



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

„Eintreten, nicht austreten!“	Von Trägtal nach Erfolgshafen	Ludwigs-Technik (1)	Bissregistrator-Bearbeitung
Guido Braun, Mitglied des VDZI-Vorstands, reagiert auf ein Schreiben des FVZL und argumentiert zugunsten der Innungen.	Kundenbegeisterter Ralf R. Strupat wird zum Reiseleiter und geleitet Unternehmen in das Land hinter den Marterbergen.	Individuelle und funktionell präzise Totalprothesen – ZTM Andreas Engels über Bissnahme und reproduzierbare Aufstellmethode.	Nach der perfekten Bissregistrierung in ZT 2/08 nun die laborseitige Bearbeitung. Von Giorgio Saccardin aus St. Gallen.
Politik ▶ Seite 4	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12	Produkte ▶ Seite 17

ANZEIGE

Gemeinsam Stark

Starke Zukunft! 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

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

ZT Innungen Hamburg und Schleswig-Holstein fusionieren zur „ZI HSH“ Innungsfusion in Norddeutschland

Neue Satzung Anfang März einstimmig beschlossen – ZTM und VDZI-Vorstandsmitglied Peter K. Thomsen zum Obermeister gewählt – Förderung von Q-AMZ unter wichtigsten Zielen

Am 5.3.2008 haben die Mitgliedsbetriebe der Zahntechniker-Innungen Hamburg und Schleswig-Holstein auf ihren getrennten Versammlungen der Fusion der beiden Innungen zugestimmt. In beiden Abstimmungen wurde die neue Satzung einstimmig beschlossen. Die neue Innung mit Sitz in Hamburg trägt die Bezeichnung Zahntechniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein (ZI HSH). Das Ergebnis bedarf nun noch der Zustimmung der betreffenden Handwerkskammern und aufgrund der länderübergreifenden Fusion der Zustimmung des Wirtschaftsministeriums beziehungsweise in Hamburg der Wirtschaftsbehörde.

Im Anschluss fand die erste gemeinsame Innungsversammlung der ZI HSH statt. Sitzungsgemäß wurde ein neuer Vorstand gewählt und der gemeinsame Haushaltsplan verabschiedet. Zum Obermeister wählten die Mitglieder ZTM Peter K. Thomsen, der bisher der Innung Schleswig-Holstein vorstand. Als stellvertretende Obermeister wählten die Mitglieder ZTMin Monika Dreesen-Wurch und ZTM Schulz. Weitere Vorstandsmitglieder sind ZTMin Britta Jung sowie die ZTM Thomas Breitenbach, Ralf Kräher-Grube und Stefan Leisner. Aufgrund ihrer großen Verdienste um das Zahntechniker-

ker-Handwerk wurden ZTM Hartmut Stemmann, Obermeister der bisherigen Zahntechniker-Innung Hamburg, zum Ehrenobermeister und ZTMin Traute Lorat zum Ehrenmitglied der fusionierten Innung ernannt. „Durch die Fusion der zwei Innungen entstehen Synergie-Effekte, die gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die funktionsfähige Vertretung der zahntechnischen Meisterbetriebe in Hamburg und Schleswig-Holstein durch eine gemeinsame Geschäftsführung in Zukunft ermöglicht“, so der neue OM der ZI HSH, Peter K. Thomsen.

» Fortsetzung auf Seite 2

Gelungener Festabend der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg (ZIBB) Gesellenfreisprechung 2008 in Berlin

„Trauen Sie sich etwas zu, verlassen Sie Ihre persönliche Komfortzone!“ Diese Aufforderung galt all den 125 Prüflingen aus Berlin und Brandenburg, die am 29.2.08 in der Berliner Heilig-Kreuz-Kirche ihren Gesellenfreispruch im ZT-Handwerk erhalten haben.

Jürgen Wittke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Berlin, ver-

stand es glänzend, die in der Heilig-Kreuz-Kirche in Berlin versammelten anwesen-

den Auszubildenden, Ausbilder, Eltern und Freunde mit einem bildhaften Festvortrag hierfür zu begeistern. Mit der Gemeinschaftsarbeit von Zahntechniker-Meisterschule und Innung „take off – Bilder einer Zwischenlandung“ kam auch in diesem Jahr ein filmischer Abriss der praktischen Gesellenprüfung zu einer mit großem Beifall aufgenommenen Aufführung. Noch einmal erinnerte er jeden Auszubildenden an die Mühen und Freuden der vergangenen Prüfungstage.

» Fortsetzung auf Seite 2



Ehrung der Prüfungsbesten (v.l.n.r.: Landeslehrlingswart Erwin Behrend, ZT Claudia Partsch, ZT Jan Watzke, Landesinnungsmeister Karlfried Hesse).

Nach Scheitern am Bundesschiedsamt geht VDZI in die nächste Instanz „Schaffung neuer Grundlagen nötig“

Der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) rief Ende 2007 das Bundesschiedsamt an, die Vergütung im Dentalhandwerk der allgemeinen Preisentwicklung anzupassen (ZT berichtete). Der nun vorliegende Beschluss veranlasst den Verband, sich an die nächsthöhere Instanz zu wenden. ZT befragte hierzu VDZI-Vorstandsmitglied Guido Braun.

ZT Herr Braun, wie hat das Schiedsamt Ihren Fall entschieden?

Erst einmal ist es nicht gelungen, die seit 2004 entstandene Preislücke zu schließen; mit dem Anruf des Bundesschiedsamtes und der Forderung, die Vergütung um 12% anzuheben, beabsichtigte der VDZI, wenigstens einen Anschluss an die allgemeine Preisentwicklung zu erreichen. Das Zahntechniker-Handwerk ist derzeit gegenüber der Wirtschaft um über 40% abgekoppelt.

Statt der vom VDZI geforderten 12% hat das Schiedsamt eine Anhebung des Bundesdurchschnittspreises um 0,64% beschlossen; umgesetzt werden soll dies im 2. Halbjahr – also mit einer Erhöhung der Vergütung um 1,28% zum 1.7.08.

ZT Wie begründete das Bundesschiedsamt diesen weit unter Ihren Forderungen bleibenden Satz?

Das Schiedsamt beruft sich auf die Beitragssatzstabilität, dies sich im § 71, Absätze 1–3 des SGB V findet und setzt, diesem folgend, die Vergütungsanpassung entsprechend der 2008 zu erwartenden Steigerung der Grundlohnsumme fest. Diese zuletzt veröffentlichte „Ministerzahl“ geht von einer Steigerung der Grundlöhne um 0,64% aus – eine diesen Wert überschreitende Anpassung sei unzulässig.

ZT Warum spielen keine anderen Faktoren in die Anpassung rein, z.B. Wirtschaftswachstum, Inflation oder der Mengenrückgang im ZT-Handwerk?

Der § 71 kann, so die erste Begründung, nur bei Ausnahmetatbeständen außer Kraft gesetzt werden. Das wären zum einen Präventionsmaßnahmen, zum anderen betrifft es auch bereits vorgenommene Einsparungen. Dies war auch eines unserer Argumente: Allein 2004

wurden 15,8% des Umsatzes nicht in das Festzuschuss-System eingerechnet und also auch nicht von den Krankenkassen bezahlt. Ein dritter Punkt wäre eine Vergütung, die nicht ausrei-

ANZEIGE

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

www.dentona.de **dentona**

chend ist, um bei gleicher Quantität den Stand der Qualität zu halten. Auch dieser ganz offensichtlich eingetretene Umstand konnte das Schiedsamt nicht davon überzeugen, dass hier ein Ausnahmetatbestand vorliegt.

» Fortsetzung auf Seite 2

ANZEIGE



Keine Krötenwanderung Richtung Liechtenstein mehr: Stecken Sie ganz legal eine Rendite von € 1.500,- ein, indem Sie Ihr bisheriges Galvanoforming-Gerät gegen ein GAMMAT® optimo oder GAMMAT® free eintauschen.

Fragen Sie uns nach Ihrer idealen „Galvano-Anlage“:



Gramm Technik GmbH
Geschäftsbereich Dental
Parkstraße 18
D-75233 Tiefenbronn-Mühlhausen
Telefon 072 34/95 19-0
eMail gramm.dental@t-online.de
www.galvanoforming.de

ZT-Nachwuchs von ernsten Zukunftssorgen geplagt

Eigentlich prägt ausgelassene Stimmung und breite Zufriedenheit eine Ausbildungsabschlussfeier im Handwerk. Ein anderes Bild zeigte jüngst die Lossprechungsfeier der großen Zahntechniker-Innung Münster.

„Viele unserer Kollegen in den Ausbildungsbetrieben haben ihren Arbeitsplatz verloren und auch wir sehen unsere soziale und wirtschaftliche Absicherung in Gefahr“, äußert mit Anna Bianca Gladisch eine junge Zahntechnikerin ihre Befürchtungen. Und das, obwohl sie selbst sogar zu den acht Prüfungsbesten des Zahntechniker-Nachwuchses aus dem Münsterland und dem nördlichen Ruhrgebiet gehört. Neben den katastrophalen Auswirkungen vergangener und sich aktuell abzeichnender Gesundheitsreform-Experimente sehen die jungen Zahntechniker besonders auch die trotz aktueller Spielzeug-Giftskandale betriebene Beförderung von



Innungs-Geschäftsführer Matthias Hirsch, Ellen Lambers, Eugenia Wagner, Anna Bianca Gladisch, Alexander Boris Kapitza, Stefanie Brettschneider, Agata Krawczyk, Nadine Idziok, Dennis Kollarczyk und OM Uwe Bußmeier (v.l.n.r.).

Zahnersatz aus Fernost durch einzelne Krankenkassen als große Gefahr für ihre berufliche Zukunft an. So sehr, dass sie ihre bei der Lossprechungsfeier vor annähernd 200 Gästen im Festsaal der Handwerkskammer Münster verlesene und von allen Anwesenden unterzeichnete Resolution jetzt zu den politischen Entscheidungsträgern bringen lassen wollen, unter anderem über den Obermeister der ZTI Münster, Uwe Bußmeier (Greven). Dem seit verganginem Jahr an der Spitze der Innung stehenden Obermeister stand derweil der Stolz über das berufsständische Engagement des Zahn-techniker-Nachwuchses ins

Gesicht geschrieben. „Unser wichtigster Rohstoff ist das Gold in den Köpfen dieser jungen Menschen“, betonte Bußmeier in seiner Festansprache. Auch der Leiter des Hans-Böckler-Berufskollegs in Marl, der am Berufsschulstandort Haltern die Zahntechniker unterrichtet, will weiterhin großes Vertrauen in die Ausbildung deutscher Zahn-techniker und damit in die auch zukünftig überlegene Qualität zahntechnischer Medizinprodukte aus dem deutschen Meisterlabor setzen. „Mit dem Abschluss Ihrer Ausbildung haben Sie einen selbstbewussten und eigenständigen Schritt in Ihre Zukunft vollzogen“,

ANZEIGE

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

Gesellenfreisprechung 2008 in ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Besonderer Dank gilt an dieser Stelle Zahn-technikermeister Burkhard Buder (Meisterschule) und Michael Paul (Geschäfts-

gesprächen und vom Lehrlings- in den Gesellenstand erhoben. Im Anschluss daran wurden die Prüflinge mit den besten Ergebnissen geehrt. Die Prüfungs-kommissions-

empfang für eine rundum gelungene Freisprechungsfeier. Allen ehemaligen Auszubildenden gratuliert der ZIBB-Vorstand nochmals herzlich zur bestandenen Gesellenprüfung und wünscht viel Er-



Die Teilnehmer und Gäste der ZIBB-Freisprechungsfeier in der Berliner Heilig-Kreuz-Kirche.

stelle) für ihre kreative Filmarbeit. Feierlichster Augenblick des Abends: Mit dem traditionellen „Freispruch“ durch Landesinnungsmeister Karlfried Hesse wurden die ehemaligen Auszubildenden von ihren Verpflichtungen als Auszubildende frei-

mitglieder ZTM Holger Nickel, ZTM Gunnar Kaufmann und Michael Flemming erhielten eine öffentliche Anerkennung stellvertretend für alle, die ehrenamtlich zum Gelingen der Prüfungen beitragen. Bevor die Gesellenzeugnisse überreicht wurden, hielt die Jung-Gesellin Manina Schulz eine pointierte Rückschau auf dreieinhalb Jahre Lehrzeit. In beeindruckender Reimform dankte sie, stellvertretend für die versammelten Jung-Gesellen, Auszubildenden, Eltern und Lehrern für die während der Ausbildung erhaltene Unterstützung. Schließlich sorgten die Jazzband „Quintessenz“ und im Anschluss an die offizielle Feierstunde ein kleiner Sekt-

folg im weiteren Berufsleben. Besonders herzliche Glückwünsche übermittelt er den beiden Siegern, dem Landessieger Berlin: Jan Watzke (fioerchinger's zahntechnik GmbH, Berlin) und der Landessiegerin Brandenburg: Claudia Partsch (Dental-Studio Dörte Thie, Blankenfelde). ZT

ANZEIGE

picodent
Implantat-rock®
Höchster Anspruch an Präzision!
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

ZT Adresse

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

„Schaffung neuer ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Details hierzu wird man der schriftlichen Begründung entnehmen können, die innerhalb von vier Wochen auf den Beschluss des Amtes folgen soll und demnach Ende März vorliegen wird.

ZT Wie wird der VDZI mit diesem Bescheid umgehen? Nach Erhalt der schriftlichen Begründung des Schiedsspruchs werden wir diese eingehend analysieren und den gebotenen Rechtsweg bestreiten. Die nächste hierfür zuständige Instanz ist das Sozialgericht und ich bin zuversichtlich, dass eine rechtliche Überprüfung zu einem ähnlichen Schluss kommt, wie wir ihn ziehen: Dass der § 71 SGB V im stän-

dig wachsenden Gesundheitsmarkt ein Überdruckventil ist – beim Zahneratz liegt jedoch ein schrumpfender Markt vor. Der Absatz sinkt in existenzgefährdender Weise. Der Paragraf sieht somit Ausnahmesituationen dieser Art schlicht nicht vor, die Branche spielt hierbei gar keine Rolle. Insofern war der Schiedsspruch nicht weiter verwunderlich, das Schiedsamt kann die vorliegenden Gesetze schließlich nur anwenden. In diesem Falle aber ist eine neue Auslegung, die Schaffung einer neuen Grundlage nötig. Das kann nur ein Gericht leisten.

ZT Herr Braun, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch. ZT

ZT Schreiben Sie uns!

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

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



ZT Adresse

Zahn-techniker-Innung Münster
Ossenkampstiege 111
48163 Münster
Tel.: 02 51/5 20 08-0
Fax: 02 51/5 20 08-33
E-Mail: info@zti-muenster.de
www.zti-muenster.de

Innungsfusion in ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

„Meine Ziele sind unter anderem, die guten Kontakte zu den zahnärztlichen Körperschaften in Schleswig-Holstein und Hamburg zu pflegen und das

Adresse für die qualitätsgesicherte Versorgung mit Zahnersatz in der wohnortnahen Versorgung sind.“ Auch der Bundesinnungsverband, Verband Deutscher Zahn-techniker-Innungen

ten Kräften stellt sich die neue Zahn-techniker-Innung Hamburg und Schleswig-Holstein für die zukünftigen Aufgaben auf. In den Fragen bundespolitischer Bedeutung ist eine enge und konstruktive Zusammenarbeit der Innungen und des VDZI zum Wohle des gesamten Zahn-techniker-Handwerks notwendig. Hier werden wir den Dialog mit der neuen Zahn-techniker-Innung fortsetzen, um die zukünftigen Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen“, so VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg. ZT



Der neue Vorstand der ZI HSH (v.l.n.r.): Ralf Krähler-Grube, Monika Dreesen-Wurch, Peter K. Thomsen, Rolf Schulz, Thomas Breitenbach und Stefan Leisner. Nicht im Bild: Britta Jung. Foto: Wolf-Ekkehard Schmidt

Dachmarkenkonzept Q-AMZ des Verbandes Deutscher Zahn-techniker-Innungen (VDZI) zu fördern. Die Dachmarke Q-AMZ macht deutlich, dass die zahntechnischen Meisterbetriebe der Innungen die erste

(VDZI), begrüßt diese Fusion. „Im aktuellen Strukturwandel ist dieser Beschluss ein richtungweisender Schritt zur Stärkung der Leistungsfähigkeit des organisierten Zahn-techniker-Handwerks. Mit gebündel-

ZT Adresse

Innungsgeschäftsstelle der Gesundheitshandwerke Bei Schuldt's Stift 3
20355 Hamburg
Tel.: 0 40/35 53 43-0
Fax: 0 40/35 53 43-33
E-Mail: info@innungsgeschaeftsstelle.de
www.innungsgeschaeftsstelle.de

ZT 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	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
	Fachredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de	Anzeigen Lysann Pohlmann (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: pohlmann@oemus-media.de
	Redaktionsleitung H. David Koßmann (Hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de	Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de
	Redaktion Matthias Ernst (me) Betriebswirt d. H.	Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: m.ernst@oemus@arcor.de	Herstellung Sven Hantschmann Nadine Ostermann	Tel.: 03 41/4 84 74-1 14 E-Mail: s.hantschmann@oemus-media.de Tel.: 03 41/4 84 74-1 19 E-Mail: n.ostermann@oemus-media.de

Die ZT Zahn-technik 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 „Zahn-technik 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.

Der Austritt aus der Innung ist der sichere Weg in den Untergang

„Eintreten, nicht austreten – das ist das Gebot der Stunde“, resümiert Dipl. -Volkswirt Guido Braun, Vorstandsmitglied des VDZI und der ZT-Innung Nordbayern und verfasst folgenden Kommentar in Bezug auf den offenen Brief des FVZL-Vorsitzenden Herbert Stolle an ZT-Fachredakteur Roman Dotzauer (vergl. ZT2/08).

Wenn Trompeter Stolle mit der FVZL-Panikband den Untergangs-Blues spielt und zum Austritt aus den Zahntechniker-Innungen auffordert, ist das nichts Neues, und nur durch Wiederholung wird der Song auch nicht besser.

Man kann durchaus die Auffassung vertreten, dass das Zahntechniker-Handwerk im Fünften Buch Sozialgesetzbuch (SGB V) als Leistungserbringer im System der gesetzlichen Krankenversicherung, nicht nur nichts verloren habe, sondern dass die Einbindung in das GKV-System nach langer qualvoller Agonie letztendlich den wirtschaftlichen Tod für das Handwerk bedeute. Man sollte aber nicht so tun, als hätten die Innungen des Zahntechniker-Handwerks und der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) diese Einbindung verordnet und als könne der FVZL eine Änderung des Gesetzes herbeiführen. Mit al-

Nun hat der FVZL Ende 2007 die fünfte Aktionsstufe zur Erreichung seines Ziels gezündet, das neben der Warnung vor einer „Kommunistenbande“ im Gesundheitsministerium unter Führung von Ministerin Ulla Schmidt vor allem die Innungen und den VDZI als das einschlägige Problem geißelt. Die Heilslösung liege nun, so ist die Aktion des FVZL zu verstehen, in der Entsolidarisierung der Zahntechniker durch sofortigen Austritt aus der Innung für mindestens so lange Zeit, bis unser Handwerksberuf wieder in die Normalität zurückgekehrt sei. Man braucht kein Prophet zu sein: Auch der fünften Stufe des FVZL wird in der Sache kein Erfolg beschieden sein. Nicht, weil das Bundesgesundheitsministerium der Drohgebärde des Zündlers Stolle trotzt, sondern weil der FVZL nicht in der Lage ist, die Situation zutreffend, unter Einbeziehung der historischen politischen Entwicklung zu analysieren und eine Strategie zu entwickeln, die im heutigen und zukünftigen Markt belastbare wirtschaftliche Rahmenbedingungen für das Zahntechniker-Handwerk schafft. Vielleicht hilft es Herrn Stolle, wenn er – wie Sie, liebe Leser – die ZT liest ...

Der Wunsch, die Zahntechniker aus dem SGB V zu streichen, sie also aus dem „Leistungserbringungsrecht“ anlässlich der nächsten Novellierung des SGB V „auszubinden“, erscheint mir überhaupt nicht unrealistisch. Denn nach der Gesundheitsreform ist immer auch vor der Gesundheitsreform. Die entscheidende Frage an alle Zauberberlinge lautet aber: Was kommt nach der „Ausbindung“? Die gesetzlichen Aufgaben der Innungen und des VDZI würden den Zahnärzten übertragen werden. Was nützt das den Zahntechnikern? Zugegeben, die Zahntechniker sind mit minderem Recht in das Sozialgesetzbuch eingebunden und das Handwerk wird im gegenwärtigen Festzuschuss-System mehr denn je geknebelt. Die wenigen eingeräumten Mitbestimmungsrechte reichen hinten und vorne nicht aus, um gestaltend agieren zu können. Sie sind bestenfalls ausreichend, um auf die himmelschreienden Missstände hinzuweisen. Und trotzdem: Will man darauf verzichten?

Der FVZL startet zu einseitig auf die Höhe und die Entwicklung der kollektivvertraglichen BEL-Preise und zu wenig auf die aus einer ungestörten und unregulierten Systempartnerschaft zwischen Zahntechnikern und Zahnärzten hervorgehenden Vorteile. Ich werde daher im Folgenden auf beide Essentials, Preise und Partnerschaft sowie ihre historischen und rechtlichen Hintergründe eingehen.

Es ist natürlich keine Frage, dass die BEL-Preise nach drei Absenkungen, ungezählten Moratorien und der sozialpflichtigen Anbindung an die Grundlohnsummensteigerung längst schon betriebswirtschaftlich völlig unau-

kömmlich sind. Dabei mag es von Bundesland zu Bundesland um die wirtschaftliche Insuffizienz der Höchstpreise unterschiedlich bestellt sein.

ßend geregelt. Die hierfür jeweils zu bildenden Festzuschüsse sind getrennt nach Honorar und Praxismaterial und nach Laborkosten festzu-



„Stolle leistet dem selbstständigen ZTM einen Bärendienst“, erklärt VDZI-Vorstandsmitglied Guido Braun.

In den neuen Bundesländern ist der Druck noch nicht ganz so groß, aber beispielsweise unsere Kollegen in Bayern müssen derzeit zu Preisen von 1992 (!) arbeiten. Wer nicht sieht, dass das skandalös ist, muss entweder blind oder zutiefst bösartig sein. Dabei rechnen die Zahnärzte heute ca. 65 % aller Zahnersatzleistungen mit den Patienten der gesetzlichen Krankenversicherung nach den privaten Gebührensätzen der GOZ ab. Überträgt man diese Rate auf das gewerbliche Labor, so müsste dessen Umsatz unter Berücksichtigung der originären Privatpatienten zu fast 80 % aus BEB-Leistungen generiert werden. Die kollektivvertraglichen Preise dürften also in der Erfolgsrechnung der gewerblichen Labors allenfalls eine untergeordnete Rolle spielen. Dass das nicht so ist, verantworten einzig und allein die Krankenkassen und die Zahnärzteschaft:

1. Die Gesetzesschreiber im Bundesgesundheitsministerium hatten bei der Kodifizierung des Festzuschuss-Systems 2005 jedenfalls aus den Fehlern des Festzuschuss-Systems 1998 gelernt. In den §§ 56 und 57 SGBV sind die zu schaffenden Regelleistungen vom Umfang her abschlie-

gen. Die Zuschüsse für die Laborkosten sind wegen des fünfprozentigen Preisabschlags nach gewerblichem Labor und Praxislabor zu trennen. Sowohl das BEL, welches nur noch die Regelversorgungen umfasst, als auch die Preise werden – wenn auch wirtschaftlich unzureichend – fortentwickelt.

Die gravierenden Mängel des Festzuschuss-Systems 1998 waren also gar nicht erst auf das neue System übertragen worden. Damals waren die Festzuschüsse der Höhe nach am BEL orientiert, das BEL aber zugleich abgeschafft, mit der Folge, dass, insbesondere bei Härtefällen, entweder der Zahntechniker bis in alle Ewigkeit zum BEL-Preis 1997 arbeitete oder aber die Sozialhilfe (also die Stadtkasse) die Mehrkosten zu tragen hatte – woran das Festzuschuss-System 1998 letztendlich gescheitert ist. Mit den Innungen und dem VDZI hatte dieses Scheitern überhaupt nichts zu tun. Auch die fatale Situation, dass die Festzuschüsse zwar in etwa das Honorar deckten und die Zuzahlungen der Patienten scheinbar nur wegen der leidigen Laborrechnungen der Zahntechniker nötig waren, wurde durch die Trennung der Zuschüsse für Honorar, für gewerbliche Labor-

kosten und für praxiseigene Laborkosten wettbewerbsneutral gelöst. Nicht mehr allein die gewerblichen Laborkosten sollten im Fokus des Wettbewerbs beim Patienten stehen, nein auch das zahnärztliche Honorar und die Kosten seines Praxislabors. Dabei sollte der Patient auch sehen können, ob geplant ist, dass sein Zahnersatz im Ausland angefertigt werden soll. Mit Recht werden Sie fragen, warum sich das Festzuschuss-System 2005 unter diesen Umständen, trotz des in einigen Punkten verbesserten Konzepts, nahezu identisch zum Festzuschuss-System 1998 präsentiert. Die Antwort ist: Das haben wir dem Einfluss der Krankenkassen und der Zahnärzteschaft im Gemeinsamen Bundesausschuss (GBA) zu „verdanken“. Aufgrund dieses Einflusses hat der GBA – am Gesetz vorbei – ein Festzuschuss-System geschaffen, das wieder nur Komplexfestzuschüsse vorsieht und auch die Trennung der Laborarten in Gewerbelabor und praxiseigenes Labor nicht vornimmt. Im Fokus des Preiswettbewerbs stehen also wieder nur die gewerblichen Labore. Deren Kosten determinieren, bei gegebener monetärer Nachfrage, die Höhe des zahnärztlichen Honorars – und lösen so den Konflikt unmittelbar aus.

Wie weit der Einfluss der Zahnärzteschaft im GBA tatsächlich reicht, skizzieren die folgenden Fakten:

ANZEIGE

picodent
qualität. genau. dauerhaft. innovativ.
Implantat-rock®
Vorsprung durch
einzigartige Qualität!
Tel.: 022 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

a) Bei der Berechnung der Festzuschüsse war der GBA auf Zahlenmaterial zum BEMA und zum BEL (Mengenfrequenzen) angewiesen. Bekanntlich verfügt allein die KZBV über diese Zahlen. Sie

fungiert diesbezüglich schon seit Jahrzehnten als Informationsmonopolist. Eine Gegenkontrolle durch Zahlen der Krankenkassen war nicht möglich, weil die Krankenkassen keine eigenen Zahlen ermitteln. Heute können wir feststellen, dass in die Festzuschüsse 8 % mehr zahnärztliches Honorar und 15 % weniger zahntechnische Leistungen eingerechnet wurden, als die Regelversorgungen tatsächlich auslösen würden. Die Zuschüsse, wie sie derzeit von den Krankenkassen bezahlt werden, sind also nicht nur zu niedrig berechnet, sondern vor allem hochgradig honorarlastig, und sie grenzen Versorgung, die bis 2004 noch gang und gäbe waren, niveausenkend aus.

b) Die Mitwirkungsrechte des Zahntechniker-Handwerks sind im Gesetz auf eine Stellungnahme zum GBA begrenzt. Das foxt den VDZI allerdings nicht an, in einer von ihm Ende 2004 initiierten Anhörung der verantwortlichen aufsichtführenden Ministerialbürokratie die Mängel des vom GBA geschaffenen Festzuschuss-Systems in einer solchen Deutlichkeit aufzuzeigen, dass die Delegation des VDZI als destruktive Truppe des Saales verwiesen wurde. Von Verstößen gegen das Gesetz, von einer Absenkung des Versorgungsniveaus und von honorartreibenden Systemanreizen für die Zahnärzteschaft wollte man dort nichts hören.

2. Durch besondere Anstrengungen der Krankenkassen, kaschiert als Fürsorgemaßnahme für ihre Versicherten, und mit ausdrücklicher Duldung der Führung der Zahnärzteschaft verliert das Zahntechniker-Handwerk zusehends seine originären Kunden. Was ist damit gemeint?

Seit es Zahnärzte gibt, schließt der Patient, der Zahnersatz oder Zahnkronen benötigt, mit seinem Zahnarzt einen Behandlungs- und Versorgungsvertrag ab, der juristisch als sog. „gemischter“ Vertrag, nämlich als Dienstvertrag mit werk- oder werklieferungsvertraglichen Elementen einzustufen ist. Zur wesentlichen Vertragspflicht des Zahnarztes gehört dabei die Herstellung des zahntechnischen Medizinproduktes (Prothese, Krone, Brücke). Der Zahnarzt kann dieses Medizinprodukt selbst oder durch einen angestellten Mitarbeiter in seiner Praxis herstellen lassen. Er kann das Werkstück aber auch einem gewerblichen Meisterlabor als Erfüllungsgehilfen übertragen. Dieser Erfüllungsgehilfe (zahntechnisches Labor) leistet dem Zahnarzt die Herstellung und Lieferung des zur prothetischen Versorgung des Patienten benötigten zahntechnischen Medizinproduktes. Welches Meisterlabor der Zahnarzt als geeignet auswählt, obliegt allein seiner Disposition. So, wie es allein seiner Disposition

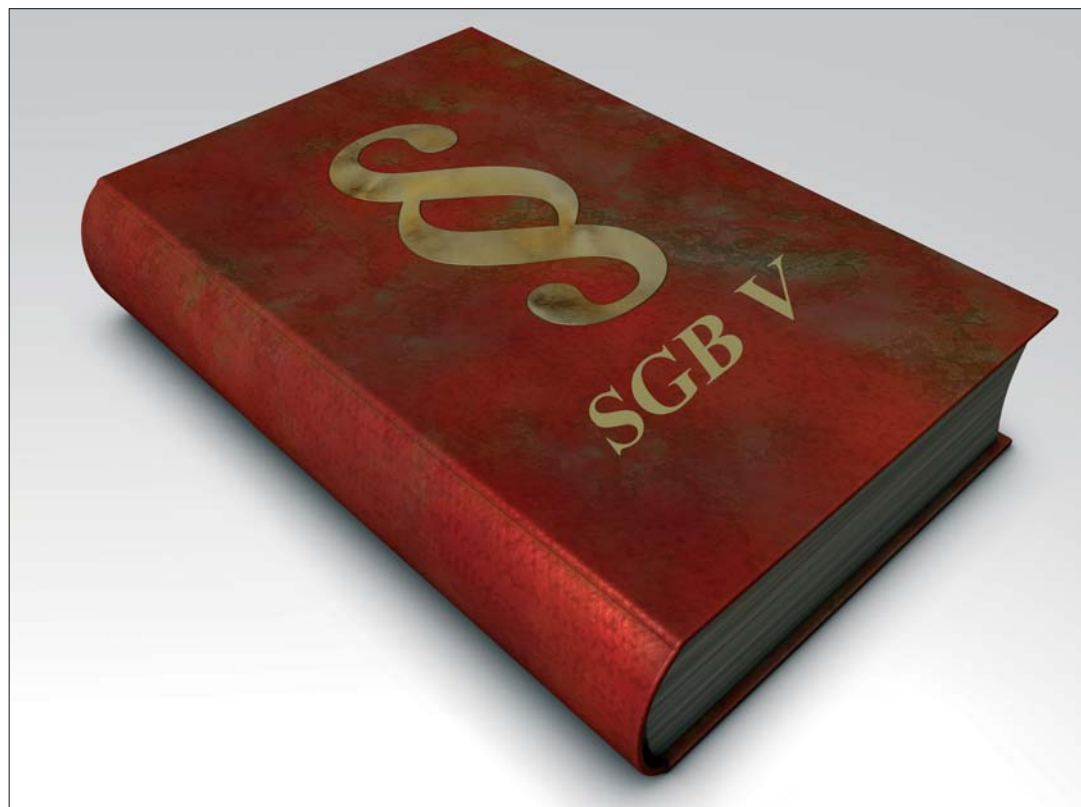
ANZEIGE

esthetic-base® gold
die Stumpfgips Referenz -
spitze für Ihre Implantattechnik!
www.dentona.de dentona

lem, was der FVZL bisher in dieser Richtung unternommen hat, ist er gescheitert. Die bisher von Stolle gezündeten vier Stufen der „sachlichen“, „begründenden“, „politisch-diplomatischen“ und schließlich „aggressiven Argumentation“ waren Rohrkrepiere, sie hätten nicht einmal für Peterchens Mondfahrt gereicht. Anstatt die Ursachen des Misserfolges bei sich selber zu suchen, will er dem VDZI und den Innungen die Schuld dafür geben, dass seine Aktionen bei den „unbelehrbaren, uneinsichtigen Sozialpolitikern und Gesundheitsministralen“ wirkungslos geblieben seien.

ANZEIGE

„Ich kann mich nicht für die Welt interessieren und die Augen vor ihren Problemen verschließen.“
Maybrit Illner, Moderatorin
Schauen Sie hin!
www.misereor50.de
SOMISEREOR
IHR HILFswerk
Mit Zorn und Zärtlichkeit an der Seite der Armen
Spendenkonto 10 10 10
Pax Bank • BLZ 370 601 93



ZT Fortsetzung von Seite 4

tion unterliegt, welche Zahnarzhelferin er zur Mitarbeit an der von ihm dem Patienten geschuldeten zahnärztlichen Leistung jeweils als Stuhlassistenz, als Abrechnungshelferin oder Hygienistin beauftragt und beschäftigt, und welche Lohnhöhe er dabei jeweils für angemessen erachtet.

Natürlich käme kein Patient auf die Idee, beim Zahnarzt darauf zu drängen, dass dieser statt seiner ausgebildeten Zahnarzhelferinnen ungelehrte Hilfsarbeiterinnen aus einem Niedriglohnland einstellt, um dadurch statt z. B. mit dem 2,3-fachen Honorarsteigerungssatz nur mit dem 1,6-fachen abrechnen zu können. Beim Erfüllungsgehilfen Zahntechniker ist das zunehmend anders. Hier fühlen sich neuerdings Krankenkassen, Krankenversicherer, Verbraucher- und Patientenschutzorganisationen, ja sogar Minis-

terialbeamte berufen, unmittelbar oder mittelbar, über den Patienten auf den Zahnarzt einzuwirken, unbekannt Qualifikationen zu möglichst niedrigen Preisen für die Erfüllung seiner ureigenen Pflicht als ausreichend und angemessen zu erachten und zu beauftragen. Das derzeit geltende Festzuschuss-System befördert diesen Prozess auch noch systematisch, weil der Einkauf billiger zahn technischer Medizinprodukte den Spielraum der Honorar ausschöpfung erweitert. Auf die damit verbundene Schaffung von Korruptionsmärkten wollen wir hier nur der Vollständigkeit halber erinnern.

Dabei wird sowohl von der KZBV als auch von den regionalen KZVen unmissverständlich darauf hingewiesen, dass der Zahnarzt die Qualität aus den angepreisenen Billigquellen natürlich nicht kontrollieren könne, was nichts anderes heißt, als dass der Patient das Risiko für

die fachliche Leistung des Erfüllungsgehilfen seines Zahnarztes trägt. Man spielt vorsorglich den Pilatus. Soll also kein geschädigter Patient kommen und sagen, er habe nicht gewusst, worauf er sich einlässt! Nicht länger der Zahnarzt engagiert und beauftragt einen seinen Qualitätsvorstellungen entspre-

ANZEIGE



chenden Zahntechniker, sondern zunehmend der Patient oder seine Krankenkasse trifft die Entscheidung, aus welcher Quelle das benötigte zahn technische Medizinprodukt entspringen soll.

Das Meisterlabor verliert auf diese Weise seine ureigenste Kundschaft, die Zahnärzte – und zwar ersatzlos. Denn das Zahnheilkundengesetz ist so formuliert, dass es dem gewerblichen Dentallabor keine nennenswerte Möglichkeit lässt, selber Aufträge bei Patienten zu akquirieren.

Dieser Erosionsprozess schreitet rasend schnell voran. Die „neuen Kunden“ und vor allem ihre Einflüsterer, die gesetzlichen Krankenkassen und Unternehmen der privaten Krankenversicherung, sind noch lange nicht am Ziel. Denn wenn der Zahnarzt, wie es seine Ständeführung unermüdlich bekundet, für solcherart in Auftrag gegebene zahn technische Medizinprodukte keine Haftung für die Qualität übernimmt, braucht man ihm die Haftungsrisikoprämie, die mit 10 bis 15 % in das Honorar eingerechnet ist, auch nicht länger zu bezahlen. Damit potenziert sich der finanzielle Effekt für die Kas sen: Billigzahnersatz zu ge-

kürzten Honoraren auf Risiko des (arglosen) Patienten.

Dieser Wandel am Markt hat erkennbar nichts mit der Einbindung des Zahntechniker-Handwerks in das SGB V zu tun. Vielmehr würde sich der Erosionsprozess im Falle der „Ausbindung“ der Zahntechniker aus dem SGB V sogar noch beschleunigen. Denn derzeit gibt es keine gesetzliche Ermächtigungsgrundlage für Einzelverträge der gesetzlichen Krankenkassen mit zahntechnischen Laboratorien. Wird aber das Kollektivvertragssystem auf den Müllhaufen der Rechtsgeschichte geworfen, so ist der Weg frei für Individual- und Gruppenverträge (sog. „Selektivverträge“) aller Art. Die Folge ist bekannt: Derzeit gibt es etwa ein gewerbliches zahntechnisches Labor je 10.000 Bewohner. Den Krankenkassen würde ein Vertragslabor je 50.000 Einwohner genügen – die restlichen Meisterlabore, also ca. 80 %, erhalten keinen Vertrag und sind mithin wirtschaftlich endgültig erledigt.

Die Innungen und der VDZI werden die Zahnärzteschaft nicht aus der Pflicht entlassen. Die Systempartnerschaft zwischen Zahnarzt und gewerblichem Labor hat sich Jahrzehnte lang – ja, fast ein Jahrhundert lang – bestens bewährt. Es wäre nicht nur rechtlich, sondern auch unter dem Aspekt der ärztlichen Ethik unstatthaft, wenn die Zahnärzteschaft in eine Art kollektive Ständevergessenheit verfiere und sich die Art und Qualität der Erfüllung von Vertragspflichten bei der Herstellung zahntechnischer Medizinprodukte von Dritten diktieren ließe.

Mit dem Aufruf des FVZL, die Innungen zu verlassen, weil angeblich nur dadurch wieder normale Verhältnisse im Zahntechniker-Handwerk eintreten würden, leistet Stolle dem selbstständigen Zahntechnikermeister einen Bärendienst: Befolgt er den Rat, beschleunigt er seinen und den Niedergang des gesamten Zahntechniker-Handwerks in Deutschland. Die Zahntechniker werden sich vom Untergangstrom-peter Stolle aber nicht instrumentalisiert lassen. Halten wir uns lieber an die großartige Devise: YES, WE CAN! Dann wird das Zahntechniker-Handwerk aus dieser Auseinandersetzung gestärkt hervorgehen. Mehr und mehr Patienten spüren am eigenen Leib, was die Ratschläge ihrer Krankenkasse wert waren. Entweder wird das Festzuschuss-System so modifiziert werden, dass die qualitätsvernichtenden und honorarsteigernden Systemanreize eliminiert werden, oder aber es wird keine Zukunft mehr haben. Um das durchzusetzen, brauchen wir keine berufsstandspolitisch heimatlosen Einzelkämpfer, sondern dafür ist eine geschlossene, solidarische Handwerkerschaft in den Innungen und im VDZI Voraussetzung.

Mit herzlichen Grüßen aus Würzburg, Ihr Guido Braun. ZT

ZT Adresse

Guido Braun
Grombühlstraße 20
97080 Würzburg
Tel.: 09 31/2 99 33 20
Fax: 09 31/2 50 65-65

zahntechnik □ de

Zahntechnische Produkte



...das komplette Programm

Umfassendes Produktangebot

Überdurchschnittliche Qualität zu fairen Preisen

z. B.

Doppelkronen mit remanium® star in der Einstückgusstechnik

► Infos unter der Hotline +49 72 31/803-410
oder unter www.dentaurum.de

www.dentaurum.de

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

FVDZ fordert Stopp der e-Card

„Der Mensch ist schützenswerter als ein Computer“, stellt der Freie Verband Deutscher Zahnärzte nach Bundesverfassungsgerichts-Urteil fest.

Das historische Urteil zur Verfassungswidrigkeit von Online-Durchsuchungen im nordrhein-westfälischen Geheimdienstegesetz führe die elektronische Gesundheitskarte (e-Card) ad absurdum. „Wenn laut Urteil Computer-Festplatten in die

fordert deshalb, sämtliche Arbeiten zur elektronischen Gesundheitskarte sofort einzustellen. Sundmacher weiter: „Der Mensch ist doch schützenswerter als ein Computer! Dritte dürfen nicht an die unantastbaren Daten unserer Patienten ge-



hoch schützenswerte Privatsphäre fallen, dann sind doch die intimen Gesundheitsdaten des Patienten erst recht zu schützen.“ So reagiert Dr. Karl-Heinz Sundmacher, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Deutscher Zahnärzte, auf das Urteil der Karlsruher Richter, die ein neues Grundrecht auf Vertraulichkeit und Integrität zum Schutz von personenbezogenen Daten entwickelt haben. Sundmacher: „Die geplante e-Card verstößt gegen dieses Grundrecht.“ Der Freie Verband Deutscher Zahnärzte

langen. Diese Informationen gehören ausschließlich in die Hände des Patienten und des behandelnden Arztes. Alles andere gefährdet massiv die Privatsphäre der Patienten.“ ZT

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

ZT WIRTSCHAFT

Die Berge der Überwindung meistern – Aufbruch ins Erfolgsland!

Viele Unternehmen befinden sich in den Marterbergen, stecken täglich zwischen Preiskampf und Wettbewerbsdruck fest. Die Nebelschleier des herkömmlichen Vorgehens verhindern den Weitblick. Bewaffnet mit einer Profi-Ausrüstung erklimmen Unternehmer trotzdem Jahr für Jahr und Tag für Tag tapfer einen Mount Marter nach dem nächsten. Schwer vorstellbar, dass es hinter den Bergen auch noch etwas anderes gibt. Auf der Reise dorthin begleitet Sie Ralf R. Strupat.



Jenseits jener Marterberge liegt ein Fluss, der Im-Fluss, mit reizvollen Orten in der näheren Umgebung, die einen Ausflug wert sind: Orte wie Selbstverwirklichung, Entspannung, Freudenheim, Vertrauen. Es gibt Berge der Herausforderung, Städte wie Seinschein-City, Lustheim und Bad Umbruch, und da gibt es ein großes Meer mit vielen Inseln wie der Gewinninsel, der Erfolgsinsel, der Mywayinsel und der Rückzugsinsel ...

Ach, du dickes Ei!

Der verkaufsoffene Sonntag sollte für das Lederwarengeschäft etwas ganz Besonderes werden. Denn das Unternehmen feierte in diesem Jahr sein 25-jähriges Beste-

hen. In lokalen Tageszeitungen schaltete der Inhaber Anzeigen mit folgendem Wortlaut: „Wir feiern Jubiläum! Wer am Sonntag zu uns ins Geschäft kommt, in diesem Jahr seinen 25. Geburtstag feiert und dies durch Vorlage seines Personalausweises belegt, erhält von uns eine Blumengeschenkt.“ Der Erfolg der Aktion blieb aus. Nur ganz wenige Geburtstagskinder kamen, um „ihre“ Blume abzuholen. Bei näherer Betrachtung überrascht es nicht, dass die Aktion ein Flop wurde. Der Geschäftsinhaber hatte so ziemlich alles falsch gemacht, was man nur falsch machen konnte: Er hatte zu hohe Hürden aufgebaut. Und der Kreis der Empfänger war im Hinblick auf geplante Zusatzverkäufe oder die langfristige Gewinnung neuer

Interessenten viel zu klein. Die Aktion entsprang wohl dem verzweifelten Versuch, die Marterberge mit einem halbherzigen Fallschirmabsprung zu verlassen, wobei sich der Fallschirm aber leider in einer Gletscherspalte verfang. Wie hätte es der Lederwarenhändler besser machen können? Ganz sicher geht es nicht darum, am Jubiläumstag hochwertige Verkaufsware im Wert eines zwei- oder dreistelligen Euro-Betrages zu verschenken. Eine Blume als Geschenk war schon in Ordnung.

Aber geschickter wäre es gewesen, in der Anzeige nicht schon im Voraus zu verraten, was die Besucher im Geschäft am verkaufsoffenen Tag bekommen werden. Menschen sind von Natur aus neugierig. Mit einer toll aufgemachten und geschickt angekündigten „Überraschung“ kann man beinahe jeden ködern. Dabei kommt es gar nicht darauf an, dass es sich um ein teures Geschenk handelt. Es kann auch eine Kleinigkeit sein – Hauptsache, sie wird richtig inszeniert und dem Kunden mit der entsprechenden Aufmerksamkeit und Herzlichkeit übergeben, sodass er sich persönlich angesprochen fühlt.

Begeisterung wecken – zum bunten Ei werden

Nicht nur im Falle des Ledergeschäftes zwingen Unternehmen ihre Kunden ständig, wider Willen in den Marterbergen herumzukraxeln. Nein, es macht wirklich keinen Spaß, Kunde in Deutschland zu sein:

– Kunden werden oft gar nicht wahrgenommen, manchmal

nicht einmal angeschaut oder nur angemuffelt.

- Freundlichkeit ist ein Wort, dessen Bedeutung man am besten im Fremdwörterlexikon nachschlägt.
- In allen Verbraucher- und Supermärkten muss man sich als zahlender Kunde in lange Kassenschlangen einreihen und froh sein, wenn man nach 20 Minuten Wartezeit endlich bezahlen „darf“.
- Das Personal – im Handel wie auch im Dienstleistungsbereich, in der Industrie wie auch im Handwerk – ist oft inkompetent und schlecht informiert.
- Die meisten technischen Geräte und deren Bedienungsanleitungen sind Bücher mit sieben Siegeln. Jeder arbeitet so vor sich hin, und das Einzige, was dabei immer wieder hartnäckig stört, ist der Kunde. Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen, doch belassen wir es dabei. Der Dienst am Kunden ist mittlerweile so unter aller Kritik, dass der Einzelne schon gar nichts mehr erwartet. Und das gilt für

ANZEIGE

berufsbegleitende
Meisterprüfungsvorbereitung
Fon: 08083 613
mail: info@sds-meisterschulung.de

Konzerne genauso wie für mittelständische und kleine Unternehmen. Als Kunden sind wir heute alle satt. Wir duschen mit lauwarmem Trinkwasser, nahezu jeder 18-Jährige hat ein eigenes Auto, jedes 12-jährige Kind ein eigenes Handy, und unsere Schränke

ZT Buchvorstellung

Das bunte Ei

Mit Kundenbegeisterung gewinnen

Ralf R. Strupat

Orell Füssli Verlag

240 Seiten, gebunden

ISBN 978-3-280-05265-5

www.dasbunteei.de



und Wohnungen sind vollgestopft mit 50 Jahren Wohlstandsprodukten. Experten behaupten sogar, gesättigte Konsumenten knauserten und sparten bewusst bei Waren, um sich mehr Dienstleistungen gönnen zu können, weil sie denen einen größeren Wert bei der Erhöhung ihrer Lebensqualität beimessen. Das ist leicht nachzuvollziehen: Service und Dienstleistungen haben im Gegensatz zu Waren einen Erlebnischarakter – und genau dieser ist es, nach dem gesättigte Konsumenten gehen! Es reicht heute nicht mehr aus, dass der Kunde das gewünschte Produkt erhält; entscheidend ist vielmehr, wie er es erhält. Ein Unternehmen, das es schafft, Begeisterung zu wecken, erscheint den Kunden angenehm auffallend anders als alle anderen – mit anderen Worten: Es wird zum bunten Ei, das aus der Masse der einheitlich norm-weißen Eier herausragt.

Die Sümpfe der Trägheit überwinden – Energiefresser beseitigen

Viele Unternehmen haben heute zu viele Baustellen gleichzeitig: Da werden Dut-

zende von Projekten initiiert, aber oft zu keinem befriedigenden Abschluss gebracht. Nach anfänglicher Euphorie versanden die Projekte oder verlieren sich in Meinungsverschiedenheiten und gegenseitigen Schuldzuweisungen. Außerdem gibt es Verfahrensanweisungen, Handbücher, Prozessbeschreibungen und einen ganzen Haufen weiterer überflüssiger Bürokratie in den Unternehmen, der Arbeitszeit und Aufmerksamkeit frisst und den Blick gefangen hält. Zusätzlich zu den beruflichen Baustellen kommen noch all die privaten Baustellen hinzu, mit denen jeder beschäftigt ist: Wer privat oder im Unternehmen zig unerledigte Dinge mit sich herumträgt, hat keinen Antrieb und keine Energie mehr, sich für Kundenbegeisterung zu engagieren! Mein Tipp: Schreiben Sie alle unerledigten Dinge auf, die Sie gegenwärtig mit sich herumtragen – wirklich alle, private genauso wie berufliche! Das Reinigende ist das Aufschreiben: Es entlastet die Seele, weil man nun nichts mehr zu verdrängen braucht. Dann gehen Sie die Liste Punkt für

Fortsetzung auf Seite 10 ZT



ZT Fortsetzung von Seite 8

Punkt durch: Was können Sie einfach ersatzlos streichen, weil es ohnehin nicht wichtig ist? Schließen Sie zugleich mit dem Streichen des Punktes diesen auch innerlich ab: Was können Sie, um sich zu entlasten, an andere delegieren? Zuletzt sind die dicken Brocken dran – diejenigen Aufgaben, die Sie nicht delegieren

ANZEIGE



www.sds-meisterschulung.de

berufsbegleitende
Meisterprüfungsvorbereitung

Fon: 08083 613
mail: info@sds-meisterschulung.de

und nicht einfach unter den Teppich kehren können. Entscheidend ist das TUN – Trägheit Unentwegt Negieren und dabei nicht Unnötig Trödeln.

Im Lebens-Fluss sein

Wenn Sie alle Begeisterungsbremsen gelöst haben, können Sie in aller Seelenruhe die Marterberge verlassen. Jetzt sind Sie Im-Fluss, genauer gesagt: im Lebensfluss. Denken Sie darüber nach, wann Sie das letzte Mal in Ihrem Leben wirklich begeistert waren. Schauen Sie auf die unten stehende Abbildung des Lebensflusses, und erinnern Sie sich daran, wann Sie dieses Gefühl erlebt haben. War es z.B. bei Ihrer Hochzeit, bei der Geburt eines Kindes oder als Sie einen großen Auftrag von einem renommierten Kunden bekommen haben? Schreiben Sie die fünf schönsten Begeisterungsmomente Ihres Lebens auf, damit Sie dieses Gefühl in Zukunft immer wieder in sich wachrufen können. Wenn Sie auf den Lebensfluss schauen, dann sehen Sie: Das Leben ist zu kurz für ein langes Gesicht! Grundelemente der Begeisterung sind der feste Wille, ein Ziel zu erreichen, und die richtige innere Einstellung. Es ist wichtig, jeden Morgen von neuem die eigene Einstellung zu wählen: Wie will ich diesen Tag erleben? Mit Freude und Spaß – oder missmutig und gelangweilt? Man kann immer aus

zwei verschiedenen Richtungen an einen neuen Tag herangehen, von der Sorge oder von der Begeisterung her – wir haben immer die Wahl. Wenn wir die Begeisterung wählen, dann sind wir erfüllt von ihr.

Das Gelbe vom Ei

Beim Einchecken wurden neu ankommende Single-Gäste eines Hotels gefragt: „Dürfen wir Sie zu einem Seitensprung einladen?“ Die erstaunten Blicke der Gäste kommentierte die Rezeptionistin mit der freundlichen Überreichung eines alkoholfreien Begrüßungscocktails mit dem Namen „Seitensprung“. Ehepaare wurden statt zu einem Seitensprung zu einer „heißen Nacht“ eingeladen. Bei der Abreise fanden die Gäste unter der frisch gereinigten Windschutzscheibe eine rote Karte mit den Worten vor: „Wir, das Team vom Hotel, haben uns erlaubt, für Ihre klare Sicht zu sorgen.“ Kleine wirkungsvolle Aktionen, die Kunden überraschen und verblüffen – und die das Prädikat der 6 A's verdienen: Angenehm Auffallend Anders Als Alle Anderen.

Streiflichter aus Lustheim – Was Kunden am meisten schätzen

In Lustheim, einer sympathischen Kleinstadt, treffen wir auf viele glückliche Menschen, die als Käufer jeden Tag das bekommen, was sie sich am meisten wünschen. Was genau ist das? Wir schauen uns in den Unternehmen um, und schon bald wird uns klar, was Lustheim so lustvoll macht:

- Die Konsumenten werden freundlich bedient.
- Sie werden individuell betreut.
- Sie haben immer persönliche Ansprechpartner bei allen Anliegen.
- Die Geschäftsräume sind sauber und ordentlich.
- Die Aufträge werden richtig und vollständig ausgeführt.
- Über Terminzusagen, die nicht eingehalten werden können, werden die Käufer rechtzeitig informiert.
- Rechnungen sind verständlich formuliert.

- Zugesagte Rückrufe werden eingehalten.
 - Die Mitarbeiter im Kundenkontakt zeigen umfassende Servicebereitschaft.
 - Die Öffnungszeiten richten sich nach den Wünschen der Kunden. Stammkunden werden namentlich angesprochen.
 - Die Bedienung an der Kasse erfolgt zügig.
- Fast glauben wir, nach all den schlechten Erlebnissen zuvor, jetzt im Märchenland angekommen zu sein: überall strahlende Gesichter und leuchtende Augen, und das sowohl bei den Kunden als auch bei den Mitarbeitern der Unternehmen! Dieses Geheimnis wollen wir genauer erkunden. Woran liegt es, dass Kunden wie Unternehmen in Lustheim gleichermaßen begeistert sind? Gibt es einen gemeinsamen Nenner, der sich hinter all den funktionierenden Serviceleistungen verbirgt? Es gibt ihn! Schon bald erfahren wir, dass das Erfolgsgeheimnis, das die Menschen in Lustheim beflügelt, auf drei Dingen beruht: Aufmerksamkeit, Anerkennung und Wertschätzung. Und diese, so wird uns versichert,

ANZEIGE



Qualität –
made
in Germany

www.kometdental.de

Komet
Qualität zahlt sich aus

chert, erhalten nicht nur die Kunden, sondern auch die Mitarbeiter in den Unternehmen für ihre Arbeit, weshalb sie sie gerne weitergeben. So entsteht ein positiver Kreislauf, ein Engelskreis. Kunden kaufen vor allem gute Gefühle. Wenn sie wie Menschen anstatt wie Geldzahlmaschinen behandelt werden, kommen sie gerne wieder. Daher stimmen auch in Lustheim im Gegensatz zu anderen Orten auf unserer Landkarte die Umsätze. In den Marterber-



gen, in Seinschein-City, auf der Konfus- und der Sireneninsel sowie im Egotal sind viele Unternehmen schon so pleite, dass sie ihren Kunden noch nicht einmal mehr ein Lächeln schenken können. In Lustheim hingegen wird den Kunden noch viel mehr geschenkt, nämlich Glaubwürdigkeit, Vertrauen, Verbindlichkeit und Freude.

Aufbruch zur Erfolgsinsel

Wir haben auf unserer Reise bisher die Marterberge mit ihren Energiefressern hinter uns gelassen, haben Neuland erkundet, um die Kunden zu studieren, haben uns angeschaut, wie die Käufer in Lustheim verwöhnt und begeistert werden, und zuletzt haben wir gesehen, wie Unternehmen verschiedener Wirtschaftszweige ihre Berge der Herausforderung erfolgreich meistern. Schrittweise nähern wir uns der Stadt Aufbruch, indem wir Orte wie Verantwortung, Mut, Umsetzung, aber auch Angst durchqueren, um in Aufbruch den Dampfer Richtung Erfolgsinsel zu erwischen. Den meisten Unternehmen fehlt es heute an einer Strategie. Sie leiden unter der typischen Krankheit unserer Zeit: Verzettlung. Das heißt, sie bieten ein viel zu breites, diversifiziertes Angebot an Produkten oder Dienstleistungen an, verzetteln sich damit in einer Hyperkomplexität, die sie zeitlich und personell kaum noch beherrschen können, und verwirren außerdem die Käufer, die an Consumer Confusion leiden,

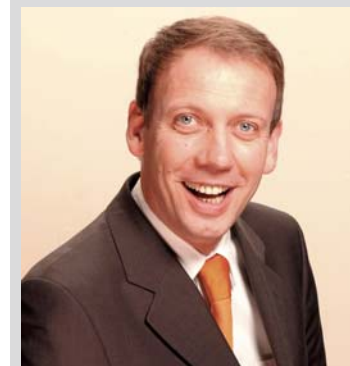
sich in der Produktvielfalt nicht mehr zurechtfinden und mit Kaufabstinentz reagieren. Wer verzettelt ist, lebt in den Marterbergen. Er muss seine Energien über viel zu viele Aktivitäten gleichzeitig streuen und verliert dennoch das Wichtigste aus den Augen: nämlich das, was die Kunden wirklich wollen. Strategisches Vorgehen ist der endgültige Abschied von den Marterbergen. Wer strategisch vorgeht, hat es leichter: Statt alles zu bieten und damit seine Energien zu verzetteln, ist es erfolgreicher, nur wenigen ausgesuchten Zielgruppen etwas Herausragendes zu bieten. Durch die Konzentration der Kräfte auf das Wesentliche – die wirklichen Kundenbedürfnisse – wird mit weniger Aufwand erheblich mehr erreicht. In der Folge sinken die Kosten und steigen die Umsätze wie auch die Gewinne. Umzingelt von eiskalten, windumtosten und schier unbezwingbaren Neuntausendern suchen Unternehmen vielleicht schon lange nach dem lieblichen, sonnenbeschiedenen Tal, der grünen Aue, auf der sie ihr Unterneh-

men weiden lassen können. Versprochen: Es gibt ein grünes Tal, und zwar ganz gleichgültig, wie schlecht im Moment die Aussichten mit dem Fernglas zu sein scheinen! Aber zuerst müssen Sie von den Marterbergen herunterkommen. Und über Begeisterungsland kann man nicht einfach mit dem Düsenjet hinwegfliegen. Die wirklich interessanten Orte würde man unter der dicken Wolkendecke gar nicht erkennen, und all die Kleinigkeiten, die für die Kundenbegeisterung notwendig sind, sähe man nicht. Daher müssen wir das Land Schritt für Schritt erkunden – ausgerüstet mit einem großen Rucksack voller Proviant, gefüllt mit Freude, Spaß, Humor, Fröhlichkeit, Leichtigkeit und Lachen. ZT

ZT Adresse

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

ZT Kurzvita



Ralf R. Strupat

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



ZT TECHNIK

Individualität ist nicht nur eine Frage der Gestaltung (Teil 1)

ZTM Andreas Engels, Bonn, zeigt in diesem Zweiteiler die Präzision, die notwendig ist, passgenaue und funktionstüchtige Totalprothesen herzustellen. Besonders wichtig ist hier, dass Labor und Behandler an einem Strang ziehen und jeder die Arbeitsschritte des anderen genau nachvollziehen kann. Teil 1 beschäftigt sich mit den vorbereitenden Maßnahmen wie patientengerechter Abformung und Bissrelationsbestimmung, Teil 2 mit allen Maßnahmen zur Umsetzung der erhaltenen Daten in individuellen und funktionellen Zahnersatz. Besonderer Schwerpunkt wird in der ZT4/08 auf die „Ludwigs-Technik“ gelegt.

Die Versorgung eines Menschen mit neuen (Zahn-)Prothesen wird im Vergleich zu ähnlich bedeutenden und umfangreichen Maßnahmen, wie z.B. eine chirurgische Hüftge-

solche „großen Maßnahmen“ im Vergleich zur Versorgung des Menschen mit Zahnprothesen um einiges größer ist. Dagegen erscheint die Versorgung eines Menschen mit Zahnprothesen

glauben dürfe, man könne für Billigpreise mit Minimalaufwand ein solch wichtiges Gut herstellen und erlangen. Nicht immer sind Implantate das Mittel der Wahl. Und das muss

lichen und geistigen Dimension. Eine ausführliche Anamnese und Patientenaufklärung gehört also im Vorfeld zwingend dazu. Sie dient auch im Sinne des Patienten dazu, im

der Behandlung teilnehmen. Auch die anschließende Nachbehandlung darf nicht „genervt“ stattfinden, sondern stellt die „Reha-(bilitationsphase)“ dar und erfordert Geduld – von Behandler und Patient gleichermaßen. Es gibt sozusagen ein „Vorher“, ein „Während“ und ein „Nachher“ des komplexen Zahnersatzes einer Vollprothese. Zur medizinisch-psychologischen Kompetenz des Behandlers gehört neben der manuellen Geschicklichkeit und Erfahrung aber auch eine durchdachte Behandlungssystematik, die einhergehend mit sinnvollem Materialeinsatz, die im Ansatz formulierten Kriterien erfüllt: logische, zielgerichtete und überprüfbare Arbeitsabläufe- und Ergebnisse, ohne dabei individuelle, patientenspezifischen Kriterien auszuweichen. Hier möchte ich die „Ludwigs-Technik“ als Abdrucksystematik und die Ersatzzähne der Firma Ivoclar Vivadent als sich in diesem Sinne hervorragend ergänzende Komponenten vorstellen.

Arbeitsergebnisse dienen dann dem Techniker zur Erstellung von individuellen Löffeln, die dann mit nicht unerheblichem Zeitaufwand am Behandlungsstuhl eingeschliffen werden müssen. Ergebnis ist dann ein im wahrsten Sinne des Wortes individueller Löffel, der jedoch nicht die individuelle Patientensituation darstellt, sondern die individuelle Einschätzung des Behandlers widerspiegelt. Die Passung eines individuellen Löffels ist zweifelhaft, da sie abhängig ist von den Komponenten (Plan-)Zeit, subjektiver Einschätzung des Ausführenden und der Unmöglichkeit, im hinteren Bereich der Mundhöhle kontrolliert die Mobilität der beteiligten Weichgewebe zu berücksichtigen. Die daraus folgende Konsequenz: Extensionsprothesen ohne Ruhestabilität. Die kritischen Bereiche: allgemein extendierte Prothesenbasen im anterioren Bereich, im dorsalen Bereich der Ansatz des Großen Masseters (ist nicht selten bis auf den Kieferkamm verlagert), und letztlich der aufsteigende UK-Fortsatz mit dem retromolaren Polster, der entweder gar nicht vorhanden ist oder mühsam mit Kerr oder Stents aufgebaut werden muss. Es ist einfach und logisch: Wenn ein Muskel oder Band Dynamik entwickelt und durch die Prothese abgedeckt ist, wird eben diese Prothese aus ihrem Lager gehoben. Bei gleichzeitig fehlender dorsaler Abstützung auf den Tuberculi retromolares wird die beim Sprechen und Lachen zunehmende Lippenspannung im Unterkiefer die Prothese in dorsaler Richtung bewegen. Um anschließend die Prothese wieder in die Ausgangssituation zu „jonglieren“, entwickelt der Prothesenträger eine mehr oder weniger beeindruckende automatisierte Artistik. Diese fortwährende Dynamik der Prothesen forciert und begünstigt die Bildung von Druck- und Scheuerstellen im Einzelnen und im Gesamten die progressive Knochenatrophie. Diese negativen Phänomene gilt es unbedingt zu vermeiden. Hier legt die Ludwigs-Technik zielsicher und überprüfbar den Grundstein und das Fundament für eine sinnvolle Dimension und der darauf aufbauenden Prothesenkonstruktion.



Abb. 1: Anatomischer Tray mit Technikschiene.



Abb. 2: Putty mit Technikschiene.



Abb. 3: Abgrenzung der Extensionen.



Abb. 4: Reduzierte Basis ohne Extensionen.



Abb. 5: Umspritzen mit einer Kartuschenspritze.



Abb. 6: (VFA) Vorfunktionsabformung OK/UK.

lenk- oder Kniegelenkerneuerung oder einer Bypass-OP, vergleichsweise geringgeschätzt. Bei solch komplexen und umfangreichen Maßnahmen werden schon im Vorfeld umfassende Voruntersuchungen gestartet, während des Eingriffs wird ein erheblicher Aufwand an Chirurgie- und Gerätetechnik aufgebracht, und nachher wird mit anhaltenden und

eine banal kleine Angelegenheit. Dabei ist doch die Rekonstruktion und Wiederherstellung des menschlichen Kauorgans von vergleichbar komplexer, wichtiger, zentraler und gesundheitlicher Bedeutung. Jeder Allgemeinmediziner wird diese Einschätzung bestätigen. Einer „Billig-Zahnersatz“- und einer „Mund auf und Prothese

auch die (Gesundheits-)Politik langsam erkennen!

Einleitung

Die Individualität eines Menschen, der sich mit einer umfangreichen Zahnrekonstruktion konfrontiert sieht, macht sich nicht nur an der handwerklich akkurat, kunstfertig schön und individuell modellierten Prothese fest. Die verbreitete

Vorfeld das Bestmögliche zu ermitteln und ihm vor allem auch zu vermitteln, was machbar und erreichbar ist. Hier sind die geradezu reflexartigen Einschätzungen wie z.B. „Das sieht aber schlecht aus“, „Da kann man nichts mehr machen“ oder gar „Da helfen nur noch Implantate“ allzu bekannt. Das Bestmögliche zu erreichen ist wesentlich abhängig vom Wollen

Erster Behandlungstermin

Vorüberlegung

Die Erstabformung bei der Herstellung einer Vollprothese stellt in der Regel eine Situationsabformung der Kiefer dar und wird mit einem Alginat abgeformt. Bei dieser Maßnahme wird die bewegliche Schleimhaut und die beteiligten Ligamente „gestretched“ abge-



Abb. 7: Ermitteln der Ruheschwabelage.



Abb. 8: Modellieren der Lippenschlusslinie.



Abb. 9: Ergebnis der ersten Sitzung.



Abb. 10: Anzeichnen der Referenzlinien.



Abb. 11: Einrichtisch Lutemat.



Abb. 12: Ansteuern der Referenzlinie Kauebene.



Abb. 13: Eingipsen des Modellblocks.



Abb. 14: Individuell konturierte Funktionslöffel.

aufwendigen Reha-Maßnahmen behandelt. Nun bin ich kein Gesundheitspolitiker, der die „nackten“ Zahlen kennt. Aber man kann sich leicht vorstellen, dass der finanzielle und zeitliche Aufwand für

rein-Philosophie“ erklären wir von daher schon von vornherein eine klare Absage. Unser medizinisches Wissen und unsere handwerklichen Möglichkeiten bewegen sich auf einer anderen Ebene, als dass man

Auffassung, die Behandlung der Zahnlosigkeit wäre ein rein technisches Problem, ist falsch und von daher schon im Ansatz zum Scheitern verurteilt. Der Mensch unterscheidet sich teilweise extrem in seiner körper-

und Können. Auch der Behandlungsablauf muss für den Patienten transparent und nachvollziehbar sein. Ein Arbeiten im Blickfeld der Patienten mit gleichzeitiger Erläuterung der Maßnahmen lässt sie aktiv an

formt. Speziell im Unterkiefer gelingt es häufig nicht, bei mehr oder weniger stark atrophiertem Kieferknochen, den aufsteigenden Unterkieferfortsatz bis hin zum Trigonum retromolare zu erfassen. Diese ersten

1. Sitzung:

Vorfunktionsabformung VFA mit provisorischer Bissrelation
Am Anfang der Behandlung steht die Abformung von OK und UK in einem halbanatomischen Löffel mit oder ohne Lochretentionen unter Zuhilfenahme der Ludwigs-Technikschiene (Abb. 1). Von dem Material BISICO Lutesil V wird etwas in den UK-Löffel gegeben, die Technikschiene wird eingelegt und mit ausreichend Restmaterial abgedeckt (Abb. 2). Nun erfolgt die



Abb. 15: Einarbeiten der Zentrierschreibplatte.



Abb. 16: Gestempelte Zentrierschreibplatte.



Abb. 17: Gegenstempeln des OK-Bisswalles.

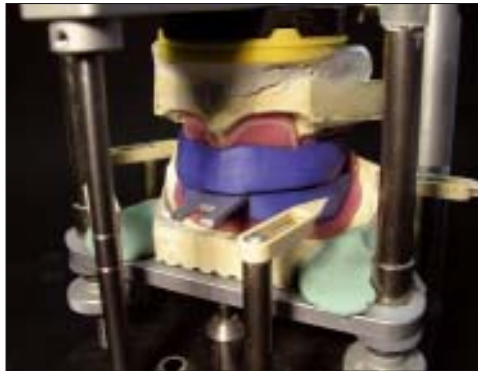


Abb. 18: Gestempelter OK-Bisswall.

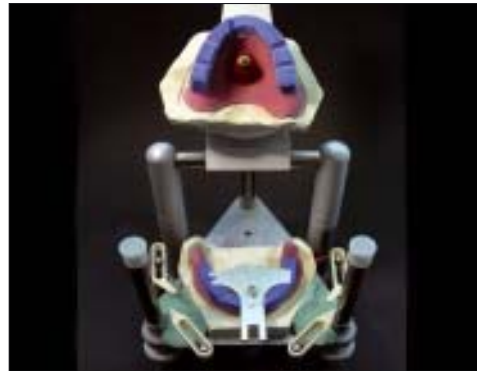


Abb. 19: Ausgearbeitete Funktionslöffel mit Zentriregistrat.



Abb. 20: Eindeutig definierte Zentrik.

Abformung im UK analog zur Alginatabformung. Der Vorgang wird im OK wiederholt, nur mit dem Unterschied, dass auf die Schiene verzichtet werden kann. Die so gewonnenen Abformungen sind ebenso Extensionsabformungen (Abb. 3), nur mit dem Vorteil (im Vergleich zum üblicherweise eingesetzten Alginat), dass sie nun aus dem Löffel zur weiteren Bearbeitung gelöst werden können. Im UK verhindert die im Silikon gefangene Metallarmierung eine Verwringung der hufeisenförmigen Abformung, im OK reicht das Volumen und die Endhärte des Materials aus, um eine genügende Formstabilität zu gewährleisten. Nun werden die vermeintlichen Grenzen zwischen beweglicher und fixierter Schleimhaut mit einem Bleistift angezeichnet und großzügig mit dem Skalpell reduziert (abzgl. 1–2 mm) (Abb. 4). In der zweiten Abdrukphase wird nun der Rand der redu-

zierten Abformungen mittels einer Kartuschenspritze mit dem Material BISICO Function oder Perfect umspritzt (Abb. 5) und nacheinander abgeformt. Die Wahl, ob Function und Perfect zum Einsatz kommt, hängt vom Behandler ab. Mit Function hat man eine etwas stärkere Kompression bei der Abformung der Funktionsränder (z.B. beim Abformen der A-Linie im OK). Bei diesem Vorgang wird nun ausgeprägte Dynamik sämtlicher beteiligter Bereiche provoziert. Saugen am Finger, Nasenblasen und Extremitäten sind die probierten Maßnahmen. Auf diese Art erhalten wir Funktionsrandabformungen, an denen absolut perfekt und objektiv abgelesen werden kann, ob es noch irgendwelche extensiven Bereiche gibt (Abb. 6). Hier würde sich dann das Basismaterial durchdrücken und sich farblich vom Randmaterial abheben. Für den Techniker gilt es dann,

diese Abformungen zu „lesen“ und an diesen Stellen den später herzustellenden Funktionslöffel entsprechend zu kürzen. In der nun folgenden Maßnahme soll eine erste, provisorische Bissrelation bestimmt und registriert werden. Durch eine schon zu diesem Zeitpunkt registrierte horizontale und vertikale Relation ist es dem Techniker ermöglicht, für die zweite Sitzung absolut passgenaue Funktionslöffel mit integriertem Bissregistrierbesteck inklusive Adapter für die arbiträre Gesichtsbogenübertragung herzustellen. Hierzu geht er wie folgt vor: Nachdem wir die Ruheschwelle belagte ausgemessen und markiert haben, geben wir die VFA-Abformungen wieder in den Mund und überprüfen, ob im dorsalen Bereich (Tuber/Trigonum) ausreichend Abstand zwischen den Abformungen besteht. Durch den Materialauftrag bei der Abformung

kann es nämlich in diesem Bereich zu Frühkontakten kommen. Ist dies der Fall, müssen die Abformungen dorsal ausgedünnt werden. Auf keinen Fall die Abdruckenden (trigoni retromolares und tuberi maxillae) wegschneiden! Ist dies geschehen, wird der Patient gebeten, seine Lippen langsam zu schließen. Bei Kontakt der Lippen soll diese Position gehalten werden. Diese Übung wiederholt der Patient sehr langsam und solange, bis er auf seine Lippen sensibilisiert ist. Dies gelingt am besten mit geschlossenen Augen, entspannter Körperhaltung (womöglich im Stehen) und entsprechend ruhigen Anweisungen des Behandlers. In den meisten Fällen gelingt dies, sodass eine handgeführte Bissnahme nicht nötig ist. Handgeführte Bissnahmen erfordern sehr viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl des Behandlers, was jedoch in den seltensten Fällen zusammenkommt. Wohl

erst recht nicht, wenn der Patient seine innere Anspannung nicht ablegen kann und der Behandler die Relation erzwingen will. Das kann nicht klappen! Ist der Patient nun in der Lage, diese Lippenschlussposition einzunehmen, geben wir von dem Lutesil V eine entsprechende Menge zwischen die im Mund befindlichen Abformungen und lassen den Patienten, wie vorher geübt, den Mund schließen. Während der Schließbewegung messen wir mit einem Messzirkel von außen den Abstand der Markierungen (Abb. 7). Hat der Patient die richtige vertikale Position eingenommen, verharrt er so bis zum Aushärten des Materials. Hier wird ein weiterer Vorteil der Verschlüsselung mit Silikon erkennbar: Durch die stets gleiche und weiche Materialeigenschaft beißt der Patient gleichsam butterweich zu, mit einem neutralen Muskeltonus. Diese so gewonnene Bissrelation stellt eine provisorische, erste Bissrelation dar, die es in der nächsten Sitzung zu kontrollieren gilt und gegebenenfalls zu korrigieren ist. Sie kommt aber in der Regel der definitiven Relation sehr nahe. Als Abschluss der ersten Sitzung wird noch das Lippenschild von der Innenseite abgeformt. Es wird eine entsprechende Menge vom BISICO Perfect unter die Lippe des Patienten gegeben. Dieser wird dann aufgefordert, mit der ihm typischen Muskulatur das Vestibulum zu modellieren. Dabei unterstützen wir den Patienten und treiben das überschüssige Material in die Wange. Mit dieser Maßnahme wollen wir die Lippenschlusslinie ermitteln (Abb. 8), die nach Gühring und Barth mit der horizontalen Kauebene korrespondiert. Während der Aushärtphase wird noch die Mittellinie und die Nasenflügelbreite eingezeichnet. Die Abbildung der Lippenschlusslinie bzw. Abformung des Lippenschildes ist in jeder Beziehung richtungsweisend für den Techniker und von unschätzbarem Wert. Doch dazu mehr bei der Beschreibung der zweiten Sitzung (s.a. Labor 2, Bestimmung der pa-

tientenspezifischen Kauebene). Hiermit schließt die erste Sitzung und der Abdruckblock wird für den Versand an das Labor vorbereitet (Abb. 9).

Zwischenbemerkung: An dieser Stelle möchte ich die Vorteile gegenüber verschiedenen anderen Vorgehensweisen stichpunktartig zusammenfassen:

1. Der Einsatz von Silikon als Material schon in der ersten Arbeitssitzung bringt wesentliche Vorteile:
 - a) immer gleichbleibende und steuerbare Materialeigenschaften (im Gegensatz zu thermoplastischen Materialien wie z.B. Stents und Kerr)
 - b) Materialien sind konditionierbar mit Skalpell, Fräse oder Stein
 - c) Komponenten von A-Silikon ohne Qualitäts- und Kontrollverlust sind untereinander mischbar, sodass die Viskosität entsprechend der Vorstellung des Behandlers und des Einsatzbereiches eingestellt werden kann.
2. Durch den Umstand, dass wir in einem Block Funktionsränder und Bissrelation vereinigt haben, erreichen wir eine 100%ige Übertragungsgenauigkeit, die sich wiederum für die folgenden Arbeitsschritte positiv bemerkbar macht.
3. Aufgrund der VFA-Abformung sind absolut präzise Löffelprofilierungen zu erwarten, die in der Regel nicht zeitaufwendig eingeschiffen werden müssen. Auch entfällt ein Aufbauen und Ergänzen der Ränder mit thermoplastischem Material. Hier wird immens viel Zeit gespart, und das bei gesteigerter Präzision.
4. Durch das Verblocken der OK/UK-Vorfunktionsabformung und Reproduktion einer ersten, provisorischen Bissrelation wird es erst möglich, auf ein und derselben Arbeitsunterlage Funktionslöffel mit integriertem Pfeilwinkel-Registrierbesteck herzustellen.

Fortsetzung auf Seite 14 ZT

ANZEIGE

kuraray

KURARAY DENTAL
www.kuraray-dental.de

CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER

Praktisches Ein-Komponenten-Silan

Praktisches Ein-Komponenten-Silan für die schnelle und sichere Konditionierung aller Keramikarten. Die spezielle Formel ermöglicht zusätzlich eine Erhöhung der Haftkraft auf Zirkonoxid und Aluminiumoxydkeramiken.

AKTION!

Beim Kauf mindestens je einer Flasche CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER und KURARAY ALLOY PRIMER erhalten Sie eine Flasche (2ml) CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER GRATIS!

* Dieses Angebot ist gültig bis zum 31.04.2008 für direkt bei Kuraray Dental eingegangene Bestellungen.



ALLOY PRIMER

(Edel-) Metallhaftvermittler

Dieser (Edel-) Metallhaftvermittler ermöglicht durch einmaligen Auftrag die chemische Adhäsion von Kompositen und Acrylen an alle EM, NEM, Legierungen, Titan und sogar Galvanoelemente (99,99 % Feingold) und ersetzt so aufwändigere Verfahren wie das Verzinnen, Rocatech und andere. Einfach und preiswert in nur 5 Sekunden auch ohne Kofferdam intraoral anzuwenden.





Abb. 21: Arbeitsunterlagen zur 2. Sitzung.



Abb. 22: Planparallele Bisswalle.



Abb. 23: Umspritzen der Funktionsloffel.

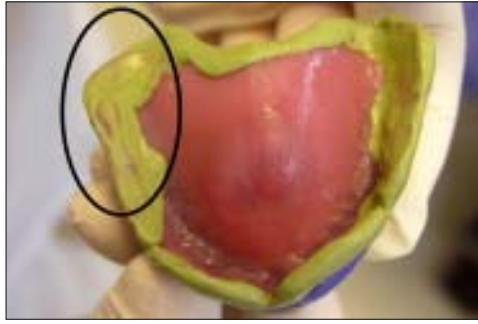


Abb. 24: Eindeutige Indikation: Extension!

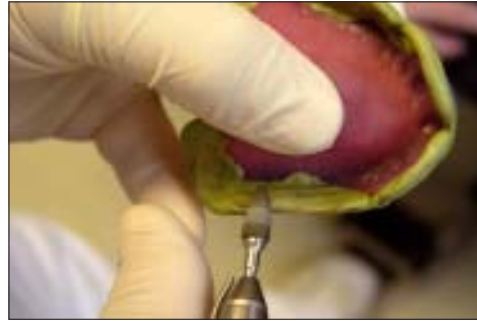


Abb. 25: Reduzieren der Extensionen.



Abb. 26: Auffüllen mit Korrekturmaterial.

ZT Fortsetzung von Seite 13

Labor 1

- Modellherstellung
- Vorbereiten der Schablonen zur Kieferrelationsbestimmung

• Modell-Herstellung und -Montage

Bevor die Abdrucke ausgegossen werden, zeichnet der Techniker die Zentren der Tuberculi alveolares des Unterkiefers an und ubertagt die horizontale

Schnittlinie auf die äußere Seite der Abformung. Dann verbindet er diese mit der modellierten Lippenchlusslinie (Abb. 10). Danach werden die Modelle nacheinander hergestellt: zuerst das UK-Modell, in

welches auf der Unterseite eine Metallscheibe zur sicheren Fixierung mit eingegossen wird, anschließend das OK-Modell. Wichtig hierbei ist, dass OK- und UK-Abformungen nicht auseinandergenommen oder

gar vom Modell abgezogen werden. Andernfalls würden bei der angestrebten hohen Übertragungsgenauigkeit Abstriche gemacht, da sich die Abformungen zum Einartikulieren nicht exakt auf die Modelle repunieren ließen. Die Herstellung einer echten kieferrelationsorientierten Biss-schablone erfordert die Einstellung der Modelle auf der Basis des Vor-Registrates in die Artikulationsgeometrie des später verwendeten Artikulators. Dazu wird das speziell entwickelte Labogerat Lutemat verwendet (Abb. 11).

Mithilfe dieses Einrichttisches kann das UK-Modell in Verbindung mit dem Vorregistrat exakt in die Artikulationsgeometrie justiert und fixiert werden. Ein dreieckiger Nivelliertisch, in dessen Zentrum sich ein kräftiger Permanentmagnet befindet, kann über drei Nivellierspindeln in jede beliebige Höhe und Position gebracht werden. Gleichzeitig ist jede sagittale wie auch transversale Neigung einstell- und fixierbar. Vier Messzeiger, die um den Einrichttisch angeordnet sind, markieren das konstruktive Okklusionsniveau. Im Oberteil des Gerätes befindet sich eine korrekt positionierte Sockelplatten-Aufnahme. Die Geometrie des Gerätes ist mittelwertig ausgelegt. Das Vorregistrat wird nun mit den Modellen auf den Nivelliertisch gesetzt und so ausgerichtet, dass die sagittale Achse des Registrates und die Mittellinie des Nivelliertisches in vertikaler Richtung übereinstimmen. Der Magnet hält das Modell in Position. Die beiden vorderen Messzeiger werden so auf das Registrat gerichtet, dass die Spitzen der Zeiger auf Höhe der Lippenchlusslinie die Markierungen der Nasenflugelbreite ansteuern.

Der Lutemat besitzt zur Festlegung der sagittalen Neigung jeweils links und rechts des Nivelliertisches einen Messzeiger. Durch Drehen der hinteren Nivellierschraube wird die sagittale Neigung so eingestellt, dass die Zeiger mit den horizontalen Markierungen der trigonalen Zentren übereinstimmen. Damit ist das horizontale Niveau der Okklusionsebene vorerst festgelegt (Abb. 12).

Zum besseren Verständnis: Die in der VF-Abformung dargestellte Bissrelation ist eine provisorische Relation und ist später auf jeden Fall noch zu überprüfen! Sie dient aber dem Behandler in der nächsten Sitzung als Orientierung und erfüllt im Rahmen der Überprüfung und zur definitiven Bestimmung eine sehr wichtige Funktion! In der Praxis zeigt es sich, dass die Differenz zwischen provisorischer Bissrelation und definitiver Relation in der Regel äußerst geringe Abweichung erfährt. Sie unterstützt den Behandler eher bei der Feinjustage und trägt erheblich zur korrekten Ermittlung der Bissrelation bei! Der Nivelliervorgang ist damit abgeschlossen. Wir ziehen mit einem Bleistift um das UK-Modell herum eine Linie und fixieren das Modell zusätzlich mit Laborsilikon. Dadurch kann das Modell später immer wieder eindeutig in den Lutematen zururckgesetzt werden. In das Oberteil des Lutematen wird eine Sockelplatte eingesetzt und das OK-Modell wird eingegipst (Abb. 13).

• Anfertigung der Biss-schablonen

Auf den Modellen werden nun aus lichtsartendem, bleibotem Material Biss-schablonen angefertigt. Unterschnitte werden mit Wachs ausgeblockt und die Ränder angezeichnet. Die Begrenzungsline verläuft mit ca. 1-2 mm Abstand zum tiefsten Punkt in der Umschlagfalte (Abb. 14). Die Ränder der Kunststoffbasen werden etwas ausgekehlt, sodass sich später bei der definitiven Funktionsrandabformung das Material entsprechend der Dynamik der beteiligten Bänder und Ligamente schön ausformen kann. Zunächst wird das UK-Modell mit der Kunststoffbasis in den Lutematen bis zur Bleistiftmarkierung zururckgesetzt.

Im Oberteil des Gerätes wird eine Bissstempelplatte eingeschraubt. Eine Zentrikschreibplatte (mit integriertem Adapter für den Gesichtsbogen) für die Stutzstiftregistrierung wird an der Unterseite fixiert (Abb. 15) und mit einer entsprechenden Menge Knetsilikon (z.B. Virtual von Ivoclar Vivadent) auf die Basis gestempelt (Abb. 16). Die Zentrikschreibplatte befindet sich nun absolut planliegend in der Okklusionsebene. Zur Ausarbeitung des Bisswalls wird die Schreibplatte entfernt. Der Wall wird so profiliert, dass er in seinen Dimensionen einer Zahnreihe entspricht. Anschließend legen wir die Schreibplatte wieder in ihre Aufnahme. Zur Anfertigung des OK-Bisswalls wird das UK-Modell wieder auf die Markierung in den Lutematen gesetzt. Das gesockelte OK-Modell mit Kunststoffbasis wird in das Oberteil eingeschraubt und mit einer entsprechenden Menge Virtual (Ivoclar) gegen den UK-Bisswall gestempelt (Abb. 17) und ausgearbeitet (Abb. 18). Die Wälle liegen planparallel aufeinander und bei entsprechender Interpretation des Mundvorhofabdrucks kann sogar die sagittale Stufe angedeutet werden. Abschließend wird noch die Stutzstiftschraube in die OK-Basis eingearbeitet.

Die Schraubenhulse wird zentrisch zum Gaumendach so positioniert, dass die Schraubenspitze bei mittlerer Stellung des Schraubenganges steht. Dann wird die Hülse mit Pattern Resin fixiert. Im UK wird auf die Schreibplatte die Fixierlinse geschraubt (Abb. 19) und so ausgerichtet, dass die Spitze der Schraube in die Bohrung der Linse greift (Abb. 20). Damit ist die Zentrik der ersten Bissnahme fixiert und kann in der nächsten Sitzung konkret überprüft werden. Auch hier ein Mehr an Orientierung und Sicherheit. Abschließend werden die Arbeitsunterlagen für den zweiten Behandlungstermin noch mit einem kompatiblen Gesichtsbogen (UTS Transferbogen von Ivoclar Vivadent) komplettiert (Abb. 21). Der Versand und Einsatz eines Gesichtsbogens gehört in unserem Labor zur Selbstverständlichkeit. Weiterer Vorteil: In der Regel arbeitet jede Praxis mit einem anderen Gesichtsbogenfabrikat. Die dazugehörigen Transferstander und Bissgabeln sind nicht kompatibel und arbeiten mit einem anderen Prozedere. In der Regel werden nämlich nur die Oberkiefer registriert und ubertagt, anschließend artikuliert und mit dem Gegenkiefer mittels einer Biss-schablone in zwei Arbeitsschritten zusammengeführt. Dieser Weg benötigt eine zu-

ANZEIGE

Lassen Sie sich von der Einzigartigkeit faszinieren.



Prädikat: Sehenswert!

Sie + 3M ESPE = Garantie für Erfolg

Lava™ Kronen & Brücken aus Zirkonoxid von 3M ESPE stehen für Zahnersatz der Spitzenklasse. Egal ob ohne riskante Investitionen in Geräte, mit einem Satellitenscanner oder als Lava Fräszentrum, Lava bietet Ihnen Zukunftsorientierung auf Basis des einzigartigen Lava Zirkonoxidgerusts.

- **Ästhetik** – Individuell einfarbbare Zirkonoxidgeruste in acht Farben ermöglichen Ihnen natürlich wirkende Transluzenz und dünn auslaufende Ränder, auch supragingival.
- **Mehr als 5 Jahre klinische Erfahrung** – Zahlreiche in vivo und in vitro-Studien bieten Ihnen die solide Basis für Ihre Arbeit.
- **Sehr gute Randpassung** – Geringster Randspalt unter allen Systemen.*

Informieren Sie sich über die hervorragende Ästhetik und Passung der hochfesten Lava™ Zirkonoxid-Gerüste über unsere kostenlose Hotline 0800 - 275 37 73.

* Quelle: Piwowarczyk A., Lauer H.-C. (2006): Determining the marginal fit of CAD/CAM bridge frameworks, Pan European Federation Conference (PEF; CED) # 0254. F. Beuer, T. Fischer, K.-J. Erdelt, H.-U. Aggstaller, K. Spiegl, W. Gernet; (2005): IADR #1336 and In vitro Study Marginal fit of Lava restorations. F. Beuer, T. Fischer, K.-J. Erdelt, H.-U. Aggstaller, K. Spiegl, W. Gernet; (2006): Industrial report.

Lava™
Präzisions-Lösungen



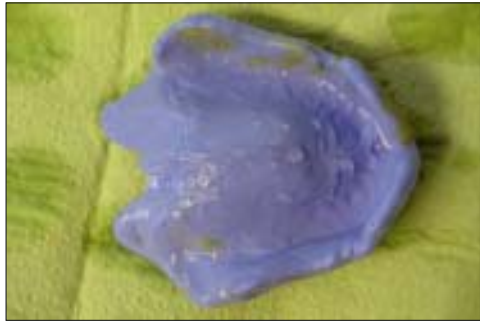


Abb. 27: Definitive OK-Funktionsabformung.



Abb. 28: Umspritzen des UK-Funktionslöffel.



Abb. 29: UK-Abformung analog OK.



Abb. 30: Reduzieren der Extensionen.



Abb. 31: Auffüllen mit Mandasil.



Abb. 32: Definitive UK-Funktionsabformung.

sätzliche Sitzung für die Bissrelationsbestimmung und importiert durch die separate OK- und anschließende UK-Artikulation Übertragungsgenauigkeiten, die sich erst später dann bei der Anprobe zu erkennen geben. Durch diese Beigabe des Gesichtsbogen und unserer ausgefeilten Arbeitsweise sparen wir also eine ganze Sitzung (was besonders bei angereisten Patienten vorteilhaft ist) bei gleichzeitiger Übertragungsprecision. Mit der Vorfunktionsabformung und der Fertigstellung der Funktionslöffel mit den integrierten Bisswällen für die Bestimmung der Kieferrelation sind zwei der drei Kernstücke der Ludwigs-Technik beschrieben.

2. Sitzung:

- Funktionsabformung mit Bestimmung der zentralen Relation
- Ästhetikabformung des Lippenschildes
- arbiträre Übertragung

Als erste Maßnahme bestimmen wir die Ruheschwebelage (leichter Lippenkontakt), markieren diese und überprüfen die Ergebnisse der ersten Sitzung. Dazu geben wir die Schablonen bzw. Funktionslöffel in den Mund des Patienten. Die Schablonen schließen planparallel und die Randprofilierung der Löffel zeichnet auf Antrieb den Übergang der beweglichen zur fixierten Mukosa exakt nach.

Ein Einschleifen der Löffel entfällt und hier sind wir schon wieder auf der sicheren Seite. In der Regel wird hier sehr viel Zeit zum Einschleifen der Löffel verschwendet. Auch stellt das Korrigieren eher eine gewisse Willkürlichkeit und Subjektivität dar. Ist es im anterioren Bereich vielleicht noch möglich, den Ligamenten kontrolliert benötigten Freiraum durch Reduktion des Löffelrandes zu verschaffen, so ist es im dorsalen Bereich fast bis gar nicht möglich, objektiv zu beurteilen und zu arbeiten. Der Erfolg steht hier bereits auf wackeligen Füßen. Wenn dann noch Zeitstress dazukommt, wird gerade in diesem wichtigen Bereich die anzustrebende Ruhestabilität insbesondere der UK-Prothese nicht mehr kontrolliert erreichbar.

Weiter ist aufgrund der Vorgehensweise in der ersten Sitzung gewährleistet, dass im UK der aufsteigende Ast bis einschließlich der Tuberculi alveolares mandibulae erfasst ist. Ein für die Ruhestabilität der UK-Prothese enorm wichtiger Sachverhalt. Wird die Prothese nicht auf diesem Bereich abgestützt, wird die Lippenspannung der Lippenmuskulatur die Prothese beim Sprechen und Lachen aus dem Prothesenlager hebeln und nach dorsal den aufsteigenden Ast hinauf treiben. Bei Schluck- oder Schlussbissbewegung muss die Prothese dann mit Zunge und Wangenmuskulatur über den Knochen „zurückjongliert“ werden und verursacht dadurch sehr häufig immense Druck- und Scheuerstellen, mit den schon erwähnten Konsequenzen – ganz zu schweigen von der Funktion einer solchen Prothese.

Bei der Schließbewegung der Kiefer stellt sich ein weiterer positiver Effekt ein. Die Silikonwalle schließen planparallel aufeinander (Abb. 22), da ja die Kieferrelation, die der Patient in der ersten Sitzung einnahm, exakt wiedergegeben wird. Ein erster Beleg für die Übertragungsgenauigkeit der Systematik. Dieser primäre Eindruck bedeutet für den Anwender und die folgenden Maßnahmen Sicherheit in der Einschätzung und Bestätigung der Richtigkeit der vorherigen Maßnahmen. Es folgt nun die Funktionsabformung der Kiefer.

Wir beginnen mit dem Oberkiefer genau in der Weise, wie wir sie schon von der VFA-Vorfunktionsabformung kennen. Wir füllen eine Kartuschenspritze mit dem Material Function oder Perfect auf und applizieren einen durchgehenden Strang auf dem Löffelrand (Abb. 23).

Es folgt die Ventilrand-Abformung mit deutlicher Dynamik aller beweglichen Bereiche. Unterstützt wird dies durch Fingersaugen, Nasenblasen und Extrem-Mimik. Das Ergebnis ist ein durchgängig abgeform-

ter Funktionsrand (Abb. 24). Dadurch, dass wir auch im dorsalen Bereich Material aufgelegt haben, bekommen wir im Bereich des Übergangs knöcherner Gaumen/weiches Gaumensegel entsprechenden Druck-

aufbau, um die A-Linie sinnvoll abzuformen. Ein späteres Extra-Abformen der A-Linie entfällt. Die Kontrolle der Abformung bestätigt die Erwartung. Stellen, an denen sich die Löffelbasis durchdrückt, müssen konsequenterweise an dieser Stelle mit einer Fräse freigeschliffen werden (Abb. 25). Auch hier zeigt sich die systematische Vorgehensweise: Nüchtere Kontrolle und korrigierende Maßnahmen, falls nötig. Durch Auffüllen des Löffels mit S4i Basis-Korrektursilikon (Abb. 26) wird die OK-Abformung abgeschlossen (Abb. 27). Die UK-Abformung erfolgt analog zum Oberkiefer. Wir lösen die Schreibplatte aus dem Silikonwall, umspritzen den Rand des Löffels (Abb. 28) und formen mit allen nur möglichen Funktionen, die ruhig aktiv durch den Anwender unterstützt werden können (Wangen- und Bänderziehen), ab (Abb. 29). Auch hier wären mögliche Extensionen sofort erkennbar und wir könnten korrigierend eingreifen (Abb. 30). Zur Basiskorrekturabformung

wird der Löffel mit BISICO Mandasil, einem eigens für den Unterkiefer eingestellten Material, aufgefüllt (Abb. 31) und nach Abformung mit der üblichen Dynamik erhalten wir ein überzeugendes Ergebnis (Abb. 32).

Da die Silikone BISICO Mandasil und S4i auch in Tuben zu erhalten ist, besteht die Möglichkeit, sie untereinander zu mischen. Somit kann man sich die Viskosität individuell einstellen. Es versteht sich von selbst darauf zu achten, jeweils Komponente A von dem einen, und Komponente B von dem anderen einzusetzen. **ZT**

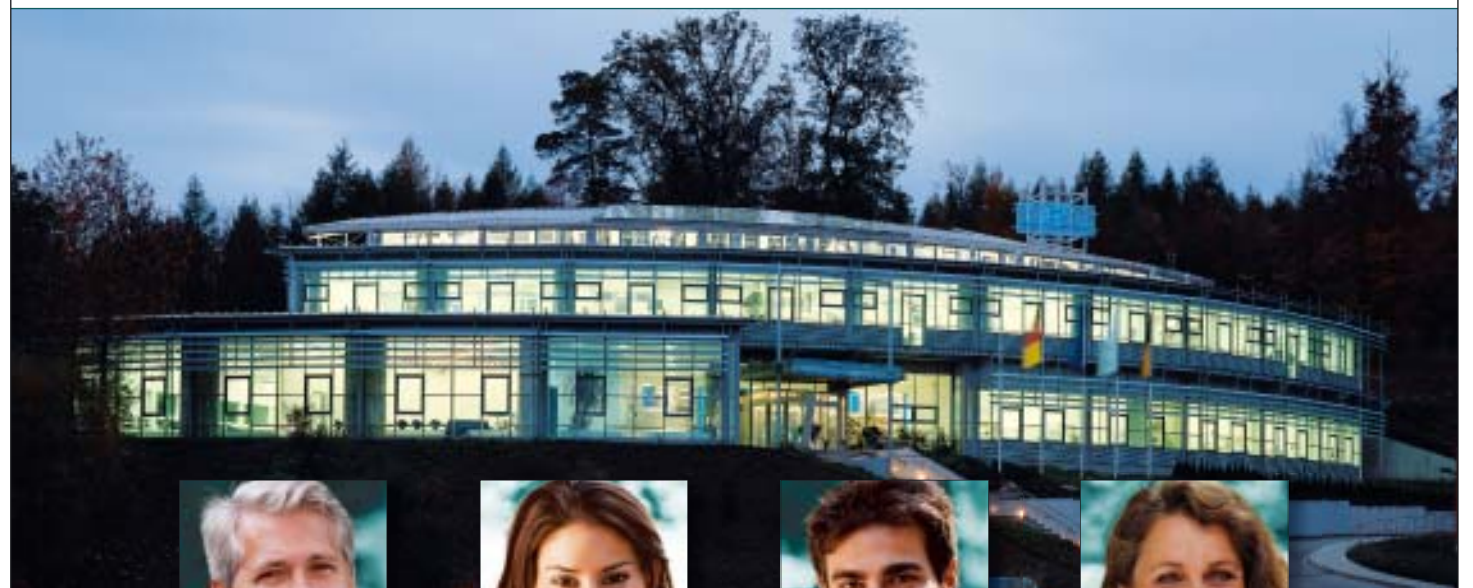
Fortsetzung in ZT 4/08 **ZT**

ZT Adresse

ZTM Andreas Engels
Engels Dental-Technik
Bonner Talweg 239
53129 Bonn
Tel.: 02 28/53 89-3 33
Fax: 02 28/53 89-3 35
E-Mail:
engels.dentaltechnik@web.de

ANZEIGE

kurse □ de



Dentaurum Kurse und Veranstaltungen näher an der Praxis – für noch mehr Erfolg!

Dentaurum Kurse sind nicht nur praxisorientiert, sondern auch in Ihrer Nähe!



Fordern Sie das Kursbuch 2008 an:
Telefon 0 72 31 / 803-470
www.dentaurum.de · kurse@dentaurum.de

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

ZT Kurzvita



ZTM Andreas Engels

- Geb. 23.06.1956 in Bielefeld
- 1981: Abschluss Studium Diplom-Pädagogik, Universität Bielefeld
- 1982: Zwei Semester Grafik-Design, Münster
- 1983: Ausbildung zum Zahntechniker, Dentallabor Horst Ludwigs, Bielefeld
- 1995: Meisterausbildung, Handwerkskammer in Köln
- 1997: Selbstständiger Zahntechnikermeister, Engels Dental-Technik in Bonn
- Weitere Aktivitäten: Fortbildung und Instruktion für Zahnärzte, Veröffentlichungen in der medizinischen und technischen Fachpresse, Autor/ Herausgeber von Multimedia-Material

ZT PRODUKTE

CAD/CAM – Die intelligente Software-Lösung für jedes Dentallabor

Auch Labore, die nicht über ein CAD/CAM-System verfügen, haben die Möglichkeit, CAM-Restorationen in ihr Leistungsspektrum aufzunehmen, indem sie deren Fertigung auslagern. Doch das Angebot spezialisierter Fräszentren umfasst oft nicht die gesamte Bandbreite der Materialien und Fertigungsverfahren.

Die Konsequenz ist, dass Kunden entweder Einschränkungen in der Produktauswahl in Kauf nehmen müssen oder aber auf verschiedene Zulieferer angewiesen sind, was einen erheblichen Organisations- und Logistikaufwand mit sich bringt. Die Sun Dental Labore haben deshalb ein Leistungskonzept entwickelt, mit dem sie Partnerlaboren alle Möglichkeiten der weiten CAD/CAM-Welt aus einer Hand bieten können: Suntech® Dental.

Die große Auswahl

Das mit Suntech® Dental realisierbare Indikationspektrum reicht von Kronen über 16-gliedrige Brücken, Teleskope und Stegkonstruktionen bis hin zu individuellen Implantatabutments. Die Materialauswahl umfasst Keramik, Metalllegierungen sowie Kunststoff- und Wachsmaterialien. Labore können wählen, ob sie für die Umsetzung ihrer Aufträge Modelle einsenden oder das Scannen und Konstruieren selbst übernehmen – bei größerem Eigengewinn. Die Sun Dental Labore bieten die CAD-Komponenten zum Kaufpreis von 17.900,- Euro an – Schulung inklusive. Die Konstruktionsdaten werden dann einfach via Internet an die Produktionszentrale in Düsseldorf übermittelt, wo modernste Fertigungsverfahren wie die Fräs-, die Lasersinter- sowie die 3D-Rapid-Prototyping-Technik zum Einsatz kommen.

Einzigartige Konstruktionssoftware

Eine perfekte Basis für die virtuelle Konstruktion bieten mit dem Scanner Suntech® 3Shape erfasste Daten. Mit diesem kann vor der Digitalisierung einzelner Stümpfe auch das ungesägte Meistermodell gescannt werden, wodurch eine exaktere Darstellung beispielsweise der Papillen gegeben ist, die zu einem insgesamt ästhetischeren Resultat beiträgt. Die Software Dental-Designer™ führt den Anwender schrittweise durch den gesamten Planungsprozess. Dadurch ist eine intuitive Bedienung möglich, die auch CAD-Neulingen und Anwendern mit geringen PC-Kenntnissen ad hoc den

erfolgreichen Einstieg in die virtuelle Konstruktion ermöglicht. Für jeden Konstruktionsschritt generiert die Software automatisch einen Designvorschlag, der individuell modifiziert werden kann. So werden beispielsweise bei der automatischen Festlegung der Präparationsgrenzen nicht, wie häufig bei anderen Programmen, alle unterhalb dieser Grenzen befindlichen Areale abgeschnitten. Die Ansicht der gesamten Stumpf- bzw. Gingivasituation bleibt erhalten und der Anwender kann auch in diese Richtung partielle oder zirkuläre Korrekturen vornehmen. Unter sich gehende Bereiche werden nicht

delt es sich z. B. um lediglich drei Hundertstel Millimeter,

und leichtes Verändern der Konstruktionsvorschläge.

wünschte Punkt einfach mit der Maus „angeklickt“. Die optimalen Konstruktionsparameter für z. B. Wandstärke, Zementspalt oder Verbinderschnitt sind für jedes Material hinterlegt. Die Verbinderschnitt werden von der Software automatisch dimensionsgenau und anatomisch geformt gesetzt. Die Unterschreitung von Mindestwerten bei individuellen Modifikationen wird über Warnhinweise signalisiert. Der Anwender wird hierdurch aber nicht in seiner Konstruktionsfreiheit eingeschränkt. Bestätigt er die Unterschreitung, akzeptie-

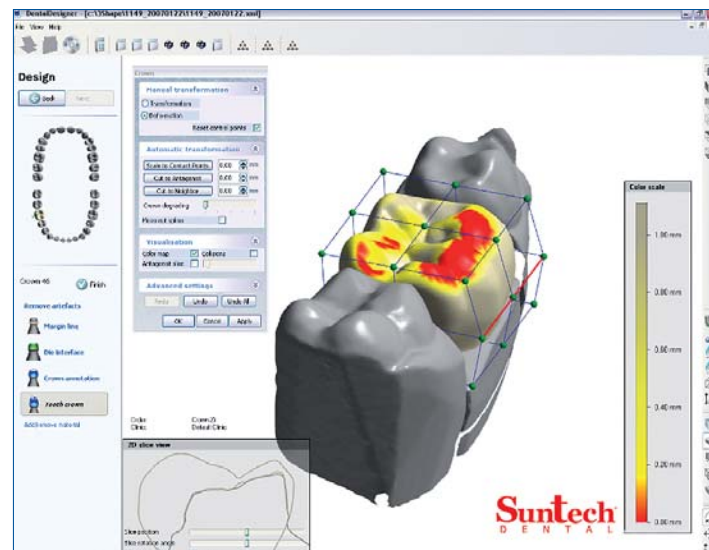
tere die Option, individuelle Implantatabutments auf angepassten Emergenzprofilen zu konstruieren. Hierzu verfügt die Software über eine Implantat-Datenbank, die kontinuierlich ausgebaut wird. Die individuellen Gestaltungsmöglichkeiten erlauben es, das Abutment so zu gestalten, dass das Emergenzprofil subgingival definiert wird. Dadurch kann eine hervorragende rot-weiße Ästhetik erzielt werden. Des Weiteren zeichnet sich die Konstruktionssoftware dadurch aus, dass sie dem Anwender quasi keine Größenbeschränkung auferlegt. In der Suntech® Dental-Produktionsstätte können Konstruktionshöhen von bis zu 25 mm und weite Zahnbögen auch bei bis zu 16-gliedrigen Brücken problemlos realisiert werden.



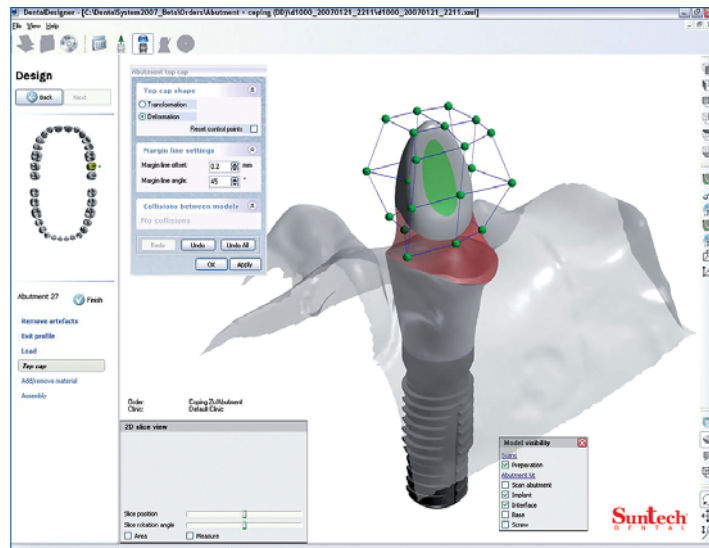
Kunden, die die CAD-Komponenten von Sun Dental Laboren beziehen, erhalten Gratis-Schulungen.



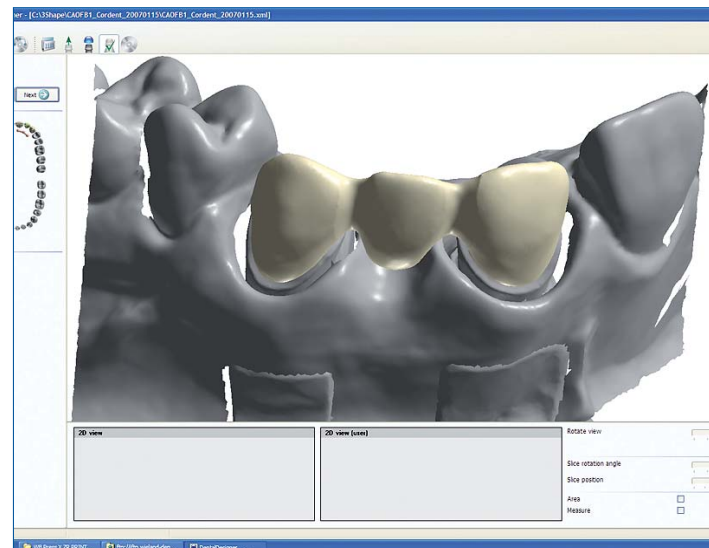
Mit dem virtuellen Wachsmesser können die Konstruktionsvorschläge der Software einfach, schnell und punktgenau bearbeitet werden.



Zahlreiche Hilfsfunktionen, wie die in der Software hinterlegten Materialparameter, vereinfachen die Planung.



Mit der Konstruktionssoftware können auch individuelle Implantatabutments auf angepassten Emergenzprofilen geplant werden.



Dank der hervorragenden 3-D-Bildqualität ist höchste Präzision bei der Planung möglich.

wie sonst üblich lediglich rot markiert, sondern über einen Farbschlüssel dargestellt, aus dem hervorgeht, wie tief der Bereich ist. Han-

weiß der Anwender, dass dieser Bereich nicht berücksichtigt werden muss. Das sogenannte virtuelle Wachsmesser erlaubt ein präzises

Anstatt zuerst einen Bereich zu markieren und die gewünschte Veränderung über numerische Ziffern eingeben zu müssen, wird der ge-

ren die Software und auch die Suntech® Dental-Fertigungszentrale die Planungsdaten. Zu den Highlights der Software gehört insbeson-

Fazit

Dank dem neuartigen Produktkonzept Suntech® Dental haben Labore nun die Chance, über einen einzigen Zulieferer von verschiedensten CAM-Fertigungsverfahren zu profitieren und dabei über eine große Vielzahl CAM-verarbeitbarer Materialien zu verfügen. Das bislang unerreichte Indikationsspektrum, das die Sun Dental Labore ihren Partnern mit Suntech® Dental bieten, basiert insbesondere auf der leistungsstarken und intelligent strukturierten Konstruktionssoftware. Ihre Attribute: stets aktuell, spielend leicht zu bedienen und umfassend im Indikationsspektrum. Integriert wurden zahlreiche automatische Hilfsfunktionen, die den Anwender bei der Konstruktion unterstützen, ohne ihn dabei in seiner planerischen Freiheit einzuschränken. **ZT**

ANZEIGE

ACRY LUX-V
3-Schicht-Zähne von Ruthinium
In besonders großen Garnituren erhältlich
Garnitur à € 9,99

Zahlen Sie mehr als € 1,67 für einen Frontzahn,
€ 1,25 für einen Seitenzahn?
Zum kleinen Preis ein
3 Schicht-Kunststoff-Zahn
von großem Wert!

- Biokompatibel
- Abrasionsresistent
- Farbstabil
- Farbsystem von A1 bis D4
- Trotz extrem niedrigem Preis: Komplettierung der Garnituren

LOGO-DENT®
Ausgesuchte Dental-Spezialitäten
Postfach 1261 · 79265 Bötzingen
Telefon 0 76 63 / 30 94 · Fax 52 02
e-mail: info@logo-dent.de

Testangebot
einmalig pro Kunde
28 Zähne ab
Farben Ihrer Wahl
Größen: klein, mittel oder groß
€ 36,-

Klicken - staunen - sparen.
www.logo-dent.de

zzgl. MwSt. · Preisänderungen vorbehalten

ZT Adresse

Suntech® Dental GmbH
Oberbiller Allee 163-165
40227 Düsseldorf
Tel.: 02 11/87 58 47-00
Fax: 02 11/87 58 47-99
E-Mail: info@suntech-dental.com
www.suntech-dental.com

„Bestens zu bearbeitendes Registrat“

In der letzten Ausgabe der ZT Zahntechnik Zeitung 2/08 stellten wir im Technikartikel von Dr. Peter Bronwasser die perfekte Abdrucknahme in der Praxis mittels JET BLUE BITE von Coltène/Whaledent vor – hier folgt nun der Verarbeitungsvorgang im Labor. Ein Beitrag von Giorgio Saccardin, St. Gallen (Schweiz).

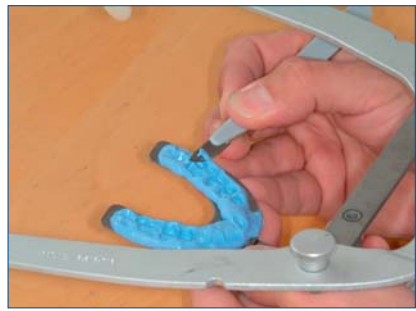


Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

BITE-Registrat im Bereich der Weichteile reduziert werden (Abb. 1). Das Material lässt sich hervorragend mit einem Skalpell beschneiden oder mit einem Hartmetallinstrument beschleifen (Abb. 2). Danach wird das Modell auf das Bissregistrat aufgepasst und mit etwas Wachs fixiert. Es folgt die Isolation des Modells sowie die korrekte Befestigung des Gesichtsbogens am Artikulator. Nun kann das obere Modell mit Gips einartikuliert werden. Nach dem Abbinden des Gipses wird das PINDEX Modell gereinigt. Für das weitere Vorgehen müssen abgeformte Weichteile des JET BLUE BITE Bissregistrates ebenfalls reduziert werden. Die Modelle werden mittels zentrischem Bissregistrat aufeinanderdargestellt. Das Registrat weist eine hervorragende Passgenauigkeit auf den Modellen auf. Nachdem die Modelle korrekt zueinander fixiert und im Artikulator

befestigt sind, kann das Unterkiefermodell einartikuliert werden. Das Bissregistrat wird nach der Abbindezeit des Gipses entnommen. Die Modelle passen perfekt aufeinander (Abb. 3). Somit ist ein wichtiger Grundstein für eine passgenaue Restauration gelegt. Meine Zusammenfassung:

Nach der Herstellung eines PINDEX-Modells werden falls nötig okklusale Bläschen mit einem geeigneten Instrument entfernt, um die Passgenauigkeit des Modells auf dem Bissregistrat zu gewährleisten. Bevor das Modell mittels Gesichtsbogen einartikuliert wird, müssen Überschüsse am JET BLUE

JETBLUEBITE lässt sich hervorragend beschneiden und schleifen. Die hohe Endhärte garantiert zudem die erforderliche Stabilität und Genauigkeit, welche beim Einartikulieren wichtig ist. **ZT**

ZT Adresse

Giorgio Saccardin
Zahntechnisches Labor
Poststr. 11
CH-9000 St. Gallen
Tel.: +43-71/223 78 88

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

Anbieter startet Frühjahrsaktion

Entdecken Sie die Welt der KaVo-Laboraausstattung! Bis zum 30.06.2008 erwarten Sie bei Ihrem Fachhändler einmalige Aktionen für das vielfältige KaVo-Programm.

Laborplanung in faszinierender 3-D-Technik, umfangreiche Laboreinrichtungen mit individuellen Arbeitsplätzen, leistungsstarken Antrieben, Einzelplatz- und Mehrplatzabsaugungen, Artikulatoren und Gesichtsbögen mit hoher Präzision, innovative und praxisgerechte Funktionsdiagnostik, all das ist bei KaVo perfekt aufeinander abgestimmt. Für den Fall der Fälle steht den Laboren ein kompetenter, technischer Hotlineservice zur Verfügung. KaVo bietet mit seinem umfangreichen Laborprogramm

für jedes Budget passende Produkte an. Überzeugen Sie sich selbst davon, dass Zuverlässigkeit und Effizienz, Qualität und Service, Tradition und Innovation,



Die Klassenbesten kommen von KaVo: hier der Laborantrieb K-ERGOgrip.

K-POWERgrip, den Laboreinrichtungen FLEXspace oder MASTERspace, dem Artikulator PROTAREvo, dem ARCUSdigma für instrumentelle Funktionsdiagnostik und vielen weiteren Produkten für den Laborbereich lassen Sie die Klassenbesten für Sie arbeiten. Entdecken Sie jetzt die KaVo-Welt bei Ihrem Fachhändler und profitieren Sie von attraktiven Aktionsangeboten! **ZT**

ZT Adresse

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

Perfekt sehen – gut aussehen

Die neu entwickelte Lupenbrille Prophy G 3.3 optalis® von JADENT vereint höchsten Tragekomfort mit perfekter Optik und topmodischem Design.

Die hohe Vergrößerung der Prophy G 3.3 optalis® (3,3-Fach), kombiniert mit dem

steigert die medizinischen Qualitätsstandards in der Zahnheilkunde beträchtlich.



JADENT Lupenbrille Prophy G 3.3 optalis®.

geringen Gewicht (nur 32 g), garantiert äußerst komfortables Arbeiten. Die verstellbare Fassungsneigung und vor allem der Vario-Clip für vier ergonomische Arbeitsabstände von 300 mm bis 450 mm erlauben die Anpassung an jede Kopfhaltung und beugen so möglichen Rücken- und Nackenbeschwerden vor. Die segmentierte Optik sorgt für hervorragende Umfeldorientierung und das Optalis® Linsensystem gewährleistet ein optimales Sehfeld, geringe Baugröße und niedriges Gewicht. Der Einsatz von Lupenbrillen

Feine Strukturen können besser differenziert und dadurch eine höhere Arbeitsqualität geschaffen werden. Gerade für hoch qualitativen Zahnersatz ist die Lupenbrille die ideale Investition. **ZT**

ZT Adresse

JADENT
Dentalvertrieb
Ulmer Straße 124
73430 Aalen
Tel.: 0 73 61/37 98-0
Fax: 0 73 61/37 98-11
E-Mail: info@jadent.de
www.jadent.de

ANZEIGE

IPS InLine®

IPS InLine® Konventionelle Metallkeramik **IPS InLine® PoM** Press-on-Metal Keramik

Make it InLine!

IPS InLine – die farbstabile Leuzit Metallkeramik mit neuen, modernen Bleach-Farben für ästhetisch ansprechende Resultate. Schnell und unkompliziert in der Verarbeitung und mit idealer Brennbarkeit und Sinterung.

IPS InLine PoM – die neue Press-on-Metal Technologie basierend auf der bewährten PRESS-Technik, gängigen Legierungen und bestens bekannten Geräten. Eine Leuzitkeramik für präzise überpresste Metallgerüste.

www.ivoclarvivadent.de

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

passion vision innovation

Provisorien: einfach, ästhetisch und formstabil

Verlängerte Arbeits- und verkürzte Abbindezeiten sowie verbesserte Ästhetik und Anwendbarkeit: Bereits seit über 30 Jahren erfreut sich das temporäre Kronen- und Brückenmaterial GC Unifast einer großen Beliebtheit – im Labor und auch in der Praxis. Ab sofort ist die neueste Generation auf dem Markt: GC Unifast III, ein selbsthärtender K&B-Provisorienkunststoff für direkte und indirekte Anwendung.

GC Unifast III besitzt aufgrund der revolutionären SURF-Technologie („Surface Uniformity Revolutionary Fixation“) erstmals eine optimale Polymer/Pigment-Verteilung. Ob indirekte Pinseltechnik oder direktes Anmischen: Dank der einzigartigen Verarbeitungs- und Materialeigenschaften sowie der erweiterten Farbpalette des neuen temporären K&B-Kunststoffs von GC EUROPE gelingen alle kurz- und langfristigen Provisorien ab sofort nicht nur einfach und schnell, farb- und formstabil, sondern auch beeindruckend ästhetisch.

GC Unifast III ist ein neuartiger selbsthärtender Kunststoff mit kurzer Abbindezeit für eine Vielzahl temporärer prothetischer Versorgungsmittel wie Inlays, Onlays, Kronen und Brücken sowie Prothesenreparaturen. Sein Geheimnis beruht auf der neu entwickelten SURF-Technologie. Dank dieser innovativen Polymerverarbeitungstechnik sind die einzelnen Polymerpartikel zum ersten Mal komplett von Farbpigmenten umschlossen.

Die gleichförmige Anordnung der Partikel garantiert eine blasenfreie und durch-

gängig gefärbte Textur des Pulver/Liquid-Systems – für eine verbesserte Ästhe-

Polymerisationsschrumpfung sowie eine garantierte Farbstabilität über einen

temporären K&B-Materials sind beeindruckend: So lassen sich Pulver und Liquid einfach und schnell in maximal 15 Sekunden zu einer homogenen Masse verrühren und dann bequem applizieren, ohne dabei klebrig zu werden. Aufgrund seiner thixotropischen Eigenschaften kann der Kunststoff auch Schicht für Schicht mit dem Pinsel aufgetragen werden (Brush-on-Technik) – speziell für ästhetische Langzeitprovisorien. Die Fließfähigkeit lässt sich dabei leicht anhand der Applikationszeit steuern bzw. kontrollieren. Weitere Pluspunkte: hohe Standfestigkeit beim Auftragen, lange Verarbeitungsbreite und schnelles Aushärten; so ist das Abbinden bei Anwendung der Standardtechnik bereits drei Minuten und zehn Sekunden nach Mischbeginn abgeschlossen! **ZT**



GC Unifast III: selbsthärtender K&B-Provisorienkunststoff für die indirekte und direkte Anwendung.

tik, speziell auch bei der Chairside-Anwendung. Gleichzeitig überzeugt das neue Material durch eine hohe Verschleiß- und Biegefestigkeit, eine minimale

langen Zeitraum. GC Unifast III eignet sich somit auch ideal für Langzeitprovisorien. Auch die Verarbeitungseigenschaften des neuen

Klarer ästhetischer Vorsprung

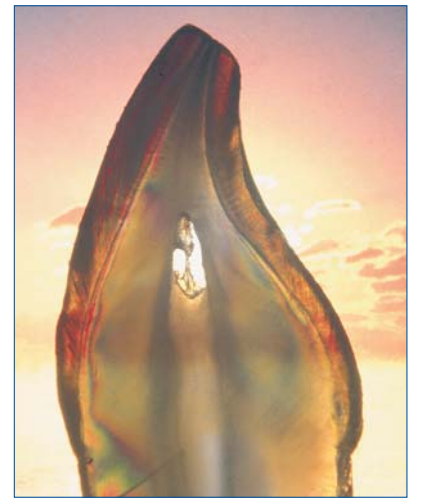
Studien belegen, dass die Qualität von Zirkonoxiden trotz chemischer Ähnlichkeit differiert.

Zirkonoxid gilt als Werkstoff der Zukunft. Doch wer meint, dass die Zirkonoxid-Werkstoffe der verschiedenen Anbieter automatisch auch dieselben positiven Eigenschaften besitzen, irrt. Verschiedene Studien belegen, dass es zum Teil deutliche Qualitätsunterschiede gibt, die sich nach der Fertigstellung einer Restauration in unterschiedlicher Lichtreflektion, -absorption, -streuung und Transluzenz widerspiegeln. Besonders gut schneiden bei wissenschaftlichen Untersuchungen regelmäßig Restaurationen aus Lava™-Zirkonoxid ab.

Eine anlässlich der Academy of Dental Materials Conference (Konferenz der Akademie der Dentalmaterialien) veröffentlichte Untersuchung von Professor R. Scotti, Professor Baldissara, Dr. A. Llukacej, Dr. L. F. Valandro und Professor M. A. Bottino zeigt jetzt, dass die Transluzenz von Lava™-Zirkonoxid gegenüber allen untersuchten Zirkonoxid-Werkstoffen höher ist.

Die Wissenschaftler analysierten sieben Zirkonoxid-Werkstoffe, wobei im Rahmen der Transluzenzmessung deren Farbe, benötigte Wandstärke, die Struktur und Porosität der unterschiedlichen Zirkonoxide erfasst wurde. Das Ergebnis: Restaurationen

aus Lava™-Zirkonoxid besitzen eine höhere Gesamtästhetik und erzeugen dadurch eine



Natürlich und dezent: Im Gegensatz zur Metallkeramik fügen sich Vollkeramik-Restaurationen unauffällig in die Zahnreihe ein.

größere Zufriedenheit der Patienten. Da die Wandstärke der stabilen Lava™-Restaurationen mit lediglich 0,3 Millimetern deutlich dünner sein darf als bei Gerüsten aus anderen Zirkonoxiden, eignen sich Lava™-Restaurationen hervorragend für anspruchsvolle Frontzahn-Versorgungen. **ZT**

ZT Adresse

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

ZT Adresse

3MESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: Freecall (0800) 2 75 37 73
E-Mail: info@3mespe.com
www.3mespe.de

Zahnkränze beschleifen mit System

Das Modell ist die Visitenkarte des Labors – wer sich hier professionell präsentiert, hat einen klaren Vorteil. Zwei neue Zahnkranzfräser von Renfert – Millo und Millo pro – bieten jetzt die Möglichkeit, diesem Anspruch auf qualitativ hohem Niveau und zugleich kostensparend gerecht zu werden.

Im Gegensatz zur bisher üblichen Arbeit mit dem Handstück werden die Zahnkränze dabei auf dem Zahnkranzfräser mit beiden Händen exakt auf dem Arbeitstisch geführt. Durch die konische Form des Fräasers lässt sich der Zahnkranz einfach und ohne Beschädigt zu werden aus dem Gipssockel herausnehmen. So lassen sich absolut glatte Oberflächen, gleichmäßige Winkel/Kanten und somit präzise, saubere Modelle erstellen. Der Zahnkranz bzw. die Sägestümpfe lassen sich problemlos entnehmen; es gibt keine Funktions- und Passungsprobleme.

Die kompakten Geräte rationalisieren zudem den Arbeitsprozess bei der Modellerstellung und ermöglichen sauberes, effizientes Arbeiten. Mit dem Zahnkranzfräser können Zahntechniker etwa doppelt so schnell arbeiten wie mit einem Handstück. Beim Beschleifen des Zahnkranzes fällt zudem meist erheblicher Materialabtrag an. Daher sorgen speziell auf dem Zahnkranzfräser positionierte Absaugschlitze da-



Optisch hochwertige Modelle und ein saubererer Arbeitsplatz im Labor: die Zahnkranzfräser Millo und Millo pro (höhenverstellbar) von Renfert.

und reparaturbedürftige Handstücke gehören somit der Vergangenheit an. Sowohl bei Millo als auch bei Millo pro kann der Fräser einfach und schnell durch Abheben des Arbeitstisches und Einsatz des integrierten Bordwerkzeugs ausgetauscht werden. Der Millo pro erlaubt zudem eine Höhenverstellbarkeit des Fräasers. Dies gewährleistet eine genaue Kontrolle insbesondere bei schwierigen Frontzahnsituationen, z. B. stark nach vestibulär geneigten Frontzähnen. Auch bei gepinnten, durchweg höheren Modellen, bieten sich hier klare Vorteile. Das Ergebnis sind optisch hochwertige und funktionelle Modelle sowie ein professionelles Erscheinungsbild beim Kunden. **ZT**

ZT Adresse

Renfert GmbH
Industriegebiet
78245 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08 0
Fax: 0 77 31/82 08 20
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

für, dass das Sichtfeld auf das Objekt immer frei bleibt und der Arbeitsplatz sauber. Setzen Zahntechniker hierfür den Zahnkranzfräser anstatt des Handstückes ein, entlasten sie das Handstück und beugen dadurch kostenintensiven Reparaturen vor. Stark verschmutzte Arbeitsplätze

Passgenaue Gießgerüste aus Kunststoff

Mit dem CAD-Modul Cercon brain des Cercon-Systems von DeguDent lassen sich Gerüste statt in Wachs alternativ am Bildschirm konstruieren. Dasselbe Verfahren macht nun virtuelle Modellationen auch für die Gusstechnik interessant.

Gemäß der digitalen Vorlage fräst die Funktionseinheit Cercon brain die Gießgerüste für Kronen und Brücken aus dem neuen Rohling Cercon base cast. Er besteht aus

tion von Gerüsten zum Einsatz: Die Modellunterlagen werden mit dem Laserscanner Cercon eye digitalisiert, mit der Software Cercon art bearbeitet und mit dem

tuellen Modellation gefräst. Die Information dafür erhält Cercon brain automatisch durch den Barcode eines jeden Rohlings. Ein Werkzeugwechsel ist trotz der unterschiedlichen Werkstoffe nicht nötig, und die Standzeiten des Werkzeugs bleiben dieselben. Der Kunststoff auf Polyurethanbasis expandiert und schrumpft während seiner gesamten Verarbeitung nicht. Dadurch entfällt unter anderem ein Konditionieren des Stumpfes, und Verzüge gehören der Vergangenheit an. So eröffnet das bestehende Cercon-Equipment jetzt zusätzlich einen schnellen Weg zu präzisen, passgenauen Gießgerüsten, deren virtuelle Modellation in denselben Arbeitsschritten erfolgt wie bei Zirkonoxid. Dabei ergibt sich sogar noch eine signifikante Kostenreduktion gegenüber der herkömmlichen Arbeitsweise in der Metalltechnik via Wachsmodellation. **ZT**



Neu von DeguDent: der Rohling Cercon base cast aus Polyurethan.

rückstandsfrei ausbrennbarem und nicht kontrahierendem Kunststoff, sodass das Risiko von Verzügen und Passungenauigkeiten ebenso entfällt wie die übliche Stumpfkonditionierung. Das führt bei reduzierter Arbeitszeit zu einer höheren Präzision.

Rund 2.500.000 Zahneinheiten haben zahntechnische Labore bereits unter Verwendung der Zirkonoxid-Technologie aus Hanau (Cercon smart ceramics) gefertigt. Immer öfter kommt dabei heute die virtuelle Konstruk-

Cercon brain aus Zirkonoxid gefräst. Das Zusammenspiel dieser drei Systemkomponenten erweitert sich nun auf die virtuelle Konstruktion von Edelmetall- und Nichtedelmetallgießgerüsten. Der wesentliche Unterschied: Die Zirkonoxidgerüste arbeitet Cercon brain um circa 30 % vergrößert aus dem Weißling heraus, sodass sie später im Sinterofen exakt auf die gewünschten Dimensionen schrumpfen. Die Gießgerüste werden aus dem Cercon base cast im Verhältnis 1:1 zur vir-

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Jürgen Pohling
Postfach 1364
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-57 59
Fax: 0 61 81/59-59 62
E-Mail:
juergen.pohling@degudent.de
www.degudent.de

Neue 3-D-Dentallaboranlage am Markt erhältlich

Die 3-D-Produktionsanlage ProJet™ DP 3000 ermöglicht Zahn Technikern die detailgenaue, einheitliche und kostengünstige Herstellung präziser Wachsabdrücke – eine Verbesserung in Produktivität und Qualität.

3D Systems, ein führender Anbieter von Lösungen für 3-D-Modeling, Rapid Prototyping und Rapid Manufacturing, hat seine neue 3-D-Produktionsanlage ProJet™ DP 3000 Ende Februar auf der im Chicagoer Sheraton Hotel & Towers stattfindenden größten Fachmesse für Dentallabore, der LMT Lab Day Chicago, präsentiert. Bei der neuen Anlage handelt es sich um einen 3-D-Drucker, der Zahn Technikern die detailgenaue, einheitliche und kostengünstige Herstellung präziser Wachsabdrücke ermöglicht. Der Nutzer der Produktionsanlage ProJet™ DP scannt zunächst ein Modell und stellt mithilfe von 3-D-Software einen virtuellen Wachsabdruck. Die entspre-

chenden Daten werden dann als „Druckauftrag“ an die ProJet™ Produktionsanlage gesendet, die die Wachsabdrücke daraufhin schichtweise erstellt. Das System ist in der Lage, pro Zyklus Hunderte von Abdrücken herzustellen. Das für den Herstellungsprozess verwendete Material VisiJet™ DP 200 verleiht den Wachsabdrücken eine glatte Oberfläche und erlaubt die Weiterverarbeitung mithilfe konventioneller Techniken. Das speziell für zahntechnische Zwecke entwickelte Material ist praktisch aschefrei und kann mit herkömmlichen Dentalwachsen verwendet werden. Aufgrund des großen Fertigungsvolumens des Druckers und der optionalen Stapelung und



Höhere Produktivität bei besserer Qualität: 3-D-Produktionsanlage ProJet™ DP 3000 von 3D Systems.

Verschachtelung erstellter Modelle ist es möglich, den Drucker unbeaufsichtigt arbeiten zu lassen, was insbesondere für größere Produktionsmengen ideal ist. Die offene Systemarchitektur ermöglicht den Datentransfer von jedem Scanner – unabhängig von dessen Standort. Gegenwärtig findet das Material für Vollgusskronen, Brücken, Teilprothesen sowie Vollverblendungen für Metall- und Zirkonkappen Verwendung. Dadurch können sich kleine, mittelständische und große Dentallabors den laufend wechselnden Marktbedingungen anpassen und somit konkurrenzfähig bleiben. Darüber hinaus kann die Anlage zur schnellen Herstellung von chirurgischen Schablonen und Modellen eingesetzt werden. „Mit unserer Anlage bieten wir Dentallaboren eine Lösung, mit der sie ihre Produktivität erhöhen und

gleichzeitig die Qualität, Beständigkeit und Lieferung ihrer Produkte verbessern können“, so Abe Reichenal, President und CEO von 3D Systems. „3D Systems arbeitet kontinuierlich an der Optimierung der Technik des 3-D-Modeling und reagiert damit auf den wachsenden Bedarf an schnellen und kostengünstigen Dienstleistungen im Dentalbereich.“ Die ProJet™ DP 3000 Produktionsanlage wird gegen Ende des ersten Quartals 2008 in Europa erhältlich sein. zt

zt Adresse

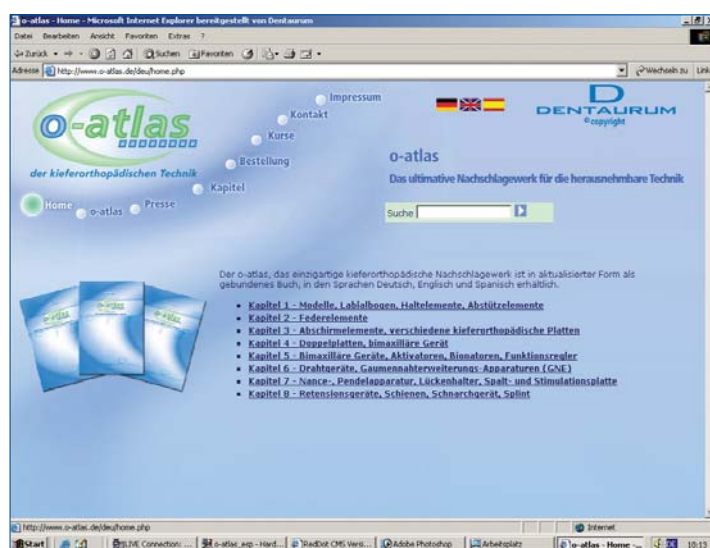
3D Systems GmbH
Guerickeweg 9
64291 Darmstadt
Tel.: 0 61 51/3 57-0
Fax: 0 61 51/3 57-3 33
E-Mail:
info@3dsystems-europe.com
www.3dsystems.com

Web-Nachschlagewerk für KFO-ZT

Seit Anfang 2008 präsentiert sich die o-atlas-Homepage von Dentaforum im neuen Onlineformat unter www.o-atlas.de. Rahmendesign, Navigation und Struktur wurden weiter optimiert.

Ab sofort steht nun der komplette o-atlas nicht nur in Deutsch, sondern auch in Englisch und Spanisch im Internet zur Verfügung. Mit der automatischen Spracherkennung gelangt der Homepage-Besucher ohne Umwege zur gewünschten Sprachversion und kann bequem im multilingualen o-atlas online blättern. Von der Startseite aus sind die einzelnen Kapitel direkt zu erreichen und die entsprechenden Informationen über die Suchfunktion schnell zu finden. Unter dem Icon „Kurse“ ist das umfangreiche Kursangebot der Dentaforum-Gruppe zur kieferorthopädischen Zahn-technik übersichtlich dargestellt. Auch bei den einzelnen Kapiteln erscheinen

line-Nachschlagewerk bieten viele praktische Tipps von der Modellherstellung bis zum Retainer. Alle gängigen Geräte, seltene Sonderlösungen und klassische Apparaturen werden im o-atlas mit vielen nützlichen Hinweisen erklärt und mit aufschlussreichen Detailansichten abgebildet. Der o-atlas ist sowohl für Einsteiger und Fortgeschrittene als auch für Studenten und Lehrende in der KFO-Zahn-technik ein unverzichtbares Nachschlagewerk. Das o-atlas-Buch in Deutsch, Englisch oder Spanisch gibt es exklusiv bei Dentaforum und kann telefonisch unter der Rufnummer 0 72 31/8 03-2 10 oder gebührenfrei per Fax unter 0800/4 14 24 34 bestellt werden.



unter „Kursempfehlungen“ ausgewählte Kurse passend zum Thema. Mit wenigen Klicks kann der gewünschte Kurs ganz einfach über die o-atlas-Homepage direkt gebucht werden.

Die Autorin des o-atlas, Ursula Wirtz vom Universitätsklinikum der RWTH Aachen, verfasste dieses umfassende Nachschlagewerk zur kieferorthopädischen Zahn-technik mit über 750 Bildern. Das in acht Kapitel unterteilte Buch und das On-

line-Nachschlagewerk bieten viele praktische Tipps von der Modellherstellung bis zum Retainer. Alle gängigen Geräte, seltene Sonderlösungen und klassische Apparaturen werden im o-atlas mit vielen nützlichen Hinweisen erklärt und mit aufschlussreichen Detailansichten abgebildet. Der o-atlas ist sowohl für Einsteiger und Fortgeschrittene als auch für Studenten und Lehrende in der KFO-Zahn-technik ein unverzichtbares Nachschlagewerk. Das o-atlas-Buch in Deutsch, Englisch oder Spanisch gibt es exklusiv bei Dentaforum und kann telefonisch unter der Rufnummer 0 72 31/8 03-2 10 oder gebührenfrei per Fax unter 0800/4 14 24 34 bestellt werden.

zt Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-0
Free-Fax: 0800/4 14 24 34
E-Mail: info@dentaforum.de
www.dentaforum.de

ANZEIGE



coltène®
GI-MASK® AUTOMIX
New Formula

Kompromisslos in Funktion und Ästhetik

- Schnelle, sparsame und einfachste Applikation
- Bis zu 60 % weniger Materialverlust dank ökonomischer Mixing Tips
- Gut beschneid- und beschleifbar
- Hohe Reißfestigkeit



„Gi-Mask Automix New Formula besitzt eine hervorragende Elastizität und eine hohe Reißfestigkeit, die ideales Arbeiten bis zur Fertigstellung ermöglicht.“

Zitat: Zahn technisches Labor „ZahnArt“ (Dornbirn, Österreich)

Coltène/Whaledent GmbH + Co. KG
Raiffeisenstraße 30
89129 Langenau/Germany
Tel. +49 (0)7345 805 0
Fax +49 (0)7345 805 201
productinfo@coltene-whaledent.de

www.coltene-whaledent.com

coltène
whaledent

ZT SERVICE

Olympia-Quiz, exklusive Reise und Diskussion mit Chinas Dentalwelt

Das Jahr der 29. Olympischen Sommerspiele hat begonnen – damit starten die ersten Aktionen der BEGO Bremer Goldschlägerei. Das Unternehmen, das in diesem Jahr zum wiederholten Mal Co-Partner der Deutschen Olympiamannschaften ist, möchte so sicherstellen, dass auch Kunden von diesem Engagement profitieren.

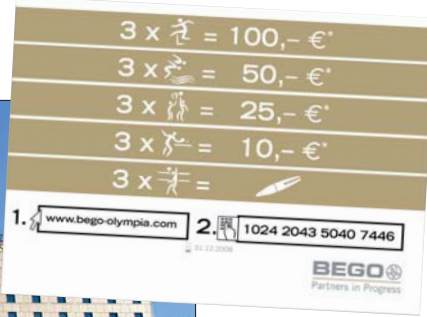
In Kooperation mit dem bekannten Reiseveranstalter DERTOOUR bietet das Dentalunternehmen eine „VIP-Reise“ zu den Olympischen Spielen nach Peking an. Das Fünf-Sterne-Hotel Kempinski bietet seinen Gästen nicht nur jeden erdenklichen Komfort, sondern ist durch seine zentrale Lage ein hervorragender Ausgangspunkt für einen Besuch der Olympischen Spiele – außerdem ist dort auch das Deutsche Haus untergebracht. Im BEGO-VIP-Paket sind außerdem zahlreiche Sonderleistungen inbegriffen, wie z.B. ein Abend im Deutschen Haus mit Goldmedaillengewinnern, Medien und vielen Prominenten, ein Eintrittskarten-Service für diverse Sportarten, eine chinesische Handy-Prepaidkarte zum günstigen Telefonieren und der Besuch zahlreicher Sehenswürdigkeiten. Was das Angebot für Besucher mit Dental-Hintergrund außerdem besonders interessant

macht, ist das spezielle Fach- und Fortbildungsangebot mit Besuch einer chinesi-

nen Dental-Fachleuten geben. „Wir haben dieses Reisepaket spe-



Das Pekinger Kempinski-Hotel ist Ziel der von BEGO und DERTOOUR angebotenen Olympia-Reise.



sind auf den zahnmedizinischen und zahntechnischen Stand der Dinge in China“, so BEGO-Chef Christoph Weiss. Weitere Informationen zu der Reise sind auf der BEGO-Homepage abrufbar. Aber auch alle BEGO-Kunden, die nicht die Gelegenheit zu einem olympischen China-Trip haben, können von BEGOs

Olympia-Engagement profitieren: Ab Anfang März 2008 startete das erste weltweite BEGO-Olympia-Quiz. Insgesamt 190.000 speziell gekennzeichnete Rubbelkarten werden über Warenlieferungen und als Beilage in Fachzeitschriften in den Umlauf gebracht. In Form von den Olympischen Ringen sind darauf insgesamt fünf Piktogramme von olympischen Sportarten abgebildet, die freigerubbelt werden müssen. Sind dabei drei gleiche Symbole, erhält der glückliche Gewinner je nach Symbol einen BEGO-Warengutschein oder einen Kleingewinn – das Besondere: Dabei gibt es keine Niete! Außerdem trägt jede der Karten einen individuellen Code, mit dem man sich auf der BEGO-Olympia-Webseite registrieren kann – und unter allen registrierten BEGO-Kunden werden dann im Januar

2009 nochmal zusätzlich Warengutscheine im Wert von bis zu 5.000 Euro, Hotelgutscheine und viele weitere attraktive Gewinne verlost. „Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Gewinnspiel unsere Kunden auch mit der Olympi euphorie infizieren können, die bei uns bereits gelebt wird“, so Christoph Weiss. Weitere Informationen zu diesen Aktionen und dem BEGO-Olympia-Engagement sind abrufbar unter www.bego.com/olympia. 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-olympia.com

schen zahnärztlichen Klinik und der BEGO-Zahnarzt-Praxis im Deutschen Haus. Des Weiteren wird es eine Roundtable-Diskussion mit chinesischen und internatio-

ziell entwickelt für Interessenten, die einerseits neben dem Besuch der Olympischen Spiele ein faszinierendes Land kennenlernen möchten, und andererseits auch neugierig

olympischen China-Trip haben, können von BEGOs

Die besten Arbeitgeber Deutschlands

Nach einem rekordverdächtigen Geschäftsjahr darf sich die EOS GmbH nun auch zu den begehrtesten Arbeitgebern Deutschlands zählen. Bei einer feierlichen Prämierungsgala im Ritz Carlton in Berlin wurden Mitte Februar die „100 Besten Arbeitgeber“ für das Jahr 2008 ausgezeichnet – die Firma EOS ist einer davon.

Der Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ wird vom Great Place to Work® Institute ([beziehen. Da die Befragung per Internet und vollkommen anonymisiert abläuft, hat die Firmenführung keinerlei Ein-](http://www.great-</p>
</div>
<div data-bbox=)

gütern und Industrieprodukten gleichermaßen revolutioniert. Dass wir heute Weltmarktführer sind, verdanken wir der Leistung und dem Enthusiasmus unserer Mitarbeiter. Aber exzellente Mitarbeiter fallen nicht vom Himmel, sondern wir müssen sie finden und an uns binden. Und das funktioniert nur in einem Klima des Förderns und Vertrauens – dieses Prinzip ist unser Erfolgskonzept.“ Der e-Manufacturing-Spezialist EOS ist in den letzten Jahren zum Weltmarktführer auf dem Gebiet Laser-Sintern avanciert und fördert seit seiner Gründung eine Unternehmenskultur, die in den vier Werten Fairness, Verantwortlichkeit, Gemeinsamkeit und Exzellenz wurzelt. Diese Werte prägen gleichermaßen den Umgang mit Kollegen, Kunden und Partnern. Die Firma konnte sich in den letzten Jahren vor bundes- und länderweiten Auszeichnungen kaum retten: So erhielt EOS 2007 zum dritten Mal in Folge das bundesweite Siegel TOP 100 für hervorragende innovative Leistungen sowie den Innovationspreis Industrie der Initiative Mittelstand. Außerdem wurde EOS im Jahr 2006 zu Bayerns Best 50 gekürt und ist Mitglied der Initiative Fair Company. ZT



Preisverleihung „100 Beste Arbeitgeber Deutschlands“: Frank Hauser, Leiter des Great Place to Work® Institute Deutschland mit Alexandra Wirmshofer, Personalreferentin der EOS GmbH.

placetowork.de) ausgerichtet, das diesen Wettbewerb jährlich in weltweit über 30 Ländern durchführt. Jedes Unternehmen oder Organisation in Deutschland ab einer Mindestgröße von 50 Mitarbeitern kann am Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber“ teilnehmen. Das Auswahlverfahren der Initiative basiert in erster Linie auf den Angaben einer festgelegten Anzahl von Mitarbeitern in den untersuchten Unternehmen. Der patentrechtlich geschützte Fragebogen beinhaltet rund 60 Fragen, die sich auf die fünf Werte Glaubwürdigkeit, Respekt, Fairness, Stolz und Teamgeist

fluss auf die Teilnahme oder Wertungen ihrer Mitarbeiter. In einem weiteren Schritt erfolgt eine Befragung des Managements zu den Maßnahmen und Programmen im Personal- und Führungsbereich. Einbezogen werden in die Bewertung außerdem Informationen anderer vertrauenswürdiger Quellen, wie zum Beispiel Medienberichte über das Unternehmen. „Diese Auszeichnung bestätigt unsere Unternehmenskultur“, freut sich Dr. Hans Langer, Gründer und CEO von EOS. „Wir sind in einem extrem innovativen Marktumfeld tätig, das die industrielle Fertigung von Konsum-

ZT Adresse

EOS GmbH Electro Optical Systems
Robert-Stirling-Ring 1
82152 Krailling/München
Tel.: 0 89/8 93 36-0
Fax: 0 89/8 93 36-2 85
E-Mail: info@eos.info
www.eos.info

ANZEIGE

Implantologie EINSTIEG MIT KONZEPT

15. IEC IMPLANTOLOGIE-EINSTEIGER-CONGRESS - 23./24. MAI 2008 IM MARITIM HOTEL ULM

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.09.05 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZAK vom 14.09.05 und der DGZMK vom 24.10.05, gültig ab 01.01.06. Bis zu 16 Fortbildungspunkte.

PROGRAMM ZAHNÄRZTE

REFERENTEN

Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin
Dr. Dr. Peter Ehl/Berlin
Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz
Dr. Friedhelm Heinemann/Morsbach
Dr. Michael Hopp/Berlin
Dr. Milan Michalides/Bremen
Dr. Thomas Ratajczak/Sindelfingen

THEMEN

- Historische Entwicklung und aktueller Forschungsstand
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implantologie
- Therapiestrategie und Operationsplanung
- Standardsituationen für implantologische Versorgungen
- Sofortimplantation und Sofortbelastung
- Knochenersatzmaterialien und Membranen
- Wie organisiere ich den Einstieg in die Implantologie?
- Das implantologische Equipment
- Problemfälle und schwierige Situationen
- Das Aufklärungsgespräch in der Implantologie

PROGRAMM ZAHNTECHNIKER

REFERENTEN

Dr. Michael Hopp/Berlin
ZTM Peter Finke/Erlangen
ZTM Günter Rübelling/Berlin
Dipl.-ZT Olaf van Iperen/Wachtberg-Villip
ZTM Gerhard Ziegler/Bad Kissingen
Prof. Dr. Dr. Herbert Dumfahrt/Innsbruck (A)
AAD Dipl.-ZT Martin Lampl/Dornbirn (A)

THEMEN

- Bedeutung der Zusammenarbeit Zahnarzt-Zahntechniker für den Erfolg in der Implantologie – Optionen und Grenzen
- Zirkonoxid in der Implantologie
- Die Prothetik entscheidet über den implantologischen Erfolg. Präfabrizierte und individuelle Prothetik – Stärken und Schwächen
- Die interdisziplinäre Zusammenarbeit Zahnmedizin-Zahntechnik für den implantatgetragenen Zahnersatz mit spannungsfreiem Sitz zur Vermeidung von Misserfolgen
- Korrekter Material- und Technologieeinsatz in der Implantologie
- Perfekte Ergebnisse mit NobelEsthetics™
- Misserfolge in der Implantat-Prothetik – Fehleranalyse und Lösungsmöglichkeiten

WORKSHOPS

• BEGO Implant Systems	• DENTAURUM IMPLANTS	• Heraeus	• m&k dental
• bicon	• DENTSPLY Friadent	• K.S.I. Bauer-Schraube	• Nobel Biocare
• BIOMET 3i	• Ihde Dental	• Lifecore	• Schütz Dental
• CAMLOG	• Innova-Oraltronics	• Lumenis	• Straumann
• CHAMPIONS-IMPLANTS	• Henry Schein	• MIS	• W&H

Online-Anmeldung und nähere Informationen zum Programm, Preisen und Veranstaltungsort unter www.event-iec.de

FAXANTWORT

03 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das Programm des 15. IEC Implantologie-Einsteiger-Congresses in Ulm zu.

Praxisstempel

ZT 3/08

Studiengang Dentaltechnologie als Erweiterung des Meisterprinzips

Der erste Studiengang „Dentaltechnologie – Bachelor of Science“ an der SRH Fachhochschule Hamm steht bevor. Sowohl die Zahntechniker-Innung im Regierungsbezirk Arnsberg als auch die IG Metall Hessen bekunden Interesse an dem innovativen Weiterbildungsangebot. Info-Abende haben guten Zuspruch.

Der erste Studiengang „Dentaltechnologie – Bachelor of Science“ an der SRH Fachhochschule Hamm steht im Sommersemester 2008 vor der Premiere. Zahntechniker aus der ganzen Bundesrepublik nehmen seit Jahresbeginn die Möglichkeit wahr, sich auf regelmäßigen Informationsabenden (1. Donnerstag im Monat, 19 Uhr) in der westfälischen Fachhochschule über Studieninhalte und Zugangsbedingungen zu informieren. Dabei geht es im Kern um Grundlagen und Vertiefung der Betriebswirtschaftslehre, der Professionalisierung im Umgang mit EDV-Hard- und Software (Navigationssysteme zur Unterstützung in der Implantologie und CAD/CAM-Sprache) und den umfassenden Wissensbedarf im biologisch-medizinischen Bereich über orale Anatomie und Physiologie sowie Allergologie. Top-Themen, die den unmittelbaren Arbeitsalltag von Zahnmedizin und Zahntechnik betreffen, sind in die Lehrpläne eingearbeitet. Das umfassende Spektrum der Implantologie steht nach Angaben von Privatdozent Dr. Hartmut Weigelt bereits im 1. Semester auf dem Lehrplan.

Präsenzstudium auch berufsbegleitend
Zugangsvoraussetzungen für den Studiengang „Dentaltechnologie – Bachelor of Science“, der weitergehend mit dem akademischen Mastergrad abgeschlossen werden kann, sind qualifizierte Abschlüsse im Zahntechniker-Handwerk. Die Initialzündung für den Studiengang, der als berufsbegleitendes Präsenzstudium neun Semester und als Präsenzstudium sechs Semester umfasst, kam von der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ. Deren Präsident Heiko Bischoff hatte frühzeitig klargestellt, dass der Studiengang das Meisterprinzip im Zahntechniker-Handwerk nicht infrage stellt. Dies sei in kooperativen Gesprächen mit der Innung und Berufsverbänden geklärt. Da allerdings unbestritten sei, dass es auch nach der Meisterprüfung an Professionalität im Umgang mit Hard- und Software, an Wissen im biologisch-medizinischen Bereich und Grundlagenwissen in der so ungemein wichtigen Betriebswirtschaftslehre fehlt, zeigt die Branche zunehmend Inte-



Hinter diesem Schild werden neben Logistikern, Energiewirtschaftlern und Facilitymanagern künftig in Hamm auch Studenten der Dentaltechnologie zu finden sein.

resse an dem neuen Studiengang in Hamm. Im Rahmen einer Veranstaltung im sauerländischen Hagen, in der es thematisch um die „Zukunft der dualen Ausbildung des Zahntechniker-Handwerks

im Regierungsbezirk Arnsberg“ geht, sind Spitzenvertreter der Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, eingeladen, noch vor Beginn des Sommersemesters der Zahn-

techniker-Innung Arnsberg die Inhalte des Studiengangs „Dentaltechnologie – Bachelor of Science“ vorzustellen. Auch die IG Metall sieht gesteigerten Informationsbedarf. Herbert Weber, im hessischen IG Metall-Vorstand im Ressort Handwerk und Mittelstandspolitik tätig: „Die rasante Entwicklung in der Dentaltechnologie der vergangenen Jahrzehnte hat die Tätigkeitsfelder in der Dentaltechnik verändert. Unser Fachausschuss Zahntechnik, in dem erfahrene Berufspraktiker wie Zahn- und Zahntechnikermeister, Ingenieure und Zahnärzte mitarbeiten, hat Fachhochschul-Dozent Dr. Hartmut Weigelt eingeladen, um sich über Ziele, Struktur, Lehre und Forschung des geplanten Studiengangs Dental-

technologie zu informieren.“ Die Veranstaltung fand im IGM Bildungszentrum Werner Bock Schule (WBS) in Beverungen statt. Weitere Interessenten, die sich für das Sommersemester 2008 an der SRH-Fachhochschule Hamm einschreiben wollen, können sich mit ihrem Informations- und Beratungsbedarf direkt an die SRH Hamm wenden. **zt**

zt Adresse

SRH Fachhochschule Hamm
Claudia Sterthoff
Sachsenweg 12
59073 Hamm
Tel.: 0 23 81/87 10-7 37
Fax: 0 23 81/87 10-7 39
E-Mail:
claudia.sterthoff@fh-hamm.srh.de
www.fh-hamm.de

ANZEIGE

Perfektes Einbetten:

Präzise Expansionskontrolle für glatten Guss und optimale Passung.

GC Fujivest Platinum und GC Fujivest Premium.

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

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



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

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

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

www.germany.gceurope.com oder Info-Fax: 082 89 66 74 29
Adresse oder E-Mail:

Tradition und Innovationsgeist

Die Whip Mix Corporation aus Louisville, Kentucky (USA), ist mittlerweile seit fünf Jahren mit einer eigenen Europa-Repräsentanz in Dortmund tätig – und dies außerordentlich erfolgreich.

Die Whip Mix Europe GmbH mit Sitz in Dortmund ist eine hundertprozentige Tochterfirma des Unternehmens, das seit 1919 vom Hauptsitz

intensivere Betreuung der europäischen Großhändler zu gewährleisten und die Vertriebsregionen innerhalb Europas noch zu erweitern, wurde der Firmensitz der Tochterfirma Whip Mix Europe GmbH 2003 nach Deutschland gelegt. Von hier aus werden die Waren durch das eigene Logistikcenter schnell und günstig in alle europäischen Länder versendet. Tradition verbunden mit Innovationsbegeisterung ist das Credo der beiden Geschäftsführer, Flemming Poulsen und Mike M. Hegemann, die den Firmenleitsatz „Kundenzufriedenheit durch Qualität und Team-Arbeit“ auch europaweit in die Tat umsetzen. Für alle Partner werden individuelle Marketingkonzepte erarbeitet, um die Schwerpunkte strategisch den jeweiligen wirtschaftlichen Situationen sowie verschiedenen europäischen Märkten anzupassen und zu optimieren. Die Whip Mix-Unternehmenstruppe hofft, damit weiterhin viele neue Partner zu begeistern. **zt**



Die Geschäftsführer von Whip Mix, Flemming Poulsen (oben) und Mike M. Hegemann, setzen seit fünf Jahren auch in Europa amerikanische Maßstäbe der Kundenzufriedenheit.

in Kentucky aus weltweit tätig ist. Whip Mix-Produkte sind seit Jahrzehnten weltweit ein Begriff für Markenqualität in der Dentalbranche und werden in über 80 Ländern auf allen fünf Kontinenten vertrieben. Um eine

zt Adresse

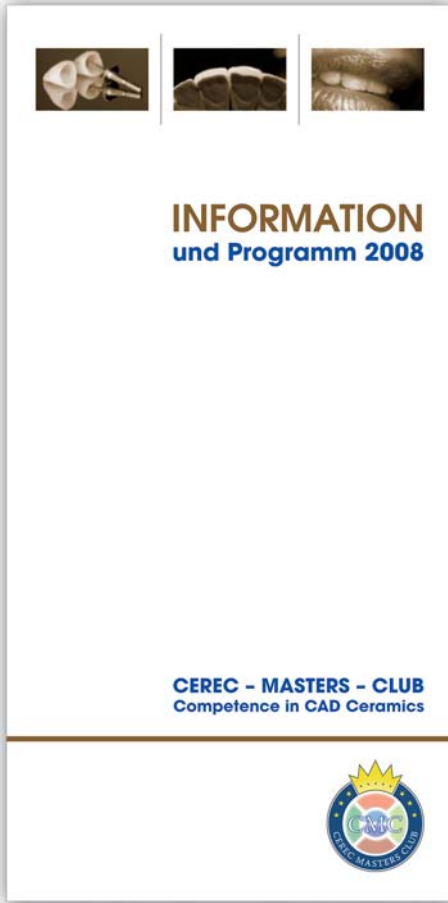
Whip Mix Europe GmbH
Raudestr. 2
44141 Dortmund
Tel.: 02 31/56 77 08-0
Fax: 02 31/56 77 08-50
E-Mail: miriam.krickau@whipmix-europe.com
www.whipmix.com

Der neue Masterplan in Sachen CAD/CAM ist da!

Im Cerec Masters Club finden sich all jene Zahnärzte und -techniker zusammen, die in der CAD/CAM-Fertigung von Restaurationen Überdurchschnittliches erreichen wollen und so Fortbildung auf hohem Niveau suchen.

Die Ursprünge des Cerec Masters Club unter Leitung von Dr. Andreas Kurbad liegen in dem Cerec Arbeitskreis Nordrhein (CAN) und der Studiengruppe Dentale CAD/CAM-Systeme am Karl-Häupl-Institut in Düsseldorf. Für 2008 wurde neu eine ausführliche Informationsbroschüre erstellt, die neben Hintergrundwissen zum Cerec Masters Club insbesondere das innovative Fortbildungsprogramm vorstellt: Der Masterplan 2010 wurde in diesem Jahr gestartet und stellt ein dreijähriges, in sich geschlossenes Fortbildungskonzept dar.

Inhaltlich umfasst das Programm alle für CEREC- und in Lab-Anwender relevanten Themen und schließt auch Grenzgebiete sowie einen Blick auf andere



CAD/CAM-Systeme mit ein. Grundlage für die Wissensvermittlung und den Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern sind die Cerec Masters Meetings, die stets in Düsseldorf stattfinden. Der erste Termin dieses Jahr war am 1.3., weitere finden am 20.9. und 22.11.2008 statt. Zusätzliche Veranstaltungen wie Hands-on- und Arbeitskurse, z. B. ein Workshop zu Präparationstechniken für Vollkeramik am 5. und 6.9.2008, ermöglichen praktische Übungen. Zu den Highlights der diesjährigen Fortbildungsreihe gehört u. a. die Dental Holiday Educational Week vom 3. bis 5. April 2008 in Valencia, Spanien.

Die Jahreshauptversammlung findet wie in 2007 im Rahmen des Düsseldorfer CAD/CAM-Events für Praxis und

Labor (20. und 21. Juni 2008 im Swissôtel Düsseldorf/Neuss) statt. Hier wird auch der Masterplan 2010 ausführlich vorgestellt. Interessenten sind daher herzlich eingeladen an der Versammlung teilzunehmen. Endziel des neuen Masterplans ist die Erlangung eines repräsentativen Abschlusses. Welche Form genau dieser Qualifikationstitel letztlich haben wird, wird derzeit noch geklärt. Weitere Informationen zum Cerec Masters Club sowie zum Masterplan 2010 sind per Telefon und im Internet erhältlich – siehe nachstehenden Adresskasten. **ZT**

ZT Adresse

EC Excellent Ceramics GmbH
Viersener Str. 15
41751 Viersen
Tel.: 0 21 62/2 66 39 50
Fax: 0 21 62/9 54 84 12
E-Mail: masters@cerec.de
www.cerec.de

Neue Europazentrale bezogen

Mitte März war es soweit – die NSK Europe GmbH bezog die neue Europazentrale in Eschborn.



Kurz vor der Fertigstellung: Das neue Zentral-Europäische Zentrum der NSK Europe GmbH in Eschborn.

Nach Gründung der deutschen Niederlassung 2003 reichten nun die Räumlichkeiten in Frankfurt am Main für das ständig wachsende Unternehmen nicht mehr aus. Um künftig den europäischen Markt noch besser versorgen zu können, begann man daher im Mai 2007 mit dem Bau der neuen Europazentrale. Dafür kam eigens Eiichi Nakanishi, Präsident und Geschäftsführer von NSK Europe GmbH, nach Frankfurt, um den ersten Spatenstich für den Neubau vorzunehmen.

Das neue Firmengebäude besticht durch modernste Ausstattung sowie durch die zentrale Lage und attraktive Nähe zu Frankfurt und seinem Flughafen. Doch NSK stellte noch höhere Ansprüche an Leistungen und Qualität, die das neue European Central Stock Center (ECSC) nun erfüllen wird: Es verfügt

über ein größeres Lager, den logistischen Hintergrund und die technischen Vertriebsmöglichkeiten, um alle europäischen Kunden und NSK-Filialen zu versorgen und damit das wichtigste Service- und Vertriebszentrum in Europa zu sein. Damit optimiert NSK sein globales Netzwerk, das bereits in mehr als 120 Ländern vertreten ist. Mit dem Bau des neuen ECSC hat sich die NSK Europe GmbH damit nicht nur räumlich verändert, sondern den Weg in eine noch erfolgreichere Zukunft angetreten. **ZT**

ZT Adresse

NSK Europe GmbH
Elly-Beinhorn-Str. 8
65760 Eschborn
Tel.: 0 61 96/7 76 06-0
Fax: 0 61 96/7 76 06-29
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Professionelle Vermarktung bester Dentaltechnik

Hochwertige zahntechnische Arbeiten allein sind heute kein Garant mehr für den wirtschaftlichen Erfolg eines Labors. Vielmehr sind hohe Qualität und hervorragender Service mittlerweile Standard. Den Erfolgskurs für Dentallabore bringen hier Außendienstprofis. Diese zu finden, übernimmt die *dieberatungsakademie*.

Nur das Beschreiten neuer Wege in Sachen Neukundenakquise und Bestandspflege führt dauerhaft zur Umsatzsteigerung für das Dentallabor. Die im mittelhessischen Herborn ansässige Firma für Dentalmarketing *dieberatungs-*

mit entsprechendem Background.

Zahntechniker werden im Labor gebraucht

In den meisten Laboren wird die Außendienstarbeit mehr oder weniger nebenbei von ausgebildeten Zahntechniker/

doch weniger um zahntechnische Fachkompetenz als um kaufmännisch orientiertes Know-how. Über zahntechnische Themen sind Zahnärzte bereits durch ihre bestehenden Laborkontakte ausreichend informiert, vielmehr ist kaufmännischer Support gefragt. Durch den falschen thematischen Ansatz bei der Gestaltung der Gespräche im Außendienst gehen daher auch die intensivsten Bemühungen häufig ins Leere. In diesem Sinne müssen Laborinhaber umdenken. Die Fertigung hochwertiger zahntechnischer Arbeiten ist die Basis für den Erfolg eines Labors. Der Zahntechniker wird dabei als Spezialist mit vollem Einsatz im Labor gebraucht, um eine gleichbleibend hohe Qualität zu garantieren. Sein Einsatz im Außendienst dagegen ist in der Regel kontraproduktiv.

Ein Außendienstprofi zeichnet sich durch souveränes Auftreten und die Einhaltung kaufmännischer Abläufe und Gepflogenheiten aus. Vor allem aber punktet der professionelle Außendienstmitarbeiter dadurch, dass er nicht die Zahntechnik, sondern die für eine Zahnarztpraxis relevanten kaufmännischen Aspekte in den Vordergrund rückt. Und das sind in erster Linie der wirtschaftliche Erfolg der Praxis und die Vermarktung von Privatleistungen. Der Außendienstler sollte aus diesem Grund idealerweise gerade keinen zahntechnischen Background haben, um völlig unbelastet von diesem Thema mit der entsprechenden Kompetenz sein eigentliches Ziel verfolgen zu können: Die Neukundengewinnung und die Umsatzsteigerung für sein Labor bei Bestandskunden.



Errol Akin, Verkaufs- und Kommunikationstrainer, Geschäftsführer von *dieberatungsakademie*.

Schuster, bleib bei deinem Leisten!

Der Außendienst darf nicht länger das „Stiefkind“ des Labors sein. Er braucht kompetente Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit kaufmännischer Kompetenz, die sich voll und ganz der Akquise und Bestandspflege widmen. Errol Akin, Geschäftsführer von *dieberatungsakademie*, setzt beim Erfolg eines Dentallabors deshalb auf verschiedene Experten: Den Zahntechniker für das perfekte Produkt und den Außendienstprofi für die perfekte Vermarktung.

Das „Sprachrohr“ in die Praxis

Dies ist Funktion des Außendienstlers für das Labor. Und der muss überzeugen, von der Terminabsprache über den Erstkontakt bis zur dauerhaften Zusammenarbeit.

Gut gewählt ist halb gewonnen

dieberatungsakademie unterstützt Labore bei der Suche und Ausbildung qualifizierter Außendienstmitarbeiter und findet den passenden Profi für jedes Labor. Bundesweit wurden so bereits etliche hoch motivierte Außendienstler für Labore erfolgreich eingestellt. Mit der richtigen Strategie und dem richtigen Partner kann jedes Labor richtig durchstarten und neue Herausforderungen annehmen. **ZT**

ZT Adresse

dieberatungsakademie
Austr. 63
35745 Herborn
Tel.: 0 27 72/58 23 03
Fax: 0 27 72/58 23 63
E-Mail:
info@dieberatungsakademie.de
www.dieberatungsakademie.de



Herr Gretzler ist Laborleiter von Zahntechnik Ehrlich in Waren und setzt das Außendienstkonzept bereits erfolgreich um.

akademie, die bereits seit zehn Jahren mit innovativen Konzepten Dentallabore auf Erfolgskurs bringt, setzt dabei auf eine effektive Außen-

dienstleistung durch Profis -innen erledigt. Das gewährleistet zweifellos eine kompetente Beratung von Zahnärzten in allen technischen Fragen. Bei der erfolgreichen Außen-

Erfolgreicher Tag der offenen Tür

Der Tag der offenen Tür der ZT-Meisterschule Ronneburg am 1.3.2008 war ein voller Erfolg.



Geschäftsführer Heinz Teichmann (li.) führt die Gäste zum Tag der offenen Tür durch die Meisterschule Ronneburg.

Interessenten aus mehreren Bundesländern gaben sich die Klinke in die Hand und bestätigten den guten Ruf der Meisterschule Ronneburg. Mit 460 km hatte ein Interessent aus dem Allgäu die weiteste Anreise. Alle Meisteraspiranten wollten sich vor Ort ein Bild von der Schule machen. Außerdem sind die umfangreichen Informationen aus den persönlichen Gesprächen mit dem Team der Meisterschule ein nicht zu unterschätzender Vorteil für die Entscheidungsfindung.

Der nächste Meisterkurs (09.06.–20.11.08) stand im Mittelpunkt des Interesses der Besucher, doch auch der darauffolgende Kurs ab 05.01.09 wurde bereits anvisiert. Dabei entscheidet jeder Interessent individuell nach

seinen Möglichkeiten, ob für ihn die Vollzeitausbildung (Teil I und II in sechs Monaten) oder die Splittingvariante (alle 14 Tage eine Woche Vollzeit – Dauer ein Jahr) die bessere Alternative ist. Ein Einstieg in den Jubiläumskurs M 25 ab 09.06.08 ist noch möglich. Nähere Informationen unter der nachstehenden Adresse. **ZT**

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Ronneburg
Friedrichstr. 6
07580 Ronneburg
Tel.: 03 66 02/9 21 70/-71
Fax: 03 66 02/9 21 72
E-Mail:
info@zahntechnik-meisterschule.de
www.zahntechnik-meisterschule.de

Marktüberwachung für Design-Implantate beendet

ZT Kleinanzeigen

Die schwedische Gesundheitsbehörde Medical Products Agency (Läkemedelsverket) gab bekannt, dass die am 6.12.2006 verfügte Marktüberwachung der Produkte NobelDirect und NobelPerfect One-piece beendet wurde.

Die MPA hatte an besagtem Datum die Marktüberwachung für die genannten beiden Produkte angeordnet. Die Behörde hat in der Zwischenzeit alle ihr unterbreiteten Daten und Informationen geprüft, wozu insbesondere die Drei-Jahres-Beobachtungsdaten gehören, die Nobel Biocare im Herbst 2007 unterbreitet hat, wie auch Daten Dritter und die angepassten Anwendungsvorschriften. Auf der Basis dieser Daten kam die Behörde zu der Schlussfolgerung, die Anordnung vom 6. Dezember 2006 aufzuheben und die Marktüberwachung zu beenden.



Konzern weltweit führend auf dem Gebiet ästhetischer Dentallösungen mit den Produkt-

marken Brånemark System®, NobelReplace™, NobelSpeedy™, NobelPerfect®, NobelDirect®, Replace® Select, (Dentalimplantate), ProCera® (individualisierte Dentalprothetik), NobelGuide™ (komplettes Patientenrehabilitationssystem) und NobelSmile™ (Patienteninformationskampagne). Nobel Biocare bedeutet restaurativen, ästhetischen und wissenschaftlich dokumentierten Zahnersatz aus einer Hand und bietet ein breites Angebot an innovativen Produkten in den Bereichen Crown & Bridge & Implants sowie Schulungen. Nobel Biocare beschäftigt weltweit über 2.200 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2007 einen Umsatz von 666 Mio. Euro. Domizil und operativer Hauptsitz der Gesellschaft sind in Zürich. Die Produktion er-

folgt an fünf Standorten in Schweden, den USA und Japan. Nobel Biocare verfügt über eigene Verkaufsorganisationen in 36 Ländern. Die Aktien der Muttergesellschaft Nobel Biocare Holding AG sind sowohl an der Schweizer Börse SWX als auch an der Stockholmer Wertpapierbörse OMX notiert.

ZT Adresse

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



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

Suche nach drittem Vorstand erfolgreich

Rudolf Schwarzingler ist künftig als dritter Vorstand der Amann Gurrbach AG für den Bereich Finanzen und damit für den geplanten Börsengang verantwortlich.



Verstärkt das AmannGurrbach-Führungsteam: Dipl.-Ing. Rudolf Schwarzingler.

Dipl.-Ing. Rudolf Schwarzingler wurde zum Vorstand der Amann Gurrbach AG bestellt. Der gebürtige Wiener leitet damit in Zukunft zusammen mit Oliver Amann und

Jutta Gurrbach die Geschicke des Vorarlberger Herstellers von Präzisionsinstrumenten für Dentallabors und Zahnarztpraxen. Der 43-jährige Schwarzingler war unter anderem mehrere Jahre für Roland Berger Strategy Consultants in Zentral- und Osteuropa tätig und arbeitete schon seit 2006 als selbstständiger Berater für das Unternehmen. Bei AmannGurrbach wird Schwarzingler die Bereiche Finanzen, M&A sowie den Einkauf verantworten und damit auch den geplanten Börsengang managen. Das Unternehmen, das im Jahr 2004 aus der Fusion der beiden Familienbetriebe Amann Dental GmbH mit Sitz in Koblach (Österreich) und der Gurrbach Dental GmbH aus Pforzheim entstand, exportiert Präzisionsinstrumente für Dentallabore in weltweit

74 Länder und beschäftigt an den Standorten in Europa und den USA aktuell rund 230 Mitarbeiter. Durch den Börsengang soll das eigene Wachstum beschleunigt und die Finanzierung von strategischen Unternehmenszukäufen ermöglicht werden. Die Eigentümer der Amann Gurrbach AG sind die D. Amann GmbH und die Gurrbach Holding GmbH sowie der österreichische Eigenkapitalfinanzierer Hypo Equity.

ZT Adresse

Amann Gurrbach AG
Dürrenweg 40
75177 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/9 57-1 00
Fax: 0 72 31/9 57-1 59
E-Mail:
germany@amanngurrbach.com
www.amanngurrbach.com

www.zirkon-forum.de
zirkon-forum.de
 informativ News aktuell Infos
 Forum kommunikativ Umfragen
 Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen
 Technologien/Materialien visionär
Plattform für Zahntechniker

Gepflegtes Dentallabor
 in Berlin, 193 m²,
 15 KaVo-Arbeitsplätze,
 aus Altersgründen
 zu verpachten,
 zu vermieten oder
 zu verkaufen.
Chiffre 311.115.03

WANTED

Gesucht wird: Erfahrene/r Zahntechniker/in
 Besondere Kennzeichen:
 • exzellente Fähigkeiten in der Herstellung von Implantatkonstruktionen, Keramik- und Edelmetallarbeiten
 • Streben nach Vollendung der Arbeiten
 • Kompromisslosigkeit beim Streben nach Perfektion
 • Organisations- und Handlungsfähigkeit im Tagesablauf
 • Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung und der ständigen fachlichen, persönlichen Weiterentwicklung
 Belohnung:
 • das Mitwirken in einer modernen und zukunftsorientierten Zahnarztpraxis mit dem Schwerpunkt der kreativen Implantologie
 • das Bereichern eines hochmotivierten, professionellen Teams, welches Qualitätsmanagement lebt und von seinen Aufgaben überzeugt ist
 • die volle Unterstützung bei der täglichen Arbeit und der beruflichen Weiterentwicklung
 • ein leistungsorientiertes Gehalt, welches nach der Probezeit entsprechend den Fähigkeiten und Fertigkeiten verhandelbar ist
 Kontakt:
 Dr. Boris Ksendowski • Rheinstraße 45 • 56593 Horhausen
 Tel.: 0 26 87/9 26 79-0 • Fax: 0 26 87/9 26 79-9
 E-Mail: info@ksendowski.de • www.ksendowski.de

ZT Veranstaltungen April 2008

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
04.-05.04.2008	Rosbach	Masterkurs II (Abutments) Referent: ZT Fritz Steinlehner	Schütz Dental Regina Achenbach Tel.: 0 60 03/8 14-6 20
07.04.2008	Gieboldehausen	Laserschweißkurs für Einsteiger Referent: ZTM Andreas Hoffmann	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
14.-16.04.2008	Bremen	Metallkeramik: Rationelle Schichttechnik mit optimaler Gerüstvorbereitung Referent: BEGO Bremen	BEGO Training Center Lena Linsen Tel.: 04 21/20 28-3 72
16.04.2008	Hamburg	Modellherstellung mit dem model-tray-System von A-Z Referentin: ZTMin Birgit Haker-Hamid	Model-Tray Petra Kober Tel.: 0 40/38 14 15
17.04.2008	Bad Bocklett	Dentalfotografie Referent: ZTM Christian Hannker	3M ESPE Freecall: 0800/2 75 37 73
18.04.2008	Freiburg im Breisgau	Modellherstellungskurs: „Rund um das Implantatmodell“ Referent: ZTM Malek Misrabi	picodent GmbH Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80-0
18.-19.04.2008	Engen	Effiziente Gerüst- und Kauflächengestaltung in Metall und Keramik Referent: ZTM Nikolaus Langner	Yeti Dental Marion Eberle Tel.: 0 77 33/94 10 20
24.-25.04.2008	Meckenheim	Die Rekonstruktion der zentralen Inzisiven (Dentale Formen und Strukturen II) Referent: ZTM Achim Ludwig	Da Vinci Creativ ZTM Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
25.04.2008	Starnberg	Voll im Trend – Kronen und Brücken aus Zirkonoxid Referent: ZTM Ruprecht Semrau	3M ESPE Freecall: 0800/2 75 37 73
25.04.2008	Gieboldehausen	Laserschweiß-Grundkurs Referent: ZT Francois Hartmann	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
28.-29.04.2008	Meckenheim	Die majestätische Seitenzahnrekonstruktion Referentin: ZTM Claudia Füssenich	Da Vinci Creativ ZTM Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27

ZT Volttreffer!

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 _____
 Datum/Unterschrift _____
 Telefon _____
 Fax _____
 E-Mail _____

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

