



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

Ein Vierteljahrhundert	Marketing-Qualifikationen	Frontzahn-Implantate	EMF-Legierungen (III)
Der Freie Verband Zahntechnischer Laboratorien (FVZL) feierte Ende Oktober in Hannover sein 25-jähriges Jubiläum.	Ein Laborinhaber leitet viele Bereiche. Das richtige Bewusstsein dafür vermittelt Team-Coach Alfred Lange.	Von der ästhetischen Herausforderung der Eingliederung implantatgestützten Zahnersatzes berichten Dr. Peter U. Gehrke und Team.	Der dritte Teil der Bilderartikel-Serie mit Hinweisen und Tipps für Azubis und Profis. In diesem Heft: Die Keramikverblendung.
Politik ▶ Seite 6	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 11	Technik ▶ Seite 14

ANZEIGE



Starke Zukunft!

Gemeinsam Stark! Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil. Bleiben Sie in Bewegung mit Preisen bis zu 70% unter BEL II / BEB und nutzen mit uns gemeinsam Synergien. Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an!

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

 **dentaltrade**
...faire Leistung, faire Preise

 **CE**

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Straße 8 • 28359 Bremen / Germany
info@dentaltrade.de • www.labor.dentaltrade.de • freecall: (0800) 247 147-1

Unkenntnis schützt vor Strafe nicht: Abgaben sind selbstständig zu zahlen! Vorsicht bei der Künstlersozialabgabe!

Vermehrt werden derzeit auch Dentallabore auf nicht getätigte Abgaben an die Künstlersozialkasse (KSK) überprüft. Abgabepflichtig sind alle an Freiberufler vergebenen Aufträge. Die meisten Laborinhaber fallen aus heiterem Himmel – manchen entstehen ernsthafte Probleme durch teils saftige Nachzahlungen. Was gilt es hierbei zu beachten?

(hdk) – Auch wenn es einigen Unternehmern so vorkommen mag – neu ist die Abgabe für freiberuflich tätige, kreative Dienstleister nicht. Seit 1983 existiert das Künstlersozialversicherungs-gesetz (KSVG). Abgabepflichtige „Verwerter“ sind nahezu alle Unternehmen (unabhängig von ihrer Rechtsform), die „Werbung oder Öffentlichkeitsarbeit für Zwecke ihres eigenen Unternehmens betreiben“ und die Aufträge hierfür an Freiberufler vergeben. In den ersten 24 Jahren ihres Bestehens fehlte der KSK allerdings schlicht das

Personal, um Verstößen gegen die Zahlungspflicht nachzugehen. Das erklärt auch die weitreichende Unkenntnis bei Auftragnehmern wie -gebern. Das Neue ist nun, dass der Gesetzgeber kürzlich 3.600 Betriebsprüfer der Deutschen Rentenversicherung (DRV, ehemalige Bundesversicherungsanstalt für Angestellte, BfA) beauftragt hat, Außenstände aufzudecken und einzutreiben. Seit Juli 2007 fordern diese Prüfer postalisch Firmen auf, entsprechende Vorgänge rückwirkend seit 2002 anzumelden. Bei Nicht-

reaktion drohen hier Bußgelder bis zu 50.000 Euro und Nachzahlungen, deren Höhe geschätzt wird. Entgegen der landläufigen Meinung betrifft dies nicht nur offensichtlich künstlerische Arbeiten, wie etwa die musikalische Begleitung der Weihnachtsfeier, die Gestaltung der Homepage oder das Entwerfen eines Schriftzuges, sondern auch Leistungen von Textern, Journalisten, PR- und Werbespezialisten, Übersetzern und Dolmetschern.

▶ Fortsetzung auf Seite 4

Beispielhafte Tafelrunde von Unternehmern verschiedener Branchen Kompetenznetzwerk im Rhein-Main-Gebiet

Das Mühlheimer „Unternehmerfrühstück“ fand diesmal im Hösbacher Dental-Labor in Lämmerspiel und in der Zahnarztpraxis Dr. Pietsch & Partner statt – die Gastgeber konnten Vertretern anderer Arbeitsgebiete moderne Zahnheilkunde und Zahntechnik präsentieren.

In einer globalisierten Welt wird es für eine kleine Stadt wie Mühlheim immer bedeu-

tender, ein Netzwerk an Kontakten und Informationen unter den ansässigen Unterneh-

mern zu knüpfen. Aus diesem Grund initiierten vor vier Jahren die Sparkasse Langen-Seligenstadt und die Stadt Mühlheim das „Unternehmerfrühstück“, dessen Zielstellung es ist, Unternehmer aus unterschiedlichsten Branchen an einen Tisch zu bringen, um Ideen, Konzepte und Strategien auszutauschen. Rund 40 Firmenchefs nahmen dieses Mal an dem Treffen in den Räumen des Hösbacher Dental-Labors und der Zahnarztpraxis Dr. Pietsch & Partner teil, um sich über den aktuellen Stand in der Zahnheilkunde zu informieren.

▶ Fortsetzung auf Seite 2



Initiiert von der Mühlheimer Sparkasse versammelten sich Geschäftsführer der Region zum Mühlheimer „Unternehmerfrühstück“.

Kooperationsvereinbarung mit privater Krankenversicherung gelungen PKV mit Berichtigungen einverstanden

In der Vergangenheit lehnten PKVen die Erstattung von Laborkosten häufig mit der Begründung ab, die Preise seien unangemessen und marktunüblich. Die Signal Iduna wird künftig den derart erweckten, falschen Eindruck durch eine angemessene Darstellung vermeiden.

(hdk) – Dieses Zugeständnis an das Zahntechniker-Handwerk ist das Ergebnis von dreijähriger Verhandlung des Obermeisters der Innung Schleswig-Holstein und Verwaltungsratsvorsitzendem der ikk-direkt, Peter K. Thomsen, mit der Signal Iduna. Thomsens zweiter Posten bei der ikk-direkt war für das Entgegenkommen der Versicherung von nicht unerheblicher Bedeutung. Konkret besagt das Abkommen, dass in den Musterbriefen und im Leistungskatalog der Signal Iduna die folgende Formulierung entfällt: „Für Material- und Laborkosten erkennen wir die marktüblichen und als angemessen geltenden Preise an.“ Dieser Satz müsse bei Patienten implizieren, dass der Grund für eine (teilweise) Nichterstattung der ZE-Leistung allein im Preis der zahntechnischen Arbeit und des Materials zu suchen sei. Vielmehr wolle die Versicherung in Zukunft ausschließ-



Peter K. Thomsen, OM in Schleswig-Holstein, gelang nach langwierigen Verhandlungen eine Vereinbarung mit der Signal Iduna.

lich mit dem tariflichen Material- und Laborkostenverzeichnis argumentieren, das im Schnitt rund 20% über BEL läge. Derart würde, so die Einschätzung der Innung Schleswig-Holstein, der eigentliche Grund für eine eventuelle Nichterstattung ins Licht gerückt: den vom Patienten gewählten Versicherungstarif. Es sei seine große

Hoffnung, so OM Thomsen gegenüber der ZT, dass diese erste Vereinbarung eine Vorbildfunktion auf andere Krankenversicherungen ausübe und so auf lange Sicht die Verunsicherung der Patienten verringert bzw. verhindert werden könne. Er empfiehlt allen Laboren „dringend, rechtlichen Rat bei ihrer Geschäftsstelle einzuholen, falls von Seiten der privaten Krankenversicherung die

ANZEIGE



esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz –
nur das Beste für Ihr Modell!

www.dentona.de 

Material- und Laborkosten nicht in voller Höhe anerkannt werden.“

ANZEIGE



SHÖFU

Keep smiling

Ohne Impuls für innovativen Wettbewerb

Die Gesundheitsreform fördert den Wettbewerb und Innovation kaum, so das Resümee von Krankenkassen, Medizinprodukte-Herstellern und dem IGES Institut Ende Oktober auf dem 5. IGES-Kongress: „Innovationen im Wettbewerb“ in Berlin.

Die Teilnehmer machten zwei Bereiche als Fortschrittsbremsen aus: den neuen Spitzenverband als zentrales Selbstverwaltungsorgan der gesetzlichen Krankenkassen und die sogenannte Ein-Prozent-Regel beim Gesundheitsfonds.

Diese Klausel besagt, dass Krankensichere künftig maximal ein Prozent ihres Bruttoeinkommens für Zusatzbeiträge ihrer Krankenkasse ausgeben dürfen. Vor allem Kassen mit einkommensschwachen Mitgliedern könnten dadurch in eine finanzielle Krise geraten und würden alles tun, um ihre Ausgaben zu senken. „Das setzt bei den Krankenkassen einen Wettbewerb um Billigmedizin in Gang, der nicht zu verantworten wäre“, sagte IGES-Direktor Prof. Dr. med. Bertram Häussler zu Beginn des Kongresses.

Der Bundesverband der Betriebskrankenkassen bemängelte einen zunehmend vereinheitlichten Leistungsrahmen der Krankenkassen. Dieser Trend verhindere innovative und kundenorientierte Variationen der einzelnen Kassen. „Dabei wären unsere Versicherten gegebenfalls auch bereit, für zusätzliche Leistungen die Mehrkosten zu tragen“, sagte Dr. Robert Paquet, Leiter des Berliner Büros des BKK Bundesverbandes. „Die

Reform verkürzt den Wettbewerb in vieler Hinsicht auf Kostendämpfung und erhöht



Prof. Dr. Bertram Häussler, Direktor des IGES Instituts, beim Eröffnungsvortrag. (Foto: Dr. Cordia Schlegelmilch)

damit die Gefahr von Qualitätsdumping und verdeckter Rationierung“, so Paquet.

„Unter diesen Bedingungen ist echter Wettbewerb nicht möglich“, sagte Prof. Dr. Norbert Klusen, Vorstandsvorsitzender der Techniker Krankenkasse (TK). Deutschland brauche nicht mehr Zentralismus, sondern einen Wettbewerb um die beste Gesundheitsversorgung. „Festgesetzte Preise – und nichts anderes sind Fonds und Ein-Prozent-Regel – haben noch nie Innovationen hervorgebracht. Das Gesundheitssystem ist ein Wachstumsmarkt,

und daher braucht es Bedingungen, die medizinischen Fortschritt fördern. Denn es geht darum, für über 70 Millionen Versicherte den Zugang zu neuen Diagnose- und Therapieverfahren zu gewährleisten.“

Über den Innovationskongress: Zum fünften Mal in Folge hat das IGES Institut den „Kongress zum Fortschritt im Gesundheitswesen von morgen“, so der vollständige Name, ausgerichtet. Die Techniker Krankenkasse, der BKK Bundesverband und der BVMed sind langjährige Mitveranstalter der Tagung, zu der in diesem Jahr rund 300 Teilnehmer nach Berlin kamen. Der Kongress fragt nicht nur nach den ökonomischen Folgen der Gesundheitsreform. Wissenschaftler und Praktiker stellten auch neue Möglichkeiten der besseren, innovativen Behandlung verbreiteter, schwerer Krankheiten vor. Alle Tagungsunterlagen sind abrufbar unter www.iges.de

ZT Adresse

IGES Institut GmbH
Wichmannstr. 5
10787 Berlin
Tel.: 0 30/23 08 09-0
Fax: 0 30/23 08 09-11
E-Mail: iges@iges.de
www.iges.de

GOZ: „Gebührenordnung ohne Zukunft“

Die Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) begibt im Oktober ihr 20-jähriges Jubiläum. Am 22. Oktober 1987 wurde die GOZ im Bundesgesetzblatt veröffentlicht, um am 1. Januar 1988 wirksam zu werden. Der FVDZ wirft einen Blick zurück.

Wird bei den Menschen der 20. Geburtstag in der Regel als besonderer Tag gefeiert, weil man vom Teenager zum Twen wird, so ist für die GOZ die 20. Wiederkehr eher ein Tag für Bitterleichenmienen. „20 Jahre GOZ“, so der stellvertretende Bundesvorsitzende des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), Dr. K. Ulrich Rubehn, in der aktuellen Ausgabe der Verbandszeitschrift „Der Freie Zahnarzt“ (DFZ), „bedeuten nicht nur fachlichen Stillstand hinsichtlich der Beschreibung zahnärztlicher Leistungen. 20 Jahre GOZ bedeuten insbesondere die betriebswirtschaftliche Katastrophe der Nichtanpassung von zahnärztlichen Honoraren an die Kostenentwicklung.“

Das Statistische Bundesamt, so Rubehn, weist für diesen Zeitraum von 20

die vor 20 Jahren erfolgte Umstellung auf die aktuelle GOZ volumenneutral erfolgt ist.



Heftige Kritik an der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) übt der stellvertretende Bundesvorsitzende des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), Dr. K. Ulrich Rubehn.

zu geben, hat der FVDZ ein „Merkblatt für Privatpatienten“ erstellt. Mit diesem

Merkblatt sollen Zahnärzte ihre Privatpatienten auf den unhaltbaren Zustand aufmerksam machen und ihnen die Botschaft vermitteln, dass zahnärztliche Honorare in der Regel alles andere als abgehoben sind. Die Botschaft muss auch sein, dass es gute Gründe dafür gibt, vom 2,3-fachen Gebührensatz abzuweichen. Nicht nur weil § 5 der aktuellen GOZ das individuelle Bemessen der einzelnen Leistung nach Zeitaufwand und Schwierigkeit fordert, sondern vor allem deshalb, weil die durchschnittlich schwierige Leistung im Jahre 2008 nicht mehr zu demselben Honorar wie 1988 erbracht werden kann. Gedacht ist, das Merkblatt jeder Privatliquidaution beizulegen, um

das Verständnis der Privatpatienten für die Details ihrer Rechnungen zu erhöhen. Das Merkblatt kann heruntergeladen werden von der Startseite des FVDZ unter www.fvdz.de

ZT Adresse

Freier Verband Deutscher Zahnärzte e.V.
Mallwitzstraße 16
53177 Bonn
Tel.: 02 28/8 55 70
Fax: 02 28/34 06 71
E-Mail: info@fvdz.de
www.fvdz.de

ANZEIGE

picodent
zeiser®-Pinbohrgerät P10
Die Neuheit!
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

Jahren einen Anstieg der Kosten für Dienstleistungen von deutlich über 50 Prozent aus. Darüber hinaus sei zu berücksichtigen, dass bereits

Rubehn weiter: „20 Jahre GOZ bedeuten nicht nur Honorarstillstand über zwei Jahrzehnte, sie bedeuten auch, dass der Zahnärzteschaft im privaten Gebührensektor eine Teilhabe an Einkommensfortschritten verweigert wurde.“ GOZ mit „Gebührenordnung ohne Zukunft“ zu übersetzen wäre daher, so Rubehn, eher angebracht.

Um Zahnärzten im Vorfeld der problematischen Novellierung einer neuen GOZ und aus Anlass des 20-jährigen „Jubiläums“ ein Informationsinstrument an die Hand

Kompetenznetzwerk im ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

In seinen Eröffnungsworten erklärte Bürgermeister Bernd Müller die Wichtigkeit einer Standortförderung für die Ansiedlung neuer Unternehmen und was die Stadt Mühl-

Thema des Tages über und stellte sein Unternehmen vor, welches er ganz bewusst in den Hightech-Bereich der Zahntechnik geführt hat, um sich von anderen Mitbewerbern abzugrenzen. Dazu gehören hochpräzise CAD/



Im Vordergrund v.l.: Dipl.-Kaufmann Gerhard Lambrecht, Bernd Müller (Bürgermeister von Mühlheim) und Helmut Geyer, Kreishandwerkerschaft Offenbach. Das Hösbacher Dental-Labor und die Praxis Dr. Pietsch & Partner konnten circa 40 Firmeninhaber aus allen Branchen einen Einblick in die Dentalwelt geben.

heim dazu beitragen kann, die Rahmenbedingungen zu schaffen und die bestehenden Unternehmen zu fördern.

In die gleiche Richtung gingen die Begrüßungsworte des stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der Sparkasse Langen-Seligenstadt als Partner für die Unternehmen. Herbert Raab, Inhaber des Hösbacher Dental-Labors in Lammerspiel, leitete zum

CAM-gefräste Arbeiten, digitale Farbmessung und ein Maschinenpark auf dem neuesten Stand.

Aufbauend auf die Ausführungen von Herrn Raab ging Dr. Albert Pietsch auf die Leistungsfähigkeit einer modernen Zahnheilkunde ein. Er verdeutlichte, wie wichtig ein strahlendes Lächeln für Erfolg im Beruf und im Privatbereich ist.

Ein Bestehen im Gesundheitsmarkt ist heute nur im Verbundsystem möglich. Dazu gehört eine intensive Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Dental-Labor, aber auch ein Blick über den Tellerrand. Zu diesem Zweck wurde das Netzwerk DentalAlliance gegründet, in dem sich gleich handelnde Zahnarztpraxen und das Hösbacher Dental-Labor zusammengeschlossen haben. Ein erster sichtbarer Erfolgsfaktor dieses Netzwerkes ist es, die weltweit agierende Firma Heraeus als großen Konzern davon überzeugt zu haben, die Praxis Dr. Pietsch & Partner als Kompetenzzentrum für Implantologie im Rhein-Main-Gebiet zu etablieren. Von diesen Kompetenzzentren gibt es nur sieben in ganz Deutschland. Alle neu in der Forschung entwickelten Implantate werden künftig hier vor Ort getestet und mit entwickelt.

Nur auf diesem Qualitätsweg ist ein Bestehen in den globalisierten Märkten möglich. www.dentona.de

ZT Adresse

Hösbacher Dental-Labor GmbH
Bischof-Ketteler-Straße 31–33
63165 Mühlheim-Lammerspiel
Tel.: 0 61 08/79 02 42
Fax: 0 61 08/79 02 44
E-Mail: hdlgmbh@aol.com
www.hdl-gmbh.de

ANZEIGE

esthetic-base® gold
von führenden CAD/CAM Experten und Systemherstellern empfohlen!
www.dentona.de

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag
Verlagsanschrift: Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Fachredaktion
Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)
E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de

Prof. Dr. Axel Zöllner
E-Mail: axel.zoellner@uni-wh.de

Redaktionsleitung
H. David Koßmann (hdk)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Redaktion
Christina Wendt (cw)
Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
E-Mail: ch.wendt@oemus-media.de

Katja Römhild (kr)
E-Mail: katja.roemhild@dotzauer-dental.de

Matthias Ernst (me), ZT
Betriebswirt d. H.
Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: ernst-dental@web.de

Projektleitung
Stefan Reichardt
(verantwortlich)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen
Lysann Pohllann
(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: pohllann@oemus-media.de

Abonnement
Andreas Grasse
(Aboverwaltung)
Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
E-Mail: grasse@oemus-media.de

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

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

Vorsicht bei der Künstlersozialabgabe!

ZT Fortsetzung von Seite 1

Wenn also das Dentallabor „Steiler-Zahn“ in den letzten Jahren regelmäßig freiberufliche Journalisten und Fotografen bezahlt hat, um der Lokalpresse einen professionellen Bericht über seinen Tag der offenen Tür vorzulegen oder einen Webdesigner die Labor-Homepage betreuen lässt, muss Inhaber Steiler hierfür den gesetzlichen Beitrag abführen.

Die Abgaben entsprechen quasi dem „Arbeitgeberanteil“ und belaufen sich 2007 auf 5,1 % des gezahlten Nettobetrag (Honorare, Gagen, Tantiemen). Doch müssen KSK-Abgaben nur für natürliche und nicht für juristische Personen gezahlt werden: Hat z. B. eine Werbeagentur die Rechtsform einer GbR oder OHG gewählt, sind ihre Auftraggeber abgabepflichtig; Kunden von GbRs und AGs sind jedoch nicht betroffen.

Der Hintergrund jenes Um- schwungs sind die in den

letzten 15 Jahren rasant angestiegenen Mitgliederzahlen der KSK. Trotz der abschlägig beschiedenen Mitgliedschaftsanträge von bis zu einem Drittel hat sich die Anzahl der KSK-Versicherten in jenem Zeitraum auf 155.000 verdreifacht.

ANZEIGE

Rund um die Modellherstellung die Nr.1!

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

Schätzungen zufolge soll sich diese Zahl bis 2015 noch einmal verdoppeln. Verantwortlich hierfür sind unter anderem das „Outsourcing“ und auch die Wiedervereinigung. Während die meisten der oben genannten Berufsfelder in der DDR über ein staatliches Einkommen verfügten, trieb die Umstellung auf das

BRD-System sie quasi in die Freiberuflichkeit.

Die KSK-Versicherung ist ein attraktives Ziel für alle Freiberufler. Für 18 % ihres Nettoeinkommens sind sie renten-, kranken- und pflegeversichert. So dürfen auch Versicherte mit schärferen Kontrollen der Rechtmäßigkeit ihrer Mitgliedschaft und Richtigkeit ihrer Angaben rechnen. Mitarbeiter der KSK führen bei fünf Prozent der Versicherten Stichproben durch, wobei jeweils die letzten vier Jahre geprüft werden.

Weitere Informationen sind auf der Homepage der KSK (www.kuenstlersozialkasse.de) erhältlich. ZT

ZT Adresse

Unfallkasse des Bundes
Abt. Künstlersozialkasse
Gökerstraße 14
26384 Wilhelmshaven
Tel.: 0 44 21/75 43-9
Fax: 0 44 21/75 43-5 86
E-Mail:
auskunft@kuenstlersozialkasse.de
www.kuenstlersozialkasse.de

Billig-ZE vs. Qualitätsanforderungen

Das ZT-Handwerk in Rheinland-Pfalz wünscht sich informierte Zahnersatzpatienten. Die Empfehlung lautet: Patienten sollten nur dann Zahnersatz erhalten, wenn dessen Herkunft, Zusammensetzung und Herstellungspreis geklärt sind.

Krankenkassen, -versicherer und die Werbung, die Billigimporte aus nicht kontrollierbarer Herstellung empfehlen, handeln eindeutig gegen die Interessen der Versicherten und gehen mindestens fahrlässig mit der Gesundheit von Zahnersatzpatienten um. Ge-

ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz – spitze für Ihre Implantattechnik!

www.dentona.de dentona

nau wie bei Lebensmitteln sollte nach Meinung des Rheinland-Pfälzischen Zahntechniker-Handwerks eine kontrollierbare Volldokumentation der Inhaltsstoffe sowie der lückenlose Herkunftsnachweis verpflichtend an den Patienten ausgehändigt werden.

„Qualitätssicherung bei medizinischen Produkten wie Zahnersatz darf nicht globalen Geschäftemachern und den finanziellen Interessen der Versicherungen geopfert werden, dafür ist die Gesundheit ein zu hohes Gut“, fordert Obermeister Manfred Heckens in Mainz. „Das Zahn- techniker-Handwerk – ebenso wie andere Meisterberufe in Deutschland – betreibt Qualitätssicherung durch Qualifizierung und nicht durch das fatale und bei Zahnersatz gefährliche Prinzip von ‚Versuch und Irrtum‘ am Patienten. Nur wer lückenlos garantieren kann, dass Zahnersatz von qualifizierten und kontrollierten Zahn Technikern aus garantiert hochwertigen Materialien hergestellt wurde, sollte in Deutschland Zahnersatz anbieten dürfen“, so Heckens. „Wir haben deshalb vor sechs Jahren das Qualitätssiegel ‚Zahnersatz – made in Germany‘ eingeführt, mit dem wir genau das unterstreichen wollen.“

Importe aus dem asiatischen Raum und aus anderen nicht vom Medizinproduktegesetz kontrollierbaren Quellen sollten vom Markt verbannt werden, denn sie seien ein nicht zu unterschätzendes Risiko für die Gesundheit von Zahnersatzpatienten. „Scharlatane



OM Heckens spricht eine deutliche Warnung vor Gesundheitsrisiken durch asiatischen Zahnersatz aus.

und Geschäftemacher haben im Gesundheitswesen nichts zu suchen. Wir wollen nicht, dass ähnlich wie bei Kinderspielzeug, das Kind erst in den (chinesischen) Brunnen fällt“, warnt der OM der rheinland-pfälzischen Zahn techniker- Innung. ZT

ZT Adresse

Zahn techniker- Innung
Rheinland-Pfalz
Essenheimer Straße 125 B
55128 Mainz
Tel.: 0 61 31/7 20 77-20
Fax: 0 61 31/7 20 77-07
E-Mail:
zti-rheinland-pfalz@t-online.de
www.zahn technikerinnung.de

Bundesverband ruft neutrale Schiedsinstanz an

Anfang November hat der Verband Deutscher Zahn techniker- Innungen (VDZI) das Bundesschiedsamt nach § 89 Abs. 7 des Sozialgesetzbuches V (SGBV) angerufen. Seine Forderung enthält die Schließung der Preislücke zwischen allgemeiner Wirtschaft und dem Zahn techniker- Handwerk, um vor dem Hintergrund der Preisentwicklung der vergangenen Jahre künftig die Leistungsfähigkeit der Labore zu sichern.



Jürgen Schwichtenberg, Präsident des VDZI, fordert eine Vergütungsanpassung zugunsten der Versorgungsqualität.

Aus Sicht des VDZI ist dieser Schritt notwendig, da die Vertreter der Spitzenverbände der gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) und des VDZI keine Einigung zur Festsetzung der bundeseinheitlichen durchschnittlichen Preise für das Jahr 2008 gemäß § 57 Abs. 2 Satz 2, 5 SGBV erzielen konnten.

In den Verhandlungen mit den Spitzenverbänden der Krankenkassen hatte der VDZI zuvor seine Überzeugung vertreten, dass die Sicherung der Leistungsfähigkeit der gewerblichen Labore durch eine sachgerechte Anpassung der Vergütungen im vorrangigen Interesse einer dauerhaften Sicherung der Versorgungsqualität in Deutschland steht. Aus diesem Grund hat der VDZI gefordert, die bestehende Preislücke zwischen allgemeiner Wirtschaft und dem Zahn techniker- Handwerk zu schließen.

„Unsere Forderung der Vergütungsanpassung entspricht der allgemeinen Kosten- und Preisentwicklung, die im personalintensiven Handwerk besonders berücksichtigt werden muss. Dies ist für die Betriebe

zwingend notwendig, um im Wettbewerb mit anderen Branchen den qualifizierten Fachkräften noch konkurrenzfähige Löhne zahlen und zu stabilen finanziellen Verhältnissen zurückzukehren zu können“, so VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg.

Die geforderte Anpassung liegt nach Ansicht des VDZI im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten. In seiner Stellungnahme dokumentiert der VDZI vor dem Hintergrund dauerhafter gesunkener Ausgaben für Zahnersatz daher auch, dass die Anpassung auch im Rahmen der Möglichkeiten der Krankenkassen liegt.

Die folgende, basierend auf der Statistik des Bundesgesundheitsministeriums (BMG) erstellte Tabelle zeigt die Entwicklung der Ausgaben für Zahnersatz seit 1997 auf. Hierin wird der deutliche Nachfrageeinbruch in den Jahren 2005 und 2006 sichtbar.

Jahr	GKV-Ausgaben in Mrd. Euro	Minderausgaben zu 1997 in Mrd. Euro
1997	4,31	
1998	2,99	- 1,32
1999	3,27	- 1,04
2000	3,52	- 0,79
2001	3,66	- 0,65
2002	3,53	- 0,78
2003	3,79	- 0,52
2004	3,67	- 0,64
2005	3,43	- 1,88
2006	2,70	- 1,61
kumuliert		- 9,23 gesamt

Ausgabenentwicklung im Vergleich zum Basisjahr 1997 beim Zahnersatz in der GKV.

Von 1997–2006 sind von gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) 4,58 Mrd. Euro weniger für Zahnersatz ausgegeben worden. Durch gesetzliche erzwungene Honorar- und Preisabsenkungen in den letzten Jahren sowie Leistungsausgrenzungen durch Veränderungen der Zahnersatz-Richtlinien und die Einführung der bundeseinheitlichen Festzuschüsse auf der Basis von Regelversorgungen etc. in den Jahren 2003–2006 sind weitere 4,65 Mrd. Euro eingespart worden.

Mit dieser Entwicklung beim Zahnersatz bei steigenden Ausgaben in anderen Leistungsbereichen der GKV beträgt der relative Anteil der Zahnersatzausgaben an den Gesamtausgaben gerade noch 1,8 %, der Anteil der zahntechnischen Leistungen einschließlich gesetzlicher Mehrwertsteuer liegt lediglich bei 1,0 %.

Der Gesetzgeber schreibt für den vorliegenden Streitfall (Schiedsamtfall) eine verkürzte Entscheidungsfrist von einem Monat vor, sodass mit einer zügigen Entscheidung (Schiedsspruch) gerechnet werden darf. Ein Termin für die Verhandlung steht jedoch noch nicht fest. ZT

ZT Adresse

VDZI
Verband Deutscher Zahn techniker- 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

„Meister“ für Kurzentgeschlossene

Der nächste Meisterkurs in der Meisterschule Ronneburg findet vom 10.12.2007 bis 05.06.2008 statt. Ein letzter Platz ist noch zu haben.

Von den verfügbaren 15 praktischen Ausbildungsplätzen ist nur noch einer frei. Ein Einstieg in die Voll-

ZTM Cornelia Gräfe und ZT Kuno Frass aus Hamburg. Neben der Schwarzschen Platte mit verschiedenen



Kursreferent für KFO ZT Kuno Frass aus Hamburg im Meisterkurs M23.

zeitvariante (Teil I + II) ist demzufolge noch möglich. Bei Interesse für die angebotene Splittingvariante, d. h. zuerst Teil II, anschließend Teil I (nur jede 2. Woche Vollzeitausbildung) ist die Teilnahme auf jeden Fall möglich, da für die Fachpraxis erst der Meisterkurs M 25 (09.06.–20.11.08) relevant ist. Bestandteile der praktischen Meisterausbildung sind neben Brücken- und kombinierter Prothetik auch die Totalprothetik und die Kieferorthopädie. Daran ändert auch die neue Meisterprüfungsordnung nichts. Kursreferenten für die KFO sind in der Meisterschule Ronneburg die Schulleiterin

Halte- und Federelementen sowie einem Labialbogen gehört auch die Herstellung eines Bionators zum Kursinhalt.

Den letzten Platz im Meisterkurs oder Informationen zu weiteren Kursen erhalten Sie unter nachstehender Adresse. ZT

ZT Adresse

Meisterschule für Zahn techniek
Friedrichstraße 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21 70-71
Fax: 03 66 02/9 21 72
E-Mail: info@zahn techniek- meisterschule.de
www.zahn techniek- meisterschule.de

25 Jahre Freier Verband Zahntechnischer Laboratorien e.V.

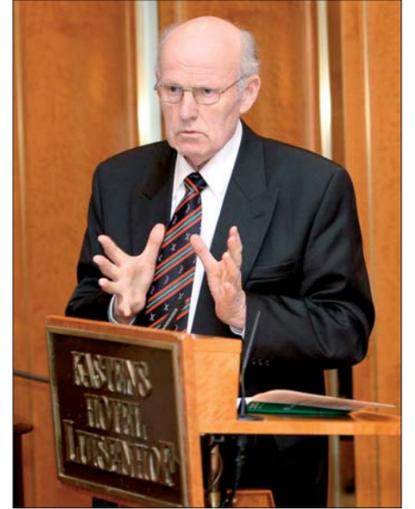
Der 1982 in Cuxhaven gegründete Freie Verband Zahntechnischer Laboratorien e.V. (FVZL) feierte Ende Oktober in Hannover sein 25-jähriges Bestehen. Im voll besetzten Georgssaal des Kastens Hotel Luisenhof begrüßte Herbert Stolle, der Bundesvorsitzende des FVZL, Gäste aus allen Teilen der Republik.



Niedersachsens Wirtschaftsminister Walter Hirche (li.) wird von Herbert Stolle (re.) und dessen Stellvertreter Carl Wesely begrüßt. (Foto: Regine Rabanus Photodesign, Hannover)



Festgäste aus dem gesamten Bundesgebiet waren nach Hannover gekommen. (Foto: Regine Rabanus Photodesign, Hannover)



Prof. Dr. Marxkors hielt eine Laudatio auf den Gastgeber. (Foto: Regine Rabanus Photodesign, Hannover)

Darunter waren als Repräsentanten der niedersächsischen Landesregierung die

Staatssekretärin aus dem Sozialministerium Dr. Christine Hawighorst, die im Na-

men des Ministerpräsidenten Christian Wulff, der kurzfristig seine Teilnahme absagen

musste, eine Grußbotschaft überbrachte, sowie der niedersächsische Wirtschafts-

minister und stellvertretende Ministerpräsident Walter Hirche.

Weitere Ehrengäste waren u. a. die Landesvorsitzenden der Zahnärzteschaft Dr. Julius Beischer (Niedersachsen), Dr. Peter Warnecke (Bremen) sowie der Vertreter der Sanitätsoffiziere der Bundeswehr OFA Dr. Jürgen Rentschler.

Auch die Vorstandsmitglieder der Arbeitnehmerschaft des „Deutschen Zahntechniker-Verbandes“, Gerhard Bauer und Peter Fiedler, wurden als Kollegen herzlich willkommen geheißen.

Die Festredner sparten nicht mit Lob und Anerkennung für die politische Arbeit der „Freien Zahntechniker“. Insbesondere wurde ihrem Bundesvorsitzenden Herbert Stolle bestätigt, dass er als geistiger Führer dieses Kampfverbandes mit einer Mischung aus Diplomatie, Kampfgeist und charismatischer Menschenführung dem Verband zu einem bundesweit hohen Ansehen verholfen habe.

In ihren Grußbotschaften entwarfen die Festredner ein komplettes Bild der gesundheitspolitischen Landschaft der Bundesrepublik Deutschland.

Prof. Dr. Beske, Direktor der Gesundheits-System-Forschung in Kiel, bezeichnete die nächste Bundestagswahl 2009 als Schicksalswahl für das deutsche Gesundheitswesen und analysierte die unterschiedlichsten Koalitionsmöglichkeiten. Dr. Karl-Heinz Sundmacher, Bundesvorsitzender des 20.000 Mitglieder starken Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte (FVDZ), warnte vor weiteren planwirtschaftlichen und sozialistischen Einschnitten zu Lasten der Ärzte und ihrer Patienten. Die ärztliche Freiberuflichkeit dürfe deshalb nicht weiter eingeschränkt und fremdbestimmt werden.

Dr. Volker Müller, Hauptgeschäftsführer des Instituts der norddeutschen Wirtschaft, betonte die Notwendigkeit einer qualifizierten Interessenvertretung für mittelständische Unternehmer und zeichnete an dem Beispiel des Mitgliedes Dental Stolle aus Cuxhaven die Vorteile auf, die durch ein konstruktives Zusammenarbeiten für alle erkennbar und nützlich seien. Der Vertriebs-

Direktor für Deutschland der international etablierten Firma Ivoclar Vivadent aus Liechtenstein, Norbert Wild, widmete sich den Chancen und Risiken der Globalisierung. Als Protagonist der gesamten deutschen Dentalindustrie kam er zu der Feststellung, dass Produkte „made in Germany“ inzwischen den Weltmarkt erobert hätten. Er kam zu dem Schluss, dass sich auch die hochwertige Zahntechnik aus Deutschland erfolgreich gegen die Billiganbieter aus Nah- und Fernost wehren werde.

Prof. Dr. Reinhard Marxkors, Universität Münster, erinnerte an die vielen „Nordsee-Seminare“ in Cuxhaven und hielt – auch im Namen der über 70 Wissenschaftler und Referenten, die diese Seminare belebt hatten – eine Laudatio auf den Gastgeber. Eingebunden wurde die gesamte Festveranstaltung durch musikalische Einlagen von Peter-Andreas Stolle (Flügel) und Ulrike Wahren (Gesang). Sie trug nach jedem der Vorträge ein Chanson aus ihrem reichhaltigen Repertoire vor und verwandelte vor einem begeisterten Publikum den Festakt zeitweise in eine Musicalaufführung. Neben den zahlreichen Glückwünschen und Grußbotschaften aus allen Bereichen der Politik, der Wirtschaft und der Kollegenschaft konnte der FVZL-Bundesvorsitzende Herbert Stolle noch zwei ideelle Geschenke entgegennehmen: die Einladung zu einer vertiefenden Diskussion im Gesundheitsministerium und das Angebot aus der Staatskanzlei zu einem längeren Gespräch unter vier Augen mit dem Ministerpräsidenten Christian Wulff.

Die einhellige Begeisterung aller Festgäste fasste der Grußwortredner Dr. Volker Müller zusammen: „Das war eine der eindrucksvollsten und interessantesten Festveranstaltungen, die ich jemals erlebt habe.“

ANZEIGE

IPS InLine®

IPS InLine®

Konventionelle Metallkeramik

IPS InLine® PoM

Press-on-Metal Keramik

Überpressen Sie passgenau, ästhetisch und schnell!

IPS InLine PoM ist die jüngste Entwicklung auf dem Gebiet der Überpress-Technik. Mit nur sieben speziell eingefärbten Rohlingen aus Leuzitkeramik lassen sich alle Chromascop-, A-D und die neuen Bleach-Farben rasch reproduzieren. Dank zwei Rohlingsgrößen ist unnötiger Materialverschleiß bei IPS InLine PoM kein Thema.

Cut-back und Keramikschichtung entfällt. Einfach nur Opaquer auftragen, aufwachsen, vollanatomisch pressen, mit den neuen IPS InLine/IPS InLine PoM Shade/ Stains charakterisieren und glasieren. Und fertig ist die passgenaue, ästhetische Restauration!



Press it InLine!

Ist Ihnen die **konventionelle Verarbeitungstechnik** lieber?

Dann steht Ihnen auch in Zukunft IPS InLine zur Verfügung. Perfekt auf IPS InLine/IPS InLine PoM abgestimmte Legierungen sind natürlich nach wie vor eine Selbstverständlichkeit für Ivoclar Vivadent.

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

ivoclar vivadent
passion vision innovation

ZT Adresse

FVZL
Freier Verband Zahntechnischer
Laboratorien e.V.
Gorch-Fock-Straße 27
27472 Cuxhaven
Tel.: 0 47 21/55 44 11
Fax: 0 47 21/55 44 12
E-Mail: info@fvzl.de
www.fvzl.de

ZT WIRTSCHAFT

„Ein Unternehmen ist kein Zustand, sondern ein Prozess.“ (Ludwig Bölkow) – Wie Laborleiter umfassende Marketing-Qualifikationen ausbilden Der Laborinhaber als Visionär, Stratege, Werbechef und Statistiker

Wer sein Dentallabor als kundenorientiertes Unternehmen etablieren möchte, muss unternehmerisches Bewusstsein entwickeln und sich als Visionär, Stratege, „Leiter Kundenservice“, Werbechef, Vertriebler, Personalverantwortlicher und Kaufmann sehen. Wie können Laborinhaber dieses Bewusstsein entwickeln? Diese Frage wird hier vom Chemnitzer Coach Alfred Lange beantwortet.

Als Bernhard Ludwiger (Name geändert) 2006 sein Dentallabor in Chemnitz eröffnete, war er noch voller Euphorie und Elan. „Ich wollte das Labor so schnell wie möglich etablieren. Doch ich musste schnell akzeptieren: Meine Kompetenz als langjähriger Zahntechniker allein reichte dazu nicht aus.“ Der Laborinhaber, der zugleich als Laborleiter fungierte, sah sich mit einer Vielzahl erheblicher Probleme konfrontiert.

Fachkompetenz allein reicht nicht aus

Was war passiert? Ein Problem bestand darin, dass Ludwiger noch nicht lange in Chemnitz lebte. Die Inhaberin eines Konkurrenzlabors, ebenfalls in Chemnitz ansässig, hatte den Wettbewerbsvorteil, dass die Kunden, also die Zahnärzte, sie bereits sehr gut kannten. Ihr fiel es leicht

ter als Bernhard Ludwiger, den so wichtigen Vertrauensaufbau zu den Zahnärzten in der direkten und persön-

„Wie ich als Führungskraft mit solchen Konflikten umgehen kann, hatte ich überhaupt nicht gelernt“

lichen Begegnung und im Verkaufsgespräch aufzubauen. Hinzu kam: Die meisten Laborleiter und Zahntechniker sind keine ausgebildeten Verkäufer. Eine kundenorientierte Beziehung aufzubauen wird dann zum Problem. Es genügt nicht mehr, dass Dentallabore für die Zahnärzte hochwertigen Zahnersatz auf Bestellung anfertigen. Um wirtschaftlich zu überleben, sind der aktive Verkauf und das kundenorientierte Werben um die Zahnärzte notwendig, die zudem vom Dentallabor eine intensivere Beratung erwarten als dies in früheren Zeiten der Fall war.

„Meine Kollegin in dem anderen Labor hatte sich darauf eingestellt und entsprechend Fachpersonal eingestellt“, be-

richtet Ludwiger, „meine Mitarbeiter waren zwar allesamt hervorragende Zahntechniker – aber sie beherrschten keine Verkaufstechniken. Es ist jedoch nun einmal so, dass nach der Beratungsphase in den Verkauf und den Zusatzverkauf eingestiegen werden muss. Hier hatten wir erheblichen Nachholbedarf.“ Auch Bernhard Ludwiger selbst hatte ein eher konservatives Bild seiner Tätigkeit. „Ich habe unterschätzt, dass die Qualität der Service- und Beratungsleistungen entscheidend für die Kundenzufriedenheit ist. Bei der Einstellung meiner Mitarbeiter

hatte ich diesen Punkt kaum berücksichtigt. Und außerdem wurde mir erst durch das Beispiel des Konkurrenzlabors so richtig bewusst, dass ich für mein Labor auch Werbung hätte machen müssen. Und das Wort ‚Marketing‘ war damals ein Fremdwort für mich.“

alle Beteiligten – die Mitarbeiter und er selbst – kundenorientiert denken und handeln,

- Produkte und Dienstleistungen aktiv verkaufen,
- Führungsaufgaben wahrnehmen und
- kaufmännischen Sachverstand entfalten.

gie wiederum dient der Ausformulierung konkreter Ziele – Ziele für das Labor insgesamt, für den Laborinhaber und -leiter und für alle Mitarbeiter. Für die Verwirklichung der Ziele werden die entsprechenden Aktionen und Maßnahmen bestimmt und umgesetzt.



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

Neben der ohnehin schwierigen wirtschaftlichen Situation traten auch Mitarbeiterprobleme auf: Zwei Zahntechniker konnten sich überhaupt nicht „riechen“; Auseinandersetzungen und Konflikte, die das Betriebsklima verdunkelten, waren die Folge. „Wie ich als Führungskraft mit solchen Konflikten umgehen kann, hatte ich überhaupt nicht gelernt“, so der Chemnitzer Laborinhaber – „und dann noch diese zeitraubende Buchhaltung am Abend!“

Vielfältige Aufgabefelder erfordern vielfältige Qualifikationen

Das Beispiel führt vor Augen, dass ein Laborinhaber mehr sein muss als ein Experte auf dem Gebiet der Zahntechnik. Das A & O eines erfolgreichen Labors sind ein gutes Management, Kundenbewusstsein und eine professionelle Personalentwicklungspolitik – zum unternehmerischen Erfolg gehören gute Mitarbeiter. Diesen Herausforderungen begegnet der Laborinhaber am besten, indem er frühzeitig ein unternehmerisches Bewusstsein entwickelt – und dieses Bewusstsein bei den Mitarbeitern fördert. Was heißt das konkret? Der Laborinhaber muss als Unternehmer:

- eine Vision entwickeln und eine Unternehmensstrategie erarbeiten,
- als Marketing- und Werbechef den Bekanntheitsgrad des Dentallabors aktiv steigern,
- ein Kundendienstleistungsunternehmen führen, in dem

Sich vom Wettbewerb differenzieren: Visions- und Strategieentwicklung

Unternehmerisches Bewusstsein fängt nicht bei der Buchhaltung an. Der Unternehmer braucht eine kreative Geschäftsidee, durch die es ihm gelingt, sich vom Wettbewerb abzuheben. Der Weg dorthin führt über eine Vision, in der die Marschrichtung des Den-

ANZEIGE



tallabors für die nächsten Jahre beschrieben ist. Eine Vision hat eine Orientierungs- und Ordnungsfunktion für den Laborinhaber und die Mitarbeiter, weil sie verschiedene Tätigkeiten unter EINEM Aspekt vereinigt. Eine mögliche Vision wäre zum Beispiel, sich zu einem strikt kundenorientierten zahntechnischen Dienstleister zu entwickeln, der die Zahnärzte durch absoluten Kundennutzen, Freundlichkeit und Fachkompetenz überzeugt und so zum regionalen Marktführer avanciert.

Aus der Vision wird eine Strategie abgeleitet, die konsequent auf die Kundenerwartungen abgestimmt ist, die durch eine Kundenbefragung ermittelt werden. Die Strategie

Die Service- und Kundenorientierung des Laborinhabers

Grundsätzlich gibt es drei Strategiearten:

- Strategien der Differenzierung: Ziel ist es, sich innerhalb der Branche vom Wettbewerb eindeutig zu unterscheiden und eine Sonderstellung einzunehmen.
- Strategien der Nischenbildung oder Konzentration auf ausgewählte Schwerpunkte oder ein Marktsegment, in dem das Dentallabor seine spezifischen Stärken ausspielt.
- Strategie der Kosten- oder Preisführerschaft.

Bei den Differenzierungsstrategien wiederum unterscheidet man die erlebnisorientierte Strategie, die serviceorientierte Strategie, die kundenbindungsorientierte Strategie sowie die bedarfsorientierten Strategie. Strategie ist die Konzentration von Ressourcen auf ausgewählte Wettbewerbsvorteile. Ohne eine klare strategische Ausrichtung schafft es heutzutage kaum jemand mehr, sich am Markt durchzusetzen und zu behaupten. Es geht darum, ein einzigartiges Profil herauszuarbeiten und dies klar nach außen zu kommunizieren. Deswegen sollte der Laborinhaber seine Leistungen, die Ziel-

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ZT Literatur

Svenja Hofert: Praxishandbuch Existenzgründung. Erfolgreich selbstständig werden und bleiben. Eichborn Verlag 2007

ZT Fortsetzung von Seite 8

gruppe und die Vertriebswege genau analysieren – und überlegen, ob es im Dentallaborbereich eine Nische gibt, die von der Konkurrenz noch nicht abgedeckt ist.

Die Erfolg versprechendste Differenzierungsstrategie für den Laborinhaber liegt darin, den Zahnärzten einen außergewöhnlichen Service zu bieten: So wird der Zahnersatz zum Beispiel in extrem kurzer Zeit fertiggestellt und ausgeliefert, natürlich ohne dass die Qualität leidet.

Unternehmerisches Bewusstsein heißt dann, dass der Laborinhaber nicht nur die Qualität seiner Zahnersatzprodukte optimiert, sondern ständig darüber nachdenkt, wie er Service und Kundenorientierung so verbessern kann, dass daraus im Vergleich zum Wettbewerb ein Alleinstellungsmerkmal entsteht.

Des Weiteren gilt: Unternehmerisches Bewusstsein drückt sich dadurch aus, dass der Satz „Der Kunde ist König“ keine inhaltsleere Worthülse ist. Dass diese Selbstverständlichkeit auch für das Dentallabor gilt, hat Bernhard Ludwiger auf einem Seminar gelernt, das sich mit dem Thema „Management im Dentallabor stärken“ beschäftigte und an Laborinhaber und Mitarbeiter wendet. Letztere müssen sich ebenfalls für serviceorientierten Mit-Unternehmern entwickeln, die ständig überlegen, wie die Kundenbindung zu den Zahnärzten gestärkt werden kann. Dieses „Denken“ lässt sich durchaus trainieren – am besten in einer Umgebung, in der die Alltagshektik außen vor bleibt und in der Führungskräfte und Angestellte gemeinsam an der Ausbildung unternehmerischer Energie arbeiten können.

Der Laborinhaber als Marketingexperte

Wichtig ist es, als Problemlöser aufzutreten; der Aufbau von vertrauensvollen Kundenbeziehungen steht im Mittelpunkt der Neukundengewinnung und Kundenbindung. Dazu zählt das Marketingkonzept: Bei der Kaltakquisition gilt das Gesetz der großen Zahl: Es müssen so viel potenzielle Neukunden wie möglich angesprochen werden – durch Mailings und Prospekte, durch Präsenz im Internet, durch Anzeigenschaltungen, durch Veranstaltungen, auf denen sich das Dentallabor mithilfe seiner Differenzierungsmerkmale präsentiert und positioniert.

Bei der Warmakquisition zählen eher die Anzahl und Qualität der bestehenden Kundenbeziehungen: Ziel ist es, Kunden zu Stammkunden zu machen.

Zu den Selbstverständlichkeiten einer kundenorientierten Ansprache zählen:

- Der Laborinhaber ist dem Kunden von Nutzen wo immer möglich, er wird zum persönlichen Geschäftspartner des Zahnarztes.
- Er erkundigt sich nach den Wünschen und Erwartungen des Kunden.



- Er hört gut zu, fragt im Gespräch freundlich nach, um dem Kundenbedarf auf die Spur zu kommen. Der Zahnarzt muss spüren: „Hier stehen meine Wünsche und ich im Mittelpunkt.“
- Er sorgt für Zuverlässigkeit und Schnelligkeit in Betreuung und Service.

Der Laborinhaber als Werbechef

Immer ist der Erfolg von einer stets aktuell gehaltenen Kundendatenbank abhängig: Nur so können Kunden regelmäßig kontaktiert und individuell angesprochen werden – etwa bei Werbeaktionen, in denen der Laborinhaber als „Werbechef“ fungiert. Laborinhaber und Mitarbeiter sollten es sich zur Gewohnheit machen, im Kundengespräch möglichst viele persönliche Daten der Zahnärzte zu erfragen, die zeitnah in die Datenbank eingepflegt werden. Informationen, die sie über andere Kanäle erfahren oder erheben können, gehören ebenfalls dort hinein. Unternehmer müssen nicht nur kreativ und schöpferisch veranlagt sein, sondern zugleich Talent zum Statistiker haben.



Eine Alternative besteht in der Durchführung einer Kundenbefragung: Wie beurteilen die Zahnärzte die Produkte des Dentallabors, wie nehmen sie die Dienstleistungen des Labors wahr, wie beurteilen sie die Fachkompetenz und die Kundenfreundlichkeit der Mitarbeiter?

Welche Prozesse führen dazu, dass der Zahnarzt die Leistungen des Labors als zufriedenstellend beurteilt? Schließlich nimmt der Laborinhaber eine Konkurrenzanalyse vor: „Was unterscheidet

uns von anderen Laboren? Was machen andere besser, von wem können wir etwas lernen?“

Werbung ist zuweilen ein plattes Geschäft. Der Laborinhaber sollte in der Lage sein, wichtige Kernaussagen auf den Punkt zu bringen und allzu differenzierende Aussagen über seine Kompetenzen und Leistungen wegzulassen. Diese können immer

schon verstanden“ zu verlassen, ist umso riskanter, je mehr Angestellte vorhanden sind. Zwischenmenschliche Konflikte sind dann unausweichlich.

Unternehmerisches Wachstum ist zumeist durch eine gute Kundenbindungspolitik möglich – und durch eine gute Personalentwicklungsstrategie. Der Laborinhaber wird seine Ziele nur verwirklichen

mehrfacher Hinsicht zum Vorteil, denn das Labor kann in der Regel nur expandieren, wenn er Mitarbeiter einstellt, die es ihm – allein zeitlich – erlauben, seine eigenen Kernkompetenzen zur Entfaltung zu bringen.

Neben der Führungskompetenz kommen für den Laborinhaber als Personalverantwortlichen ganz handfeste Aufgaben zu: Im Arbeitsvertrag etwa muss er auf Punkte wie Aufgaben- und Tätigkeitsbeschreibung, Probezeit, Gehaltsfragen, Überstundenregelung, Urlaub und Kündigungsfristen eingehen. Auch mit den Themen Zielvereinbarungsgespräch, Motivationsgespräch und Konfliktgespräch muss er sich beschäftigen. Problematisch ist zumeist der produktive Umgang mit Konflikten, die so gut wie unausweichlich sind – bis hin zu Kündigungen: sich von einem Mitarbeiter zu trennen, gehört gewiss zu den schwierigsten Herausforderungen.

Der Laborinhaber als Kaufmann

Nicht zu vernachlässigen sind die kaufmännischen Herausforderungen. Ein guter Steuerberater allein tut es nicht: Der Laborinhaber muss wissen, welche buchhalterischen Pflichten er hat und welche versicherungstechnischen und steuerlichen Aufgaben zu bewältigen sind. Grundkenntnisse in Steuer-, Versicherungs- und Finanzierungsfragen schaden daher gewiss nicht. Zumindest eines sollte er dafür einplanen: Zeit, die ihm gewiss an anderer Stelle fehlen wird.

Die Zukunft fest im Blick

Für einige unternehmerische Aufgaben braucht der Laborinhaber vor allem Zeit, Geduld und „Sitzfleisch“. Anders sieht es bei einer Fähigkeit aus, die unerlässlich ist, wenn er die Leistungsfähigkeit des Labors langfristig sichern will: dem strategischen Weitblick. Die Fähigkeit zur Strategieentwicklung ist bereits angesprochen worden – der Kreis schließt sich nun: Ständig muss der Laborinhaber sein Umfeld und den Wettbewerb beobachten und analysieren, um Trends für die Branche nutzen und auf sich ändernde Rahmenbedingungen etwa in der Gesundheitspolitik reagieren zu können. Strategischer Weitblick heißt, kontinuierlich vorhandene Stärken auszubauen, Schwächen zu mindern, Chancen zu nutzen und Risiken zu vermeiden. Nur so lassen sich tragfähige strategi-

sche Entscheidungen für die Zukunft fällen, die auf einer gesicherten Informationsgrundlage basieren. Also:

- In welche Richtung kann sich das Dentallabor entwickeln und erweitern?
- Welches Angebot in der Wettbewerbslandschaft fehlt noch, womit und wie können die Zahnärzte interessiert und begeistert werden?
- Wie lassen sich diese Angebote entwickeln und am Markt positionieren?

Bernhard Ludwiger übrigens hat für sich den folgenden Ausweg gefunden: Er ist mit der Inhaberin jenes Konkurrenzlabors eine strategische Kooperation eingegangen: „Wir sparen nun Kosten, indem wir gemeinsam Marketing- und Werbeaktionen durchführen. Materialien bestellen wir im Verbund, bleiben dabei aber jeweils selbstständig. Von der Kollegin habe ich gelernt, dass unternehmerisches Handeln kreatives Denken fernab der traditionellen Denkbahnen voraussetzt.“

Zudem hat der Laborinhaber aus Chemnitz ein Führungskräfteforum besucht und einige seiner Mitarbeiter in den Bereichen Kundenorientierung sowie „Verkauf & Beratung“ schulen lassen. Ludwiger weiß nun: Unternehmerisches Bewusstsein bedeutet mehr als nur zahntechnisches Know-how, sondern einer Vielzahl an Aufgaben gerecht zu werden, die zumeist wenig mit seinem eigentlichen Kenntnissen zu tun haben. ☐

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

noch vorgetragen werden, wenn der Kunde erst einmal Interesse an einer Zusammenarbeit mit dem Labor bekundet hat. Vorher ist die Fähigkeit zur Vereinfachung gefragt. Das heißt nicht, dass er die Stärken seines Labors unter den Tisch fallen lassen muss, sondern seine Kernaussagen möglichst eingängig, zuweilen sogar plakativ formuliert.

können, wenn es ihm gelingt, gute Mitarbeiter an sich zu binden, die ihrer Arbeit voller Leidenschaft und Begeisterung nachgehen und alles dafür tun, um die Kunden zu überzeugen. Ohne gutes Personal kein Service, keine ausführliche Bedarfsermittlung, keine Kundenfreundlichkeit, keine Fachkompetenz – und keine zufriedenen Zahnärzte. Wichtig ist daher, dass der

ZT Kurzvita



Alfred Lange

Der Autor ist Leiter des medizinischen dienstleistungszentrums medicen in Chemnitz. Er hat sich unter anderem darauf spezialisiert, Dentallabors und Arztpraxen bei der Teamentwicklung und dem Aufbau effektiver Teamstrukturen zu beraten und zu unterstützen. In den individuell aufgebauten Seminaren und Coachings nutzt der Trainer das sogenannte Intervalltraining: Laborleiter, Zahntechniker und Mitarbeiter lernen in Seminarintervallen, die zumeist einen halben oder einen ganzen Trainingstag dauern, ihre persönlichen Managementfähigkeiten zu erweitern. Dabei erarbeiten sie sich auch ein Instrumentarium zur Teamentwicklung.

ZT Adresse

Alfred Lange
medizinisches dienstleistungszentrum medicen
Augustusburger Str. 331
09127 Chemnitz
Tel.: 03 71/7 25 43-36
Fax: 03 71/7 25 43-40
E-Mail: a.lange@medicen.de
www.medicen.de

Implantatprothetik – Technik und Technologie jenseits der Osseointegration

Die Vorhersagbarkeit der knöchernen Einheilung in der Implantologie, mit dokumentierten Langzeitergebnissen von über 95 %, hat die rein funktionelle Wiederherstellung zahnloser Patienten längst um die ästhetische Therapie mit Einzelzahnimplantaten im Frontzahnbereich erweitert.^{1,2} Während heute von der perimplantären Integration der Hartgewebe ausgegangen werden kann, stellt die ästhetische Integration des implantatgestützten Zahnersatzes sowie der umgebenden Weichgewebe häufig eine Herausforderung dar. Von Dr. Peter U. Gehrke, Prof. Dr. Günter Dhom, ZTM Oliver Fackler und ZTM Helmut Storck.

Noch vor einigen Jahren innerhalb der Disziplin der Implantologie vernachlässigt, stehen heute messbare Ästhetik-Parameter zur Verfügung, die zur Beurteilung des objektiven Behandlungserfolgs herangezogen werden können.^{3,4} Bisher wurde angenommen, dass sich Schönheitsideale von Epoche zu Epoche und von Kultur zu Kultur verändern. Doch neuere Forschungsarbeiten beweisen, dass Menschen überall auf der Welt – ungeachtet der ethnischen Herkunft, ihrer gesellschaftlichen Zugehörigkeit und ihres Alters – eine ähnliche Vorstellung von Attraktivität haben.⁵ Obwohl noch nicht genau geklärt ist, wie unser Gehirn den Anblick eines Gesichts oder Lächelns in ein Hochgefühl verwandelt, deuten diese Untersuchungen darauf hin, dass wir uns gegenseitig nach Regeln beurteilen, denen wir uns überhaupt nicht bewusst sind. In den letz-



Abb. 1a–c: CAD/CAM-gefräste, adhäsiv befestigte Klebebrücke als Langzeitprovisorium aus glasfaserverstärktem Polymerkunststoff (C-Temp, KaVo Everest®).

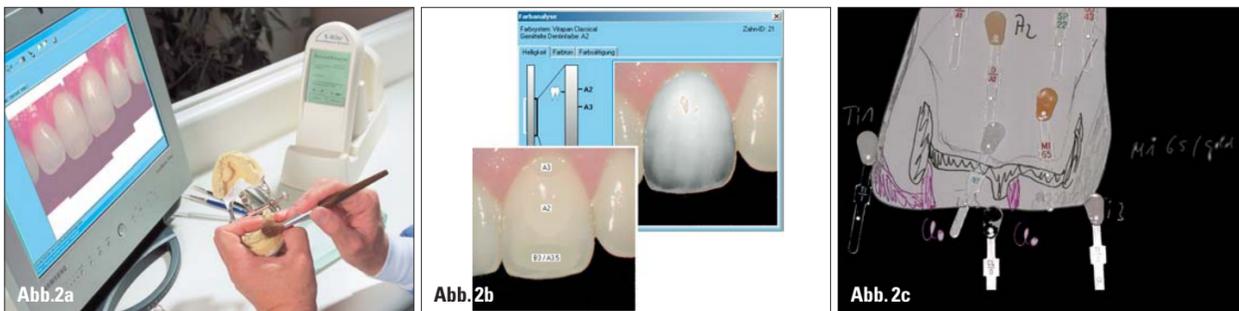


Abb. 2a: Digitale Farbanalyse durch Kolorimeter mit Farbgebung im zervikalen-, mittleren- und inzisalbereich (Shade Vision®, Amann Girrbach, Pforzheim). Abb. 2b: Verbesserung der Kommunikation durch Übermittlung der digitalen Analysebilder zum Zahnlabor via E-Mail. Abb. 2c: Herkömmliche Aufzeichnungen nach visueller Farbbestimmung zur Kommunikation mit dem Zahntechniker.

ten Jahren etablierten einige grundlegende wissenschaftliche Studien solide Prinzipien in der ästhetischen Implantatprothetik, die routinemäßig in der modernen Praxis angewendet werden.^{6–10} Eine fortlaufende Analyse dieser Kriterien ist notwendig, um eine wissenschaftliche und praktische Grundlage zu schaffen, obsolet gewordene Prinzipien infrage stellen zu können. Die stetige Entwicklung neuer Materialien und Techniken innerhalb der Zahnmedizin fordert vom aufgeschlossenen Anwender die kontinuierliche Reflektierung und gegebenenfalls die Adaptation seiner Methoden.

Provisorische Implantatversorgung als „Trigger“ für definitiven Langzeiterfolg
Die alltägliche Herausforderung des konservativ und pro-

Fortsetzung auf Seite 12 ZT

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



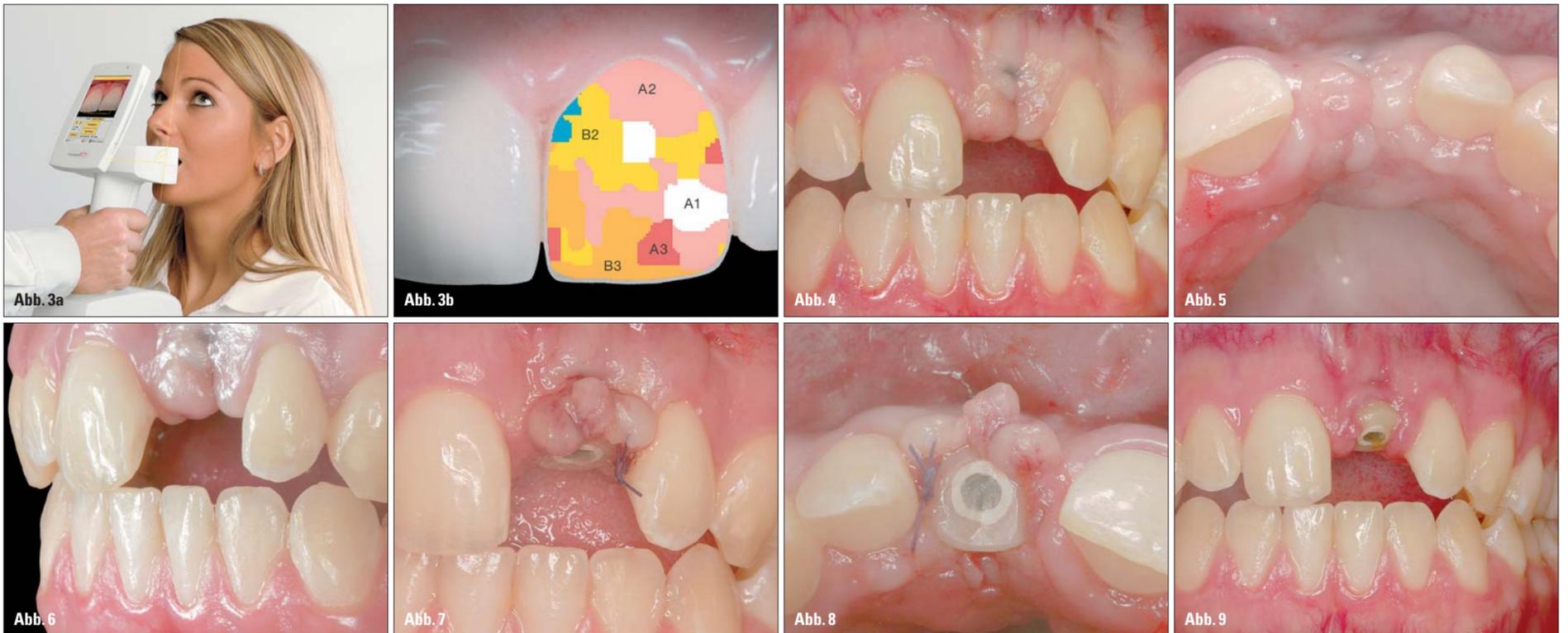


Abb. 3a: Digitale Farbnahme mit Spektrofotometer am Patienten (Shadepilot®, DeguDent, Hanau). Abb. 3b: Digitale Farbkarte im Vitapan Classic System. Abb. 4: Periimplantäre Weichgewebssituation in Regio 21 acht Monate nach Implantatinserktion, Augmentation und Membranfixierung: Narbengewebe und Durchscheiden der Membrannägel. Abb. 5: Okklusale Ansicht der Implantatregio linker, mittlerer Schneidezahn. Abb. 6: Labiale Ansicht der Implantatregio linker, mittlerer Schneidezahn. Abb. 7: Labiale Ansicht nach periimplantärem Weichgewebsmanagement mit Verschiebelappen. Abb. 8: Okklusale Ansicht der Verschiebelappenplastik um anatomisch konturierten Kunststoff-Gingivaformer (FRIADENT EsthetiCap®). Abb. 9: Klinische Situation zehn Tage nach Implantatfreilegung und chirurgischem Weichgewebsingriff.

ZT Fortsetzung von Seite 11

thetisch arbeitenden Dentalteams ist die Manipulation der dentalen Illusion von Licht, Form, Struktur und Farbe zur (Wieder-)Herstellung eines ästhetischen Lächelns und der Integration umgebender Gewebe. Dabei kommt der provisorischen Versorgung des Patienten im ästhetisch sichtbaren Bereich innerhalb der Implantattherapie eine besondere Rolle zu. Dieses gilt für den Zeitraum vor, während und nach der knöchernen Implantateinheilung. Neue, glasfaserverstärkte Polymerkunststoffe können heute z.B. auf der Basis von CAD/CAM-Technologien zur Herstellung von festsitzen-

den, adhäsiv befestigten Klebebrücken verwendet werden (Abb. 1a-c). Dadurch kann dem Wunsch des Patienten nach festsitzendem Zahnersatz entsprochen und eine vorzeitige Implantatbelastung sowie das Tragen herausnehmbarer Interimsprothesen sicher vermieden werden. Nach erfolgreicher Osseointegration können anatomische, präfabrizierte Gingivaformer oder provisorische Implantataufbauten, mit der Möglichkeit der individuellen Bearbeitung, zur biologischen und ästhetischen Ausformung des periimplantären Weichgewebes eingesetzt werden. Die ideale Synergie von mechanischen, funktionellen, biologischen und ästheti-

sch en Eigenschaften trägt maßgeblich zum kosmetischen Gesamtergebnis einer Implantatversorgung bei. Für die definitive Versorgung erwarten Patienten heute Restaurationen, die ästhetisch und darüber hinaus biologisch verträglich sind. Inzwischen stellen keramische Implantataufbauten aus Zirkoniumdioxid eine ästhetische Alternative zu Standardaufbauten aus Titan dar. Zirkonkeramik besitzt eine Biegefestigkeit und Bruchzähigkeit, die bisher Metallen vorbehalten war und zeichnet sich durch eine ausgezeichnete Biokompatibilität und geringer Plaqueadhäsion aus.^{11,12} Ihre Farbvitalität und lichtdynamischen Eigenschaften sind besonders im

ästhetisch relevanten Frontzahnbereich wichtig.

Digitale Farbnahme in der ästhetischen Implantatprothetik

Neben der Formgebung der provisorischen und definitiven Implantatversorgung hat die Farbcharakterisierung der Restauration einen entscheidenden Einfluss auf den Gesamterfolg. Sich mit Farbe zu befassen ist integraler Bestandteil der ästhetischen Zahnmedizin und entscheidet über Erfolg oder Misserfolg des Zahnersatzes. Kleinsten Farbabweichungen stimulieren Auge und Gehirn und können das Ergebnis unserer Behandlung beeinflussen. Die Tageszeit, Praxisbeleuchtung, optische Täuschungen,

Farbsehwächen und Ermüdungsfaktoren sind auf dem Weg zu einer erfolgreichen Farbbestimmung ständige Herausforderungen für jeden Behandler. Seit vielen Jahren verlässt sich das Zahnarzt/Zahntechnikerteam bei einer „präzisen“ Farbbestimmung auf die subjektive Auswahl anhand von Musterzähnen und Farbringen. Dennoch führt diese herkömmliche Farbbestimmung häufig zu Farbabweichungen des fertiggestellten Zahnersatzes, da ein an sich komplexer Vorgang extrem vereinfacht wird. Die Notwendigkeit, die Genauigkeit der Farbauswahl zu verbessern, unterstützen Studien, in denen bis zu 80 % der befragten Patienten einen Farbunter-

schied zwischen ihren natürlichen und künstlichen Zähnen feststellen konnten.¹³ Technische Fortschritte erlauben heute eine standardisierte und reproduzierbare Farbnahme mittels speziell entwickelter Computer- und Kommunikationssysteme (Tab.1). Wurden zunächst digitale Analysegeräte entwickelt, die eine sehr kleine Fläche auf der Zahnoberfläche messen konnten (Spot-Measurement ca. 3 mm²), stehen heute Geräte zur Verfügung, die die Farbe über die gesamte Zahnoberfläche registrieren (Complete-Tooth-Measurement). Obwohl Punktmessgeräte durch mehrere Referenzmessungen über den gesamten Zahn zur Darstellung von Farbrends geeignet sind, er-

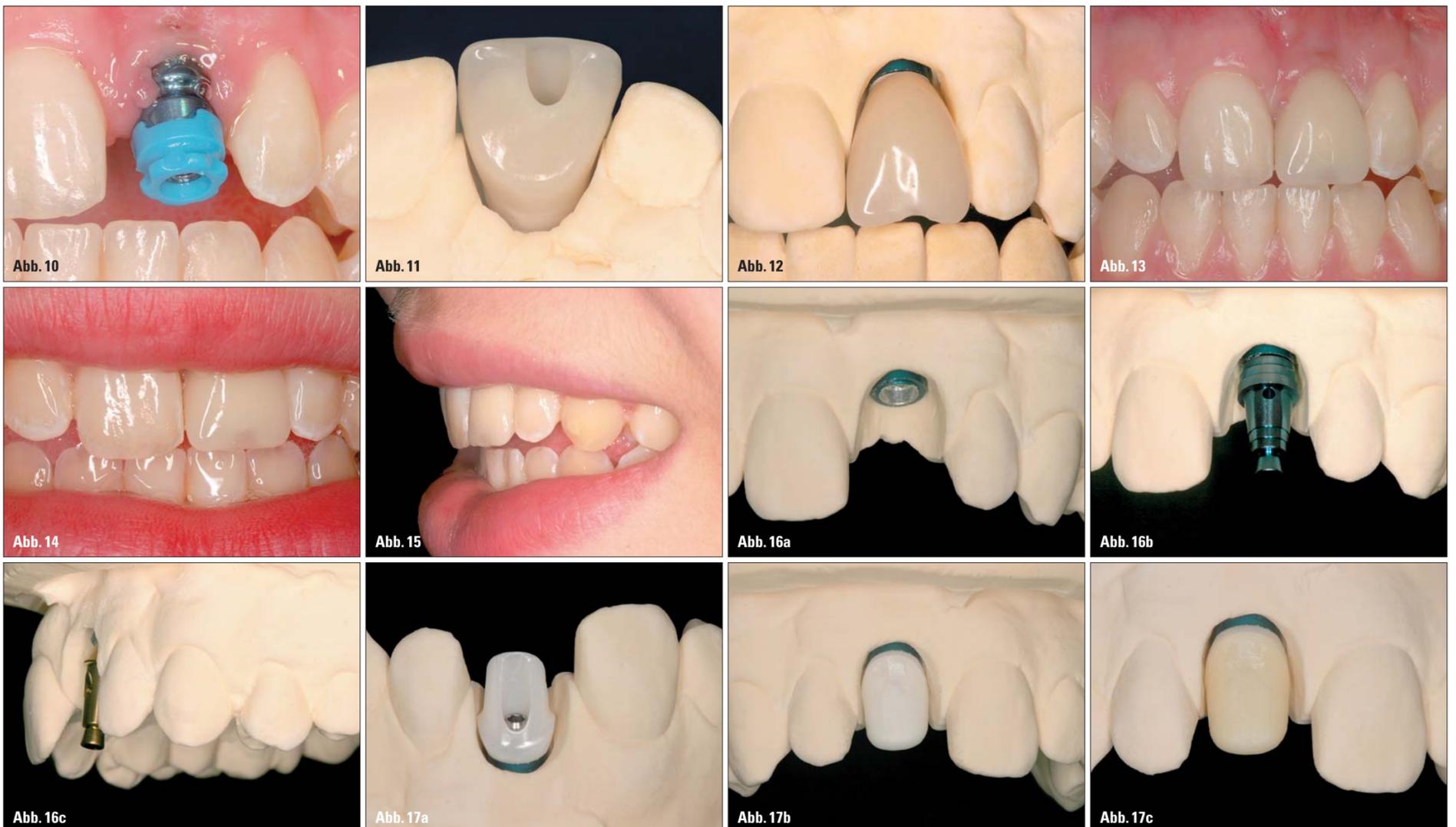


Abb. 10: Vorzeitige Abformung der Implantatposition (FRIADENT Übertragungsaufbau mit TransferCap®) zur Herstellung eines Langzeitprovisoriums zur Stabilisierung und Ausformung des periimplantären Weichgewebes. Abb. 11: Inzisal verschraubte provisorische Kunststoffkrone auf der Basis eines PEEK-Acryl Implantataufbaus (FRIADENT, ProTect®). Abb. 12: Labiale Ansicht der provisorischen Krone auf dem Meistermodell. Abb. 13: Intraorale Ansicht des verschraubten Provisoriums in Regio 21 nach Schließen des inzisalen Schraubenkanals mit Kunststoff. Abb. 14: „Lippen-Linie“ mit provisorischer Implantatversorgung in situ. Abb. 15: Laterale Ansicht des Provisoriums als maßgebende Vorgabe für die endgültige Krone. Abb. 16a-c: Auswahl der Gingivahöhe und Angulation des Implantataufbaus auf dem Meistermodell (FRIADENT Select® Aufbauten). Abb. 17a: Individualisierter Zirkoniumaufbau (FRIADENT Cercon®). Abb. 17b, c: CAD/CAM-hergestellte Zirkonium-Kappen (etkon®) in zwei verschiedenen Zahnfarben.



Abb. 18: Entfernen des verschraubten Kunststoffprovisoriums. Abb. 19a, b: Periimplantäre Weichgewebssituation und Emergence Profile drei Monate nach Implantatfreilegung. Abb. 20a, b: Vergleich der klinischen Anprobe eines Titanaufbaus und Zirkoniumaufbaus. Abb. 21: Vollkeramische Implantatkronen auf Zirkoniumaufbau in situ. Abb. 22: „Lippen-Linie“ mit endgültiger Implantatversorgung in situ.

weisen sich die ermittelten Daten nicht immer als präzise, da der menschliche Zahn keine homogene Farbstruktur aufweist.¹⁴ Flächenmessgeräte, die die gesamte Zahnoberfläche vermessen und topografische Karten zum Farbton (Hue), zur Farbsättigung (Chroma) und zur relativen Helligkeit (Value) erstellen, gehören heute zum goldenen Standard in der digitalen bzw. opto-elektronischen Farbbestimmung.¹⁵ Bei den digitalen Flächenmessgeräten unterscheidet man RGB-Geräte (Kolorimeter) (Abb. 2 a–c), die die roten, grünen und blauen Bildinformationen aufnehmen und zu einem Farbbild zusammensetzen, von Spektrofotometern (Abb. 3a). Spektrofotometer messen die Menge des sichtbaren Lichts, die von einem Körper reflektiert oder weitergeleitet wird und zeichnen die Frequenzen nach Helligkeit, Sättigung und Farbton über das gesamte sichtbare Spektrum auf. Für den klinischen Einsatz in der Praxis eignen sich Reflexionsspektrometer mit einer optischen Einstellung der Beleuchtung von 45° und Beobachtung aus 0°. Durch die erleichterte Kommunikation zum zahn-technischen Labor via elektronischer Datenübermittlung oder Farbausdruck können

objektive Daten für die Anfertigung des Zahnersatzes zum Zahntechniker übermittelt werden. Eine virtuelle Einprobe des fertiggestellten Zahnersatzes erlaubt die Überprüfung der Zahnfarbe,

Patienten ein umfassendes Bild von den Wünschen des Patienten machen.¹⁶ Die digitale Farbanalyse kann dabei den Kommunikationsprozess mit dem Zahntechniker verbessern und das ästheti-

den partiellen Verlust der labialen Knochenlamelle in Regio 21. Nach Implantatinsertion (XiVE® DENTSPLY Friadent, Mannheim) und Maßnahmen zur gesteuerten Geweberegeneration (Bio-Oss®

Weichgewebsmanagement durchgeführt. Zur individuellen Ausformung des Austrittsprofils (Emergence Profile) wurde ein anatomischer, individuell präparierbarer Gingivaformer aus Kunststoff ein-

tive vollkeramische Versorgung auf einem Zirkoniumdioxid Implantataufbau (FRIADENT Cercon®) durchzuführen.

Zusammenfassung

Der Patientenwunsch nach einem vollendet schönen Lächeln, gleichzeitig aber nach einer möglichst schnellen und schonenden Behandlung, bestimmt seit jeher die Zahnmedizin. Der Implantatpatient erwartet nach Zahnverlust keinen Zahnersatz mit Einschränkungen, sondern die rasche Wiederherstellung der Kaufunktion und eine perfekte kosmetische Integration der Restauration ohne Kompromisse. Die fortschrittlichste Antwort auf verlorene Zähne gibt heutzutage die Implantologie. Neueste Entwicklungen in der Implantatprothetik zur (Wieder-)Herstellung von Zahnform, Struktur und Farbe sowie Techniken zur Integration des periimplantären Weichgewebes erleichtern es, den Anforderungen der Patienten nachzukommen. **ZT**

Produkt/Hersteller	Spektrofotometer (SF) Kolorimeter (RGB)	Beleuchtung 45° / Messung 0°	Polarisationsfilter	Complete-Tooth-Measurement (CTM) Spot-Measurement (SM)
ShadeScan®, Cynovad	RGB	Ja	Nein	CTM
ShadeEye®-NCC, SHOFU	RGB	Nein	Nein	SM
EasyShade®, VITA	SF	Nein	Nein	SM
IKM®, DCM	RGB	Nein	Ja	CTM
ShadeVision®, Amann Girrbach/D X-Rite/USA	RGB	Nein	Nein	CTM
Shadepilot®, DeguDent	SF	Ja	Ja	CTM

Tabelle 1: Technische Daten aktueller Systeme zur digitalen Farbbestimmung.

noch bevor der Patient zur Eingliederung in die Praxis einbestellt wird. Obwohl abzusehen ist, dass die Einsatzmöglichkeiten der digitalen Farbanalyse in Zukunft weiter zunehmen, werden opto-elektronische Computersysteme die menschliche Interpretationsfähigkeit nie vollständig ersetzen können. Nur der versierte Zahnarzt kann sich im klinischen Kontext und Dialog mit dem

sche Gesamtergebnis optimieren.

Fallbericht

Eine 18-jährige Patientin, die als Kind den linken mittleren Schneidezahn im Oberkiefer nach einem Unfall verloren hatte, interessierte sich für eine festsitzende implantatgetragene Einzelzahnrestauration. Die röntgenologische und klinische Untersuchung ergab eine Atrophie sowie

Geistlich Pharma, Wolhusen, Schweiz) in der ersten chirurgischen Phase, erfolgte acht Monate nach der Einbringung des Implantates die Freilegung im Rahmen der zweiten chirurgischen Phase. Aufgrund des ungünstigen Zustandes des periimplantären Weichgewebes mit Ausbildung von Narbengewebe wurde bei der Wiedereröffnung eine Verschiebelappenplastik im Rahmen eines

gesetzt (FRIADENT Esthetic-Cap®). Nach 14 Tagen erfolgte die vorzeitige Abformung der Implantatposition zur Herstellung eines Langzeitprovisoriums, mit dem Ziel der Stabilisierung des umgebenden Weichgewebes. Die inzial verschraubte Kunststoffkronen auf der Basis eines PEEKACRYL-Aufbaus (FRIADENT, ProTect®) wurde für drei Monate eingegliedert, um anschließend die defini-

ZT Literatur

- Salama M, Salama H, Garber DA. Guidelines for Aesthetic Restorative Options and Implant Site Enhancement. *Pract Proced Aesthet Dent* 2002; (14)2: 125–130.
- el Askary AS. Multifaceted aspects of implant esthetics: the anterior maxilla. *Implant Dent*. 2001;10(3):182–91.
- Fürhauser R, Florescu D, Benesch T, Haas R, Mailath G, Watzek G. Evaluation of soft tissue around single-tooth implant crowns: the pink esthetic score. *Clin Oral Implants Res*. 2005 Dec;16(6):639–44.
- Meijer HJ, Stellingsma K, Meijndert L, Raghoobar GM. A new index for rating aesthetics of implant-supported single crowns and adjacent soft tissues—The Implant Crown Aesthetic Index. *Clin Oral Implants Res*. 2005 Dec;16(6):645–9.
- Cowley G. The biology of beauty. *Newsweek*. 1996; June 3: 43–50.
- Chiche GJ, Pnault A: Smile rejuvenation: A methodic approach. *Pract Periodontics Aesthet Dent* 1993; (5)39:37–44.
- Goldstein RE, Garber DA. Maintaining esthetic restorations-A shared responsibility. *J Esthet Dent* 1995; 7 (5):187.
- Tarnow DP, Eskow RN, Zamzok J. Aesthetics and implant dentistry. *Periodontol* 2000. 1996 Jun;11:85–94.
- Palacci P, Ericsson I (eds). *T Dentistry. Soft tissue management*. Quintessence, Chicago 2001.
- Kois JC. Predictable single-tooth peri-implant esthetics: five diagnostic keys. *Compend Contin Educ Dent*. 2004 Nov; 25 (11):895-6, 898, 900 passim; quiz 906–7.
- Gehrke P, Dhom G, Brunner J, Wolf D, Degidi M, Piattelli A: Zirconium Implant Abutments: Fracture Strength and Influence of Cyclic Loading on Retaining-Screw Loosening. *Quintessence Int*. 2006; 37:19–26.
- Degidi M, Artese L, Pernotti V, Gehrke P, Piattelli A: A Inflammatory infiltrate, microvessel density (MVD), nitric oxide synthase (NOS) expression, vascular endothelial growth factor (VEGF) expression, and proliferative activity (Ki-67) in the peri-implant soft tissues around titanium and zirconium oxide healing caps. *J Periodontol*. 2006;77: 73–80.
- Ishikawa-Nagai S, Sato R, Furukawa K, Ishibashi K. Using a computer color-matching system in color reproduction of porcelain restorations. Part 1: Application of CCM to the opaque layer. *Int J Prosthodont*. 1992. Nov–Dec; 5 (6):495–502.
- Chu SJ, Devigus A, Mielieszko AJ. Dentale Farbenlehre. Farbbestimmung und Farbkommunikation der ästhetischen Zahnmedizin von Textbuch, Quintessenz Verlag, Berlin.
- Chu SJ, Tarnow DP. Digital shade analysis and verification: A case report and discussion. *Pract Proced Aesthet Dent*. 2001 Mar;13(2):129–36; quiz 138.
- Hugo B, Witzel T, Klaiher B. Comparison of in vivo visual and computer-aided tooth shade determination. *Clin Oral Investig*. 2005 Dec;9(4):244–50.

ZT Kurzvita



Dr. med. dent. Peter Uwe Gehrke

- Studium Zahnmedizin an der Freien Universität Berlin
- 1991 Approbation und 1992 Promotion zum Dr. med. dent.
- Niederlassung in privater Praxis (Schwerpunkte zahnärztliche Prothetik und Implantologie)
- 1996 Post-Graduierung an der New York University College of Dentis-

ZT Adresse

Dr. Peter U. Gehrke
Bismarckstraße 27
67059 Ludwigshafen
E-Mail: dr-gehrke@dr-dhom.de

try, USA (Restorative and Prosthodontic Sciences Department of Implant Dentistry)

- Tätigkeit als Marketing Manager und Senior Manager Medical Marketing in der Implantatindustrie
- Partner für Implantatprothetik in der oralchirurgischen Praxis Prof. Dr. Dhom in Ludwigshafen
- Publikation zahlreicher wissenschaftlicher Artikel
- nationale und internationale Referate über Implantatmakro- und Mikrodesign, Biomechanik und Implantatprothetik
- Lehrtätigkeit an der Steinbeis-Hochschule Berlin (Master of Science in Oral Implantology)
- Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Implantologie, der Academy of Osseointegration, der European Association for Osseointegration und des International College of Prosthodontics

Nachschlagewerk ohne große Worte: Der zahntechnische Arbeitsablauf der Herstellung einer Verblendkeramik – wertvolle Hinweise und Tipps

Verarbeitung edelmetallfreier Legierungen (III) – Keramikverblendung

Diese Artikelserie gibt eine Fülle an wertvollen Informationen, die bei der Herstellung von Kronen und Brücken aus edelmetallfreien Legierungen wichtig sind. Während Teil I und II das Brückengerüst und die Vollgusskrone betrachteten, behandelt dieser dritte Teil die Keramikverblendung. Die Übersicht wurde vom erfahrenen Autorenteam des Herstellers Dentaforum 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, das nun in verdichteter Form in dieser Bilderartikelserie veröffentlicht wird.

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 Vorzüge 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. Die 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 so der erste Teil mit Brückengerüsten und der zweite Teil mit Vollgusskronen beschäftigte (nachzulesen in den Ausgaben 9/07 und 10/07

der ZT Zahntechnik Zeitung), widmet sich nun Teil III der Keramikverblendungen. Die vielen Bilder machen die einzelnen Verarbeitungsschritte von der Herstellung eines Brückengerüsts über die Politur einer Vollgusskrone bis zur Verblendung mit Keramik 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 Dentaforum unter der Telefonnummer 0 72 31/ 8 03-4 10. Weitere Informationen finden Sie außerdem auf der Internetseite www.remanium-kompodium.de



Gerüstsäuberung und Konditionierung
▲ Strahlen des fertig ausgearbeiteten Gerüsts mit reinem Aluminiumoxid.



Universal Pastenopaker
◀ Deckender Auftrag in dünner Schichtstärke.



Opakerschichtung
◀ 1. Opakerschicht gleichmäßig deckend mit einem kurzen Pinsel auftragen.



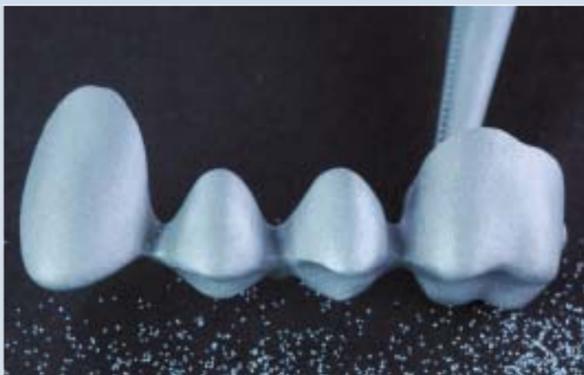
◀ Mit 2. Opakerschicht nicht vollkommene abgedeckte Bereiche korrigieren.



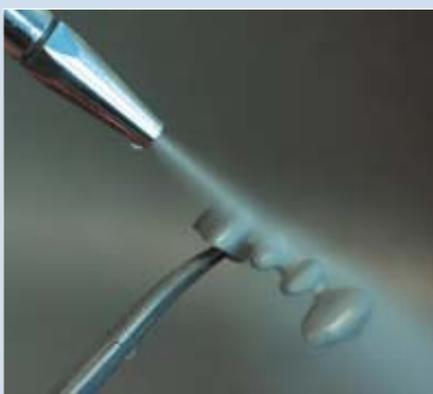
◀ Starttemperatur und Trockenzeit beachten!

ZT Hinweis

Nur sauberes, nicht kontaminiertes Strahlmittel einsetzen. Eine etwas gröbere Korngröße schafft eine vergrößerte Oberfläche mit besserer Retention für die keramische Verblendung.



◀ Strahlen mit Aluminiumoxid Korngröße 125 µm und niedrigem Strahldruck (ca. 2 bis 3 bar).



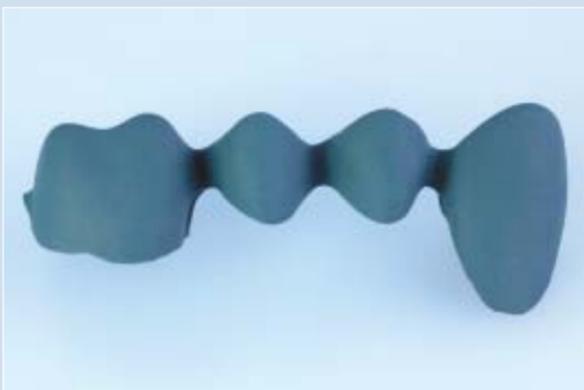
▲ Gerüstsäuberung mit dem Dampfstrahler ...



▲ ... oder alternativ: Ultraschallreinigung.

ZT Hinweis

Gerüste nicht mit den Fingern berühren und destilliertes Wasser zur Reinigung einsetzen!



◀ Oxidbrand zur Gerüstkontrolle. Brandführung: Endtemperatur = Opaker – Brenntemperatur der eingesetzten Keramik, Haltezeit 5 min.

ZT Tipp

Zur Kontrolle des Gusses kann ein Oxidbrand durchgeführt werden. Eine gleichmäßige Oxidschicht weist auf ein sauberes Gerüst hin. Gerüst vor weiterem Keramikauftrag wieder abstrahlen und reinigen!

ZT Hinweis

Beim Einsatz von Pastenopakern muss generell auf eine gute Trocknung geachtet werden! Niedrige Bereitschaftstemperaturen und ausreichende Trockenzeit im Brennprogramm beachten!



Opakerbrand
▲ Brennprogramme an den verwendeten Ofentyp anpassen.



▲ Nach jedem Brand Gerüst unter fließendem Wasser säubern!

ZT Hinweis

Durch das Abbürsten unter fließendem Wasser werden wasserlösliche Oxide entfernt und dadurch eine grünlich/gelbe Verfärbung der Keramik besonders im Übergangsbereich vermieden.



◀ Auf gute Deckung des Opakers im Randbereich achten!



◀ Eine gleichmäßige Opakerschicht mit seidenglänzender Oberfläche weist auf eine richtige Brandführung hin.



CCS Keramiksystem
◀ – einfache Schichtung
– kurze Brennzeiten
– exzellente Materialstabilität.



◀ Schichtweiser Aufbau mit Dentinmasse.



Keramiksichtung
◀ Eine hohe Standfestigkeit der CCS Keramikmassen erleichtert das Schichten.

ZT Tipp

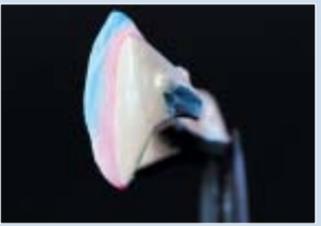
Das Schichten der Keramik kann mit Pinsel oder Modellierinstrument vorgenommen werden. Der „Big Brush“ Pinsel mit gut geformter Spitze sorgt für gleichmäßige Flüssigkeitszufuhr. Auf vergrößerte Formgebung wegen der Kontraktion der Keramikmassen beim Brand achten!



◀ Zurückschneiden des Dentinaufbaus für die Inzissalmassen.



◀ Auftrag der Inzissalmassen.



Schichtung der Dentin- und Inzissalmassen
◀ Einfaches Schichtschema.



◀ Anatomische Formgebung vor dem ersten Dentinbrand.



◀ Einsatz eines wabenförmigen Brenntägers für optimale Wärmeverteilung (Wärmeableitung aus dem Gerüst).



1. Dentinbrand
◀ Dentinbrände werden für viele remanium® Legierungen mit Langzeitabkühlung gefahren.



◀ Separieren der Interdentalräume vermindert Spannungen beim Brand.

ZT Hinweis
Beachtung der Gebrauchsanweisung der eingesetzten Legierung bzgl. Notwendigkeit einer Langzeitabkühlung ab dem 1. Dentinbrand. Je nach Brennofen langsames Abkühlungsprogramm (minimum 7 min ab Endtemperatur Dentinbrand) bis auf 500°C wählen!



▲ Minimale Schrumpfung beim 1. Brand bei der CCS-Keramik.



▲ Auch nach jedem Dentinbrand Brücke unter fließendem Wasser reinigen, um Verfärbungen zu vermeiden.



▲ Nacharbeiten mit durchgesinteren Diamantschleifern.



Korrekturschichtung
▲ Interdentalräume schließen, Okklusionsbereiche und anatomische Details mit Schneidmasse und Dentin schichten.



▲ Exakte Modellation aller anatomischen Teile.



Oberflächenstrukturierung

ZT Tipp
Ein Zahn wirkt erst durch die Oberflächenstruktur, die möglichst genau den Nachbarzähnen nachgeahmt werden soll, im Munde natürlich. Vor dem Glanzbrand Oxide möglichst mit feinem Strahlmittel aus den Kroninnenflächen strahlen!

ZT Tipp
Vor dem 2. Dentinbrand Interdentalräume nur noch leicht separieren!



Korrekturbrand
▲ Das Ergebnis nach dem Korrekturbrand.



▲ Mit einer Diamantscheibe können die Interdentalbereiche gut separiert werden.

ZT Tipp
Durch die grazile Gestaltung der Gerüste bei den hochfesten remanium® Legierungen können die Interdentalbereiche gut separiert werden.

ZT GEWINNEN SIE DAS BUCH ZUR ARTIKELSERIE

Verarbeitung edelmetallfreier Legierungen



In diesem hochwertigen Buch ist das kompakte Wissen aller drei Teile der Artikelserie mit mehr als 300 Bildern für Sie zusammengefasst.

Schnelligkeit wird belohnt!

Die ersten **30 Teilnehmer** erhalten das Buch kostenlos zugeschickt.

Dentallabor _____
 Name, Vorname _____
 Straße, Hausnr. _____
 PLZ, Ort _____
 E-Mail _____

Schnell faxen: 0 72 31/8 03-1 95

Sie können uns auch eine E-Mail an remanium@dentaurum.de senden. Bitte verwenden Sie die folgenden Angaben: **Name, Vorname, Dentallabor, Straße, Hausnummer, PLZ, und Ort**; Betreff: „remanium®“.
Wir wünschen Ihnen viel Glück.

Teilnahmebedingungen: Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Pro Dentallabor darf nur eine Person an der Verlosung teilnehmen. Mitarbeiter von Dentaurum und deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt.



◀ Für die Erhaltung der Transluzenz den Einsatz von Malfarben auf ein Minimum beschränken.



◀ Arbeit nach dem Glanzbrand: Natürlich gestaltete Oberflächen, harmonische Ästhetik auch im Farbverlauf.



◀ Der Glanzbrand wird ohne Glasurmassen durchgeführt. Der Glasurgrad kann über die Temperatur und die Haltezeit eingestellt werden.



◀ Detailansichten der sauberen Übergänge zwischen Metall und Keramik.

ZT Tipp
Durch eine gute Gerüstgestaltung können die Übergänge von Metall zu Keramik einfach und sauber poliert werden.



▲ Oxidierete Bereiche in den Kronen können nach Abdeckung der Cervikalränder mit Wachs glanzgestrahlt werden.



▲ Hohe Ästhetik bei gleichzeitig hoher Wirtschaftlichkeit.



▲ Harmonisches Endergebnis durch handwerkliches Können des Zahntechnikers und Abstimmung der eingesetzten Materialien.

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

ZT PRODUKTE

Keramikofen-Generation mit neu entwickelter Elektronik präsentiert

Der Name Multimat steht für die wohl weltweit meistverkaufte Keramikofen-Baureihe in der Zahntechnik. Die neue Generation überzeugt mit ihrem frischen Design und einer smarten Elektronik, die, von Software-Ingenieuren und Zahntechnikern entwickelt, den aktuellen Stand der Technik bei Weitem übertrifft.

So bieten der Brennofen Multimat NT, der Brenn- und Pressofen Multimat NT press und der reine Brennofen Multimat Easy eine hohe Flexibilität sowie maximale Brenngenaugigkeit. Darüber hinaus stehen die drei für ein bisher unerreichtes Niveau an Kommunikationsfreudigkeit und Komfort.

Der kleine Namenszusatz zeigt es bereits an: NT = neue Technologie. Dieser Auszeichnung machen die neuen Keramiköfen von DeguDent alle Ehre. Ihre elektronische Steuerung setzt neue Maßstäbe, wobei Bedienkomfort, Menüführung und besonders die Möglichkeiten zur Individualisierung so weit verfeinert wurden, dass jeder Anwender praktisch seinem persönlichen Multimat gegenübersteht.

Zu den wesentlichen Vorzügen des Keramikbrennofens Multimat NT und des Brenn- und Pressofens Multimat NT press zählen die volle Video- und Grafikfähigkeit des

Farbdisplays sowie die komfortable Übertragung vom Ofen auf den PC und umge-

geben werden, wobei die anschauliche Darstellung auf dem 5,7-Zoll-True-Co-

aus programmiert werden – je nach der persönlichen Vorliebe des Bedieners. In jedem

chen und bequem über den Laborrechner zu verwalten. Es lassen sich sogar elektronische Patientenpässe erstellen und darin alle wesentlichen Informationen wie die Art der Arbeit, die Zahnfarbe, die verwendete Keramik und die individuellen Brennprogramme sowie Fotos zusammenfassen. Dieses System schafft beste Voraussetzungen für eine lückenlose Dokumentation. Damit ist die Multimat NT-Technologie eine Investition in die Zukunft, die eine Reihe künftiger Entwicklungen bereits heute integriert.

Ein alltagstauglicher Keramikofen mit 100 einstellbaren Brennprogrammen, individuell wählbarem Vakuum und Software-Update-Möglichkeit über USB-Stick ist der Multimat Easy, ebenfalls mit komplett neu entwickelter elektronischer Steuerung. Als würdiger Nachfolger des legendären MultimatC eignet er sich für Labors mit begrenzten Räum-

lichkeiten und für Praxislabors sowie allgemein als Zweitofen.

Allen drei neuen Öfen gemeinsam sind die bewährten Bauteile wie Muffel und Stellmotoren, die Wartungsfreundlichkeit sowie das kompakte Design mit einer kleinen Grundfläche, wobei die Abstellmöglichkeiten durch ergonomisch geformte magnetische Platten erweiterbar sind. Ob Top-Hightech oder ein robustes Basisgerät – für jedes Labor hält die Multimat-Produktlinie von DeguDent ein attraktives System bereit. **ZT**



Mit neu entwickelter Elektronik setzt DeguDent nun neue Maßstäbe in Sachen Personalisierung des Brennofens.

kehrt via USB-Stick. So kann zum Beispiel ein Brennprogramm über den Touch-Screen des Geräts selbst ein-

geleitet werden. Der Touch-Screen selbst komplexe Steuerungen denkbar übersichtlich macht. Alternativ dazu kann auch vom PC

ausgesteuert werden. In jedem Falle sind beim Multimat dank der intuitiven Menüführung insgesamt 1.000 Brennprogramme schnell zu errei-

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Tillmann Weißenstein
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-55 76
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: tillmann.weissenstein@degudent.de
www.degudent.de

Neu: Gipse und Kaffee der Extraklasse

Bei Klasse 4 – Die Modellmacher, dem Augsburger Spezialisten für Dentalgipse, Einbettmassen und Silikone, gibt es seit Kurzem auch sehr edlen Kaffee im Produktsortiment. Doch was haben Gips und Kaffee miteinander zu tun?



Durch ihre hohe Qualität ermöglichen die Materialien von Klasse 4 dem Techniker ...

„Klasse 4 steht für Qualität mit Genuss. Mit Rocky Caffè Crema, unserem Kaffee der Extraklasse, setzen wir hier einen weiteren Akzent“, erklärt Christian Kramer, ei-

ner der Geschäftsführer von Klasse 4 – Die Modellmacher. Der Zusammenhang ist einfach: Hochwertige Produkte zu verarbeiten bringt mehr Genuss bei der Arbeit und

beutungseigenschaften auch essenziell sind. Um unseren Kunden jedoch auch ein ganz besonderes gustatorisches Vergnügen zu verschaffen, lassen wir jetzt einen feinen Gourmet-Kaffee rösten“, so Kramer weiter.

Rocky Caffè Crema ist eine edle Kaffeemischung mit intensivem Aroma und üppiger Crema.

Gut Ding will Weile haben: Der edle Geschmack von Rocky Caffè Crema entfaltet sich durch das besondere Röstverfahren der feinen Arabica- und Robusta-Bohnen. Dieses dauert rund zwölf Mal so lange wie bei den meisten im Handel erhältlichen Markenkaffees. Die Röstung im Langzeit-Trommelröstverfahren ist zeit- und energieintensiv. Sie wird daher auch nur noch von kleinen Röstereien durchgeführt, die besonderen Wert auf Qualität legen. Neben dem besonders feinen Geschmack zeichnet den Kaffee aus, dass er auch besonders schonend für den Magen ist – und er hat zudem einen attraktiven Preis. **ZT**



... etwas mehr Pause für den ebenso edlen Kaffee.

Freude am Ergebnis. Zudem spart der Zahntechniker Zeit, wenn er mit zuverlässigen Produkten arbeitet. Da kann er die Pause ganz besonders genießen.

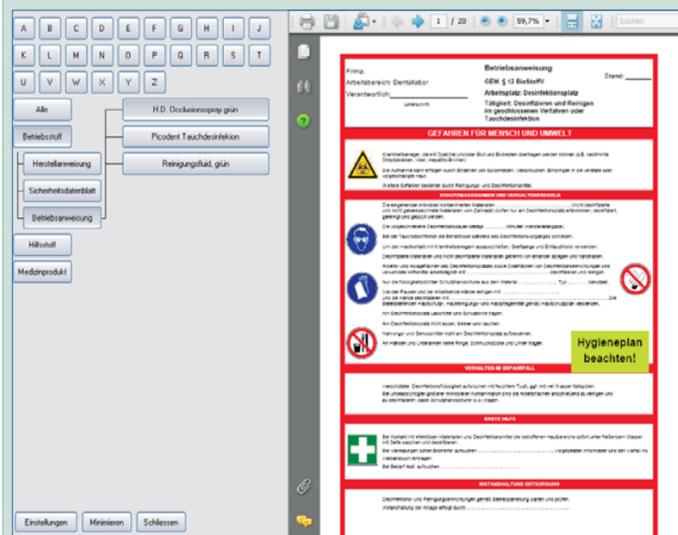
„Einige Anbieter versetzen ihre Gipse mit Vanilleduft oder anderen Zusätzen. Bei uns kann sich der Kunde darauf verlassen, dass er nur die Stoffe in seinem Gips findet, die für die hervorragenden Ver-

ZT Adresse

Klasse 4 Dental GmbH
Bismarckstraße 21
86159 Augsburg
Tel.: 08 21/60 89 14-0
Fax: 08 21/60 89 14-10
E-Mail: info@klasse4.de
www.klasse4.de

Aktionsangebot für Labor-QM-Software

Dentallabore, die sich bis Ende Dezember für das Programm QMExpert entscheiden, erhalten ein Jahr lang alle Updates und Hotlineanfragen kostenlos. Das Programm der B.S.D. GmbH ist spezifisch für das Qualitätsmanagement in Dentallaboren entwickelt und wird von mehr als 250 Laboren erfolgreich eingesetzt.



QMExpert – Der Abruf der Betriebsanweisung für den Arbeitsplatz „Desinfektion“.

QMExpert wurde spezifisch für Dentallabore entwickelt, die sich entweder neu zertifizieren oder die Zertifizierung durch ein Audit aufrechterhalten wollen. Das Programm hält dabei alle Vorgaben der ISO 9001 ein. Dazu gehört eine Materialverwaltung, die jede Entnahme und jeden Lagerzugang protokolliert. Mehrsprachigkeit und verbrauchsbasierte Bestellvorschläge sind weitere Leistungen. Im Bereich der Wartung und Instandhaltung sind DIN ISO 13488:2001 und 9001:2000 perfekt abgedeckt. QM-Expert überwacht Prüfmittel,

dokumentiert Einweisungen und verfolgt Reparaturen. Die Service- und Fehleranalyse führt und dokumentiert Analysen. ABC- und CBA-Fehlercodeanalyse, Ursachen- und Verursacheranalyse sind die Grundlage für Fehlerprotokolle und Detailberichte. Schließlich löst QMExpert alle Fragen zum internen Audit und verwaltet alle Dokumente, die zum Qualitätsmanagement gehören. Es enthält etwa 3.500 Artikel des Medizinbereichs und 400 Lieferanten nach den Vorgaben des Medizinproduktegesetzes. Eberhard Jobst, Geschäftsführer der B.S.D. GmbH:

„QMExpert schafft mehr Komfort, mehr Transparenz und mehr Zeit für die produktive Arbeit.“

Über 250 Dentallabore in Deutschland und der Schweiz nutzen zum Teil schon mehr als fünf Jahre QMExpert. Kleinere Labore gehören ebenso dazu wie größere zahntechnische Betriebe, wie etwa das Dentallabor Scharl in Amberg und Zahntechnik Kimmel GmbH in Koblenz.

Das Programm kann 30 Tage kostenlos getestet werden. Weitere Informationen und

die Testversionen finden sich unter www.qm-expert.de. Das Programm ist auf jedem PC ab Windows 2000 einsetzbar und ab 960 Euro (zzgl. MwSt.) erhältlich. Es wurde durch das Microsoft-Testinstitut geprüft und erhielt das Qualitätssiegel „Verified for Microsoft Windows XP“. **ZT**

ZT Adresse

B.S.D. GmbH
Högstr. 10
79108 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0 76 65/92 26-0
Fax: 0 76 65/92 26-16
E-Mail: jobst@bsd-freiburg.de
www.bsd-freiburg.de

Qualität und Wirtschaftlichkeit

Mit Ambarino® Quik Implant bietet creamed einen kalt polymerisierenden Prothesenkunststoff auf Methylmethacrylat-Basis der neuen Generation.

Ambarino® Quik Implant zeichnet sich durch seine herausragenden mechanischen und physikalischen Eigenschaften aus. Passgenaue Anfertigung aufgrund mini-

garantiert blasenfreien Prothese.

Seine optimierte Oberflächendichte gewährleistet eine ideale Polierbarkeit und geringe Plaqueanfälligkeit.



Ambarino® Quik Implant von creamed ermöglicht eine passgenaue Anfertigung von Implantatüberkonstruktionen.

maler Schrumpfung zum einen und geringem Restmonomer nach dem Abspolymerisieren zum anderen macht Ambarino® Quik Implant zu einem unverzichtbaren Werkstoff.

Insbesondere zur Herstellung von Implantatüberkonstruktionen eignet sich Ambarino® Quik Implant hervorragend. Das außerordentlich gute Fließverhalten ermöglicht ein sehr exaktes Arbeiten. Kleinste Retentionsteile werden vollständig umfasst und halten dauerhaft in einer

In der Verarbeitung überzeugt Ambarino® Quik Implant weiterhin durch sehr hohe Saug-Eigenschaften und permanente Farbstabilität. **ZT**

ZT Adresse

creamied
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

Edelmetallfreie Aufbrennlegierung

Gehörte das Ausarbeiten von NEM-Legierungen bisher zu den mühsamsten Tätigkeiten eines Zahntechnikers, so ist das mit der Premium-Aufbrennlegierung Wirobond 280 nun endgültig vorbei.

Mit einer Vickershärte von 280 HV10 lässt sich diese edelmetallfreie Legierung

brennen. Für die Patienten ist Wirobond 280 eine kostengünstige Möglichkeit, hochwertigen Zahnersatz zu erhalten. Ob konventionelle festsitzende Versorgungen,



Einfacheres Bearbeiten von NEM-Aufbrennlegierungen: Wirobond 280 von BEGO.

besonders leicht ausarbeiten. Die Legierung besitzt sehr gute Schmelz- und Gieß-eigenschaften, ist nickel- und berylliumfrei, extrem korrosionsbeständig, besitzt eine hohe Festigkeit und wurde durch ein neutrales Institut als biokompatibel bestätigt. Der Haftverbund ist mit einer Vielzahl marktüblicher Keramiken erfolgreich getestet, und der optimierte Wärmeausdehnungskoeffizient erlaubt bis auf wenige Ausnahmen, Keramiken ohne Langzeitabkühlung zu

Kombinationsarbeiten oder implantatgetragene Supra-konstruktionen – alles ist möglich! **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

40 Jahre in der Entwicklung der Druckformtechnik

Es muss etwas Besonderes sein, wenn sich in unserer schnelllebigen Dentalwelt eine Technologie über vier Jahrzehnte bewährt und stetig weiter etabliert hat. Seit 1967 bietet SCHEU-DENTAL den BIOSTAR® an.

Die robuste und langlebige Ausführung sowie die hohe Funktionalität dieses Tiefziehgerätes machten das BIOSTAR®-Gerät schnell zu einem unentbehrlichen Helfer in vielen Praxen und Laboren in der ganzen Welt. Viele gestandene Zahn-techniker/-innen kennen noch die grauen hammerschlagfarbenen Geräte der Serie I und II, die in einigen Laboren auch heute noch ihren Dienst tun. Natürlich blieb auch hier die Zeit nicht stehen und bereits 1988 entwickelte SCHEU das erste elektronisch gesteuerte und bedienergeführte BIO-STAR®, um die Anwender bei der Verarbeitung der Vielzahl unterschiedlicher Materialien zu unterstützen. Die bestehenden Funktionsmerkmale in



Die erste und die fünfte Generation des BIOSTAR® von SCHEU-DENTAL – damals wie heute ein unentbehrlicher Helfer im Labor.



Bezug auf Beheizung, Druckaufbau und Abkühlung wurden bei allen Gerätetypen beibehalten, da sie sich als Garant für optimale Tiefziehergebnisse bewährt hatten. Auch in die Geräteserien III und IV wurden weitere Modifikationen eingeführt und die BIO-STAR®-Druckformtechnik eroberte weitere Anwendungsbereiche, in denen sich die besonderen Eigenschaften

der thermoplastischen Materialien als vorteilhaft erwiesen. Auf der IDS 2005 wurde eine neue innovative Infrarot-Strahlertechnologie präsentiert, die das bisherige zwei- bis dreiminütige Aufheizen auf eine Sekunde verkürzt. Das Gerätedesign wurde nochmals modernisiert und den aktuellen Erfordernissen angepasst. Dieses BIOSTAR® TypV kann sicherlich weltweit

als das modernste und benutzerfreundlichste Tiefziehgerät eingestuft werden und erfreut sich einer großen Nachfrage. Die Vertriebsmitarbeiter der Firma SCHEU-DENTAL stellen die BIO-STAR®-Tiefziehertechnik, aber auch die Gerätetypen MINI-STAR® und TWIN-STAR® interessier-

ten Kunden unverbindlich und kostenlos vor. **ZT**

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 0 23 74/92 88-0
Fax: 0 23 74/92 88-90
E-Mail: service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.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

Das Modell wird zur Visitenkarte

Die optimale Präsentation des Labors: picodent bietet individuelle Modellaufkleber – die perfekte Visitenkarte für neue und alte Kunden.

Eine weitere Idee rund um die Modellherstellung aus dem Hause picodent: Individuelle Modellaufkleber mit dem eigenen Laborlogo können ab sofort bei picodent bestellt werden. Die Aufkleber sind selbstklebend und runden das Marketingkonzept rund um die Modellherstellung ab. Die Aufkleber passen sowohl auf Modelle mit Gipssockel als auch auf Zeiser Modelle. 1.056 Aufkleber können zum Preis von 98,00 Euro (inkl. Entwurf) bei picodent bestellt werden. Hinweisen möchte picodent auch auf den nächsten Kursstermin für den Modellherstellungskurs „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ mit den Referenten ZTM Claudia Füssenich und Jens Glaeske am 30. November 2007 (Tageskurs) in Kurslabor Bredy



Mit diesen Aufklebern versehen wird das Modell zur perfekten Visitenkarte des Labors.

und Schadock in Berlin. Anmeldungen bitte bei picodent unter Tel.: 0 22 76/65 80 19 (Claudia Knopp). **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

Produkteinführung eines Bissregistrats für CAD/CAM

Der wachsenden Verbreitung von CAD/CAM-Systemen in der Dentalbranche trägt der Marktführer im Bereich der Bissregistrat, die Firma Kettenbach GmbH, nun Rechnung und führt Futar® Scan, ein optimal zu bearbeitendes, scanfähiges Bissregistriermaterial auf Vinylpolysiloxanbasis in der Kartusche, ein.

Futar® Scan ist optimiert auf die Erfassung mittels Optik bzw. Laser und somit einsetzbar in den gängigsten CAD/CAM-Systemen in Praxis und Labor. Futar® Scan zeichnet sich durch besonders gute Scanergebnisse aus, natürlich ohne dass es gepudert werden muss! Die hervorragenden optischen Eigenschaften (beste Dynamikwerte!) stellen eine hohe Aufnahmequalität und optimale Bildwiedergabe sicher. Ein Erfolg der Firma Kettenbach, der auf einer intensiven Entwicklung mit markterprobter Software beruht und somit Aufnahmefehler der Vergangenheit angehören lässt. Die weiteren Produktvorteile zeigen die klare Orientierung des Materials am Anwendernutzen: Extrahart und extraschnell: die kurze Verarbeitungszeit von nur 15 Sekunden in Verbindung mit einer hohen Endhärte von Shore-

D 35 sorgen für eine optimale Zuordnung bei minimalem Zeitaufwand.

schützt. Einfaches und sparsames Austragen: Die Ver-

Futar® Scan auch für die „konventionelle“ Bissnahme verwendbar. Allen Anwendern von CAD/CAM-Technologien steht damit ein optimal auf die Anforderungen ausgerichtetes Bissregistrat zur Verfügung. Futar® Scan reiht sich nahtlos ein in die bewährte und weltweit erfolgreiche Futar-Familie der Firma Kettenbach.

Weitere Informationen zum Material sind unter der Info-line 0 27 74/7 05-99 oder im Internet erhältlich. **ZT**



Futar® Scan von Kettenbach – ein neues Bissregistrat speziell für digitales Scannen.

Ausgezeichnete Bearbeitbarkeit und hohe Biegestabilität: Futar® Scan ist problemlos mit Skalpell oder Fräse zu bearbeiten und bietet zusätzlich eine außerordentliche Biegestabilität, die bei Transport und Handling vor ungewünschtem Bruch

wendung der empfohlenen kleinen gelben Mischer sorgt für einfaches Applizieren bei äußerst geringer Restmenge. Beständigkeit dank hoher Thixotropie: Futar® Scan ist thixotrop und tropft nicht; die erstellten Bissregistrate sind dauerhaft dimensionsstabil. Ein Material für viele Anwendungen: Natürlich ist

ZT Adresse

Kettenbach GmbH & Co. KG
Im Heerfeld 7
35713 Eschenburg
Tel.: 0 27 74/7 05-0
Fax: 0 27 74/7 05-33
E-Mail: info@kettenbach.de
www.kettenbach.de

Die Perfektion rot-weißer Ästhetik

Ergänzend zu den bereits bewährten Gingiva-Massen des Ceramage-Systems bietet SHOFU mit dem Gum Color Full Set eine universelle Pastenauswahl mit unterschiedlichen Viskositäten an.

Die vielseitig anwendbaren Einzelkomponenten des Ceramage Gum Color Full

zu mehr als 73 Gewichtsprozent mit mikrofeiner Keramik gefüllt (Mikro-Keramik



Eine Anfertigung mit SHOFU Ceramage Gum Color Full Set von ZTM German Bär.

Sets bieten uneingeschränkte Möglichkeiten für die Wiederherstellung von Gingiva-Anteilen bei hochwertigen teleskopierenden und im-

Hybrid-Komposit) und zeichnen sich durch hervorragende Materialeigenschaften und Biokompatibilität aus.



Die universelle Pastenauswahl mit unterschiedlichen Viskositäten: SHOFU Gum Color Full Set.

plantatgetragenen Restaurationen. Das Sortiment enthält zwei Farben Flow Opaker und jeweils vier Farben Gingiva-Masse und Flowable Composite. Mit diesen Komponenten können für jeden Patienten die individuellen charakteristischen Strukturen aller Bereiche des Zahnfleisches rationell und gezielt reproduziert werden. Wie alle Komponenten des Ceramage-Systems sind auch die Gum Color Pasten

Die sehr gute Polierbarkeit und hervorragende Plaque-resistenz garantieren Haltbarkeit und Zufriedenheit des Patienten. **ZT**

ZT Adresse

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

Erstes One Body-Konzept für die Überpresstechnik

Einfach, ästhetisch und wirtschaftlich: „Malen nach Zahlen“ mit Keramiklasuren! Das auf der IDS 2007 präsentierte GC Initial IQ – One Body-Konzept ist die perfekte Antwort auf viele aktuelle Fragen im Labor.

Denn mit der neuen, kompromisslos einfach anzuwendenden Überpresstechnik und den einzigartigen dreidimensionalen Keramiklasuren erhält der Zahntechniker bei perfekter Ästhetik garantiert mehr Wertschöpfung bei der Arbeit, ganz ohne Schichten! So ist die neue Überpresskeramik für Metall- und Zirkongerüste von GC EUROPE extrem zeitsparend im Handling und dank des hochgradigen Feldspatanteils auch beeindruckend ästhetisch. Das heißt: Opakisieren – Modellieren – Einbetten – Pressen – fertig! GC Initial IQ – Press-over-Metal und Press-over-Zirkon sind zwei pressbare Keramiksysteme auf einer außergewöhnlich hohen Feldspatbasis, die dadurch

unvergleichlich vitale Restaurationen ermöglichen. Die erstmals vorgemisch-

IQ – One Body-Konzept eine hervorragende Ästhetik und eine individuelle Farb-

lich einer Ölfarbe leicht und präzise mit einem Pinsel applizieren. Dank der komplett durchnummerierten Massen kann der Zahntechniker sie wie beim „Malen nach Zahlen“ kompromisslos einfach auftragen. Zudem sind die Farben in anwendungsfreundlichen Spritzen erhältlich – das heißt: kein Verschmutzen oder Austrocknen mehr. **ZT**



Ein ästhetisch und finanziell attraktives System: GC Initial IQ („Intelligence Quintessence“).

ten, opaleszierenden Effektpellets und die neu konzipierten Lasuren tragen zusätzlich zu einer internen Lichtdynamik und einem natürlichen Glanz bei. So liefert das neue GC Initial

gebung in nur einem einzigen Arbeitsschritt. Und auch das Handling überzeugt: Aufgrund ihrer thixotropischen Eigenschaften lassen sich die pastösen Keramiklasuren äh-

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

Turbinen-Handstück wartungsärmer und langlebiger

Instrumente im Dentallabor bedürfen einer umfangreichen Pflege und Wartung. NSK Europe erleichtert die Arbeit des Zahntechnikers und hat nun die wassergekühlte Luftturbine PRESTO AQUA II weiterentwickelt.

Das hochpräzise PRESTO AQUA II hat zwei verschiedene Kühlsysteme und eignet sich so hervorragend zum exakten Schleifen und Finieren von Keramik und Zirkon. Sein Wasserkühlungssystem verringert die Hitzebildung auf dem bearbeiteten Material und beugt somit der Abspaltung heißer Partikel vor. Das Kühlwasser lässt sich zu Tröpfchen oder feinem Aerosol umschalten. Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhindert das Eindringen von Rückständen in das Handstück, wodurch die Lebensdauer der Turbine erhöht wird. Zudem hat der Schleifstaub eine geringe Streuung und bleibt damit im Arbeitsbereich. PRESTO AQUA II ist völlig schmierfrei, eine Eigen-



Jetzt mit verbesserter Wasserkühlung: PRESTO AQUA II von NSK Europe.

schaft, die nicht nur den Werkstoff vor Ölverschmutzung bewahrt, sondern auch eine saubere Arbeitsumgebung unterstützt und nicht

zuletzt den Arbeitsalltag des Zahntechnikers wesentlich angenehmer macht. Das Handstück ist drehbar und erlaubt einen einfachen

Werkzeugwechsel. Es arbeitet zudem geräuscharm und vibrationsfrei. Auch der Ein- und Ausbau des Wasserbehälters ist schnell und unkompliziert möglich. Die Wasserzufuhr lässt sich sowohl aus dem Tank als auch über eine externe Leitung regeln. Das PRESTO AQUA II-System besteht aus dem PRESTO AQUA II-Gerät, der Kupplung QD-J B3, einem Fußschalter, dem Handstück und zwei Luftschläuchen. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT SERVICE

„Competence in Implant Esthetics“ – Expertensymposium in München

Übertroffene Erwartungen – mehr als 250 Zahnärzte und fast 100 Zahntechniker folgten der Einladung von Ivoclar Vivadent ins „ArabellaSheraton“ nach München. Dort fand Mitte Oktober unter dem Motto „Competence in Implant Esthetics“ das erste eintägige Ivoclar Vivadent Symposium zur Implantatprothetik statt.

Das Expertenteam aus Hochschule, Praxis und Labor bewies hohe Fachkompetenz und begeisterte die anwesenden Zahnärzte und Zahntechniker durch erfolgreiche Verknüpfung von Wissenschaft und Praxis. Anhand eigener Fallbeispiele präsentierten die Referenten praxisrelevante Probleme und deren Lösung auf hohem fachlichem Niveau.

„Die Bewertung des Symposiums durch die Teilnehmer fiel zu 96 % positiv aus“, so Dr. Frank Drubel, Leiter Professional Services von Ivoclar Vivadent GmbH in Ellwangen. „So wurden die Erwartungen des fortbildungsinteressierten Fachpublikums zu 73 % erfüllt und zu 23 % sogar übertroffen!“

Nach der Begrüßung und einer Unternehmenspräsentation durch Dr. Frank Drubel, folgte das erste fachliche Highlight: Prof. Dr. Dr. Hubertus Spiekermann, Universität Aachen, gab eine Übersicht über erfolgreiche implantatprothetische Behandlungskonzepte. Er begeisterte die Zuhörer mit herausragender Fachkompetenz und seiner jahrzehntelangen Erfahrung in Lehre, Forschung und Patientenbehandlung.

Es folgte ein Vortrag zu „CAD/CAM-gefertigten vollkeramischen Suprastrukturen“ von Dr. Andreas Kurbad, Zahnarzt aus Viersen, der mit seiner exzellenten, hoch auf-

klinischen Gesamtkonzept wurden implantologisch-chirurgisch vorbehandelte Patienten mit ausgedehnten vollkeramischen Einzelzahnrestorationen ästhetisch und

gerade erschienenen „Special Edition“ von Ivoclar Vivadent publiziert.

Nach der Mittagspause präsentierten die beiden Behandlungsteams Dr. Volker Ulrici und

von Aufgaben und Verantwortung im Team Zahnarzt/Zahntechniker als Basis für erfolgreiche Patientenversorgung traf ZTM Kurt Reichel, Hermeskeil, zielsicher die

und Biomechanik von Keramik-Galvano-Konusprothesen“ bis zur letzten Minute. Kompetent präsentierte er seine wissenschaftlich relevanten Untersuchungsergebnisse und die daraus abgeleiteten praktischen Behandlungsschritte. Insgesamt überzeugte er mit seinem über Jahre weiterentwickelten und an zahlreichen Patientenfällen erfolgreich erprobten Behandlungskonzept.

Ivoclar Vivadent veranstaltet auch 2008 bundesweit „Competence“-Fortbildungsevents zu den Kompetenzbereichen Vollkeramik und Befestigung sowie Implantatprothetik. Für Zahntechniker und -ärzte sind Expertenrunden „Competence in All Ceramics“ und „Competence in Implant Esthetics“ in München, Frankfurt, Kassel, Leipzig, Düsseldorf und Berlin geplant. 



Das Referententeam (von links): Dr. Frank Drubel (Moderation), ZTM Udo Buhr, ZTM Rainer Gläser, Prof. Dr. Daniel Edelhoff, Dr. Andreas Kurbad, Dr. Tillmann Duffing, Dr. Volker Ulrici, ZTM Walter Böthel, ZTM Kurt Reichel, Prof. Dr. Dr. Hubertus Spiekermann, (nicht abgebildet Dr. Paul Weigl).



Über 350 fortbildungsinteressierte Teilnehmer nahmen an der Fortbildungsveranstaltung im „Arabella-Sheraton“ München teil.

lösenden klinischen Fotodokumentation aus der Praxis überzeugte.

Ein weiterer fachlicher Höhepunkt war Prof. Dr. Daniel Edelhoff, München, der faszinierende Patientenfälle vorstellte, die er teilweise in Zusammenarbeit mit Zahntechniker Oliver Brix behandelt hatte. Basierend auf einem

funktionell perfekt versorgt. ZTM Udo Buhr beeindruckte die anwesenden Zahntechniker mit ausgedehnten gegossenen, metallgestützten Implantat-Suprakonstruktionen von bisher kaum vorstellbarer Präzision. Seine „zahntechnischen Meisterwerke“ und das zugehörige Fachwissen wurden in einer

ZTM Walter Böthel aus Leipzig sowie Dr. Tillmann Duffing und ZTM Rainer Gläser aus Freiburg eigene implantatprothetische Patientenfälle aus der täglichen Praxis und zeigten auf, wie diese im Team Zahnarzt/Zahntechniker erfolgreich versorgt werden können. Mit einem klaren Statement für die Verteilung

Meinung des Fachpublikums. Anschließend präsentierte er implantatprothetische Fälle aus seinem Laboralltag auf höchstem zahntechnischen Niveau und überzeugte mit brillanten Fotodokumentationen. Dr. Paul Weigl aus Frankfurt faszinierte die Teilnehmer mit seinem Vortrag „Ästhetik

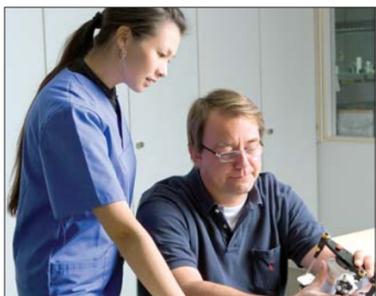
ZT Adresse

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

China-Kronen für deutsche Labore

2005 erkannten Marcus Maaß und sein Partner die Verantwortung für ihre Mitarbeiter und gründeten die UDS, United Dental Service GmbH. Seither bieten sie Zahnersatz aus China als zweites Standbein an.

Bald fragten erste Dentallabore an, wie sie an diesem Mo-



Die Zusammenarbeit chinesischer Produzenten und deutscher Meisterlabore bildet den Sockel des Prinzips UDS.

dell teilhaben könnten. Deshalb – und weil UDS die Zahntechniker Deutschlands am Herzen liegen – hat das Unternehmen ein Konzept entwickelt, mit dem man Patienten eine günstige Alternative anbieten kann, gleichzeitig aber das deutsche Meisterlabor einbindet und hohen Service bietet.

So plant das Unternehmen aus Speyer in den nächsten 15 Monaten bis zu 142 deutsche Stützpunkte einzurichten. In diesen Partnerlaboren werden die Praxisunterlagen kontrolliert, vorbereitet, die Modelle ausgegossen und zu UDS geschickt. Hier folgen Sammlung, Vorbereitung und Versand. Nach einer Endkont-

rolle im Partnerlabor sind die fertigen Arbeiten 16 Arbeitstage nach Abdrucknahme wieder in der Praxis. Eventuelle Korrekturen werden ebenso vor Ort vorgenommen wie kostenpflichtige farbliche Anpassungen. Patient und Zahnarzt haben die Möglichkeit, eine zwei Jahre über die gesetzliche Gewährleistung hinausgehende Garantie zu bekommen. Trotzdem wird

hier ein Preis deutlich unter den BEL-Sätzen ermöglicht. Sicherlich werden Arbeitsplätze in Deutschland verloren gehen – aber auch neue in Außendienst und Serviceleistung geschaffen. UDS bedient mit diesem Standbein einen Markt, der vorhanden ist und sich „made in Germany“ nicht leisten kann. 

ZT Adresse

United Dental Service GmbH
Draisstraße 45
67346 Speyer
Tel.: 0 62 32/9 19 14 20
Fax: 0 62 32/9 19 15 64
E-Mail: hk@uds-dental.de
www.uds-dental.de

Broschüre mit Fortbildungsangebot 2008 erhältlich

Wenn es um ZT-Fortbildung geht, ist das BEGO TRAINING CENTER in Bremen eine ideale Anlaufstelle. Das Team der Kursleiter – darunter fünf ZTM – verfügt über fundiertes Wissen, das sich in über 25 unterschiedlichen Konzepten wiederfindet. Als Kursstandorte stehen auch Berlin und München zur Verfügung.

Das 1.000 m² große BEGO TRAINING CENTER ist in das Firmengelände im Technologiepark Universität integriert. Es verfügt über unterschiedlich strukturierte Unterrichtsräume, die mit einem perfekt ausgestatteten zentralen Funktionsraum verbunden sind.

Das BEGO-Fortbildungsangebot beschränkt sich nicht nur auf die bewährten Standardkurse von der Modellguss- bis zur Aufwachstechnik. Es stehen ebenfalls neue Technologien, wie beispielsweise die Überpresskeramik, im Fokus. Der hier angebotene Intensivkurs beinhaltet das Überpressen von Metallgerüsten. In nur zwei Tagen erfährt der Teilnehmer alles Wichtige zum Thema BeCe PRESS, im Kursverlauf überpresst er Gerüste aus edelmetallfreien Legierungen. BeCe PRESS spricht nicht nur die erfahrenen Keramiker an. Das Verfahren eignet sich besonders für diejenigen, die im Modellieren von Kronen und Brücken geübt sind, aber nur wenig Kenntnis in der Schichttechnik besitzen. In Verbindung mit der entsprechenden Mal-



„Topfit in die Gesellenprüfung“ ist eines der diversen Kurskonzepte im BEGO TRAINING CENTER in Bremen.

technik erfolgt bei der Überpresskeramik die Formgebung durch eine Wachs- oder Kunststoffmodellation. Im Gegensatz zur Schichttechnik tritt beim Pressen kein Sinterschrumpf auf. Hieraus ergibt sich, dass die okklusalen wie approximalen Kontakte von Anfang an vollständig vorhanden sind. Auch in der Implantat-Prothetik hat sich in den vergangenen Jahren viel getan. Inzwischen

beinhaltet das Programm Einsteiger- und Profikurse gleichermaßen. Für alle, die sich auf Meisterschule und -prüfung vorbereiten, besteht ebenfalls ein umfassendes Kursangebot. Hier geht es beispielsweise um funktionell gestaltete, ästhetische Zahnformen oder um Fräsarbeiten von hohem Niveau. Im Rahmen des Kurskonzeptes „Topfit in die Gesellenprüfung“ vermittelt BEGO jähr-

lich vielen Auszubildenden das für einen erfolgreichen Abschluss der Gesellenprüfung erforderliche Know-how. Die niedrige Kursgebühr bleibt, wie auch bei allen anderen Kursen des BEGO TRAINING CENTER in 2008, unverändert.

Das vor zwei Jahren gestartete „Rent-a-trainer“-Programm hat dazu geführt, dass bereits ein Drittel der Schulungen in Laboren „vor Ort“ erfolgen. Hier geht es um praktisch ausgerichtete Fachkurse, aber auch um kleine Workshops oder Vortragsveranstaltungen. Die 32-seitige Kursbroschüre 2008 kann unter nachstehender Adresse angefordert werden. 

ZT Adresse

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

Dentalunternehmen peilt Börsengang an

AmannGirrbach plant IPO bis 2009. Die Umgründung von GmbH in Aktiengesellschaft ist bereits vollzogen. Derzeit läuft die Suche nach weiteren Vorstand.

Das Vorarlberger Dentalunternehmen Amann Girrbach GmbH, das im Jahr 2004 aus der Fusion der beiden Familienbetriebe AmannDental GmbH mit Sitz in Koblach und

Umsatz im heurigen Jahr um 30 Prozent auf rund 38 Millionen Euro zu erhöhen. Die Gruppe beschäftigt an den Standorten Koblach und Pforzheim aktuell 220 Mitar-

auf den Finanzmärkten gerüstet zu sein, stellt das Unternehmen bereits jetzt die Weichen: „Die Umfirmierung von einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) in eine Aktiengesellschaft (AG) wurde in den vergangenen Tagen beim Firmenbuch eingebracht“, sagt Jutta Girrbach. Die Aktionärsstruktur bleibt nach der Umgründung in die AG unverändert. Die Eigentümer der Amann Girrbach GmbH sind zu 39 Prozent die D. Amann GmbH, zu 35,9 Prozent die Girrbach Holding GmbH und zu 25,1 Prozent der Finanzinvestor Hypo Equity mit Sitz in Bregenz.

In Zukunft wird die Amann Girrbach AG von einem Dreier-Vorstand geleitet. Neben Oliver Amann und Jutta Girrbach wird ein weiteres Vorstandsmitglied bestellt. Gespräche mit geeigneten Kandidaten finden bereits statt und sollen in den nächsten Wochen abgeschlossen sein. **ZT**



„Wir planen bis spätestens 2009 den Gang an die Börse“, verkünden die beiden Geschäftsführer von AmannGirrbach, Oliver Amann und Jutta Girrbach.

der deutschen Girrbach Dental GmbH aus Pforzheim entstand, exportiert Geräte und Präzisionsinstrumente für Dentallabors und Zahnarztpraxen weltweit in rund 40 Länder. Im vergangenen Jahr wurde zudem eine US-Niederlassung in Tampa, Florida, gegründet. Das Unternehmen, an dem der österreichische Eigenkapitalfinanzierer Hypo Equity maßgeblich beteiligt ist, plant, seinen

beiter. „Durch den Börsengang erwarten wir uns einen noch größeren Spielraum, um unsere Expansionsziele zu erreichen“, so Oliver Amann. Das zusätzliche Eigenkapital soll sowohl das eigene Wachstum vorantreiben als auch strategische Zukäufe ermöglichen. Mittelfristig will das Unternehmen seine führende Rolle in der Dentaltechnik-Branche weiter ausbauen. Um für die Anforderungen

ZT Adresse

Amann Girrbach AG
Dürrenweg 40
75177 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 57-0 00
Fax: 0 72 31/9 57-0 09
E-Mail:
germany@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

Labor durch Gewinn auf neuem Stand

Regelmäßige Fortbildungen hatten für Laborchef Reinhold Müller jetzt unerwartete Folgen: Bei einer Verlosung anlässlich eines ProthetikLive-Seminars von DeguDent erhielt er den dritten Preis, ein Shadepilot Farbmesssystem.

ZTM Reinhold Müller aus dem schwäbischen Geislingen zeigte sich hoch erfreut über das neue mobile Digitalgerät: „Der Shadepilot passt hervorragend in unser Konzept!“ Denn die makellose Ästhetik stellt für den Patienten einen überaus wichtigen Faktor dar – für seine Zufriedenheit mit den zahntechnischen Arbeiten wie auch für sein Selbstwertgefühl im Alltag. Der Shadepilot kann dabei wertvolle Hilfe leisten. Die innovative Digitaltechnik des Systems kann Zahnfarben einfach, schnell und beeindruckend exakt bestimmen. In weniger als einer Minute und unabhängig vom Licht der Umgebung werden selbst feine Schattierungen präzise erfasst. Dies erweist sich als wirkungsvolle Unterstützung der Keramikschichtung und erleichtert zudem die Zusammenarbeit zwischen Dentallabor und Zahnarzt. Nachträgliche Farbkorrekturen oder gar Neuanfertigungen werden praktisch überflüssig – ein



DeguDent-Mitarbeiter Robert Beißwenger (M.) überreicht Elisabeth und Reinhold Müller ihr neues Shadepilot Farbmesssystem.

unmittelbarer wirtschaftlicher Vorteil für alle Beteiligten.

Das Labor Müller hat sich auf hochwertigen Zahnersatz spezialisiert und beschäftigt 15 Mitarbeiter. Seit vielen Jahren gehören Implantate und Vollkeramik ebenso zum Leistungsspektrum wie Veneers. Zudem hält das Unternehmen seine Stammkunden mit hochkarätig besetzten Meetings über die neuesten Entwicklungen in der Branche auf dem Laufenden. Dies beinhaltet auch die Vor-

stellung neuer und vielversprechender Technologien, wie sie zum Beispiel das Shadepilot Farbmesssystem bieten. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Otfried Groß
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-58 47
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail: otfried.gross@degudent.de
www.degudent.de

Kreis der Kuratoriums-Mitglieder erweitert sich

Jüngst entschloss sich das Pforzheimer Unternehmen Wieland Dental+Technik, dem Kuratorium der AG Keramik beizutreten und damit der wachsenden Bedeutung der Vollkeramik im Zahnersatz Tribut zu zollen.

Der Rückgang der Edelmetalllegierungen für die Restauration defekter Zähne wird seit einigen Jahren begleitet vom Wachstum der Vollkeramiken für konservierende und prothetische Versorgungen. Zahnärzte und Patienten haben schätzen gelernt, dass Vollkeramik metallfrei und biologisch sehr verträglich ist. Mit ihr lassen sich ästhetisch hochwertige Lösungen leichter erzielen, da die dem Zahn ähnliche Lichttransmission nicht durch ein Metallgerüst behindert wird. Mangelnde Farbtiefe, besonders am Kronenrand, dunkel-farbene Randzonen, gelegentlich oxidinitiierte Gingivaentzündungen – alles Stolpersteine in der Metallkeramik – treten bei Vollkeramik nicht auf. Kronen und Brücken mit Gerüsten aus hochfesten Oxidkeramiken haben inzwischen die Überlebensrate von VMK erreicht und teilweise schon übertroffen. Diesen Trend nutzend, haben inzwischen alle maßgeblichen EM-Legierungshersteller Vollkeramiken in ihr Produkt-Portfolio aufgenommen.

Die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde (AG Keramik) hat die Entwicklung der vollkeramischen Restauration seit den 90er-Jahren wissenschaftlich und publizistisch begleitet; sie vertritt und fördert diese

bewährte Therapielösung in der Fachwelt als auch in der Öffentlichkeit. Unter der Federführung des wissenschaftlichen Beirats, besetzt mit Hochschullehrern und erfahrenen Praktikern, werden alljährlich Symposien



ZENO-Block aus ZrO₂-Keramik mit ausgefrästen Kronen- und Brückengerüsten.

(Foto: Wieland)

veranstaltet, ein Qualitätssicherungsprojekt in Praxen betreut, Forschungspreise ausgeschrieben und Wissenschaftler gefördert. Die hohe Akzeptanz in Lehre, Forschung und der Zahnärzteschaft bewegte führende Hersteller von Vollkeramiken und CAD/CAM-Systemen dazu, diese Arbeit durch Beitritt in das Kuratorium der AG Keramik zu unterstützen. So entschloss sich jüngst auch das Unternehmen Wie-

land Dental+Technik aus Pforzheim, der AG Keramik beizutreten und die Zukunft der Vollkeramik mit zu gestalten. Bekannt durch das „ZENO“-System erwartet Wieland, dass die Vollkeramik in Zukunft eine dominie-

rende Rolle in der Zahnversorgung spielen wird. Mit Besorgnis verfolgt das Unternehmen jedoch, dass Keramikwerkstoffe ohne CE-Prüfung und mit unbekannter Qualität aus nicht rückverfolgbaren Quellen in die Dentallabore gelangen und dann auf Maschinen gefräst werden, die für den einzelnen Materialtyp ungeeignet sind – d.h. Werkstoff, Bearbeitungssystem und Schleifstrategie sind nicht

beliebig austauschbar. Diese Produkte, die keine nachgewiesene klinische Prüfung durchlaufen haben und das Risiko von Spätfrakturen tragen, bergen laut Diplomphysiker Oliver Völlinger, Wieland-Geschäftsführer, die Gefahr, dass ungeprüftes Material die Reputation vollkeramischer Kronen und Brücken aufs Spiel setzt und das Vertrauen von Zahnarzt und Patient beschädigt. Hochschullehrer und Dentalindustrielle sind sich einig, dass unqualifizierte oder aus „grauen Quellen“ stammende Werkstoffe sich nicht auf die klinischen Studienergebnisse berufen können, die die Qualität der vollkeramischen Markenprodukte in vielen universitären Arbeiten belegen. Das 7. Keramiksymposium der AG Keramik, das als Vorveranstaltung der DGZMK-Tagung und des Deutschen Zahnärztetages am 21.11.2007 in Düsseldorf stattfindet, wird auf diese Fragen eingehen. **ZT**

ZT Adresse

AG Keramik
Postfach 10 01 17
76255 Ettlingen
Tel.: 07 21/9 45-29 29
Fax: 07 21/9 45-29 30
E-Mail:
kern.ag-keramik@t-online.de
www.ag-keramik.de

Digitale Möglichkeiten entdecken

Antworten auf Fragen zu digitalen Verfahren bietet das Symposium „Digitale dentale Technologien: Chancen nutzen, Möglichkeiten entdecken“ am 23.02.2008 im Dentalen Fortbildungszentrum Hagen.

Die Teilnehmer erwartet kompakt verpacktes und kompetent vermitteltes Wissen über den neuesten Stand der Entwicklungen. Zu den renommierten Referenten gehören u. a. Prof. Dr. Ralf Janda, Prof.

Dentalfotografie werden im Vortragsprogramm berücksichtigt. Begleitet wird die Tagung durch eine vielseitige Industrieausstellung, an der sich vierzehn Unternehmen beteiligen.



Ein voller Saal ist auch im Februar im DFH zu erwarten, wenn der Stand der digitalen Entwicklung präsentiert wird.

Dr. Heinrich Kappert, Dr. Klaus Wiedhahn sowie ZTM Jan-Holger Bellmann und ZT Josef Schweiger. Zehn Vorträge werden einen umfassenden Überblick zum Einsatz digitaler Technologien sowie innovativer Materialien in der Zahnheilkunde bieten. Thematisiert werden u. a. die Vernetzung von Praxis und Labor, die abdruckfreie Prothetik sowie die Nutzung digitaler Möglichkeiten für die Implantologie, die zahntechnische Modellation und die Artikulationsprüfung. Des Weiteren werden Kriterien für die Wahl des indikationsgerechten Keramiksystems sowie Fakten und Mythen bezüglich des Werkstoffs Zirkoniumdioxid erläutert. Auch Themen wie Rapid Prototyping und digitale

Veranstaltet wird das Symposium, zu dem sowohl Zahn-techniker als auch -ärzte eingeladen sind, vom Dentalen Fortbildungszentrum Hagen in Kooperation mit der Fachzeitung DIGITAL_DENTAL_NEWS. Es werden acht Fortbildungspunkte gemäß den Leitlinien der BZÄK und DGZMK vergeben. Die Teilnahmegebühr beträgt pro Person 229,- Euro. **ZT**

ZT Adresse

Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 0 23 31/6 24 68 12
Fax: 0 23 31/6 24 68 66
E-Mail: mail@d-f-h.com
www.d-f-h.com

Zwei neue Internetportale mit doppeltem Nutzen

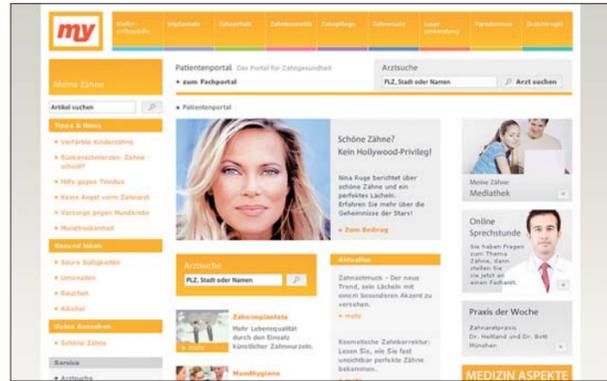
Angesichts der Ausgliederungen zahnärztlicher Leistungen aus der GKV stehen Zahntechniker und -ärzte vor der Herausforderung, ihr Leistungsspektrum und ihr Labor- oder Praxisprofil wirksam bei Patienten und potenziellen Kunden zu präsentieren. Fakt ist: Techniker und Ärzte sind Dienstleister – und Dienstleistung braucht Marketing. Hier setzt die Kommunikationsagentur my communications GmbH an.

Immer mehr Zahnärzte und -techniker sind darauf angewiesen, ihr Leistungsspektrum massiv auszuweiten und zu präsentieren, um die Wirtschaftlichkeit von Praxis und Labor zu sichern. Die Kommunikationsagentur my communications GmbH, ein spezialisierter Kompletanbieter von integrierten Kommunikationslösungen im internationalen Gesundheitsmarkt, präsentiert hierfür zwei neue Internetportale. Sie bestehen aus einem Gesundheitsportal für Patienten mit sämtlichen Informationen über die Zahngesundheit und aus einem

Fachportal für Zahnärzte, Zahntechniker, Entscheidungsträger der Dentalbranche sowie Azubis und Studenten. Die Seite www.meinezaehne.com bietet Patienten alle Informationen aus dem Bereich der Zahngesundheit. Es ist gelungen, erstmals alle Bereiche der Zahnmedizin umfassend, patientengerecht und visuell ansprechend abzuwickeln. Außerdem findet sich hier eine Zahnarzt- und Laborsuche mit Experten aus neun Fachrichtungen. Das Besondere ist eine Online-Sprechstunde. In dieser können Patienten Fragen stellen,

die anschließend beantwortet werden. Das Portal wird kontinuierlich medial durch eine

umfangreiche PR- und Öffentlichkeitsarbeit in den Bereichen Internet, Radio und



Printmedien betreut. Auf www.meinezaehne-fachportal.com finden Zahnärzte, Zahntechniker und Vertreter der Dentalwelt aktuelle Informationen aus der Zahnmedizin und Dentalbranche. Das Besondere sind die innovativen und modernen Marketinglösungen für Zahnärzte, Kliniken und Labore, die das Fachportal zu bieten hat. Durch eine kostenlose Registrierung kann jedes angemeldete Mitglied sich nicht nur innerhalb der Fachrichtungen informieren, sondern er erhält gratis einen Newsletter über exklusive und aktuelle Therapieansätze, Produktneuheiten und Informationen über erfolgreiches Praxismarketing. Durch eine kostenpflichtige Anmeldung können Zahnärzte und Zahn-techniker bzw. Labore und Kliniken Expertenmitglied werden. Die Expertenmit-

gliedschaft ist automatisch mit einem Eintrag in die Arzt- und Laborsuche verbunden und ermöglicht somit eine sehr umfangreiche Praxis- bzw. Laborpräsentation mit einer eigenen Seite, die auf dem Patientenportal angezeigt wird. Somit profitiert jedes Expertenmitglied von der professionellen Pressearbeit für das Patientenportal und von zahlreichen weiteren exklusiven Vorteilen auf dem Fachportal. **ZT**

ZT Adresse

my communications GmbH
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 04
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail:
info@mycommunications.de
www.mycommunications.de

Konzepte jenseits der Basisleistungen

Zweitägiger Intensiv-Workshop der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, mit Hochschullehrer, Unternehmensberater und Buchautor Prof. Dr. Helmut Börkircher.



Prof. Dr. Helmut Börkircher vor den Hörern der Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, in Bad Bocklet.

Wenn Mitgliedslabore der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, zum Ende des Jahres 2007 ihre aktuellen Basisleistungen definieren, dann steht zweifellos fest: Was vor fünf Jahren noch ein Extra-Service war, der als Begeisterungsfaktor das Verhältnis zum zahnärztlichen Kunden aufmöblierte, ist heute bereits Standard. Um auszuloten, wo dem Partner Kunde zukünftig noch eine zusätzliche Wertschöpfung angeboten werden kann, setzte die Akademie Umfassende Zahntechnik, AUZ, jetzt ein Intensivseminar zum Aufbau eines zeitgerechten Servicekonzepts auf die Tagesordnung. Für das Weiterbildungsinstitut der VUZ war der zweitä-

gige Workshop auf der Konferenz-Etage von DT&Shop in Bad Bocklet die Premierenveranstaltung nach der Neukonzeptionierung der Akademie. Aufgeteilt in unterschiedliche Module (6 Module x 4 Themen) können AUZ-Hörer ab sofort an vier bis fünf Standorten in Deutschland bis zu 24 Themenangebote in Anspruch nehmen. Durch ein Punktesystem analog zum Universitären Credit Point System lassen sich letztendlich 120 Punkte erreichen. Das würde eine Zertifizierung durch die AUZ bedeuten, die alle drei Jahre nachgeprüft werden soll. Den Auftakt in dieser neuen AUZ-Reihe machte Prof. Dr. Helmut Börkircher, Leiter

des Steinbeis-Transferenzentrums Dienstleistungs- und Gesundheitsmanagement (DMG) in Karlsruhe und Herausgeber verschiedener Magazine. Der Hochschullehrer, Unternehmensberater und Buchautor fahndete interaktiv mit seinen AUZ-Hörern nach Möglichkeiten und Wegen zum Aufbau einer eigenen Servicekultur. **ZT**

ZT Adresse

Akademie Umfassende Zahntechnik
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-81
Fax: 0 23 63/73 93-10
E-Mail: vuz@vuz.de
www.vuz.de

ZT Kleinanzeigen

Gepflegtes Dentallabor

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

Chiffre 311.108.02

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker

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

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

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

Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-serviceline.de

ANZEIGE

ZT Volttreffer!



Fax an 03 41/4 84 74-2 90

ZT Veranstaltungen Dezember 2007

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
24.-25.11.07	Engen	Aufwachskurs gemäß Konzept der „NAT/NFR“ nach Dieter Schulz Referent: ZTM Roland Schall	Yeti Dental Andrea Keller, Tel.: 0 77 33/94 10-20
30.11.07	Berlin	Modellherstellungskurs „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ Referenten: ZTMIn Claudia Füssenich, Jens Glaeske	picodent GmbH Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80-0
03.-04.12.07	Bremen	Ästhetische Überpresskeramik – Das BeCePress-System in praktischer Anwendung Referent: ZTMIn Kathleen Geida	BEGO Training Center Lena Linsen Tel.: 04 21/20 28-3 72
06.-07.12.07	Meckenheim	„Die Majesthetische Frontzahnbrücke“ – Dentale Formen und Strukturen III Referent: ZTM Achim Ludwig	Da Vinci Creativ ZTMIn Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
07.12.07	Starnberg/München	Voll im Trend – Kronen und Brücken aus Zirkonoxid Referent: ZTM Rupprecht Semrau	3M ESPE Freecall 0800/2 75 37 73
12.12.07	Leipzig	Einführungsworkshop etkon-Scanner „es1“ Referent: Willi Wolfsteiner	etkon Sonja Glawogger, Tel.: 0 89/30 90 75-0
14.-15.12.07	Kelkheim	CAD/CAM-Verarbeitungsseminar Referent: ZTM Klaus Dittmar	DCS Dentalsysteme Tel.: 0 61 95/67 40-0

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.

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

ZT 11/07

