuf ein modernes Unternehmen an verteilten Standorten. Der Sitz der Gesellschaft liegt seit Sommer 2006 im Dortmunder Technologiezentrum, Produktion



Zum Jubiläum gratulierte Sonja Röttcher, Sekretärin des Vorstandes, im Namen des Aufsichtsrates und aller dentona-Mitarbeiter.

und Logistik in der unmittelbaren Umgebung von Leipzig. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Gepflegtes Dentallabor

in Berlin, 193 m²,
15 KaVo-Arbeitsplätze,
aus Altersgründen
zu verpachten,
zu vermieten oder
zu verkaufen.

Chiffre 310.107.02

ZT Veranstaltungen Oktober 2007

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
10.10.07	Hamburg	Modellherstellung mit dem model-tray-System von A-Z – Theorie und Praxis Referent: ZTMin Birgit Haker-Hamid	model-tray Petra Kober Tel.: 0 40/38 14 15
11.–12.10.07	Meckenheim	Dentale Formen und Strukturen, Teil II: „Die Rekonstruktion der zentralen Inzisiven in Keramik“ Referent: ZTM Achim Ludwig	Da Vinci Creativ ZTMin Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
19.10.07	Rastede	Lava™ Fräszentrum stellt sich vor und vermittelt das Lava System in Theorie und Praxis Referenten: t.b.a.	3M ESPE Markus Ziegler Tel.: 0 81 52/7 00-18 27
19.–20.10.07	Kelkheim	CAD/CAM-Verarbeitungseminar Vollkeramik für Interessenten Referent: t.b.a.	DCS Schulungszentrum Kelkheim Tel.: 0 61 95/67 40 30
19.–20.10.07	Essen	CERAMAGE – Keramikdientische Frontzahnästhetik Referentin: PSK® Carla Gruber	FUNDAMENTAL Schulungszentrum Tel.: 02 01/86 86 40
19.–20.10.07	Engen	Effiziente Gerüst- und Kauflächengestaltung in Metall und Keramik Referent: ZTM Nikolaus Langner	Yeti Dental Andrea Keller Tel.: 0 77 33/94 10-20
24.10.07	Essen	CERAMAGE GUM – Individuelle Gingivagestaltung Referent: ZTM German Bär	FUNDAMENTAL Schulungszentrum Tel.: 02 01/86 86 40
26.10.07	München	Modellherstellungskurs „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ Referenten: ZTMin Claudia Füssenich, Jens Glaeske	picodent GmbH Tel.: 0 22 67/65 80-0
26.–27.10.07	Hamburg	Klammermodellguss-Kurs Referent: ZTM Klaus Dittmar	DENTAURUM Sabine Trautmann, Tel.: 0 72 31/8 03-4 70

ZT Kleinanzeigen

Zahntechniker Sales Representative • (m/w) • Deutschschweiz

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Neukundenakquise
- Vorstellung des Konzepts und Firma EasyLab
- Verkauf von Dentalprodukten und Laborprodukten an Zahnärzte und Dentallabore
- Professionelle, alleinverantwortliche Betreuung und Beratung der Kunden
- Auf- und Ausbau eines Netzwerkes bestehend aus Dentallaboren, Praxislaboren und Zahnärzten
- Durchführung von Workshops für Zahnärzte und Zahntechniker
- Präsentation unserer Produkte auf Messen und Kongressen

Das sollten Sie mitbringen:

- Verkäuferpersönlichkeit, Kommunikationsfähigkeit, Kaufmännische Ausbildung
- 2–3 belegbare erfolgreiche Jahre Vertriebs Erfahrung
- Englischkenntnisse
- PC-Anwenderkenntnisse, Reisebereitschaft und Bereitschaft zur Wochenendarbeit

Die Betreuung Ihrer Kunden organisieren Sie von Ihrem Home-Office. Ein Firmenwagen steht zur Verfügung.

Für Informationen vorab kontaktieren Sie uns unter folgender Adresse:

Dr. Michel Sergent • CEO EasyLab/Dentaldiscount • Collombey-Centre
1868 Collombey • Schweiz • E-Mail: msergent@bluewin.ch



Die Community der Zahntechniker

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

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

Ein Projekt der
T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenberg 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-service.de>

Thorsten Tils und Andreas Brauer
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-service.de

ANZEIGE



Volltreffer!





Fax an 03 41/4 84 74-2 90

ZT Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

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

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

Datum/Unterschrift _____

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

Datum/Unterschrift _____

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

