

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

Gesundheitsschutz	Wo liegt das Problem wirklich?	Laborpositionierung	Ludwigs-Technik (2)
Das Dentallabor Schiller aus Salzgitter erhielt Ende Februar eine Auszeichnung als Pionier auf diesem Gebiet.	Ein Leserbrief von ZTM Frank Laux aus Bremen – eine Reaktion auf den Beitrag von Holger Kusch (UDS) in der ZT 2/08.	Worauf kommt's an? Eine Antwort auf Preisdiskussion und Vergleiche von Diplomkauffrau und Trainerin Claudia Huhn.	Individuelle und funktionell präzise Totalprothesen – ZTM Andreas Engels über Bissnahme und reproduzierbare Aufstellmethode.
Politik ▶ Seite 2	Politik ▶ Seite 6	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12

ANZEIGE

Gemeinsam Stark

Starke Zukunft! In einer in der Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell in it hochwertigen 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 gemeinsamen Synergien. Worauf warten Sie noch? Rufen Sie uns an!

- Bis zu 5 Jahre Garantie
- Kompl. zahntechnische 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

Gesundheitsministerin Schmidt am runden Tisch der ZT-Innung Köln Am runden Tisch mit Ministerin Schmidt

Sich besinnen und zur Ruhe kommen – ein Wunsch, der nicht nur Kirchgänger in den Kölner Dom treibt. Ob es Zufall war, dass sich auf Einladung der ZTI Köln Anfang April Vertreter von VDZI, Innungen und GKVen zum runden Tisch mit Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt und dem BMG-Referatsleiter Dr. Thomas Neumann im DOMFORUM Köln einfanden?



Am runden Tisch: (v.l.n.r.) Referatsleiter Dr. Thomas Neumann, Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt und Kölns OM Klaus Bartsch.

Die Situation des Zahntechniker-Handwerks ist klar: Mehr als 15 Jahre Feldversuche für unterschiedlichste Reformexperimente, gesetzlich erzwungene Preissenkungen und Nullrunden, ein Preisniveau wie im Jahr 1992, drastischer Lohnverfall und massiver Stellen- und Ausbildungsplatzabbau zuletzt infolge der Einführung des Systems befundorientierter Festzuschüsse – Kölns OM Klaus Bartsch und VDZI-Generalsekretär Walter Winkler zeichne-

ten die Entwicklung für die Ministerin überdeutlich nach. Wenn das Zahntechniker-Handwerk vor diesem Hintergrund trotzdem verkündet, sich auch weiterhin im täglichen Qualitäts- und Leistungswettbewerb behaupten und seinen Beitrag für eine qualitativ hochwertige Versorgung der Bevölkerung mit Zahnersatz leisten zu wollen, dann sollte es keiner Diskussion darüber bedürfen, dass die Betriebe sich auf die Einhaltung geltenden Rechts

und bestehender Verträge verlassen können müssen. Gleichwohl ließen die Aktivitäten einiger GKVen, wie auch NRW-OM Dominik Kruchen nachdrücklich darstellte, die Zahntechniker hieran zweifeln. Ein Recht auf den Abschluss von Verträgen mit einzelnen Anbietern zahntechnischer Leistungen gibt es nicht. Dies für alle Seiten klarzustellen, war ein Ziel der ZT-Vertreter. Auch sei eine von GKVen noch beförderte Zerstörung bewährter Versorgungsstrukturen nicht hinzunehmen. Vor diesem Hintergrund erklärten alle vertretenen Kassen (mit zwei Ausnahmen) keine derartige Vertrags- und Informationspraxis zu verfolgen oder zu beabsichtigen, sie einzuführen. Ferner verdeutlichten sie der

» Fortsetzung auf Seite 2

ZT-Innung Nordbayern nutzt Informationsveranstaltung in Nürnberg Schöne Zähne auch bis ins hohe Alter

Am 17. und 18.04. fand der Nürnberger Seniorenmarkt statt – beteiligt war auch die Nordbayerische Zahntechniker-Innung (NBZI). Ihr stellvertretender Obermeister Helmut Knittel stand den interessierten Besuchern bei einer Podiumsdiskussion Rede und Antwort.



Dr. Michael Lechner, ZTM Helmut Knittel, Dr. Herbert Michel, Dr. Axel Wiedemann, Monika Döllinger bei der Podiumsdiskussion.

(me) – Sehr gut besucht war der vom Bayerischen Rundfunk, der Stadt Nürnberg und der

denzen und Orthopädiefachgeschäften war auch die Nordbayerische Zahntechniker-

Innung (NBZI) mit einem eigenen Stand vertreten. Hier konnten sich die zahlreichen Besucher über verschiedenste Möglichkeiten des Zahnersatzes informieren. Mehrere Mitglieder der Innung waren dem Aufruf ihrer Standesvertreter gefolgt und informierten die Senioren über Implantate, Totale und Co.

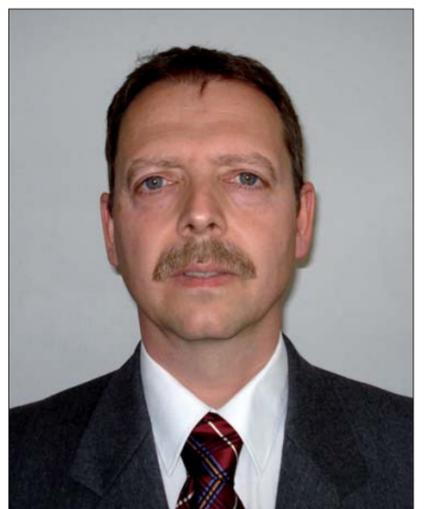
» Fortsetzung auf Seite 4

Generationswechsel an der Spitze des ZT-Handwerks in Saarbrücken Neuer Landesinnungsmeister im Saarland

Eine Ära ging zu Ende: Nach der 44-jährigen Amtszeit seines Vorgängers Werner Brehmer ist Jörg Haßdenteufel seit Anfang März neuer Obermeister der saarländischen Zahntechniker.

(hdk) – Im Saarland rückte Anfang März eine neue Generation im Vorstand der Zahntechniker-Innung nach. Mit knapp 83 Jahren wurde Werner Brehmer, der somit dienstälteste und älteste Landesinnungsmeister der Zahntechniker-Innungen in Deutschland, zum Ehrenobermeister einstimmig gewählt. Sein Amt übernahm Jörg Haßdenteufel, der seit zehn Jahren im Vorstand der

schule in Trier ab und übernahm 1998 zunächst das Amt im Prüfungsrat und später das des Lehrlingswarts der saarländischen Innung. Seit 2004 war er Stellvertreter Brehmers. Zum neuen stellvertretenden Obermeister wählte die Innung ZTM Joachim Krause, den bisherigen Lehrlingswart. Krauses bisherigen Posten begleitet nun ZTM Andreas Schach, der zudem auch den Vorsitz im Prüfungsausschuss innehat. Neue Mitglieder des Vorstandes sind die ZTM Frank Hautz, Erwin Klampfer, Christian Klicker und Ronald Lange. Als Geschäftsführer der Innung in Saarbrücken ist weiterhin Ass. Jur. Karl Heinz Scherschel tätig.



Saarlands neuer OM: Jörg Haßdenteufel.

Gebündelte Einigkeit und konstruktive Kritik, so beschreibt der neue Obermeister seine Ambitionen. „Der neue Vorstand nimmt jetzt seine Arbeit auf. Das Wichtigste hierbei ist,

» Fortsetzung auf Seite 6

ANZEIGE

esthetic-base[®] gold
die Baumjäger Referenz – nur das Beste für Ihr Modell!

www.laborz.de dentonol

Innung Saarland aktiv ist. Der 47-jährige Haßdenteufel schloss 1996 die Meister-

ANZEIGE



Knut, Flocke, Wilbär – ganz Deutschland ist im Bärenfieber. Keine Rede mehr vom Problembären oder dem „Börsenbär“, dem Symbol von fallenden Kursen.

Und wenn bei Ihnen im Labor zu den eisbärwägen Zirkon-Teleskopen noch etwas goldglänzendes in Form von Golyon-Sekundärfallen dazu kommt, dann ist das sicherlich bärig gut. Denn auf Zirkontalle passen nur Golyons so exakt, dass diese so präzise laufen, als sei Honig dazwischen.

Übrigens: Beim Kauf eines Gramm GAWMAT[®] optimo oder GAWMAT[®] free gibt es für Ihr bisheriges Golyonabforming- oder Vergoldungs-Gerät flockige € 1.500,- gutgeschrieben.



Gramm Technik GmbH
Geschäftsbereich Dental
Pankstraße 18
D-75233 Tiefenbronn-Wühlhausen
Telefon 07234/9519-0
eMail gramm.dental@online.de
www.golyonforming.de

Auszeichnung für Gesundheitsschutz

Für umfassende und innovative Maßnahmen im Arbeits- und Gesundheitsschutz wurde das Unternehmen Schiller Zahntechnik GmbH aus Salzgitter ausgezeichnet.



Otto Schlieckmann, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Braunschweig, Hasso Lindemann, Fachkraft für Arbeitssicherheit, Alfred Schiller, Laborinhaber, und Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZdH) (v.l.n.r.) anlässlich der Auszeichnung des Labors Schiller Ende Februar.

Das Institut für Technik der Betriebsführung (itb) hat das Projekt „NOAH“ ins Leben gerufen, mit dem in Zusammenarbeit mit Handwerksbetrieben und Handwerksorganisationen innovative Konzepte

tenreduzierter Arbeits- und Gesundheitsschutz in Handwerksbetrieben.“

Als Vorreiter wurde die Schiller Zahntechnik GmbH daher anlässlich der Internationalen Handwerksmesse in München im Rahmen einer Sonderveranstaltung am 28. Februar 2008 vom itb ausgezeichnet. Die Ehrung wurde von ZdH-Präsident Otto Kentzler durchgeführt. Der zahntechnische Betrieb besteht seit 1979 und hat bereits sehr früh mit Maßnahmen für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz begonnen – heute sind ein Betriebsarzt und eine Fachkraft für Arbeitssicherheit auch für Kleinstbetriebe Pflicht, bis 1996 galt dies nur für Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten.

Der Betrieb von Geschäftsführer Alfred Schiller gehörte schon damals zu den großen Betrieben und hat heute rund

80 Mitarbeiter. Inhaber Alfred Schiller stellte mit Hasso Lindemann schon früh eine Sicherheitsfachkraft ein. Dieser erstellte nach Mitarbeiterbefragungen eine Gefährdungsanalyse für den Betrieb, mit deren Hilfe Schutzmaßnahmen entwickelt und umgesetzt werden können. „Ohne diese Schutzmaßnahmen kann kein Betrieb geführt werden“, begründet Alfred Schiller diese Entscheidung. „Wir sind immer auf der Suche nach nachhaltigen Lösungen im beruflichen Alltag.“

Die Ergebnisse wurden im Rahmen des NOAH-Projektes sichtbar: Die Auszeichnung erhielten Schiller und Lindemann aber hauptsächlich dafür, dass sie ihre Erfahrungen und Erkenntnisse an Innungsmitgliedern weiterleiten. Durch den guten Kontakt zur Innung, zur Berufsgenossenschaft, zum Gewerbeaufsichtsamt, den Betriebsärzten und dem Niedersächsischen Sozialministerium hat Lindemann ein effektives Netzwerk im Gesundheitsschutz und in der Arbeitssicherheit geschaffen. **ZT**

ZT Adresse

Niedersächsische
Zahntechniker-Innung
Theaterstraße 2
30159 Hannover
Tel.: 05 11/3 48 19 37
Fax: 05 11/33 21 29
E-Mail: ullrich@nzi.de
www.nzi.de

Am runden Tisch mit Ministerin ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Ministerin auch die zwingende Notwendigkeit, Klarheit und Planungssicherheit für die Zukunft zu haben.

Referatsleiter Dr. Neumann erklärte in diesem Zusammenhang, dass sich das Festzuschuss-System bewährt habe und die derzeitigen gesetzlichen Regelungen sachgerecht seien. Zusätzlicher Vertragswettbewerb im Bereich der Zahnersatzversorgung sei weder vonseiten der Politik noch vom Ministerium beabsichtigt. Die NRW-Innungen sehen dieses Statement als klare Bestätigung der Qualitätssicherungs-Initiative „Q_AMZ/QS-Dental“. Erste diesbezügliche Kooperationen mit den Kassen konnten im Anschluss an die Veranstaltung bereits vereinbart werden.



Angereizt zu fruchtbaren Gesprächen: (v.l.n.r.) Landesinnungsmeister NRW Dominik Kruchen, VDZI-Generalsekretär Walter Winkler, Matthias Hirsch (Geschäftsführer der Innung NRW) und Stefan Esser (Vorstand der Innung Köln).

Unter großem Interesse der Gesundheitsministerin wurden überdies auch Fragen der Leistungs- und Abrechnungstransparenz sowie Rechnungswahrheit und -klarheit erörtert.

Angemahnt wurde auch eine Beseitigung der strukturellen Defizite in den Vergütungen des BEL II. Dieses obliegt jedoch den Vertragsparteien auf Bundesebene. Trotz aller in Teilbereichen widerstreitender Interessen bedankte sich OM Bartsch zum Abschluss sehr herzlich bei den

Gästen für die Unterstützung dieses offenen Dialoges, der sicherlich zum gegenseitigen Verständnis beigetragen hat. Die Gespräche sollen fortgeführt werden. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE



te für einen systematischen und wirkungsvollen Arbeits- und Gesundheitsschutz entwickelt und erprobt werden sollen. „NOAH“ steht für „Nutzenoptimierter und kos-

„Gesundheitsfonds kann 2009 starten“

„Der Gesundheitsfonds kann termingerecht am 1. Januar 2009 starten“, erklärte Dr. Hans Jürgen Ahrens, Vorstandsvorsitzender des AOK-Bundesverbandes.



Sieht keine Gefährdung des Fondsstarts für Januar 2009: Dr. Hans Jürgen Ahrens (AOK).

Ahrens sehe den Starttermin auch durch die aktuelle Diskussion um die Konvergenzregelung nicht direkt gefährdet. Rechtliche Risiken für das gesamte Reformprojekt ließen sich jedoch vermeiden, indem man die Konvergenzregelung streiche.

Wichtige Voraussetzungen für die Funktionsfähigkeit des Fonds sind nach Ansicht der AOK eine 100-prozentige Finanzausstattung des Fonds und ein gut funktionierender krankheitsorientierter Risikostrukturausgleich. Ahrens: „Der Risikostrukturausgleich muss die Krankheiten der

Versicherten zielgenau berücksichtigen, damit die Beitragsmittel auch tatsächlich dort zur Verfügung stehen, wo sie zur Versorgung der chronischen Kranken und schwerkranken Versicherten gebraucht werden.“

Die Konvergenzregelung beinträchtigt diese Ziele. Indem den Krankenkassen für Versicherte mit gleichen Risiken – also identischem Alter, Geschlecht und Erkrankungen – je nach Bundesland unterschiedlich hohe Finanzmittel aus dem Gesundheitsfonds zugewiesen werden sollen, entstünden Verwerfungen, die sachlich nicht begründbar seien. Eine Umsetzung der vom Land Bayern eingebrachten Konvergenzklausele mache den Risikostrukturaus-

gleich und den Gesundheitsfonds daher rechtlich angreifbar. Bereits im Gesetzgebungsverfahren hatte die AOK deshalb gefordert, auf diese auch methodisch nicht umsetzbare, von Bayern eingebrachte Klausel zu verzichten. Das nunmehr vorliegende Gutachten der Professoren Wasem und Wille bestätigt diese AOK-Forderung mit aller Deutlichkeit. **ZT**

ZT Adresse

AOK-Bundesverband
Postfach 20 03 44
53170 Bonn
Tel.: 02 28/8 43-0
Fax: 02 28/8 43-5 02
E-Mail: info@bv.aok.de
www.aok-bv.de

Urteil für Qualität beim Zahnersatz

Das OLG München befindet Auktion von Zahnarztleistungen und -ersatz über die Website „2te-ZahnarztMeinung.de“ für berufs- und wettbewerbsrechtlich unzulässig sowie medizinisch fragwürdig. Das schriftliche Urteil steht noch aus.

Klare Worte des Oberlandesgerichts München: Das Internetportal „2te-Zahnarztmeinung.de“ ist wettbewerbswidrig und verstößt gegen das Berufsrecht der Zahnärzte. Die Beklagte – die Betreiber-GmbH des Internetportals – hatte angeführt, ein Patient könne sich, auch ohne das Internet zu nutzen, mehrere Angebote bei verschiedenen Zahnärzten einholen.



Als zweiter Kläger verzeichnet Dr. Martin Reißig, stellv. Vorsitzender der KZVB, einen Erfolg mit dem Urteil des OLG München.

Das Gericht hielt dem entgegen: „Ein ganz wesentlicher Unterschied“ sei, dass beim Zahnarztbesuch jeweils eine persönliche Untersuchung stattfinde, was bei der virtuellen Plattform nicht der Fall sei. Darüber hinaus werde über das Zahnersatz-Auktionsportal das Zahnarthonorar gedrückt. 20 Prozent des Gesamthonorars müsse der Zahnarzt bei Vermittlung an die Internetplattform zahlen. Das sei allein durch günstige Laborarbeiten nicht zu kompensieren. Der Zahnarzt müsse

folglich Abstriche bei seiner Leistung machen. Das könne die Qualität der Versorgung beeinträchtigen.

„Das Gericht hat im Sinne der Patienten geurteilt“, freut sich der Vorsitzende der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB) und Kläger Dr. Janusz Rat. Der zweite Kläger, Dr. Martin Reißig, stellvertretender Vorsitzender der KZVB, ergänzt: „Über 70 Krankenkassen versuchen, ihre Versicherten an dieses rechtswidrige Auktionshaus zu verweisen, statt ihnen höhere Festzuschüsse für Zahnersatz-Behandlungen zugute kommen zu lassen. Allein seit 2005 sparen die Krankenkassen Milliardenbeträge beim Zahnersatz ein. Nachdem nun das Gericht die Qualität der über das Portal erstellten Leistungen ausdrücklich infrage stellt, müssen sich diese Krankenkassen fra-

gen lassen, ob sie ihre Fürsorgepflicht gegenüber ihren Versicherten nicht sträflich vernachlässigen.“

Die Vorsitzenden der KZVB hatten als Kläger bereits Mitte November 2006 vor dem Landgericht München I recht bekommen. Die Betreiber des Internetportals waren daraufhin in Berufung gegangen. Das Oberlandesgericht bestätigte am 13. März 2008 mit klaren Worten das Urteil des Landgerichts. Die Revision wurde nicht zugelassen; gleichwohl ist der Rechtsstreit noch nicht endgültig abgeschlossen, da nach der Vorlage des schriftlichen Urteils in einigen Wochen noch eine Beschwerde gegen die Entscheidung, die Revision nicht zuzulassen, möglich ist.

Vorerst ist die Entscheidung deshalb noch nicht rechtskräftig. Dr. Rat: „Dieses Urteil ist auch von hoher Bedeutung für andere Auktionsportale, die medizinische Leistungen unter den Hammer bringen wollen. Der Mensch und seine Gesundheit sind keine Ware.“ **ZT**

ZT Adresse

Kassenzahnärztliche Vereinigung Bayerns (KZVB)
Fallstraße 34
81369 München
Tel.: 0 89/7 24 01-0
Fax: 0 89/7 24 01-2 91
E-Mail: presse@kzvb.de
www.kzvb.de

ZT Schreiben Sie uns!

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

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



ANZEIGE



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

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

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

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

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

Redaktion
Matthias Ernst (me)
Betriebswirt d. H.
Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

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

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

Herstellung
Susann Krätzer
Tel.: 03 41/4 84 74-1 16
E-Mail: s.kraetzer@oemus-media.de

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

Niedrigste Arbeitslosenquote seit den 80er-Jahren

In den letzten zwei Jahren sind EU-weit 6,5 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen worden. Bis 2009 kommen schätzungsweise weitere fünf Millionen neue Jobs hinzu. Die Arbeitslosenquote wird 2008 voraussichtlich unter 7 Prozent sinken. Das wäre das niedrigste Niveau seit Mitte der 80er-Jahre.

Zu diesen Ergebnissen kommt der Gemeinsame Beschäftigungsbericht der EU-Kommission, der nun den EU-Arbeitsministern vorgelegt wird. „Die Arbeitsmarktreformen der jüngsten Zeit beginnen Wirkung zu zeigen“, sagte EU-Beschäftigungskommissar Spidla. „Die strukturelle Arbeitslosigkeit ist seit 2004 um ein Drittel zurückgegangen und die EU-weite Beschäftigungsquote von derzeit 66 Prozent hat sich unserem Gesamtziel von 70 Prozent noch wesentlich stärker angenähert.“ Gleichzeitig weist der Bericht auf anhaltende Probleme bei der Jugendarbeitslosigkeit hin und bemängelt zu geringe Investitionen in die allgemeine und berufliche Bildung. Der Beschäftigungsbericht bewertet die Umsetzung der nationalen Reformprogramme für den Beschäftigungsbereich in den Mitgliedsstaaten. Demnach nehmen die Beschäftigungsquoten für ältere Arbeitskräfte mit 43,5 Prozent (Zielwert 50) und für Frauen mit 57,2 Prozent (Zielwert 60) in der EU insgesamt weiterhin stark zu. Allerdings ist Europa trotz der guten Leistungen im Jahr 2006 von den Beschäftigungszielen für 2010 noch um einiges entfernt. Angesichts der derzeitigen Beschäftigungsquote müssten bis 2010 weitere 20 Millionen Arbeitsplätze geschaffen werden, wenn



die Zielsetzung verwirklicht werden soll. Die Arbeitslosigkeit ging erheblich zurück, von 8,9 Prozent 2005 auf 8,2 Prozent 2006. Sie kam sowohl Frauen als auch

ANZEIGE

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

Männern zugute, deren Arbeitslosenquote auf 9 Prozent beziehungsweise 7,6 Prozent absank. Ein bemerkenswerter Hinweis darauf, wie stark sich die positive Arbeitsmarktentwicklung

derzeit auswirkt, ist die Tatsache, dass die Langzeitarbeitslosenquote zwei Jahre hintereinander abnahm, und zwar von 4 Prozent auf 3,6 Prozent. Dagegen haben gering qualifizierte und behinderte Arbeitskräfte sowie Migranten immer noch Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt. Und die Jugendarbeitslosigkeit von durchschnittlich 17,4 Prozent ist in vielen Mitgliedsstaaten nach wie vor problematisch. Rund die Hälfte der EU-Mitgliedsstaaten hat inzwischen Konzepte entwickelt, um mehr Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt mit Beschäftigungssicherheit in Einklang zu bringen. Handlungsbedarf besteht jedoch bei spezifischen Flexicurity-Komponenten: Die Arbeitsmarktsegmentierung ist noch immer ein wesentliches Problem, Reformen

der Systeme der sozialen Sicherheit haben sich im Allgemeinen auf die Rentensysteme beschränkt, bei aktiven arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen war seit 2000 ein Rückgang der Aufwendungen zu verzeichnen und die Beteiligung am lebenslangen Lernen hat sich von 2005 auf 2006 kaum erhöht. Daher müssen dem Bericht zufolge Investitionen in das Humankapital sinnvoller auf die Arbeitsmarktbedürfnisse ausgerichtet und deutlich erhöht werden. Die am Arbeitsplatz erworbenen Qualifikationen müssen in ganz Europa anerkannt werden. Angesichts von Engpässen sowie des drängenden Arbeitskräftemangels und der Qualifikationsdefizite, die sich in immer mehr Wirtschaftsbereichen bemerkbar machen, ist es erforderlich, den künftigen Qualifikationsbedarf umfassender und sachgerechter abzuschätzen und die Entwicklungen in diesem Bereich zu verfolgen.

ZT Adresse

Vertretung der Europäischen Kommission in Deutschland
Unter den Linden 78
10117 Berlin
Tel.: 0 30/22 80-20 00
Fax: 0 30/22 80-22 22
E-Mail:
eu-de-kommission@ec.europa.eu
www.ec.europa.eu

Schöne Zähne auch bis ins ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

Weiterhin kam es am Donnerstag zu einer Podiumsdiskussion mit den KZVB-Vertretern Dr. Axel Wiedenmann für Mittelfranken, Dr. Herbert Michel, Unterfranken, und Dr. Michael Lechner, Oberfranken, sowie ZTM Helmut Knittel, dem stellvertretenden Obermeister der NBZI. Moderiert wurde die Diskussion von Monika Döllinger vom BR, die mit viel Sachverstand durch die gut einstündige Fragerunde führte. Naturgemäß kamen die Hauptfragen des Publikums zu prophylaktisch-zahnärztlichen Bereichen, wie Mundgeruch oder die Verwendung von elektrischen Zahnbürsten. Doch besonders bei der Frage nach billigen Alternativen zu deutschem Zahnersatz bezog ZTM Knittel deutlich Stellung und verdeutlichte, warum die Patienten ihren Zahnersatz vor Ort fertigen lassen sollten. Die Risiken bei ausländischem Ersatz seien unkalkulierbar, wie z.B. jüngste Untersuchungen der ADA in Amerika bei Legierungen aus China gezeigt hätten. Der in diesen Legierungen gefundene Bleianteil sei sehr be-

sorgniserregend. Auf die Wichtigkeit der kurzen Kommunikation des Behandlers mit einem Labor ging ZTM Knittel ebenfalls ein. Diesen Pluspunkt unterstrichen auch die Zahnärzte, Dr. Lechner sagte: „Wenn schon billiger, dann bitte an der Ausführung sparen – aber nicht an der Qualität.“ Auf die Frage, was sich die Diskutierenden von den Senioren wünschen, kam ganz klar rüber, dass sie auch im Alter noch zum Zahnarzt gehen sollen, denn gesund beginne nun mal im Mund und gute Zähne seien ein Gewinn an Lebensqualität. Auf den Punkt brachte es wieder Dr. Lechner: „Gönnen Sie sich auch mal was und sparen Sie nicht alles für die Kinder und Enkel auf!“

ZT Adresse

Innung des Zahntechniker-Handwerks Nordbayern K.d.ö.R.
Geschäftsführerin
Michaela Metzner – Assessorin jur.
Am Plärrer 6
90429 Nürnberg
Tel.: 09 11/9 26 70-0
Fax: 09 11/9 26 70-44
E-Mail: info@nbzi.de

Gemeinsam für bessere Ausbildung

Im Interview mit dem Handelsblatt beklagte Hanns-Eberhard Schleyer, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), die ungenügende Schulbildung der Auszubildenden.

(hdk) – Es sei unabdingbar, dass die Länder die Qualifizierungsinitiative der Bundesregierung unterstützten sowie Schule und Wirtschaft möglichst früh zusammenarbeiteten. Während Ostdeutschland schon in diesem Jahr deutlich zu wenig Auszubildende habe, werde sich dieser Mangel in den alten Bundesländern erst in drei Jahren bemerkbar machen, prognostizierte Schleyer. Um das Bestehen erfolgreicher Betriebe in der Zukunft gewährleisten zu können, sei es nötig, bessere Grundlagen für

satzkosten und die Steuerprogression, welche die Lohnsteigerungen direkt „auffraße“ – wo das Nettoeinkommen sinke, leide das Konsumverhalten. Weiterhin sei auch z.B. der rigide Kündigungsschutz ein Hemmfaktor für wachsende Festanstellungen und somit einer nachhaltigen Verbesserung der Situation am Arbeitsmarkt. „Dazu kommt der Facharbeitermangel. Für die Boom-Branchen wird es immer schwieriger, gute Leute zu finden“, bedauert Schleyer.



Hanns-Eberhard Schleyer forderte stärkeres Engagement zugunsten besserer Ausbildung.

gute Lehrausbildungen zu schaffen. Dies könne nur mit einer früheren und intensiveren Zusammenarbeit der Wirtschaft mit den Schulen erreicht werden.

Schleyer gab an, dass zwar in exportierenden Branchen nach wie vor ein Aufwind zu spüren sei, der sich auch auf die Beschäftigung auswirke, im Dienstleistungssektor jedoch klare Beschäftigungsprobleme zu verzeichnen seien. Zurückzuführen sei dies auf die anhaltende Zurückhaltung der Konsumenten, die hervorgerufen werde durch steigende Lohnzu-

Weiterhin rief er die Tarifvertragsparteien zu mehr Gestaltungswillen auf. Sowohl in Industrie als auch im Mittelstand werden neue Arbeitsformen und Organisationsstrukturen entstehen, denen mit Flexibilität begegnet werden müsse. Der Markt diktiere neue preisliche und qualitative Anforderungen, was die Tarifverträge und alle beteiligten Seiten unter Druck setze. Dies treibe die Spaltung der Gesellschaft auch am Arbeitsmarkt weiter voran. Nur wenn die im Januar von der Bundesregierung vorgelegte Qualifizierungsinitiative nachhaltig von den Ländern mit eigenen Maßnahmen gestützt und die Vorbildung von Schulabgängern verbessert werde, werde eine dauerhafte Belebung des Arbeitsmarktes zu realisieren sein und dem Facharbeitermangel entgegenge-

ZT Adresse

Zentralverband des Deutschen Handwerks e.V. (ZDH)
Mohrenstraße 20/21
10117 Berlin
Tel.: 0 30/2 06 19-0
Fax: 0 30/2 06 19-4 60
E-Mail: info@zdh.de
www.zdh.de

Zahntechnik und Haftungsrecht – aktuelles Thema?

Im VIII. Curriculum Implantologie des implantologischen Fachverbandes ProLab e.V. ging die Berliner Richterin Dr. Christiane Simmler Mitte März 2008 der Frage nach, ob das stark gestiegene Haftungs-potenzial des Zahnarztes zukünftig auch Dentallabore mehr als bisher juristisch tangieren könnte.

Nur der Zahnarzt allein ist gegenüber seinen Patienten verantwortlich. Ist damit das Thema Haftpflichtrecht in der Zahnheilkunde für Dentallabore zumindest juristisch völlig außen vor? Dr. Christiane Simmler,

Richterin am Landgericht Berlin und im Alltag hauptsächlich mit Fällen beschäftigt, in denen Ärzte und Zahnärzte eine Fehlbehandlung oder eine Verletzung der Aufklärungspflicht widerlegen müssen, hat in ihrer achtjährigen Praxis zwar noch kein Dentallabor in diesem Zusammenhang in der Rolle des Beklagten gesehen, aber das habe nicht unbedingt Ausschließlichkeitscharakter für die Zukunft.

Die „neue Nähe“ der Dentallabore zum Patienten steigere die Verantwortung der Zahntechnik. Sobald Zahntechniker im Mund des Patienten – beispielsweise beim Einsetzen oder der Korrektur eines Provisoriums – tätig würden, sei juristische Vorsicht geboten. Die mögliche Aussage des

Patienten, weder der behandelnde Zahnarzt („Der Doktor hat gesagt, der Zahntechniker macht das schon“),

ANZEIGE

picodent
qualität pur. bewusst innovativ.
pico-scanspray
extra fein für exakte
Aufnahmequalität
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

noch er selbst hätten gegen den Eingriff etwas einzuwenden, reiche im Schadensfall nicht aus. Angenommen, der Zahntechniker beschädige bei der prothetischen Versorgung einen „vielleicht schon wackeligen Zahn“, könnte er sich später mit der Aussage konfrontiert sehen, genau dieser Zahn fehle beispielsweise jetzt zum Befestigen einer Brücke, was nunmehr eine aufwendigere Versorgung notwendig mache. Patienten fügen sich nicht mehr in ihr Schicksal.

Dr. Simmler führte aus: „Angesichts der gestiegenen Kostenbeteiligung sind Patienten heute kaum mehr bereit, Schäden und Beeinträchtigungen schicksalhaft hinzunehmen.“ Zahntechniker seien bei Tätigkeiten im Mund des Patienten in jedem Einzelfall gut beraten, sich in der Zahnarztpraxis rückzuversichern. Wenn dort bestätigt werde, dass der Patient über alle Risiken – auch über Risiken bei prothetischen Maßnahmen durch den Zahntechniker – informiert worden ist, könne der Zahntechniker tätig werden. Die Juristin empfiehlt aber auch in diesem Fall, zusätzlich eine kurze schriftliche Dokumentation des Gesprächs mit der Zahnarztpraxis anzufertigen und zu hinterlegen.

ZT Adresse

ProLab e.V.
Emscher-Lippe-Straße 5
45711 Datteln
Tel.: 0 23 63/73 93-32
Fax: 0 23 63/73 93-59
E-Mail: info@prolab.net
www.prolab.net



Dr. Christiane Simmler, Richterin am Landgericht Berlin, im VIII. Curriculum Implantologie des implantologischen Fachverbandes ProLab. „Das Haftpflichtrecht wird auch für die Zahntechnik zunehmend ein Thema.“

Zahntechnik aus China – wo liegt denn das Problem nun wirklich?

Bezug nehmend auf den in der Ausgabe 2/08 der ZT *Zahntechnik Zeitung* erschienenen Artikel von Holger Kusch, Geschäftsführer der UDS Dental, erhielt die Redaktion Ende März den folgenden offenen Brief von Zahntechnikermeister Frank Laux, Mitinhaber des Labors Pharao Dentaltechnik in Bremen.

Sehr geehrte ZT-Redaktion, sehr geehrte Kollegen,

der Artikel von Herrn Kusch erscheint mir zynisch, gerade in Anbetracht dessen, dass sich die potenzielle Leserschaft einer zahntechnischen Publikation in den letzten 20 Jahren halbiert hat. Herr Kusch hat recht, wenn er auf Realitäten hinweist, die nicht mehr zu ändern sind. Wir leben in einem globalisierten Wirtschaftsprozess.

Ohne ordnungspolitische Eingriffe und kritischer Auseinandersetzung kann das „Projekt Globalisierung“ unseren Wohlstandsstaat aber empfindlich treffen. Eine weitere Entsolidarisierung der Menschen dieses Landes führt zu Arbeitslosigkeit und Armut weitreichender Bevöl-



ZTM Frank Laux

kerungsschichten nicht nur in Deutschland, sondern in Europa.

Durch zweifelhafte kurzfristige Kaufentscheidungen beeinflusst jeder Bürger (Verbraucher) in negativem Sinne

die Kaufkraft seiner Mitbürger und gefährdet damit seinen eigenen Arbeitsplatz.

Herr Kusch schwimmt in dem Mainstream der „Geiz ist Geil-Mentalität“ und vertritt „sozialdarwinistische“ Thesen. In der Bundesrepublik Deutschland wird seit 60 Jahren und dies im Konsens aller politischen Parteien, kapitalistischer Wildwuchs ordnungspolitisch im Rahmen und im Sinne einer sozialen Marktwirtschaft reguliert.

Gerade das Beispiel Nokia zeigt das Zerrbild einer entmenslichten kapitalistischen Weltanschauung. Das Nokia-Werk in Rumänien wurde laut Presseberichten erstellt, ohne auf ausreichend qualifizierte rumänische Mitarbeiter zurückgreifen zu können. Zurzeit wird das

Werk von „importierten“ Mitarbeitern getragen.

Bildung und Ausbildung sind die Grundpfeiler einer qualitativ hochwertigen Produk-

ANZEIGE



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

tion. Es wird der Eindruck erweckt, jede Produktion immer und überall verschieben zu können. Hier irren viele hoch bezahlte Diplom-Ökonomen, die sich nicht mit der

Schwierigkeit der Qualitätssicherung im produktiven Bereich auskennen. Allein Mentalitätsprobleme gelten bei Insidern von Qualitätssicherung als schwer überbrückbare Barrieren!

Viele namhafte Unternehmen haben aus diesem Grund ihre Produktionen zurückgeholt. Es liegt nach meinem Dafürhalten nicht nur der alleinige Segen von Wohlstand und der Schaffung von Hunderten Arbeitsplätzen für das rumänische Volk auf dieser Entscheidung.

Für 220,- Euro pro Monat werden die Arbeitskräfte zukünftig arbeiten. Sollten die Ansprüche dieser Menschen in späterer Zukunft höher werden, wird meiner Prognose nach das Werk in andere Billiglohnländer verlagert werden.

Herr Kusch, Ihr Aufsatz ist in einer Zeitschrift erschienen, die nicht nur von Laborinhabern gelesen wird, sondern von angestellten Zahntechnikern. Wo liegt denn die Chance für die von Ihnen angesprochenen Zahntechniker?

Ich als Laborinhaber habe die Wahl, mich zu positionieren. Ich könnte jederzeit mein Personal reduzieren und Zahnersatz importieren. Mein Mitarbeiter hat diese Wahl aber leider nicht.

Welches Profil zeigt eigentlich ein Laborinhaber vor seinen Kunden, wenn er sich Ihrem Geschäftskonzept anschließt? Für mich ist das eher der Ausdruck der Profillosigkeit und Resignation. Das klassische Beispiel eines sich dem Preisdruck ergebenden Dentallabors. Der Gewinner Ihres Konzeptes sind meiner Ansicht nach Sie!

Auch wir haben 2005 30% Umsatzeinbußen und seitdem drangsaliierende Preisnachfragen aushalten müssen. Wir wissen, dass Umsatz an uns vorbei an dentale Handelsgesellschaften oder preisbrechende heimische Be-

triebe geht. Dennoch haben wir annähernd die Umsatzzahlen von 2004 wieder erreicht. Weil wir Rückgrat und Selbstbewusstsein bewiesen haben! Wir haben täglich unseren Qualitäts- und Dienstleistungsvorsprung vermittelt und bewiesen. Unsere Kunden haben Respekt vor unserer Entscheidung, keinen billigen Zahnersatz anzubieten!

Ich bin der Auffassung, dass qualitative, zahntechnische Höchstleistungen nahezu nur im deutschen Dentallabor vor Ort realisierbar sind. Entgegen Ihrer Aussage, nicht mit der deutschen Qualität konkurrieren zu wollen, wird von Seiten vieler dentaler Handelsgesellschaften und sogar Presse und Krankenkassen behauptet, der ausländische Zahnersatz sei auf allen Gebieten qualitativ vergleichbar.

Für mich ist dies ein wettbewerbverzerrendes Verhalten zum Schaden des Patienten. Gegen dieses Zerrbild wehren sich viele Kollegen, nicht gegen Marktmechanismen schlechthin.

Als abschließende Information für alle Leser: 1,32 Mrd. Chinesen (die BRD hat 80 Mio. Einwohner) drängen auf den globalisierten Arbeitsmarkt, werden ihre Arbeitskraft anbieten und den Marktmechanismen folgend die Lohnforderungen gegenseitig unterbieten. ☐

Mit den besten Grüßen aus Bremen,
ZTM Frank Laux

ZT Adresse

Pharao Dentaltechnik
Laux & Davidsmeyer GmbH
Kirchbachstraße 168
28211 Bremen
Tel.: 04 21/24 24 95
Fax: 04 21/24 24 96
E-Mail: info@pharaohb.de
www.pharaohb.de

Neuer Landesinnungsmeister im Saarland

ZT Fortsetzung von Seite 1

dass die Organisation geschlossen erhalten bleibt und im Fahrwasser gehalten wird.“ Er wolle seine derzeit 74 Mitgliedsbetriebe mit einer Stimme im VDZI vertreten und seinen Landeszielen auch auf der Bundesebene Gehör verschaffen: „Gerade in Hinblick auf die zwei 2007 aus dem VDZI ausgetretenen Innungen ist es immens wichtig, dass die Zahntechniker Deutschlands eine homogene Stimmung unter den Innungsbetrieben herstellen und diese auch im Auftreten nach außen kommunizieren.“ Als große Organisation mit einer starken Stimme zu sprechen, könne nur erreicht werden, wenn alle individuellen Charaktere respektiert werden und Einigkeit entwickeln. ☐



Der alte OM und neue Ehrenobermeister: Werner Brehmer.

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung für das Saarland
Grülingsstraße 115
66113 Saarbrücken
Tel.: 06 81/9 48 61-22
Fax: 06 81/9 48 61-99
E-Mail: swerner@agvh.de
www.zahntechniker-innung-saar.de

ANZEIGE

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

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 WIRTSCHAFT

Positionierung – Ihre Antwort auf Vergleiche und Preisdiskussionen

Hoch motiviert schreitet Laborinhaber Gutebrücke in eine Zahnarztpraxis, die er gerne für sich gewinnen möchte. Das Glück ist ihm hold, der Behandler hat Zeit für ihn. Die Wellenlänge zwischen ZTM Gutebrücke und dem Zahnarzt stimmt. Herr Gutebrücke fängt an, sich in der Situation wohlzufühlen – bis der Behandler ihn fragt: „Herr Gutebrücke, warum sollte ich denn gerade mit Ihnen zusammenarbeiten?“ Ein Beitrag von Dipl.-Kffr. Claudia Huhn.

Laborpositionierung – Ihre Antwort auf Vergleichbarkeit und Preisdiskussionen

Was ist Positionierung?

Ein erfolgreiches Positionierungs-Programm basiert auf dem Konzept, in den Köpfen der Kunden als einzigartig und unverwechselbar wahrgenommen zu werden und eine nachhaltige Präsenz zu schaffen.

Produkte, die nicht schon im Vorfeld Akzeptanz finden, haben wenig Chancen – höchstens über den Preis!

Huhn Abb. 1

Schlagartig ist Herr Gutebrücke aus Wolke sieben wieder in der Realität angelangt. „Ja, warum sollte dieser Behandler gerade mit mir zusammenarbeiten?“, denkt er sich auf dem Weg zurück ins Labor. „Was unterscheidet mich von anderen Laboren? Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?“ Fragen, die richtig und wichtig sind. Fragen, die Herr Gutebrücke vielleicht für sich hätte beantworten sollen, bevor er sich auf die Suche nach neuen Kunden gemacht hat. Fragen, deren Antworten in der Positionierung des eigenen Dentallabors zu finden sind. Zu Hause angekommen, bespricht Herr Gutebrücke seine Gedanken sofort mit seinem Kompagnon. „Warum sollte eigentlich ein Zahnarzt mit uns zusammenarbeiten? Was macht uns eigentlich so besonders? Was ist unser Alleinstellungsmerkmal? Was tun wir, um aus der Vergleichbarkeit mit unserem Wettbewerb zu treten?“ Fragen über Fragen rauschen auf den zu bedauernden Kompagnon von Herrn Gutebrücke ein. Nach einer Weile an-

gestrengten Nachdenkens antwortet Dieter: „Raustraten aus der Vergleichbarkeit, wie soll das denn gehen, wir machen doch alle nur Zahntechnik! Anders als die anderen, keine Ahnung, sollen wir jetzt lila Kronen anbieten? Letztlich entscheidet ja doch nur der Preis. Da kann man nichts machen!“ Mit dieser Aussage möchte sich Herr Gutebrücke nicht zufriedengeben und geht auf die Su-

ANZEIGE

www.sds-meisterschulung.de

berufsbegleitende Meisterprüfungsvorbereitung

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

che nach Antworten. Antworten, die sein Labor aus der Vergleichbarkeit mit anderen Dentallaboren holen. Antworten, die auch neue Behandler begeistern. Im Büro angekommen, kommt ihm der Zufall zu Hilfe.

Laborpositionierung – Ihre Antwort auf Vergleichbarkeit und Preisdiskussionen

Es kommt nicht darauf an, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen, sondern mit den Augen die Tür zu finden. (Werner von Siemens)

Huhn Abb. 2

Ihm fällt eine Werbebroschüre für ein Seminar mit dem Titel „Laborpositionierung – Ihre Antwort auf Vergleichbarkeit und Preisdiskussionen“ in die Hände. Könnte Positionierung die Lösung sein? Verlassen wir an dieser Stelle Herrn Gutebrücke und halten diese Frage noch mal fest: „Kann Laborpositionierung die Antwort auf Vergleichbarkeit und Preisdiskussion sein?“

Positionierung – Was ist das?

Laborpositionierung bedeutet schlichtweg, „anders als die anderen“ zu sein (Abb. 1). Eine erfolgreiche Laborpositionierung hilft aus der Austauschbarkeit und schützt vor leidigen Preisdiskussionen. Nur wer sich von anderen unterscheidet, Alleinstellungsmerkmale hat und eine besondere Spezialisierung oder für eine besondere Zielgruppe steht, wird in der Zukunft erfolgreich arbeiten können. Wer sich nicht unterscheidet, für den legt der Wettbewerb die Preise fest. In der Zukunft werden nur noch die Unternehmen/Dentallabore überleben, die es am besten verstehen, sich auf die Bedürfnisse, Probleme und Wünsche ihrer Zielgruppe zu konzentrieren und darüber hinaus die Beziehungen zu ihren Kunden optimal pflegen. Dabei folgt der Prozess der Laborpositionierung ganz dem Vorbild von Werner von Siemens (Abb. 2). Wann haben Sie sich das letzte Mal gefragt, wo Ihre Tür zum Erfolg ist? Oder versuchen Sie auch immer wieder, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen? Auch heute ist es für ein Dentallabor durchaus möglich, sich mit bezahlbarem Aufwand vom Wettbewerb abzusetzen und über eine wohldurchdachte Positionierung die Wertschöpfung des eigenen Unternehmens zu steigern. Hierbei liegt die Betonung auf „wohldurchdacht“. „Einen Tag über das eigene Geld nachgedacht, bringt mehr Rendite als 30 Tage arbeiten.“ Passen wir diese vielzitierte Aussage von André Kostolany, dem weltweit anerkannten Börsenspekulanten, auf unsere Bedürfnisse an, so könnten wir sagen: „Einen Tag über die richtige Positionierung des Labors nachgedacht, bringt mehr als 30 Tage arbeiten.“ Das Nachdenken – im Voraus – birgt den Un-

terschied zwischen Krisen- und Chancenmanagement. Es sind nicht die Einzelmaßnahmen, die ein Unternehmen erfolgreich machen, sondern die Summe aller Dinge. Wann haben Sie das letzte Mal über die Summe der Maßnahmen nachgedacht, die Ihr Dentallabor erfolgreich aus einem Krisenmanagement führen soll? Wie sieht das Ende Ihres „blinden Aktionismus“ aus (Abb. 3)?

Der Weg zu einer erfolgreichen Positionierung

Eine erfolgreiche Laborpositionierung hat nichts mit Hexerei zu tun, sondern verlangt ganz einfach gedankliche Arbeit. Gedankliche Arbeit mit sich selbst, mit der Frage „Wie will ich mein Unternehmen führen?“, gedankliche Arbeit mit dem Markt: „Wer ist mein Kunde, wer ist es nicht?“ und darüber hinaus gedankliche Arbeit mit dem eigenen Produkt: „Womit will ich erfolgreich sein und womit nicht?“ Für einen stabilen Unternehmenserfolg stehen drei Erfolgssäulen (Abb. 4), die jeder Unternehmer für sich definieren muss. Jede gedankliche und entscheidungstechnische Unterlassung im Rahmen dieser drei Säulen führt mittel- bis langfristig zu einer erfolgstechnischen Unternehmensschiefelage und führt dazu, dass man als Unternehmer gearbeitet wird und nicht mehr selbst arbeitet – also reagiert statt zu agieren.

Positionierungsfaktor 1: Unternehmenswerte

Nach Immanuel Kant sind Werte „spezifische Beschaffenheiten, die zur Hochschätzung würdig machen. Werte sind spezifische Qualitäten, die Norm- und Soll-Charakter haben“. Der Brockhaus ergänzt: „Werte sind Eigenschaften von Dingen und Sachverhalten, die zum Ziel menschlichen Strebens werden können.“ Untersuchungen haben gezeigt, dass Unternehmen, die über klar definierte Unternehmenswerte verfügen und diese auch erkennbar leben, langfristig einen größeren Erfolg haben als solche, die keine spezifischen Werte verfolgen. Unternehmenswerte bestimmen in einem Unternehmen, mit welchem Selbstverständnis gearbeitet wird und wie miteinander, mit Kunden und Lieferanten umgegangen wird. Definierte, akzeptierte und damit gelebte Unternehmenswerte bestimmen alle Pläne, Handlungen und Entscheidungen in einem Unternehmen und sind damit in wertorientierten Unternehmen der „wahre Chef“. Abbildung 5 zeigt, wie jene Werte die Handlungen innerhalb eines Unternehmens bestimmen. Handlungen, Entscheidungen, Vorgehensweisen o. ä., die sich außerhalb des Dreiecks befinden, das sich durch die Definition gelebter Unternehmenswerte ergibt, werden nicht durchgeführt.

Abbildung 6 zeigt exemplarisch die Unternehmenswerte von C&T Huhn. Die Definition unserer Unternehmenswerte „glaubwürdig und offen“ verbietet es uns zum Beispiel, einen Auftrag anzunehmen, durch den wir zwar Geld verdienen, unseren Kunden aber keine Weiterentwicklungschancen ermöglichen würden. Akzeptierte Werte lösen Begeisterung und hohe Motivation aus, ziehen Zielgruppen an und machen als Team einzigartig. Welche Werte machen Sie und Ihr Team einzigartig und erfolgreich?

Positionierungsfaktor 2: Unternehmensziele

Ein Ziel ist ein gedanklich vorweggenommener, zukünftiger Zustand, der: – bewusst ausgewählt und gewünscht wird, – durch aktives Handeln erreicht wird und – einen klar definierten Endpunkt hat. Unternehmen oder Unternehmensziele verhalten sich wie Alice im Wunderland: „Edamer Mierze“, begann Alice, „würdest du mir bitte sagen, wie ich von hier aus weitergehen

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ZT Info

Das **C&T Huhn**-Team betreut Dentallabore umfassend im Bereich Vertrieb und Unternehmensführung, entwickelt Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors in den Bereichen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein. **C&T Huhn** stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung. Unsere Kunden haben die Nase vorn.

Die drei Säulen des Unternehmenserfolgs

Huhn Abb. 4

Unternehmenswerte – Das Werte-Dreieck

Huhn Abb. 5

Unternehmenswerte C&T Huhn

Glaubwürdig & Offen

Wir gestalten die Beziehungen zu unseren Kunden, Mitarbeitern und Partnern fair und loyal. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, Chancen und Risiken aufzuzeigen, um so Weiterentwicklung zu ermöglichen. Unser Engagement ist von einer positiven Grundeinstellung geprägt.

Nachhaltig & Individuell

Wir verstehen unsere Kunden und deren Ziele und entwickeln gemeinsam zukunfts- und praxisorientierte Lösungswege. Wir begleiten unsere Kunden engagiert und professionell auf dem Weg der Veränderung. Dies gewährleisten wir durch ein hervorragend ausgebildetes und kompetentes Team.

Wertschätzend & Partnerschaftlich

Wir teilen ehrliches Feedback mit unseren Kunden, Mitarbeitern und Partnern, schaffen miteinander Raum für neue Wege, ohne dabei den Menschen und seine individuellen Möglichkeiten zu überfordern. Mit den uns übertragenen Aufgaben gehen wir verantwortungsbewusst um.

Huhn Abb. 6

ZT Fortsetzung von Seite 8

soll?“ – „Das hängt zum großen Teil davon ab, wohin du möchtest“, sagte die Katze. „Ach, wohin ist mir eigentlich gleich ...“, sagte Alice. „Dann ist es auch egal, wie du weitergehst“, sagte die Katze. „... solange ich nur irgendwohin komme“, fügte Alice zur Erklärung hinzu.

Analyse der Ist-Situation
Eckdaten wie Leistung oder Produkte, Finanzen, Abhängigkeiten, wichtigste Wettbewerber, interne und externe Engpässe machen die tatsächliche Situation des Unternehmens transparent und geben somit bereits einen ersten Überblick über mögliche Risiken und Chancen in der Zukunft. Ach-

Ihre Kunden mit Ihnen zusammen? Wenn Sie sich selbst mit der Aufzählung Ihrer Stärken schwertun, fragen Sie doch einmal Ihre Mitarbeiter und im Anschluss daran Ihre derzeitigen Kunden. Sie werden erstaunt sein, was Sie zu hören bekommen. Ganz nebenbei wird Ihnen Ihr Selbstbewusstsein für diese Frage dankbar sein. Die Stärkenanalyse zeigt auch, wie wichtig eine konkrete Wettbewerbsbeobachtung ist. Wie wollen Sie wissen, wem Sie sich im Wettbewerb um Kunden stellen müssen, wenn Sie Ihre direkte Konkurrenz, deren Produkte, Qualität und Dienstleistungen nicht kennen?

Oft ist eine Kombination mehrerer Spezialisierungsstrategien möglich – und vor allem unternehmerisch sinnvoll.

Welches Maximierungsziel verfolgen Sie: Nutzenmaximierung oder Gewinnmaximierung?

Jedes Problem Ihrer Zielgruppe kann eine Chance für Ihr Unternehmen sein. Die Definition der Zielgruppe und ihrer brennenden Probleme sind die wichtigsten Faktoren für Ihre Positionierungsstrategie. Richten Sie Ihre gesamte Unternehmenskommunikation zum Kunden auf die Vermittlung des Nutzens aus, den der Kunde durch die Zusammenarbeit mit Ihnen erlangt.

Was sind die größten Probleme Ihrer Zielgruppe (materiell und immateriell)? Und was sind die größten Ziele und Wünsche Ihrer Zielgruppe? Aufbauend darauf lässt sich die Kundenkommunikation leicht auf Nutzenorientierung umstellen. Wichtig zu wissen ist: Einer konsequenten Nutzenorientierung in einem Unternehmen folgt immer eine Gewinnmaximierung. Wer den Nutzen seiner Ziel-

ANZEIGE



gruppe maximiert, sorgt als Unternehmer ausgezeichnet für sich und seine Mitarbeiter. Denn: Wer einen echten Nutzen zu bieten hat, kann sich frei machen von aggressiven Hard-Selling-Konzepten. Den Begriff „Marktübersättigung“ kann er aus seinem Wortschatz streichen.

Ist Problemlösungsorientierung Ihr Unternehmensziel? Ein Unternehmen, das seine Strategie darauf ausrichtet, sich als bester Problemlöser am Markt zu positionieren, kommuniziert inhaltlich wesentlich effektiver als eines, das seine Energien auf den

Die Positionierung als Spezialist

Spezialisierungsstrategien:

- die Spezialisierung auf Wissen
- auf Zielgruppen
- auf Problemlösungen
- die soziale oder technische Spezialisierung und
- die Produktspezialisierung

Abb. 9

Problemlösungsorientierung als Unternehmensziel

- Wie könnten sie die größten Probleme Ihrer Zielgruppe lösen?
- Womit können Sie Ihre Zielgruppe verblüffen bzw. was müssen Sie tun, damit Ihre Zielgruppe positiv von Ihnen spricht und Sie weiterempfiehlt?
- Wie und womit können Sie eine positive „Mund-zu-Mund-Propaganda“ zusätzlich unterstützen, Kunden zu Empfehlern machen und den Positionierungsprozess forcieren?
- Was könnte Ihre Zielgruppe davon abhalten Ihr Angebot in Anspruch zu nehmen oder die Positionierung abzulehnen?
- Wann würde Ihre Zielgruppe Ihr Produkt/Ihre Leistung auf jeden Fall annehmen bzw. die Positionierung als etwas Neues, Einmaliges oder als etwas Verändertes glaubhaft annehmen?

Abb. 10

Spezialist oder Bauchladenführer?

Wer sich auf die Bedürfnisse seiner Zielgruppe spezialisiert, hat mehr Erfolg als jemand, der einen Bauchladen voller Produkte anbietet.

Spezialisierte Unternehmen sind solche, die immer mehr über immer weniger wissen, bis sie am Ende alles über etwas wissen.

Abb. 7

Definition der erfolgsversprechendsten Zielgruppen

- Welche Zielgruppen haben Sie bisher bedient?
- Welche Zielgruppen haben gleich oder ähnliche Bedürfnisse und können mit gleichen oder ähnlichen Produkten bedient werden?
- Welche Stärken haben bei Ihrer Zielgruppe die höchste Anziehungskraft bzw. mit welcher bestehenden Lösung bieten Sie den größten Nutzen?
- Welche Geschäftsfelder können Sie aufgrund Ihrer Stärken (Spezialisierung) besser als Ihre Mitbewerber bedienen?
- Welchen Zielgruppen stehen bei Ihnen eher „am Rande“ und führen, von den angebotenen Problemlösungen oder Produkten her, zu einer Verzettelung Ihrer Kräfte?
- Welche Zielgruppe ist die interessanteste und vor allem lohnendste? Wer ist die 20%-Zielgruppe, mit der Sie 80 % des Umsatzes machen?
- Für wen ist Ihr Angebot heute und in Zukunft interessant?
- Welchen Kunden haben Sie in der Vergangenheit dazugewonnen oder verloren und warum?

Abb. 8

„Dahin kommst du bestimmt“, sagte die Katze, „wenn du nur lange genug weiterläufst.“ (aus: Lewis Carroll, Alice im Wunderland)

Was wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in diesem Jahr, in den nächsten fünf und zehn Jahren erreicht haben? Wo wollen Sie stehen, was soll passiert sein?

ten Sie hierbei besonders darauf, welche Abhängigkeiten Ihr Unternehmen langfristig gefährden könnten. Wie alt sind Ihre Kunden? Gehen in naher Zukunft Kunden in Ruhestand, deren Nachfolge noch nicht in Ihrem Sinne geregelt ist? Kann ein Lieferant, der in Konkurs geht oder übernommen wird, Sie in Gefahr bringen? Kann Ihre Bank Ihnen den Hahn zudrehen (was nicht selten schon zum Konkurs geführt hat, obwohl Aufträge vorhanden waren)? Welche Entscheidungen Ihres direkten Wettbewerbs könnten Sie beeinflussen?

Stärkenanalyse
Sich seiner speziellen Stärken bewusst zu werden, ist deutlich effektiver als die Analyse der Unternehmensschwächen. Wo liegen Ihre besonderen Stärken, aus eigener Sicht und im Vergleich zum Wettbewerb und aus Sicht Ihrer Zielgruppe? Was können Sie besser oder schlechter als Ihre Mitbewerber? Warum arbeiten

www.sds-meisterschulung.de

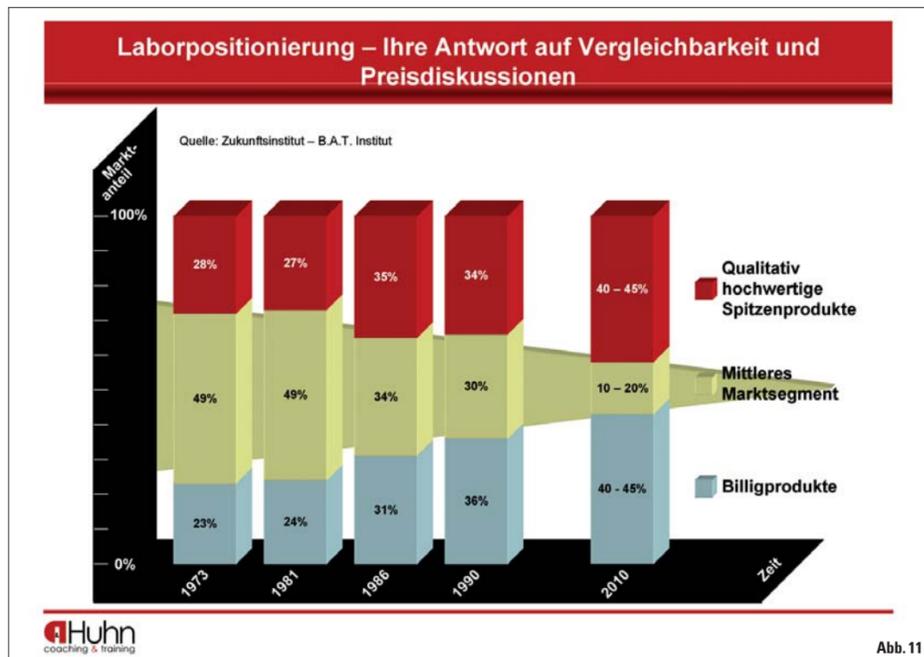
berufsbegleitende Meisterprüfungsvorbereitung

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

Erst die Definition von Unternehmenszielen setzt Energie für erfolgreiches Agieren frei. Ohne Ziele fehlt dem Handeln die Richtung. Ohne Ziele ist Erfolg ein Produkt des Zufalls und kein Ergebnis unternehmerischen Handelns.

Positionierungsfaktor 3: Unternehmensstrategie

Per Definition ist eine Unternehmensstrategie die grundsätzliche Art, wie Sie Ihre Sinne, Kräfte und Mittel einsetzen. Um die Nummer eins im Kopf Ihrer Kunden, respektive die Nummer eins im Kopf Ihrer Zielgruppe zu werden, muss zuerst die Unternehmensstrategie analysiert werden. Ziel dieser Analyse ist es herauszufinden, ob die grundsätzliche Art, wie Sie Ihre Sinne, Kräfte und Mittel einsetzen, tatsächlich auch die den meisten Erfolg versprechende ist. Hierzu sind einige Schritte notwendig:



Kampf gegen Mitbewerber konzentriert. Es setzt nämlich automatisch am strategisch wirkungsvollsten Punkt an – dort, wo man mit dem geringsten Aufwand den größtmöglichen Erfolg erzielt. Für eine ideale Problemlösung sind Kunden zudem bereit, einen guten Preis zu zahlen. Geld spielt dann die kleinste Rolle; andere Werte zählen mehr.

Werden Sie zum besten Problemlöser Ihrer Kunden und setzen damit anstelle des reaktiven Krisenmanagements auf aktives Chancenmanagement! Abbildung 10 zeigt Ihnen einige hilfreiche Fragen auf Ihrem Weg zu einem optimalen Problemlöser-Ansatz.

nen sprechen? Sie oder der Markt? Wer keine Gründe hat, hat meistens nur den Preis und da gibt es immer jemanden, der Ihre Leistung günstiger anbieten kann. Abbildung 11 zeigt das Ergebnis einer Studie aus dem Einzelhandel. Mal angenommen, die Ergebnisse würden sich auf die Dentalbranche, die Zahnärzteschaft und nicht zuletzt auf die Patienten übertragen lassen, wo würden Sie dann dazugehören wollen? **ZT**

ZT Info

Sie möchten Ihr Labor zukunftsorientiert positionieren und benötigen dazu professionelle Unterstützung? Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen vor Ort Ihre individuelle Laborpositionierung. Rufen Sie uns an, wir freuen uns auf Ihren Anruf.
C&T Huhn, Coaching und Training

ZT Adresse

Diplom-Kauffrau Claudia Huhn
c/o C&T Huhn
Coaching und Training
Gartenstraße 13
82418 Seehausen am Staffelsee
Tel.: 0 88 41/48 98 89
Fax: 0 88 41/48 98 90
E-Mail: claudia.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

Resümee

Laborpositionierung ist eine klare Entscheidung für aktiven Unternehmenserfolg, der sich nicht von Gesundheitsreformen, schlechter Stimmung und jeder Menge „Miesepeter“ aufhalten lässt. Entscheiden Sie selbst, wer das Ruder in Ihrem Unternehmen in der Hand hält: Sie oder der Markt! Wer kennt und nennt die Gründe, die für eine Zusammenarbeit mit Ih-

ZT Kurzvita



Claudia Huhn, Diplom-Kauffrau/Pädagogin

- Studium der Wirtschaftswissenschaften und des Lehramtes für Berufsschulen in Siegen
- seit 1999 Trainerin, Beraterin und Coach für Dentallabore und Zahnarztpraxen
- Gründung des Trainings- und Coachingunternehmens C&T Huhn im Jahr 2003

- seit 2004 zertifizierte H.D.I.-Trainerin (Herrmann-Dominanz-Instrument: Denkstilanalyse)
- Schwerpunkte im Bereich strategischer Vertriebsaufbau, Vertriebsplanung, Vertriebscoaching
- Durchführung von Vertriebsseminaren zu den Themen Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung, Konflikt- und Beschwerdemanagement, Telefontraining, Rhetorik für Unternehmer.
- Durchführung von H.D.I.-Seminaren zu den Themen Vertriebsstraining, Teamtraining
- Durchführung von Einzel- und Gruppencoachings zum Thema H.D.I.
- Durchführung von Praxisseminaren für Zahnärzte und Helferinnen (Erfolgsfaktor Zahnarztpraxis in der Zukunft; Ausbildung zur ZE-Beraterin für Zahnärzthelferinnen)
- Durchführung von „Train the Trainer“-Seminaren (Ausbildung zum Praxiscoach für Dentallabore)

Individualität ist nicht nur eine Frage der Gestaltung (Teil 2)

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 (vgl. ZT 3/08) beschäftigte sich mit der Vorbereitung (patientengerechte Abformung und Bissrelationsbestimmung), der vorliegende Teil 2 geht auf die Maßnahmen zur Umsetzung der erhaltenen Daten in individuellen und funktionellen Zahnersatz ein. Erreicht wird dies mithilfe der „Ludwigs-Technik“.

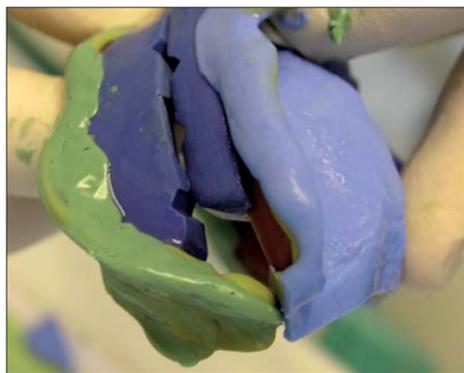


Abb. 1: Eventuelle Störstellen werden zurückgeschnitten.



Abb. 2: Silikonwall wird im OK gekürzt.



Abb. 3: Ermitteln der Ruheschwabelage abzüglich 1–2 mm free-way space.



Abb. 4: Fixieren der Zentrierlinse entsprechend der Kurvatur.



Abb. 5: Kontrolle und Hineingleiten in die fixierte Zentrik.

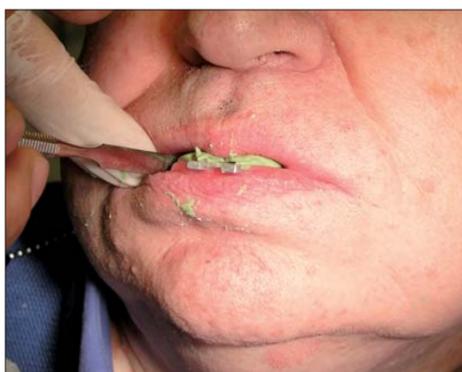


Abb. 6: Abformung des Lippenschildes mit Markierungen.

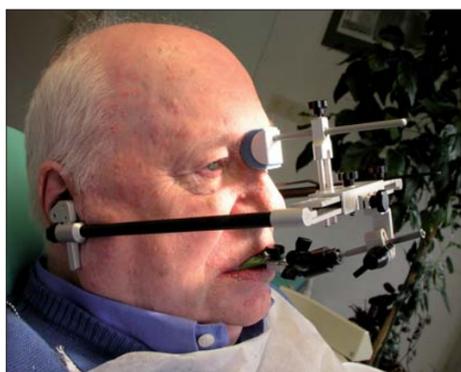


Abb. 7: Anlegen des Gesichtsbogens.



Abb. 8: Anzeichnen der patientenspezifischen Kauebene.

Damit für die UK-Abformung und die Exkursionsbewegungen bei der nun anschließenden Kieferrelationsbestimmung ausreichend Platz vorhanden ist, halten wir beide Abformungen in vermuteter Posi-

tion zusammen (Abb. 1). Hier liegt unser Augenmerk besonders auf den dorsalen Abdruckenden. Diese werden dann gegebenenfalls so reduziert und ausgedünnt, dass ausreichend Platz vorhanden

ist, dabei aber nicht der Funktionsrand beschädigt wird. Durch den Materialauftrag im UK und OK hat die erste, provisorische Bissrelation eine Veränderung in vertikaler und horizontaler

Dimension erfahren. Demtragen wir Rechnung, indem wir den OK-Silikonwall mit dem Skalpell deutlich um das Maß des Auftrags reduzieren (Abb. 2). Im Unterkieferabdruck fixieren wir nun die Schreibplatte mit Sekundenkleber in den Aussparungen. Nun werden beide Abformungen in den Mund gegeben und wir überprüfen, ob im dorsalen Bereich der aufsteigenden UK-Äste keine Störkontakte zwischen den Abformungen vorliegen. Die Schraube stützt sich dabei auf der Schreibplatte ab. Da wir ja bis zu diesem Zeitpunkt noch keine Definition bezüglich der Schluss(biss)-Position beschlossen haben, gilt es an diesem Punkt darüber nachzudenken.

Die Zentrik oder habituelle Interkuspitation stellt die Kauebene bei geschlossenen Zahnreihen dar. Bei Laterotrusions-

bewegungen liegt bei Patienten, die über gesunde Kondylen verfügen, in der Regel eine Eckzahnführung vor. Da wir es aber in der Regel mit älteren Menschen zu tun haben, die entsprechend viel Kauleistung hinter sich gebracht haben, empfiehlt sich eine Gruppenführung der Zahnreihen mit bilateralen Abstützungspunkten (Gleitkontakte bei Laterotrusionsbewegungen). Aus diesen Überlegungen schlussfolgern wir auch die Kalottenaufstellung, die eine Vielpunktkontakt-Aufstellung ermöglicht. Die Diskussion, ob Gruppenführung oder Eckzahnführung, ist für uns eher eine theoretische. Unsere Position ist klar: Beim bezahnten, jungen Menschen steht die Eckzahnführung im Fokus der Bemühungen, beim alternden, zahnlosen Menschen eher die Gruppenführung. Die Argumentation, dass eine Gruppenführung mit Balanceseite durch diagonale Kraftvektoren die Rezeptoren der Schleimhaut stimulieren und das Prothesenlager belasten und beschädigen würden, können wir nicht teilen. Dieser Umstand ist wohl eher auf mangelhafte Basisdimensionierung speziell der Unterkieferprothese zurückzuführen.

Unsere Erfahrungen bestätigen diese Überlegungen. Oberstes Ziel der Abformung im UK muss sein, eine absolute Ruhestabilität und dorsale Abstützung der Prothese zu erzielen. Derartige Prothesen fallen in ihrer Basisdimensionierung eher schlank und nach dorsal länglich aus. Auf jeden Fall ist die Quote für Unterfütterungen bei Patienten, die diese Prothesen tragen, signifikant zurückgegangen. Auch nach acht (!) Jahren sitzen diese Prothe-

sen einwandfrei. Viel wichtiger ist es unserer Ansicht nach, die antagonistischen Kontakte und deren Gleitbahnen näher zu betrachten. Doch dazu später mehr an anderer Stelle. Zurück zur Pfeilwinkelregistrierung. Wir gehen wie folgt weiter vor: Wir stellen die vertikale Position der Schraube so ein, dass der Patient entspannt den Lippenschluss vollziehen kann und senken dann den Biss um 1–2 mm für den free-way space ab. Diese Maßnahme geschieht in aller Ruhe, sodass wir uns sicher sein können, die richtige vertikale Distanz ermittelt zu haben (Abb. 3). Nun wird die Schreibplatte eingeschwärzt und durch entsprechende Vorschub- und Exkursionsbewegungen durch den Patienten der gotische Bogen (Gerberscher Pfeilwinkel) aufgezeichnet. Entsprechend der gewonnenen Daten und gemäß der Definition für die Zentrik wird die Zentrierlinse auf die Schnittstelle der Linien fixiert (Abb. 4). Durch zwei-, dreimaliges Wiederholen wird überprüft, ob der Patient entspannt in die über die Zentrierlinse definierte und fixierte Position gelangt. Ist dies gewährleistet, wird die OK- mit der UK-Abformung verschlüsselt. Dies erreichen wir, in dem wir jeweils rechts und links ein wenig Lutesil V zwischen die Abformungen geben. Der Patient wiederholt nun die eingeübte Schließbewegung und gleitet mit der Schraubenspitze in die Zentrikbohrung der Linse (Abb. 5). Dann folgt noch einmal (wie in der ersten Sitzung schon durchgeführt) die Abformung des Lippen-

schildes mit der dazugehörigen Lippenmimik und Markierung der Mitte und Nasenflügelbreite (Abb. 6). Parallel zur Aushärtung des Materials wird der Gesichtsbogen UTS von Ivoclar Vivadent angelegt. Dieser Gesichtsbogen beinhaltet verschiedene Vorteile bzw. Konstruktionsmerkmale:

1. Es können zwei Referenzpunkte (Spina nasalis für die Campersche Ebene und/oder der Infra orbital punkt für die Frankfurter Horizontale) angesteuert werden.
2. Das Bissregistrator kann später entweder direkt oder über einen Transferstand in den Artikulator eingebracht werden. Wir bevorzugen den Transferstand. Da wir die Abformungen später immer als Block (OK- und UK-Modell verschlüsselt) weiterverarbeiten, ist das Handling mit dem Transferstand einfacher und übersichtlicher.

In unserem Fall wählen wir die Frankfurter Horizontale als Bezugsebene (Abb. 7). Damit ist die 2. Sitzung abgeschlossen und die Abformungen werden an das Labor geschickt.

- Labor 2**
- Modellherstellung, Artikulation
 - Ästhetik-Vorwall
 - Bestimmung der Kauebene
 - Kalottenaufstellung

Im Labor werden die definitiven Meistermodelle hergestellt. An den verschlüsselten OK/UK-Abformungen zeich-

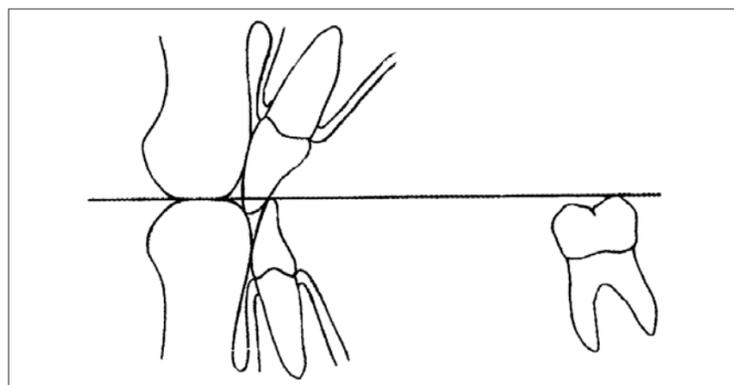


Abb. 9: Kauebene per Definition.



Abb. 10: Artikulation direkt in den Stratos 300.



Abb. 11: Aufschneiden der Lippenabformung.



Abb. 12: Herstellen des Ästhetikkonters.

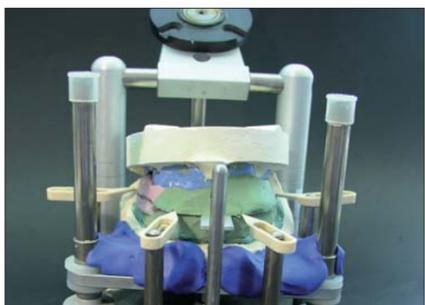


Abb. 13: Nivellieren der Kauebene im Lutematen.

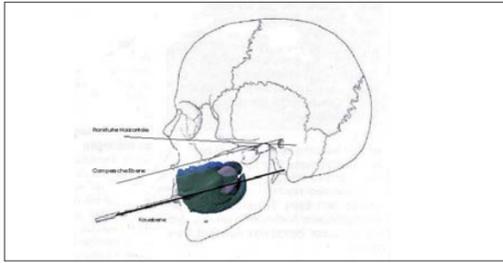


Abb. 14: Bestechende Übertragungspräzision: Schädelbezogener „one-step-transfer“.



Abb. 15: Ausrichten des Inzisaldornes.



Abb. 16: Aufsetzen der Kalotte auf den Dorn.

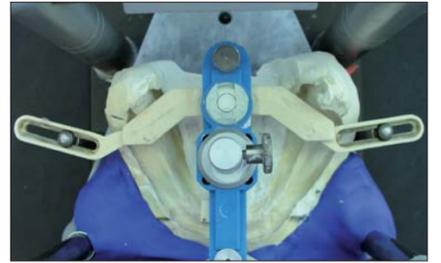


Abb. 17: Horizontale Ausrichtung mit der Libelle.

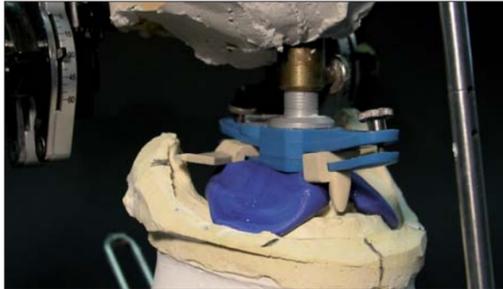


Abb. 18: Übertragen und Einsetzen der Kalotte in den Artikulator.



Abb. 19: Wachsmodellation in den Ästhetikkonter.

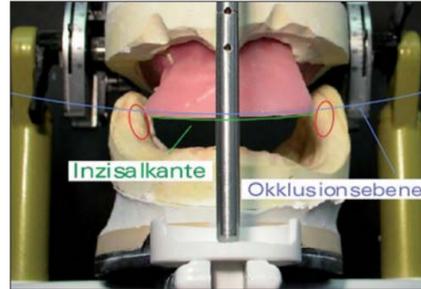


Abb. 20: Eindeutige anatomische Vorgaben.

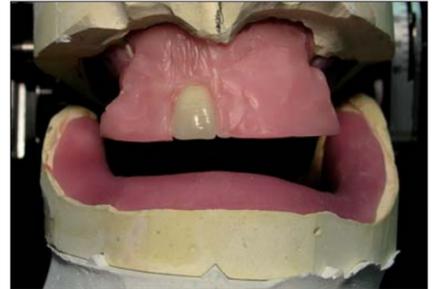


Abb. 21: Der erste Zahn steht.

ZT Fortsetzung von Seite 12

nen wir nun die Lippenchlusslinie an und verlängern diese Markierung horizontal

nach dorsal (Abb. 8). Diese Linie schneidet in der Regel horizontal die Zentren der Trigoni retromolares oder liegt leicht darüber. Diese Hori-

zonale entspricht der patientenspezifischen Kauebene laut Definition (Abb. 9). Diese Maßnahme muss näher erläutert werden.

Die Festlegung der definitiven Kauebene obliegt in der Regel bei anderen Systemen dem Behandler. Durch ihn werden Wachswälle mit nicht unerheb-

lichem Zeitaufwand durch verschiedene handwerkliche Maßnahmen und unter Zuhilfenahme entsprechender Gerätschaften durch Wachsschnitzen oder Wachsauftragen modelliert und getrimmt. Ziel dieser ganzen Maßnahmen soll sein, anhand diverser Orientierungspunkte (z.B. Bipupillarlinie, Frankfurter Horizontale, Campersche Ebene) das vermeintlich richtige horizontale und vertikale Maß zu ermitteln. Nicht selten wird das vestibuläre Volumen, welches für die korrekte OK-Lippenspannung (Kosmetik) und die korrekte Frontzahnstellung (Phonetik) unerlässlich sind, gar nicht oder auf mehr oder weniger willkürliche Art und Weise ermittelt. Die Erfahrung lehrt, dass wohl aufgrund unterschiedlichster Hintergründe (Zeitmangel, Ungeduld, Unwissen?) die Bestimmung der definitiven Kauebene von Behandler zu Behandler sehr unterschiedlich ausfällt, also mehr oder weniger von persönlicher Subjektivität und handwerklichem Geschick geprägt ist. Die Folgen sind bekannt. Falsche Statik, schlechte oder gar keine Funktion, unvorteilhafte Kosmetik, zufällige Phonetik usw. münden schon bei der Anprobe in der Konsequenz, dass nach der Aufstellung, oder schlimmer noch, nach der Fertigstellung, schnell noch durch Umstellung oder folgenschwere Veränderungen der Kauebene der sich androhende Misserfolg abgewendet werden soll. Das Resultat ist ebenso bekannt. Die Korrektur wird korrigiert und das Endprodukt Prothese entspricht eher einem Zufallsprodukt als dass es einer individuellen, physiologischen Patientensituation gerecht wird. Hier gehen wir einen anderen, wesentlich konsequenteren aber, nicht weniger richtigen Weg, wie wir sehen werden (s.a. Bestimmung der Kauebene; Labor 2).

Nun werden die Abformungen ausgegossen. Erst die UK-, dann die OK-Abformung. Wichtig ist hierbei, dass die Abformungen a) nicht auseinandergenommen werden und b) anschließend auf den Modellen verbleiben. Eine Auflösung der Verschlüsselung oder ein Abziehen der Abformungen würde der außerordentlichen Übertragungsgenauigkeit dieser Systematik entgegenwirken. Über den Adapter kann der Block inklusive Modell immer wieder exakt mit dem Gesichts-

bogen bzw. Transferstand verbunden werden. Der Modellblock wird mit einem Splitcast direkt in den Stratos 300 artikuliert (Abb. 10).

• Mundvorhofabformung und Ästhetik-Vorwall

Nun folgt eine wichtige und sehr effektive Maßnahme, die für eine richtige und patientenspezifische Frontzahaufstellung von großer Bedeutung ist. Durch die Mundvorhofabformung werden dem Techniker wichtige patientenspezifische Informationen übermittelt: Der Mundvorhof gibt Auskunft über das Volumen und den Radius, den die auszuwählende OK-Zahngarnitur ausfüllen muss, um eine physiologische Lippenabstützung zu gewährleisten.

Weiterhin kann der Techniker die inzisalen Kanten der OK- und UK-Schneidezähne, die Zahnachsenneigung und letztlich den Bisstypus, sprich die Ausprägung der sagittalen Stufe, ableiten. Wichtigste Informationen, um auch eine sinnvolle, funktionierende Statik zu konstruieren. Einer individuellen, statisch und funktionell richtigen Frontzahaufstellung steht also nichts mehr im Wege. Analog zur Abbildung 9 liegt die Inzisalkante der unteren 1er auf Höhe der horizontalen Lippenschlusslinie und ist somit der anteriore Anteil der horizontal verlaufenden Kauebene. Die sich im Abformmaterial abzeichnende Lippenschlusslinie wird nun horizontal mit einem Skalpell aufgeschnitten.

Ein zweiter Schnitt wird senkrecht zur UK-Umschlagfalte und dieser folgend gesetzt. (Abb. 11). Der Techniker kann nun am Profil der Abformung die angesprochenen Informationen ableiten: statisch korrekte Position der UK-Frontzähne, sagittale Stufe und Zahnachsenneigung der OK-Frontzähne.

Jetzt wird ein Gipskonter (Ästhetik-Wall) angefertigt (Abb. 12) und der Techniker erhält ein Negativ des vestibulären Raumes. Dieser Gipskonter kommt später dann bei der OK-Frontaufstellung wieder zum Einsatz und wird dann seine Effizienz hinsichtlich der Phonetik und Ästhetik zeigen.

• Bestimmung der patientenspezifischen Kauebene und • Einrichten der Ludwigs-Technik – Aufstellkalotte

Durch den Splitcast können wir nun den Block wieder aus dem Artikulator in den Lutematen

ANZEIGE

Für noch mehr Ästhetik und Stabilität in der Vollkeramik – Initial Zr-FS von GC.



Die neue Zirkonoxid-Verblendkeramik mit hohem Anteil an Feldspat!



Michael Brüsch-M.B.Dentaltechnik GmbH, Düsseldorf, Germany

Die zuverlässige, Feldspat-basierte Zirkonoxid-Verblendkeramik für unvergleichlich natürliche Optik bei deutlich höherer Stabilität, auch nach mehrfachem Brennen.

- Hoher Anteil an besonders reinem, hochwertigem Feldspat.
- Für die Verblendung aller Arten von Zirkonoxid-Gerüsten geeignet.
- Keine Langzeitabkühlung.
- Hohe Standfestigkeit und glatte Oberflächen.
- Beste natürliche Ästhetik für hochbruchfesteste Zr-Gerüste.

Das neue Initial Zr-FS ist zu 100 % mit dem vorhandenen Initial Zr kompatibel.



GC EUROPE N.V.
Head Office
Tel. +32.16.39.80.50
info@gceurope.com
www.gceurope.com

GC GERMANY GmbH
Tel. +49.89.89.66.74.0
info@germany.gceurope.com
www.germany.gceurope.com

GC AUSTRIA GmbH
Tel. +43.3124.54020
info@austria.gceurope.com
www.austria.gceurope.com

GC EUROPE N.V.
Swiss Office
Tel. +41.52.366.46.46
info@switzerland.gceurope.com
www.switzerland.gceurope.com



setzen und fixieren ihn zusätzlich mit dem üblichen Laborsilikon. Mittels der am Lutematen angebrachten Zeiger nivellieren wir wieder den Block so aus, dass die vorderen Zeiger die horizontale Lippenlinie und die hinteren Zeiger die horizontale Schnittlinie der Tuberculi retromolares ansteuern (wie schon im ersten Durchgang im Labor) (Abb. 13). Beachte: In den seltensten Fällen liegen die Tuberculi retromolares im Schädel eines Menschen auf einer Ebene. Das wiederum bedeutet, dass einer der hinteren Zeiger das Trigonum möglicherweise nicht exakt im Zentrum schneidet. In diesem Fall wählen wir die höher liegende Horizontale als Referenzpunkt. Die Zeiger des Lutematen steuern exakt die per Definition (s.o. Abb. 9) festgelegten Referenzpunkte an und repräsentieren die konstruktive und patientenspezifische Kauebene gleichermaßen. Ein absolut logischer und konsequenter Schritt.

Durch dieses Vorgehen wird in der Systematik der Ludwigs-Technik die Kauebene durch den Techniker bzw. den Lutematen bestimmt. Hier muss der Mediziner gegenüber dem Techniker entsprechendes Vertrauen aufbringen, was aber vor dem Hintergrund der stringenter Logik und korrekten Umsetzung der patientenspezifischen Informationen nicht schwerfallen dürfte. Dafür erhalten wir die korrekte Konstruktionsebene, die für die Funktion und Statik einer OK/UK-Komplettversorgung unbedingte Voraussetzung ist (Abb. 14).

Ist diese Position eingestellt, können wir nun die Abformungen das erste Mal abnehmen. Die frontalen Zeiger werden zusammengeführt und der Inzisalzeiger senkrecht über den Unterkieferkamm positioniert (Abb. 15). Nun kommt die Ludwigs-Aufstellkalotte zum Einsatz. Die Kalotte wird mit der unterseitigen Einkerbung der Mittellinie auf den ausgerichteten Inzisaldorn aufgesetzt (Abb. 16) und mit dem dorsalen Richtbalken waagrecht so fixiert, dass eine der beiden Messkanten das Zentrum des höher gelegenen Trigonums berührt. Die horizontale Ausrichtung des Richtbalkens (entspricht der Lippenschlusslinie) erfolgt über das Auge der Nivellierlibelle (Abb. 17). In dieser Position wird die Kalotte mit einem federharten Laborsilikon auf dem Modell fixiert. Dann wird beides, Modell mit Kalotte, in den Splitcast im Artikulator übertragen. Dort wird nun die Kalotte in das Oberteil des Artikulators eingepipst (Abb. 18). Damit ist die richtige Okklusionsebene gemäß den oben genannten Überlegungen festgelegt und zur Aufstellung in den Artikulator übertragen worden.

• **Kalottenaufstellung**

Einige grundsätzliche Überlegungen: Die Entscheidung für oder gegen ein bestimmtes Okklusionskonzept sollte nicht von den üblicherweise verwendeten Ersatzzähnen im jeweiligen Labor und von irgendwelchen Vorlieben des Technikers abhängen. Einem Patienten fortgeschrittenen Alters einen vollanatomischen Zahn zuzumuten, kann wohl nicht die richtige und einzige Entscheidung sein. Vielmehr sind auch hier verschiedene komplexe Zu-

sammenhänge zu berücksichtigen und abzuwägen. Es würde hier den Rahmen sprengen, alle gängigen Okklusionskonzepte darzustellen. Als Faustregel soll jedoch folgende Formel gelten: Je flacher der Kieferkamm im UK, desto flacher auch die Höckerneigung der Seitenzähne. Dieser Formel liegen verschiedene Überlegungen zugrunde. Vereinfacht dargestellt: Oberstes Ziel muss sein, durch entsprechende Abdrucktechnik größtmögliche Ruhestabilität der UK-Prothese zu erreichen. Durch das Abgleiten der Höcker an den Höckerabhängen werden bei Scherbewegung der Seitenzähne diagonale Kraftvektoren und Schübe erzeugt, die über die starren Prothesenkörper auf das Prothesenlager abgeleitet werden. Diese diagonalen Schubbewegungen sind kontraproduktiv und gilt es zu minimieren. Um diesen Überlegungen Rechnung zu tragen, geschieht unsere Wahl der Ersatzzähne also auch in diesem Zusammenhang nach patientenspezifischen Kriterien, also individuell.

Hier greifen wir seit geraumer Zeit auf die Ersatzzähne der Firma Ivoclar Vivadent zurück, die uns durch vier unterschiedliche Seitenzahngarnituren die Möglichkeit bietet, entsprechende Okklusionskonzepte umzusetzen.

In unserem Fallbeispiel kommen die orthoplanen Seitenzähne zum Einsatz. Diese stellen sogenannte Null-Grad-Höckerzähne dar, die aber trotzdem über eine ansprechende Kauflächen-Topografie verfügen.

Nun wird die Aufstellung vorbereitet. Dazu fertigen wir Basen aus lichthärtendem Material an. Im OK kommt jetzt der Ästhetik-Gipswall zum Einsatz. Wir versehen die Kunststoffbasis mit einem Wachswall für die spätere Aufstellung, der in den Konter hineinmodelliert wird (Abb. 19). Bei der Betrachtung der Ausgangslage für die Aufstellung der OK-Front kann man sehr schön erkennen, wie sich der Wachswall in seiner Volumenausdehnung und in seiner horizontalen Ausrichtung in die patientenspezifische Geometrie einfügt. Durch die Abformung des Lippenschildes erhalten wir exakte anatomische Bezugslinien. Der Techniker erhält so eine klare Vorgabe, wo er später die OK-Zähne zu platzieren hat (Abb. 20).

Wir beginnen mit dem oberen 1er, schaffen ein wenig Platz und platzieren den Ersatzzahn entsprechend der Vorgaben des Wachswalles. Neigung und vertikale Ausrichtung ergeben sich von selbst (Abb. 21). Zahn für Zahn ersetzen wir den Wachswall durch die Ersatzzähne. Zur Kontrolle verwenden wir den Gipskonter (Abb. 22 bis 24). Dann starten wir die UK-Frontaufstellung. Wir setzen die Kalotte in den Artikulator und positionieren die 1er-Aufstellungshilfe senkrecht über der Kieferkammmitte. Der andere 1er wird entsprechend aufgestellt und ausgerichtet (Abb. 25). Schritt für Schritt wächst die Frontzahnreihe (Abb. 26). Die UK-Zahnreihe wird hier immer auch mit der OK-Front in Einklang gebracht. Hier sei erwähnt, dass die Position des Unterkiefers laut Pfeilwinkelregis-



Abb. 22: Zahnbogen, Inzisalkante, Zahnachseneigung entspricht den anatomischen Gegebenheiten.



Abb. 23: Ausprägung der patientenspezifischen sagittalen Stufe.



Abb. 24: Vertrauen ist gut, durch Kontrolle wird's noch besser.

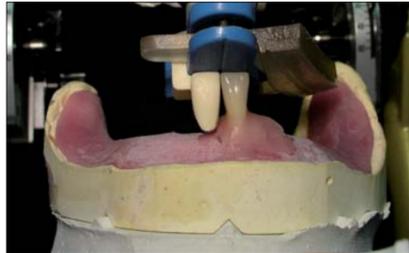


Abb. 25: UK-Aufstellung nach statischen Gesichtspunkten.



Abb. 26: Ergänzung der Frontzahnaufstellung.



Abb. 27: Die Front steht, lässt Spielraum für Individualisierungen.

trat in der Regel deutlich weiter nach retral gelagert ist als es in der alten Prothese oder Bisslage manifestiert ist. Die sagittale Stufe fällt in ihrer Ausprägung oft deutlich stär-

ker aus als wir uns wünschen. Hier heißt es in extremen Fällen (und die tauchen öfter auf als uns lieb ist) mit ästhetischen Fingerspitzengefühl zu vermitteln

(Abb. 27, 28). Zur Seitenzahnaufstellung wird dann das Kalottensegment mit der Mittemarkierung über der Kieferkammmitte ausgerichtet, und die unteren Seiten-

zähne sind schnell aufgestellt (Abb. 29). Das gleiche Prozedere wird auf der gegenüberliegenden Seite durchgeführt.

Fortsetzung auf Seite 16 zt

ANZEIGE

Bestens bewährt



zt Breitenstein

CARAT Metallkeramik

- Ein Synonym für Farbechtheit und Natürlichkeit
- Exzellente Farbkoordination der einzelnen Massen
- Problemloses Brennverhalten (WAK 13,8-15,2 x 10⁶/K)
- Hohe und sehr schöne Transparenz
- Hervorragend aufeinander abgestimmte Grundmassen (Biopaque/Biopaque-Uno)
- Lieferbar in zwei Farbsystemen (Biodent/Vita)

Neu im Sortiment
CARAT
Malfarben



Weitere Infos? Vorführung in Ihrem Labor? Wenden Sie sich an Ihr Dental-Depot oder an:

Tel. 02 03/992 69-0
Fax 02 03/29 92 83
E-Mail: info@hagerwerken.de
Internet: www.hagerwerken.de
Postfach 1006 54 · D-47006 Duisburg



Dentalprodukte weltweit
Dental Products Worldwide

ZT Fortsetzung von Seite 15

Nachdem die unteren Zähne aufgestellt sind, wird die Kalotte entfernt und die OK-Zähne werden gegen die untere Zahnreihe aufgestellt. In unserem Fall geht das recht leicht und schnell, da es sich um Null-Grad-Zähne handelt (Abb. 30).

Hier noch eine kurze Bemerkung zu Okklusionskonzepten im Allgemeinen. Der Hamburger Kollege ZTM Jürgen Mehler schrieb 2002 für einen Vortrag „Gedanken zur Totalprothetik“: „Vorwiegend werden die bilaterale balancierte Zahnaufstellung und die eckzahngeführte Zahnaufstellung seit Jahren in der Ausbildung angeboten. Beide Lehrmeinungen manifestierten sich und wurden in der Folge zum Teil sehr konträr diskutiert. Aber Annäherung ist in Sicht. So konnten durch erste Untersuchungen durch Peroz und Allais belegt werden, dass es die allein richtige Methode nicht gibt. Anlässlich einer kleinen Studie konnte an 22 Totalprothesen, die nach einer dreimonatigen Tragedauer auf das jeweils andere Okklusionskonzept umgearbeitet wurden, keine signifikante Aussage für das eine oder andere Konzept gemacht werden. Allais stellte fest, das nicht für jeden Patienten das gleiche Konzept anzuwenden ist.“ Diese Aussage bestätigt unsere Erfahrungen. Trotzdem streben wir generell einen

Vielpunktkontakt bei Lateralbewegungen an. Also möglichst eine „voll balancierte Okklusion“, da wir der Überzeugung sind, damit die Statik und die Ruhestabilität speziell einer Unterkieferprothese positiv zu unterstützen.

Praxis 3+4

• Anprobe und Fertigstellung
Die Anprobe bestätigt dann die hohen Erwartungen auf der Seite des Patienten sowie des Behandlers und ist eine Minutensache. Die Profilierung und Randbegrenzung der Prothesen entsprechen der sehr genauen Basisabformung (Abb. 31). Die anfangs dieses Beitrages formulierte Forderung nach maximaler Ruhestabilität wird bestätigt. Eine sehr wichtige Zielsetzung, da von dieser Maxime die Funktion einer Vollprothese unmittelbar abhängt. Bemerkenswert sind die sehr gute Okklusion besonders in situ, das ausgesprochen gefällige Lippenprofil (Abb. 32) und die ansprechende Ausstrahlung (Abb. 33), insbesondere die orofaziale Harmonie und die im Bild nicht dokumentierbare Phonetik. Eine solch präzise Abformtechnik fordert auch eine

ebensolche Umsetzung in der Fertigstellung und wird konsequenterweise mit einem Injektionsverfahren (Ivoclar Vivadent) durchgeführt. „Gegossene“ Prothesen sind aufgrund höherer Schrumpfungsgrade abzulehnen. Sie mindern die Passungsgenauigkeit einer Prothese und provozieren so unnötige Druckstellen.

Fazit

Die Ludwigs-Technik ist das wohl kompletteste der zur Verfügung stehende System am Markt. Sie besticht durch ihre zielgerichtete und überprüfbare Arbeitsweise. Die bis ins kleinste Detail erkennbare Logik ist nicht etwa ein Phänomen und eine Zufälligkeit, sondern ausgeklügeltes Wissen über die Erkenntnisse der erfahrenen Prothetiker in Verbindung mit höchst konsequenter zahn-technischer Ausführung. Sie will nicht „das Rad neu erfin-

den“, sondern hat vielmehr allgemein bekannte Unzulänglichkeiten in der Prothetik verbessert. Sie ergänzt Defizite in den bestehenden Systemen und entwickelt Bindeglieder zwischen sich vermeintlich „fremden“ Systemen. Die Philosophie der Ludwigs-Technik verfolgt eine genaueste Aufzeichnung der Patientensituation in jeder Hinsicht. Sie erzielt durch Einsatz bester und speziell entwickelter Materialien und Techniken ein sehr hohes „Einstiegsniveau“ in der Erfassung sämtlicher zur Verfügung stehenden Informationen, und das konsequenterweise schon in der ersten Sitzung. Dieses hohe Niveau wird während der Behandlung gehalten, verfeinert, korrigiert und wirkt sich auf das „Endprodukt Prothese“ in jeder Hinsicht vorteilhaft aus. Der Behandler und gleichermaßen der Zahntechniker gewinnen durch die Anwendung der Ludwigs-Technik einen roten Leitfaden, an dem sie sich bis zur Eingliederung ziel-sicher orientieren können – kein Fischen im trüben Wasser, sondern stets reproduzierbare und überprüfbare Arbeitsergebnisse. Durch Einsatz der VFA-Technikschiene, des Lutematen und der Ludwigs-Kalotte gelingt es der Ludwigs-Technik, die Lücken und Unsicherheiten, die anderen Systemen und Techniken innewohnen, zu schließen und zu beseitigen. Zahnärztliche und zahn-technische Arbeit greifen in jeder Phase der Behandlung wie die oft zitierten Zahnräder passgenau ineinander. Dadurch wird sie auch zu einer sehr effizienten, zeitsparenden und dadurch letztlich auch wirtschaftlichen Methode mit folgenden Vorteilen:

- Äußerst präzise Rand- und Basisabformung durch VFA-Abformung (kein lan-

- ges Einschleifen der Löffel oder später gar der fertigen Prothesen)
- signifikant weniger Druckstellen
- sicheres Ermitteln der patientenspezifischen Kieferrelation (kein langes Schneiden der Wachswälle)
- keine Übertragungsgenauigkeiten durch separate Biss-schablonen und getrennte Artikulation der Modelle (Es entfällt eine ganze Sitzung, da Funktionsabformung und Kieferrelationsbestimmung in einem Arbeitsgang durchgeführt werden.)
- Aufstellung in kosmetischer, phonetischer und funktioneller Hinsicht optimal – dadurch deutlich weniger bis gar keine Umstellungen
- bei der Eingliederung kein langes Einschleifen der Okklusion (Eventuell auftretende Frühkontakte sind minimalster Natur und schnell beseitigt.)
- Sie bietet auch dem unerfahrenen Prothetiker, Mediziner und Techniker gleichermaßen ein ausgesprochen sicheres Prozedere im Handling bei der Versorgung unbezahrter Kiefer mit Prothesen.
- Eine individuell anspruchsvolle zahn-technische Umsetzung ist durch die Ludwigs-Technik (Bestimmung der Kauebene durch Einsatz des Lutematen und Abformung des Lippenschildes) auch in Abwesenheit des Patienten



Abb. 28: Im Profil deutet sich der Erfolg an.

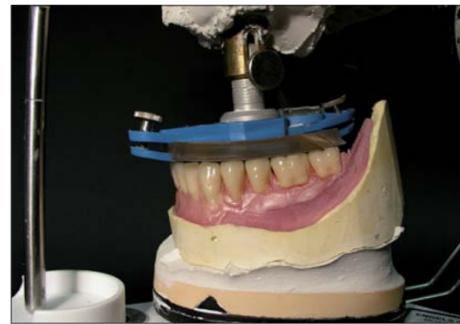


Abb. 29: Seitenaufstellung nach funktionellen Gesichtspunkten.

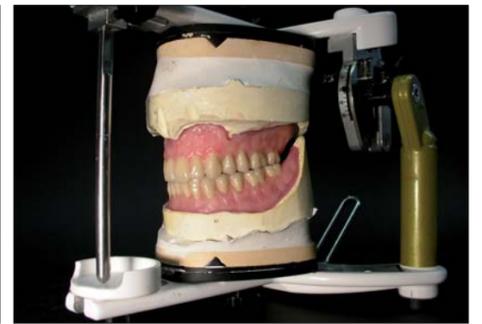


Abb. 30: Komplettierte Aufstellung.



Abb. 31: Randprofilierung ohne Extensionen.



Abb. 32: Ansprechendes Lippenprofil.

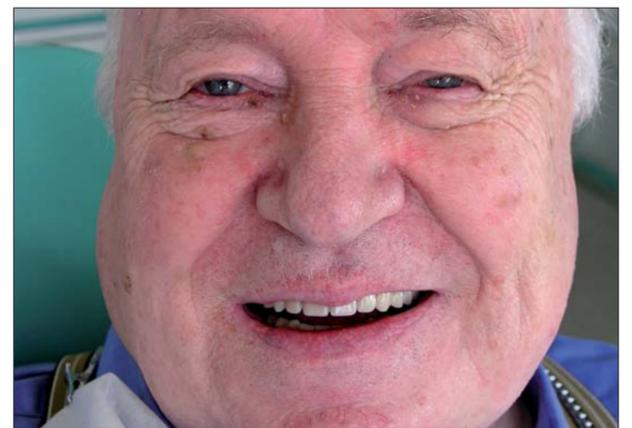


Abb. 33: Persönlichkeit und Ausstrahlung.

möglich und eignet sich aufgrund der Materialkomponenten (ausschließlich Silikon und kein Alginat) auch bestens für den Versand der Arbeit. ZT

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 Zahn-techniker, Dentallabor Horst Ludwigs, Bielefeld
- 1995: Meisterausbildung, Handwerkskammer in Köln
- 1997: Selbstständiger ZTM, Engels Dental-Technik in Bonn
- diverse Referententätigkeiten
- Weitere Aktivitäten: Fortbildung und Instruktion für Zahnärzte, Veröffentlichungen in der medizinischen und technischen Fachpresse, Autor/Herausgeber von Multimedia-Material

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

ZT Anmerkung der Redaktion

Die weiterführende Literatur für diesen zweiteiligen Artikel von ZTM Engels (Teil 1 erschienen in ZT 3/08) liegt der Redaktion vor. Eine entsprechende Liste ist unter folgender Adresse erhältlich:

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

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

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

(Verkauf nur über den Fachhandel.)

Medizin Praxis

Le-iS Stahlmöbel GmbH

Dental Labor

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

ZT PRODUKTE

Endlich bessere Luft im Labor

Mit geruchsfreien Einbettmassen sorgt Heraeus Kulzer für gute Luft im Labor. Vier HERAVEST Produkte und die Einbettmassen Levotherm und HERAVEST Premium2 sind nun völlig geruchsfrei.

Wer kennt das nicht – das Problem übelriechender Einbettmassen? Als hätte jemand



Stinkbombe ade – mit den neuen Einbettmassen von Heraeus Kulzer wird die Luft im Labor angenehmer.

quid ist der Grund für die unangenehme, aber unbedenkliche Geruchsbildung.

Die Entwickler von Heraeus Kulzer haben auf diese Problematik sofort reagiert und die Rezepturen der aufgeführten Produkte umgestellt. Mit der neuen Formel werden dieselben guten Gussergebnisse erzielt, bei gleich hoher Qualität. Dies gilt für folgende Produkte: HERAVEST Speed, HERAVEST Saphir/Moldavest futura, HERAVEST Onyx/Moldavest exact, HERAVEST M 2000 / Moldavest master run, Levotherm und HERAVEST Premium2.

Die Massen HERAVEST Press und HERAVEST M/Moldavest master waren schon immer geruchsfrei.

Die Heraeus Kulzer Einbettmassen erfüllen also nicht nur höchste Ansprüche der Zahntechnik – sie tragen darüber hinaus auch zu angenehmerer Luft im Labor bei. **ZT**

beim Anmischen der entsprechenden Massen eine Stinkbombe ins Labor geworfen. Hierbei handelt es sich jedoch nicht um einen bösen Kinderstreich. Die chemische Reaktion beim Anmischen konventioneller, phosphatgebundener Pulvermassen mit Li-

ZT Adresse

Heraeus Kulzer GmbH
Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800/4 37 25 22
E-Mail: dental@heraeus.com
www.heraeus-kulzer.com

Hochtemperaturofen mit USB-Port

WIELAND präsentiert den Hochtemperaturofen AUSTROMAT µsic in hochwertigem Design. Das Gehäuse aus Aluminium ist silbern eloxiert.

Die runde Brennkammer wird zentral von unten durch einen stufenlosen vibrations-



Der edel gestaltete Hochtemperaturofen AUSTROMAT µsic von WIELAND lässt sich bequem über ein USB-Terminal bedienen.

freien Lift verschlossen. Die drei übereinander gestapelten Sinterplattformen bieten Platz für nahezu 80 Einheiten. Die Möglichkeit, die Brennkammer ab einer Temperatur

von 1.000 °C zu öffnen, gestattet ein gezieltes und schnelles Abkühlen.

Der Ofen ist mit sehr langlebigen und robusten Silizium-Carbid-Heizelementen ausgestattet, die gradgenau eine Temperatur von 1.600 °C erzeugen.

Die Heizelemente sind bereits bei Anlieferung installiert und das Gerät kann deshalb sofort in Betrieb genommen werden. Die Bedienung erfolgt über eine externe Eingabeeinheit. Programmaktualisierungen, Fernwartung und Kontrollfunktionen können über jeden beliebigen Internet-Browser ausgeführt werden. Der integrierte Web-Server erfordert dazu keine zusätzliche Softwareinstallation. Programme können über den USB-Port eingespielt werden – und natürlich sind die ZENO® Standards bereits im Ofen vorprogrammiert. **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co.KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0800/9 43 52 63
Fax: 0 72 31/37 05-1 25
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Ausdruckstarke Farben für individuelle Effekte

Die neuen VINTAGE Art Malfarben aus dem Hause SHOFU sind direkt den in der Natur vorkommenden Farbeffekten nachempfunden. Für die Entwicklung der Farben wurden weltweit die farblichen Charakteristika natürlicher Zähne analysiert und die Reproduktionstechniken erfahrener Dentaltechniker berücksichtigt.

Die fluoreszierenden VINTAGE Art Pastenmal Farben sind für die Realisierung interner und externer Farbmodifikationen aller hochschmelzenden Metallkeramiksysteme empfohlen. Zudem können sie auf allen hochschmelzenden metallfreien Keramikrestaurationen mit Zirkondioxid-/Aluminiumoxid-Gerüsten, CAD/CAM-Keramikblöcken, Presskeramiken und Keramikzähnen aufgetragen werden.

Aufgrund der mikrofeinen Partikelstruktur beeindruckend die gebrauchsfertigen Pasten-



Die neuen VINTAGE Art Malfarben sind auch im Set erhältlich.

farben, die beliebig untereinander mischbar sind, durch ein hervorragendes Applikationsverhalten und eine außerordentliche Deckkraft. Selbst die gebrauchsfertige Glasurpaste ist hoch fluoreszierend und unterstützt die natürliche Farbwirkung.

Das gesamte VINTAGE Art System besteht aus 31 Einzelfarben, die entsprechend den Einsatzmöglichkeiten in Praxis und Labor klassifiziert sind.

Die Pastenmal Farben sind einzeln oder als „Basic Color Set“ und „Effect Color Set“ erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

e.max



IPS

all ceramic
all you need







IPS e.max bietet anspruchsvollste metallfreie Ästhetik und Festigkeit sowohl für die Press- als auch die CAD/CAM Technologie.

IPS e.max bietet:

- Ausdrucksstarke Ästhetik
- Wahl zwischen hochfesten Materialien einschliesslich Zirkoniumoxid und hochfester Glaskeramik
- Konventionelle oder selbstadhäsive Befestigung
- Press- und CAD/CAM Verarbeitungstechniken – optimale Festigkeit und maximale Flexibilität
- Eine einzige Schichtkeramik für das IPS e.max System

www.ivoclarivadent.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

Galvanofarming-Technologie – Klassische Moderne

Die Vorteile des Galvanofarming sind durch zahlreiche Studien und jahrzehntelangen Einsatz deutlich bewiesen: Höchste Biokompatibilität durch exakte Passgenauigkeit und Metall-Reinheit sowie eine einfache Handhabung und äußerst ökonomischer Materialeinsatz stehen für Gramm Galvanofarming-Produkte.

Ob festsitzende Prothetik oder abnehmbarer Zahnersatz auf NEM oder Zirkon – ein breites Indikationsspektrum ist möglich.

Gramm Technik, der Gerätepionier auf dem Gebiet des dentalen Galvanofarming, setzt mit dem GAMMAT® optimo einen neuen Markstein. Die revolutionäre Hydrodynamik sorgt in Kombination mit dem arsenfreien Goldbad ECOLYT für eine noch gleichmäßigere Abscheidung. Die so hergestellten golden glänzenden und glatten Galvanofarming-Produkte überzeugen mit einer homogenen Schichtstärke. Die permanente Prozesskontrolle mit Überwachung der Rührbewegung des Bades führt hierbei zu einer unvergleichbaren Prozess-Sicherheit.

Der zweite wichtige Baustein ist der neuartige Galvanokopf. Ausgerüstet mit dem schnellen und fehlerfreien optiCLIC-Magnetkontaktierungssystem wird einerseits die Bestückung erleichtert, andererseits sorgt die integrierte Elektronik für eine Bestückungsanzeige durch Leuchtdioden und eine automatische Stromreduzierung

bei Kontaktverlust. Eine in den Galvanokopf integrierte Beleuchtung gewährleistet zusammen mit dem Gerätedesign eine gute Beobachtung des Galvanisiervorgangs.

Schon die bisherigen GAMMAT®-Geräte zeichneten sich durch eine extrem einfache Bedienung aus. Beim GAMMAT® optimo konnte der Bedienkomfort jetzt nochmals verbessert werden. Farbige, zum Teil bewegte Grafiken am Display vereinfachen die menügeführte Eingabe. Das Einstellen von Strom und Zeit ist nicht erforderlich.



Konsequente Designlinie und dank Chipkarten immer auf dem neusten Stand: GAMMAT® optimo von Gramm Technik.

Auch die benötigte Menge Goldelektrolyt wird automatisch berechnet.

Die für Gramm typische Designlinie wird mit dem



Der neue GAMMAT® ermöglicht Galvanisieren bei geringen Investitions- und laufenden Kosten.

GAMMAT® optimo konsequent fortgesetzt. Eine geschlossene Platte aus Sicherheitsglas dient als Abdeckung. In ausgeschaltetem Zustand

nahezu unsichtbar, erscheinen bei Inbetriebnahme das Display und die blau beleuchteten Eingabelemente unter der Glasplatte. Chipkarten steuern nicht nur die Prozesse, sondern ermöglichen auch ein leichtes Update auf zukünftige Indikationen. Das Gerät bleibt so immer aktuell. Optional können Hartvergoldungen von

Modellgussgerüsten und Friktionserneuerungen von getragenen Teleskop-, Konus- und Stegarbeiten aus NEM- oder Edelmetall-Legierungen

mit einstellbarer Schichtstärke hergestellt werden. Die effiziente Ausarbeitung des Goldbades während des Galvanisiervorganges und ein integrierter Recyclingprozess zur Restgoldabscheidung bringen wirtschaftliche Vorteile.

Mit dem GAMMAT® optimo setzt Gramm auf die klassischen, erprobten Vorteile der Galvanofarming-Technologie und verbindet diese mit modernster Gerätetechnologie. Dem Anwender wird so ein größtmöglicher Nutzen bei geringen Investitions- und laufenden Kosten geboten. **ZT**

ZT Adresse

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

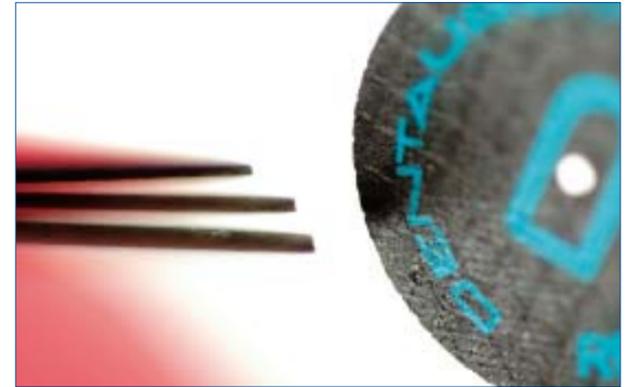
Echtscharf – neue Trennscheibe

Die äußerst erfolgreichen Supercut Trennscheiben von Dentaforum werden um eine noch dünnere, nur 0,2 mm starke Trennscheibe ergänzt.

Kennzeichen der Dentaforum-Trennscheiben ist vor allem die hervorragende Qualität. Die spezielle Faserverstärkung erhöht die Effektivität im Vergleich zu herkömmlichen Trennscheiben um ein Vielfaches. Sowohl die Standfestigkeit, die Schleif- und Trenneigenschaften als auch die hohe Elastizität sind überzeugende Argumente beim Einsatz in jedem Labor.

Bruchgefahr und ein extrem dünner Trennschleifspalt tragen zu einer überragenden Wirtschaftlichkeit bei. Ganz besonders beim Bearbeiten von Edelmetall wirkt sich dieser Effekt höchst kostensparend aus.

Die größeren Trennscheiben beweisen ihre Effektivität besonders auch in den dünneren Ausführungen beim Trennen von stärksten Gusskanälen,



Die neue Supercut Trennscheibe mit einer Stärke von 0,2 mm ergänzt die schnittige Produktfamilie von Dentaforum.

Das zahntechnische Produktprogramm der Dentaforum-Gruppe umfasst große und kleine Trennscheiben in verschiedenen Stärken. In der größeren Ausführung mit 40 mm Durchmesser stehen

wie dies beim Modellguss üblich ist. Die Standzeit liegt weit über dem Durchschnitt anderer Qualitäten. Ein weiterer positiver Effekt ergibt sich durch den schnellen Schnitt – das Werkstück erhitzt sich weit weniger als üblich. Der empfohlene

Anwendungsbereich erstreckt sich bei allen Trennscheiben über das gesamte Metallspektrum von Edelmetall über edelmetallfreie Legierungen bis hin zu Titan.

Dentaforum ist damit der perfekte Ansprechpartner, wenn es um das Trennen von Legierungen in der Zahntechnik geht. **ZT**



Trennscheiben von 0,5 bis 1,0 mm Stärke zur Verfügung. Bei den kleineren Durchmessern werden die Trennscheiben in 1,0/0,5/0,3 und neuerdings auch in 0,2 mm Stärke angeboten.

Gerade bei solch extrem dünnen Trennscheiben war bisher die Bruchgefahr sehr hoch. In der nun vorliegenden einzigartigen faserverstärkten Ausführung gehört dieses Thema der Vergangenheit an. Höchste Standfestigkeit, minimale

ZT Adresse

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

Firmen-Kooperation entwickelt neuen CAD/CAM-Scanner

Benutzerfreundlich und deutlich schneller: Mit einem neuen Scanner-System möchte das Bremer Dentalunternehmen BEGO auch Einsteiger überzeugen und bietet kostenlose Schulungen als besonderen Service.

Viele Zahntechniker haben nach Jahren der manuellen Fertigung noch Schwierigkeiten mit dem Sprung in die digitale Welt. Die Umstellung, so fürchten sie, sei zu groß. Und die Technik noch nicht ausgereift. Bedenken, die BEGO Medical nun mit einem neuen Produkt zerstreuen

halb wir uns über die Kooperation auch sehr freuen“, erläutert Axel Klarmeyer, Geschäftsführer der BEGO Medical. „Mit dem Speedscan®/3Shape erreichen wir ein sehr hohes Maß an Benutzerfreundlichkeit, gepaart mit einem einzigartig großen Indikationsfeld.“

neuen Systems sein. Sämtliche Arbeitsschritte können rückgängig gemacht oder erneut durchgeführt werden. Eine gleichzeitige 2-D- und 3-D-Ansicht unterstützt darüber hinaus ein komfortables und intuitives Arbeiten.

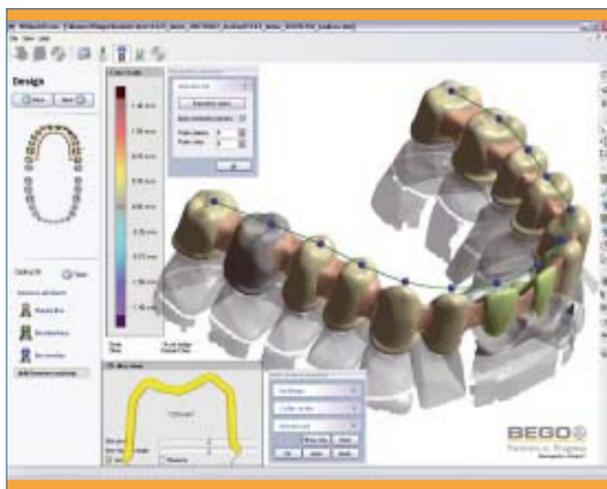
An dem weiteren CAD/CAM-Prozedere ändert sich durch

werden auch die Risiken auf Seiten des Zahntechnikers verringert: „Dadurch, dass die Prothetikteile außerhalb des Labors bei uns in Bremen gefertigt werden, ist für das Labor das Produktionsrisiko ausgelagert“, erläutert Axel Klarmeyer. „Mit DentProtect sind darüber hinaus alle Arbeiten automatisch fünf Jahre lang abgesichert, und zwar sowohl der Eigenanteil des Patienten als auch das Honorar des Zahnarztes sowie die Laborkosten inklusive keramischer Verblendungen, und das ohne Karenzzeit.“

Allen Einsteigern und Umsteigern bietet BEGO Medical kostenlose Schulungen vor Ort an. Je nach Bedarf dürfen diese, so Klarmeyer, auch mehrere Tage in Anspruch nehmen. Für Anwender, die den bisherigen BEGO Speedscan® benutzen, halten die Bremer ein besonderes Angebot parat: Sie können kostenlos auf das neue System umsteigen. Ein Mitarbeiter des Dentalunternehmens tauscht die Hard- und Software vor Ort aus. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Medical GmbH
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-1 78
Fax: 04 21/20 28-2 58
E-Mail: info@bego.com
www.bego-medical.de



Speedscan®/3Shape – die Kooperation der Häuser BEGO und 3shape macht den einfachen Einstieg in die CAD/CAM-Fertigung möglich.



will: Wie die Bremer Dentalpioniere bekannt geben, haben sie in Kooperation mit 3Shape ein neues Scannerpaket auf den Markt gebracht. „Eines unserer zentralen Ziele war es immer, unsere Kunden mit der komfortabelsten und leistungsfähigsten Scanner-/Software-Kombination zu versorgen. 3Shape setzt bereits seit einiger Zeit den Standard im Bereich Scanner und Software, wes-

Daneben glänzen Scanner und Software mit einer ganzen Reihe von weiteren Features – etwa mit einer sehr hohen Verarbeitungsgeschwindigkeit: Kappchen jeder Art lassen sich in weniger als einer Minute erstellen. Ähnliches gilt für Brücken mit bis zu 16 Gliedern, Vollkronen und kombinierte Restaurationen. Besonders praktisch – gerade für die Einsteiger – dürfte auch die hohe Flexibilität des

die Einführung des neuen Produkts nichts.

Ist der Datensatz erstellt und nach den Wünschen des Zahntechnikers bearbeitet, dann wird er per DSL an die BEGO Medical übermittelt. Je nach verwendetem Material wird nach zwei bis vier Tagen das fertige Gerüst dem Labor zugeschickt, das vom Zahntechniker wie gewohnt weiterverarbeitet werden kann. Mit CAD/CAM von BEGO

Knetsilikon jetzt noch reiner

Klasse 4 – Die Modellmacher aus Augsburg präsentiert mit Fifty-Fifty ein angenehm und effizient zu verarbeitendes 1:1-Knetsilikon.

Fifty-Fifty ist ein 1:1-Knetsilikon mit einem deutlich verringerten Anteil an Füllstoffen. Der Anwender bemerkt die hohe Qualität des additionsvernetzten Silikons bereits beim sehr angenehmen Verkneten. Fifty-Fifty bildet detailgetreu ab und bietet mit einer Shorehärte von 85 den idealen Kompromiss

zwischen Elastizität beim Entformen und hoher Dimensionsstabilität. Der gesteigerte Anteil an Reinsilikon wird besonders beim Beschneiden von Fifty-Fifty an den superglatten Schnittflächen sichtbar.

Doch auch der Geldbeutel profitiert vom geringeren Füllstoffanteil. Aufgrund des niedrigen spezifischen Gewichts von 1,56 g/cm³ erhält man beim Kauf von Fifty-Fifty bis zu 25 % mehr Volumen/kg als bei bisherigen Silikonknetsmassen. **ZT**



Idealer Kompromiss zwischen Stabilität und Elastizität: Das Knetsilikon Fifty-Fifty von Klasse 4 – Die Modellmacher.

ZT Adresse

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

Phosphatgebundene Einbettmasse Bellavest® – die kantenstabile Einbettmasse.



Gleich gute Ergebnisse in der Guss- und Überpresstechnik: Bellavest SH von BEGO.

sind bequem zu koordinieren, weil Bellavest SH schnell oder konventionell vorgewärmt werden kann. Mit BegoSol® HE kann für jede Anforderung und Indikation die gewünschte Expansion eingestellt werden. Das Resultat sind extrem glatte Guss- oder Keramik-Pressergebnisse, die leicht ausgebettet werden können und eine Passgenauigkeit, die keine Wünsche offen lässt. **ZT**

Bellavest SH ist eine universell einsetzbare Einbettmasse für die Kronen- und Brücken-Technik. Mit der phosphatgebundenen, kantenstabilen Einbettmasse werden in der Gusstechnik mit Edelmetall- und edelmetallfreien Legierungen sowie in der Keramik-Press- und Überpresstechnik gleichermaßen gute Ergebnisse erreicht. Terminanforderungen

ZT Adresse

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

Transrapid der Fräsmaschinen

Gleichzeitig vier unterschiedliche Blankstärken und Materialien fräsen, das wird jetzt möglich – mit ZENO® 6400 L aus dem Hause WIELAND.



Vier Blankhalter für unterschiedliche Blankstärken garantieren eine rationelle und wirtschaftliche Arbeitsweise in größeren Laboren und Fräszentren.

Speziell für Dentallabore mit einer hohen Auslastung von Fräsmaschinen hat WIELAND die ZENO® 6400 L entwickelt. Mit den vier NC-gesteuerten Werkstückhaltern, die völlig automatisch und jeweils unabhängig voneinander arbeiten, können vier unterschiedliche Blankstärken und Materialien gleichzeitig gefräst werden. Nicht nass oder trocken, sondern Nass- und Trockenfräsen! Mit der leistungsstarken Hochfrequenz-Spindel geht das Fräsen

noch viel schneller. Damit ist es aber noch nicht genug: Die Präzision wird bei dieser Hochgeschwindigkeit durch neueste Linear- motortechnologie, wie sie auch für den Transrapid verwendet wird, gewährleistet. Dies ist die neueste High-End-Technologie für Labore, um

noch rationeller zu wirtschaften und dem globalen Wettbewerb die Stirn zu bieten! **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/37 05-125
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Extra schnelles Dubliersilikon

Zhermack GmbH Deutschland präsentiert die Sensation des Jahres, das Elite Double Extra Fast.

Die Abbindezeit dieses Silikons beträgt nur fünf Minuten! Aufgrund dieser Schnelligkeit lässt sich das Elite Double Extra Fast



Abgebunden in nur fünf Minuten: Elite Double Extra Fast von Zhermack.

ausschließlich in einem Dubliergerät verwenden. Der absolute Vorteil dessen ist, dass der Techniker keine weitere Arbeit beginnen muss, um die Wartezeit zu überbrücken,

während das Material abbinde. Dieses neue Dubliersilikon ist in den Shore-Härten 22 und 32 erhältlich.

Die Zhermack Dubliersilikone zeichnen sich durch ihre extrem hochwertige Qualität aus. Die gesamte Produktpalette ist extrem zeichnungsscharf, absolut dimensionsstabil und besticht besonders durch eine optimale Fließfähigkeit, welches zu blasenfreien Ergebnissen führt. Die Zhermack Dubliersilikone sind darüber hinaus außergewöhnlich reißfest. **ZT**

ZT Adresse

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

Präzise Scans – Basis bester CAD/CAM-Konstruktion

Ein leistungsfähiger Scanner und entsprechend präzise Aufnahmen bilden die Basis für eine erfolgreiche Konstruktion von passgenauen CAD/CAM-gefertigten Zahnversorgungen. Deshalb bietet die Fertigungszentrale Suntech® Dental ihren Partnerlaboren, die, statt Modelle einzusenden, das Scannen und Konstruieren selbst übernehmen möchten, leistungsstarke CAD-Komponenten zu einem besonders günstigen Vorzugspreis an.

Bei Nutzung des Suntech® 3Shape Scanners können sich Zahntechniker sicher sein, beste Messdaten für eine präzise Konstruktion mithilfe der zugehörigen Modellationssoftware zu erhalten. Die Fertigung erfolgt durch Suntech® Dental. Den Partnerlaboren wird eine große Materialauswahl, die Umsetzung eines breiten Indikationsspektrums mittels modernster Fertigungstechniken (Fräs-, Lasersinter- und Rapid-Prototyping-Verfahren) sowie ein umfassendes Servicekonzept geboten. Der Scanner von Suntech® arbeitet mit der einzigartigen Scannertechnologie des Unternehmens 3Shape (Kopenhagen, Dänemark) und gewährleistet hochgradig präzise Aufnahmen bei kurzen Scanzzeiten. Seine Scangenaue-



Der Suntech® 3Shape Scanner ermöglicht präziseste Aufnahmen.

igkeit erreicht Werte von weniger als 20 µm. Die Oberfläche – samt der Hinterschnitte – der zu scannenden Objekte wird durch eine Drehung in den drei Raumachsen vollständig erfasst. Der 3-D-Scanner arbeitet auf Basis des Linienschnittverfahrens in

Kombination mit zwei Kameras und ermöglicht die digitale Verarbeitung aller für die Passgenauigkeit der Restauration notwendigen Informationen. Er ermöglicht Scans von einzelnen Stümpfen, kompletten Gipsmodellen und Gegenbissen. Die Scanzzeit des Suntech® 3Shape Scanners beträgt dabei 45 bis 60 Sekunden pro Stumpf und fünf bis sechs Minuten pro Sägeschnittmodell. Für Labore, die das Scannen und Konstruieren in Eigenregie durchführen, spielt nicht nur die Leistungsfähigkeit, sondern auch die sichere und einfache Handhabung der CAD-Komponenten eine entscheidende Rolle. Deshalb wurde bei der Entwicklung ein besonderer Schwerpunkt auf die Bedienerfreundlichkeit gelegt. Einen schnellen und leichten Ein-

stieg unterstützt zusätzlich das Schulungsangebot der Suntech® Dental Produktionszentrale in Düsseldorf. Die Einführung erfolgt in kleinen Gruppen von maximal sechs Teilnehmern von erfahrenen Fachleuten, sodass optimale Voraussetzungen für eine individuelle Betreuung garantiert sind. So kann sowohl das Lerntempo angepasst als auch auf die individuellen Fragen der Kunden intensiv eingegangen werden. **ZT**

ZT Adresse

Suntech® Dental GmbH
Oberbilker 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.suntechdental.com

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: Zahntechnisches 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@coltenewhaledent.de

www.coltenewhaledent.com

coltène
whaledent

ZT SERVICE

CAD/CAM-Pionier erhält Patentrecht für Laser-Schmelz-Technologie

BEGO investiert seit jeher massiv in die Forschung und Entwicklung von Zukunftstechnologien. Nun wurde das Unternehmen als Pionier der vollautomatischen Fertigung von Zahnersatz bestätigt. Ab sofort wird BEGO weltweit Patentrechte erteilen. Erster Lizenznehmer ist die EOS GmbH Electro Optical Systems.

Forschung zahlt sich aus. Seit Jahren investiert BEGO Bremer Goldschlägerei viel Zeit und Geld in die Entwicklung der CAD-gesteuerten, vollautomatischen Fertigung von Kronen und Zahnbrücken (Laser-Schmelz-Verfahren). Nun wurde das Dentalunternehmen als Entwickler der innovativen Fertigungstechnik bestätigt: Das Deutsche Marken- und Patentamt sowie das Europäische Patentamt sprachten BEGO jetzt das Patentrecht an dieser Zukunftstechnologie zu. Damit kann BEGO weltweit Lizenzen in diesem strategisch wichtigen Geschäftssegment erteilen. Das Bremer Dentalunternehmen gilt als Pionier der CAD/CAM-

Technologie. Bereits 1999 war die Erfindung bei den Behörden eingereicht worden. „Forschung und Entwicklung stehen im Mittelpunkt unserer Strategie“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO. „Erfindungsgeist und Qualität ‚made in Germany‘ sind Argumente, mit denen wir uns auf dem internationalen Dentalmarkt gut behaupten. Wir freuen uns über die erneute Anerkennung unserer Rolle als einer der wesentlichen Innovationstreiber im CAD/CAM-Umfeld.“ Das innovative Verfahren wurde bereits 2004 mit dem „Innovationspreis Lasertechnik“ ausgezeichnet.

Doch was genau bedeutet Laser-Schmelz-Verfahren? Pulverisiertes Metall (im Dentalbereich typischerweise eine Kobalt-Chrom-Legierung) wird in einem vollautomatischen CAM-Fertigungsapparat zu einer dünnen Schicht ausgebreitet. Anschließend wird das Metallpulver mithilfe eines von CAD-Daten gesteuerten Lasers punktuell geschmolzen. Dadurch baut sich Schicht für Schicht genau die Form auf, die als Datensatz vom Labor übermittelt wurde. Vorteil: Es handelt sich hierbei um ein additives Verfahren. Das heißt, es wird nur das Material verbaut, das wirklich benötigt wird. Im Gegensatz zur Frästechnik wird so wesentlich energie- und materialsparender gearbeitet. Besonders zum Tragen kommt die Wirtschaftlichkeit dieser Technologie daher auch bei der Verwendung von Gold. Das innovative CAD-Verfahren stellt eine neue wirtschaftliche Perspektive dar – gerade für Zahntechniker. Dank vollautomatischer Produktion entfallen arbeitsaufwendige Arbeitsschritte, wie etwa das Gießen. So kann sich der Zahntechniker auf profitablere Produktionsprozesse

konzentrieren, wie z.B. Gestaltung von Farbe, Form und Finish von dentalen Restaurationen. Das resultiert nicht nur in einer Produktivitätssteigerung, sondern vor allem in höherer Profitabilität für das Labor. Dank modernster CAD-Technologie kann das Verkaufsvolumen bei geringerem Arbeitsaufwand gesteigert werden.

Ein Angebot, das nicht nur BEGO an seine Kunden weitergeben möchte: So wurde die EOS GmbH aus Krailling bei München der erste Lizenznehmer des Bremer Dentalunternehmens. Sie ist das führende Unternehmen für Laser-Sinter-Verfahren, die auch das Laser-Schmelzen umfassen. Die erworbenen Lizenzen räumen EOS das Recht ein, weltweit die BEGO-Patente zur direkten Herstellung von Zahnersatz mithilfe der EOS-Technologie zu nutzen. Mittels BEGO-Patenten verspricht EOS sich eine Festigung seiner Position in der globalen Dentalbranche. Johann Oberhofer, Geschäftsführer von EOS, erläutert: „Die Lizenzvereinbarung stärkt unser Patentportfolio in der Dentalbranche deutlich. BEGO hat sehr früh dieses Potenzial er-

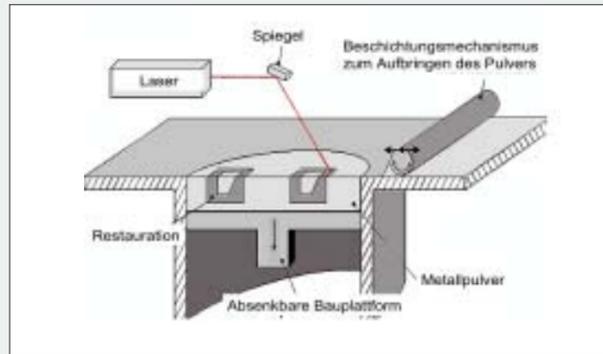


kannt und diese Anwendung konsequent entwickelt.“ Auch BEGO begrüßt die Kooperation. Gerade in der gemeinsamen Marktbearbeitung rechnet man mit Synergieeffekten. Entscheidend war jedoch vor allem die gemeinsame Kompetenz in Sachen CAD-gesteuerter Laser-Schmelz-Verfahren. Christoph Weiss unterstreicht die „beidseitige Verpflichtung der Unternehmen, die Weiterentwicklung der Technologie voranzutreiben“ und resümiert: „Die EOS GmbH ist ein idealer Kooperationspartner. Vor allem,

weil sie über ein starkes Laser-Schmelz-Know-how verfügt. Davon kann unser Patent nur profitieren. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!“ **ZT**

ZT Adresse

BEGO Medical GmbH
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-1 78
Fax: 04 21/20 28-2 58
E-Mail: info@bego.com
www.bego-medical.de



Trainingskonzept erhält Auszeichnung

Sirona, einer der weltweit führenden Hersteller dentalen Bedarfs, erhielt für das GALILEOS-Training den „Internationalen Deutschen Trainingspreis 2008 in Bronze“ des Berufsverbands der Verkaufsförderer und Trainer e.V. (BDVT).

Der Preis wurde anlässlich der Bildungsmesse didacta am 22. Februar im Stuttgarter Haus der Wirtschaft übergeben. Laut Angaben des BDVT ist der seit 1992 verliehene Preis eine der renommiertesten Auszeichnungen für herausragende Leistungen im Trainingsmarkt. Die Dental Akademie, das Weiterbildung- und Kommunikationszentrum von Sirona, legte zur Markteinführung des dreidimensionalen Volumentomografen GALILEOS im März 2007 ein Kurskonzept vor, das zum ersten Mal bewusst zwei bisher getrennt

geschulte Zielgruppen zusammenbringt. Dentalfachberater und Dentalservice-Techniker werden hier gemeinsam trainiert. Ziel ist es, Produktspezialisten auszubilden, die das Röntgengerät aus Anwendersicht sehen lernen. Damit hat der Zahnarzt oder Radiologe immer eine kompetente Beratung und einen vorbildlichen Service, ob er mit einem Techniker oder einem Berater spricht. Der Titel der Schulung hält, was er verspricht: „GALILEOS begreifen, die dritte Dimension erfahren.“ Viele

interaktive Elemente und Transferübungen machen das Produkt in der Schulung erlebbar und erfahrbar. So stellen die Teilnehmer beispielsweise die korrekte Patientenpositionierung selbst nach, navigieren virtuell durch den menschlichen Kiefer oder bauen aus vielen Einzelteilen ein technisches Modell des Geräts nach.

„Ein innovatives Produkt braucht ein innovatives Training“, so Dr. Annett Burzlaff, Trainerin für Röntgengeräte, die gemeinsam mit Armin Stangenberg, Leiter Technische Schulung, das komplett neue Trainingskonzept entwickelt hat. Zusätzlicher Ansporn ist die Zertifizierung der Teilnehmer durch den TÜV Rheinland, die nur bei Bestehen einer mündlichen und schriftlichen Prüfung erteilt werden kann. Erst mit dem TÜV-Zertifikat darf der Berater oder Techniker in Sachen „GALILEOS“ aktiv werden. **ZT**



Armin Stangenberg und Dr. Annett Burzlaff auf der didacta mit der Trophäe.

ZT Adresse

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

Export-Tagung zu neusten Entwicklungen

Schütz Dental begrüßte Mitte Januar 30 führende Vertreter der Dentalbranche aus mehr als 15 Ländern in Rosbach. Wichtige „Opinion Leader“ trafen sich hier zum internationalen Austausch und informierten sich in Vorträgen und Workshops.



30 internationale Meinungsbildner trafen sich zur Export-Tagung der Firma Schütz Dental in Rosbach.

Während dieser Export-Tagung stellte Schütz Dental dem internationalen Publikum seine jüngsten Entwicklungen vor. Die Teilnehmer konnten unter anderem mit der brandneuen Implantologie-Planungssoftware IMPLA 3D und auch mit dem ökonomischen und bedienfreundlichen vollautomatischen Zirkonoxid-Frässystem Tizian CAD/CAM arbeiten. Anschließend diskutierten die Experten aus aller Welt über das manuelle Kopier-Fräsgesetz Tizian Mill und sie informierten sich auch über das Titansystem Dor-A-Matic. Ein Hingucker war das Mikroimpulsschweißgerät Welder Plus.

In einem Vortrag gab Murat Pak (Zahnarzt aus Friedberg)

seine Erfahrungen zur täglichen Arbeit mit IMPLA 3D weiter: Er ist Anwender der ersten Stunde und führte konkret vor, wie einfach man mit der Planungssoftware IMPLA 3D umgeht.

Aufmerksam verfolgten die ausländischen Gäste danach, wie man im Labor für die computergeführte Implantologie die Röntgen- und die Chirurgieschablone herstellt. Dies demonstrierte Hans Raapke. Er erklärte: „So bleibt die Wertschöpfung im Labor!“

Weitere wertvolle Hinweise zu Verkaufsstrategien und Mehrwerten für den Zahnarzt und sein Labor gab Michael Wierz (Export Manager). Dabei hörten die Partner, wie der Erfolg in Praxis und Labor gesteigert werden kann. Zusätzlich stell-

te Jens Heuser seinen Exportpartnern neue Möglichkeiten für das moderne Labor vor. Durch die sich anschließenden Workshops, bei denen die Experten aus dem Ausland selbst Hand anlegten, führte Jan Wenzel. Die Gäste erhielten so einen Einblick in den Umgang mit dem Frässystem Tizian CAD/CAM und machten ebenso konkrete Erfahrungen mit den anderen vorgeführten Geräten und Materialien.

Als Leiter des ersten Spezialzentrums für Zahnimplantate im Nahen Osten interessierte sich Prof. Mazen Tamimi (Amman/Jordanien) besonders für die neuesten technischen Entwicklungen im Dentalbereich. Er legte Wert auf modernste Ausstattung in seinem „Gardens Dental Implant Center“. Gleichzeitig müsse die Technik, die er anschaffe, auch wirtschaftlich und effizient zu handhaben sein. Genau hier sehe er die Stärken der Produkte von Schütz Dental. **ZT**

ZT Adresse

Schütz Dental GmbH
Dieselstr. 5-6
61191 Rosbach
Tel.: 0 60 03/8 14-0
Fax: 0 60 03/8 14-9 06
E-Mail: info@schuetz-dental.de
www.schuetz-dental.de

Digitale Fotowelt in Praxis und Labor

Mit der zunehmenden Integration und Weiterentwicklung digitaler Technologien in Praxen und Laboren steigt auch der Bedarf an entsprechend qualifizierten Fachkräften und somit die Nachfrage nach geeigneten Fortbildungen. Dem widmet sich verstärkt das Angebot des Dentalen-Fortbildungszentrum-Hagen (DFH).

Ein Highlight für digital interessierte Zahnärzte und Zahntechniker bot das DFH bereits am 23. Februar 2008 in Kooperation mit der Fachzeitschrift DIGITAL_DENTAL.NEWS. Unter dem Titel „Digitale dentale Technologien: Chancen nutzen, Möglichkeiten entdecken“ wurden hochaktuelle Informationen rund um digitale Verfahrensweisen und innovative Materialien in der Zahnheilkunde geboten. Zu den Referenten gehörte auch der renommierte Werbe- und Industriefotograf Erhard Scherpf, der sich bereits seit 1992 professionell der Dentalfotografie widmet. Am 16. und 17. Mai 2008 jeweils von 9 bis 17 Uhr wird das DFH Erhard Scherpf erneut in seinen Räumen für die Durchführung eines Intensiv-Workshops begrüßen. Der Kurs „Professionelle Dentalfotografie“ richtet sich an Zahnärzte und -techniker und wird in einer Gruppe von



Referent Erhard Scherpf.

maximal sechs Teilnehmern gezielt die wichtigsten fotografischen Theorie-Grundsteine sowie deren erfolgreiche Umsetzung für die Erstellung von hochwertigen Objekt- und Patientenaufnahmen vermitteln. Behandelt werden die kameraseitigen Voreinstellungen für Belichtung, Schärfen und Weißabgleich, eine materialgerechte Belichtungstechnik, Kriterien für das richtige Equipment etc. Die Teilnehmer erwarten zahlreiche Tipps und Tricks beispielsweise für die

Standardisierung der Aufnahmetechnik zur Steigerung der Effizienz des Fotografierens. Außerdem erhalten sie einen umfassenden Workshop-Reader und diverse Hilfsmittel, wie u. a. eine Standard-Graukarte. Für die praktischen Übungen werden die Teilnehmer gebeten, eigene Kameras – sofern bereits vorhanden – inklusive des Zubehörs mitzubringen. **ZT**

ZT Adresse

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

Strahlende Siegerin bei Gewinnspiel

Die Besucher des 17. Harzer Fortbildungsseminars der Gesellschaft für Kieferorthopädische Zahntechnik e.V. hatten Ende 2007 in Berlin die Möglichkeit, an einem Gewinnspiel der Dentaurum-Gruppe zum Thema Kurse teilzunehmen.

Die Dentaurum-Gruppe stellte ihr umfangreiches Kursprogramm erstmals in Buchform vor. Beim Gewinnspiel wurde gefragt, wo die Dentaurum-Gruppe, außer im firmeneigenen Schulungszentrum CDC, Kurse im Bereich kieferorthopädische Zahntechnik anbiete und welche neue Themen ins Kursbuch 2008 aufgenommen werden.

Unter den zahlreichen richtigen Antworten fiel das Los auf Katja Siegenthaler aus der Schweiz. Begeistert nahm sie den 1. Preis entgegen: einen Gutschein für einen Dentaurum-Kurs nach Wahl inklusive Übernachtung. Weitere Preise, wie ein Kursgutschein in Höhe von 150 Euro oder ein von der Autorin Ursula Wirtz handsigniertes Exemplar des erfolg-



Die glückliche Gewinnerin: Katja Siegenthaler.

reichen o-atlas (das einzigartige kieferorthopädische Zahntechnik-Nachschlagewerk), wurden ebenfalls von glücklichen Gewinnern entgegengenommen. Tatsächlich bietet die Dentaurum-Gruppe Kurse für die kieferorthopädische Zahntechnik nicht nur im CDC in Ispringen, sondern u. a. auch in Zwickau, Münster, Hamburg und Hagen an. Neu im Kurspro-

gramm 2008 ist ein Kurs zum Thema „Elastisch offener Aktivator nach Klammt“ von ZT Monika Brinkmann und ein Intensivkurs zur Perfektion der Biege- und Streutechnik, der von ZT Guido Pedrolini geleitet wird. Auch der sehr erfolgreiche Kurs „KFO Creativ“ wird dieses Jahr erstmalig in Hamburg durchgeführt. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Centrum Dentale Kommunikation
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
Fax: 0 72 31/8 03-4 09
E-Mail: kurse@dentaurum.de
www.dentaurum.de

ANZEIGE

Symposien „wissen-schafft-erfolg“

wissen-schafft-erfolg (WsE) ist eine neutrale Plattform, die wissenschaftliche und fachlich qualifizierte Symposien und Vorträge durchführt.



Auch wenn der Schwerpunkt auf dem Bereich Prophylaxe liegt, bietet WsE in verschiedenen Feldern Kurse an, die für Zahnärzte, Zahntechniker und ihre Teams von Interesse sein können.

WsE wurde von der Firma Hager & Werken ins Leben gerufen, um zahlreichen Anfragen interessierter Praxen und Labore Rechnung zu tragen. Es geht bei diesen Veranstaltungen um fachlich hochwertige Schulungsveranstaltungen, die in der Regel an Universitäten, in Tagungshotels, Dentaldepots oder zahntechnischen Laboren stattfinden.

ZT Kursverlauf

Dieser Workshop bietet Ihnen die Einführung in die Verarbeitung der klassischen, bewährten Carat-Keramik mit den besten physikalischen Eigenschaften. Sie macht es jedem Anfänger leicht, einen Einstieg in die Anwendung von Keramikmasse zu finden.

In diesem Workshop lernen Sie auf unkomplizierte Weise die Verarbeitung von Metallkeramik in Verbindung mit einer NE-Legierung kennen. Seminarziel ist die Verblendung eines Seiten- und eines Frontzahns.

Gestellt werden:

- ▶ Modell
- ▶ NE-Gerüste
- ▶ Carat-Keramikmasse

Mitzubringen sind:

- ▶ Arbeitsinstrumente zum Schichten
- ▶ Klemmpinzette/Arterienklemme
- ▶ Anmischplatte für Keramik
- ▶ Schleifwerkzeug zum Bearbeiten von Keramik

Es ist das besondere Anliegen von WsE, Referenten zu gewinnen, die unabhängig von Firmeninteressen ihre Vorträge durchführen, also vor allem Hochschullehrer, Zahnärzte, ZMFs und Zahntechniker.

Keramik für Einsteiger – Einstieg leicht gemacht

Ihr zentrales Interesse liegt in der Fortbildung Ihres beruflichen Werdegangs?

Mehr noch als in der Vergangenheit zählt in der Zukunft hochwertige Qualitätsarbeit. Und die gewährleisten nur Fachleute, die gut aus- und weitergebildet sind. In diesem Kurs wird der Umgang mit keramischen Massen, Zahnform und -farbe mit spielerischer Leichtigkeit umgesetzt! Dabei wecken wir Ihr Vermögen, sich permanent innovativ weiterzuentwickeln. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, vorher ungeahnte Fähigkeiten zu entwickeln und weiter auszubauen. So gelangen Sie mit einfachen Mitteln zu optimalen Ergebnissen!

Der Keramik-Kurs findet zu folgenden Terminen im Essener Fundamental Schulungszentrum statt: 20.06., 05.09. und 21.11.2008, jeweils 9–18 Uhr.

Auf www.wissen-schafft-erfolg.net können alle aktuellen Kurstermine und Veranstaltungsorte eingesehen werden. **ZT**

ZT Adresse

wissen-schafft-erfolg
Postfach 10 06 54
47006 Duisburg
Tel. und Fax: 0700/99 92 22 92
E-Mail:
info@wissen-schafft-erfolg.net
www.wissen-schafft-erfolg.net



IMPLANTOLOGIE

FÜR EINSTEIGER UND ÜBERWEISER

15. IEC IMPLANTOLOGIE-EINSTEIGER-CONGRESS
23./24. MAI 2008 IN ULM

Implantatsysteme praktisch testen und vergleichen!

WAS DAS WOCHENENDE BIETET:

- ein fundiertes wissenschaftliches Basic-Programm für Zahnärzte, Zahntechniker und Helferinnen (jeweils separat)
- Implantatsysteme und das entsprechende Equipment live im Rahmen von rund 50 Workshops und praktischen Kursen (die Teilnahme an bis zu 4 Workshops/praktischen Kursen ist möglich)
- einen Überblick über den aktuellen Implantologie-Markt im Rahmen der 60 Aussteller umfassenden begleitenden Dentalausstellung
- das Handbuch „Implantologie“ als umfassendes Basiswerk mit allen fachlichen Basics, Marktübersichten und Anbieterporträts
- ein Jahresabo für das Implantologie Journal – eines der führenden Magazine in diesem Segment auf dem deutschen Markt

und das für nur:

195,- € für den Zahnarzt oder
360,- € für das gesamte Praxisteam (ZA, ZT u. ZAH)
zzgl. MwSt. und Tagungspauschale*

* Die Tagungspauschale beträgt 90,- € zzgl. KfVSt und umfasst Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Klappstühle an heißen Tagen und ist für jeden Teilnehmer zu entrichten.

Online-Anmeldung unter:
www.event-iec.de

Nähere Informationen
zum Programm erhalten
Sie unter:

Tel.: 03 41/4 84 74-3 09

Fax: 03 41/4 84 74-3 90

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

Printbestellung

ZT 21

CDU-Dentalexperte besucht Hersteller in Hanau

Zu einem Infobesuch bei den führenden Herstellern von Edelmetalllegierungen und Materialien für Labore konnten Dr. Bernd Meier, Leiter Produktion, Technik und Logistik der DeguDent GmbH, sowie Dr. Martin Haase, Geschäftsführer der Heraeus Kulzer GmbH, Mitte März Dr. Rolf Koschorrek willkommen heißen.

Dr. Koschorrek, Berichterstatter für Zahnmedizin der CDU-Bundestagsfraktion und Mitglied im Gesundheitsausschuss des Deutschen Bundestages, überzeugte sich bei seinem rund zweistündigen Rundgang durch die Fertigungsstätten der beiden Unternehmen von der Innovationskraft und der Leistungsfähigkeit der Branche. Beeindruckt zeigte sich Dr. Koschorrek auch von den umfangreichen Qualitätskontrollen, die letztendlich den Patienten zugute kommen.

Dr. Meier: „Als Unternehmen mit eigener Forschung und Entwicklung sowie der Fertigung von hochwertigen Materialien und Geräten verstehen wir uns als Partner für zahntechnische Labore in Deutschland und darüber hinaus. Ein hervorragendes Beispiel hierfür ist unser Vollkeramik-System Cercon smart ceramics. Auch mit diesem Produkt schaffen wir

die Voraussetzungen dafür, dass deutsche Zahntechnik weltweit eine Spitzenstellung einnimmt.“ Dr. Meier weiter: „Wir müssen Innovationstreiber bleiben, um hier am Standort weiterhin Arbeitsplätze sichern bzw. schaffen zu können. Von der Politik wünschen wir uns, dass sie die dazu notwendigen Rahmenbedingungen schafft.“

Deutsche Unternehmen aus Hanau und auch aus Pforzheim, dem weiteren Kompetenzzentrum für zahntechnische Dentalprodukte, versorgen nicht nur den heimischen Markt mit hochwertigen Erzeugnissen zum Wohle der Patienten. Die Markenzeichen deutscher Zahnprothetik finden sich auf der ganzen Welt.



V.l.n.r.: Wilfried Held, Fachvereinigung Edelmetalle, Dr. Bernd Meier, DeguDent, Dr. Rolf Koschorrek, MDB, während der Betriebsbesichtigung von DeguDent in Hanau.

„Heraeus Kulzer ist ein global aufgestelltes Unternehmen für Materialien in der Zahnmedizin und Zahntechnik. Mit einer über 150 Jahre alten Tradition und Erfahrung bieten wir stets reproduzierbare, hoch ästhetische Lösungen an, die dem Zahnarzt und Zahntechniker die Möglichkeit geben, seine Kunden – sprich Patienten – immer in höchstem Maße zufriedenzustellen“, sagt Dr. Martin Haase.

In den vergangenen Jahren hat in Deutschland die Gesundheitsreform ihre Spuren auch in der Dentalindustrie hinterlassen. Die Einführung der befundorientierten Bezuschussung der Regelversorgung von Zahnersatz habe die Patienten nachhaltig verunsichert, waren sich Dr. Meier und Dr. Haase einig. Dr. Koschorrek konnte sich davon überzeugen, welche großen Anstrengungen die beiden besuchten Indus-

riefirmen unternehmen, um dennoch die Märkte mit Spitzenerzeugnissen der Zahnprothetik zu versorgen. Um den Anforderungen der Zahnmedizin und der Patienten auch künftig gerecht zu werden, sind nach Auffassung der beiden Manager allerdings wieder angebots- und innovationsfreundlichere Rahmenbedingungen notwendig. Dazu gehörten der Abbau überflüssiger Regularien im In- und Ausland sowie eine berechenbare Politik, die einer Schlüsselindustrie Raum gebe. **ZT**

ZT Adresse

DeguDent GmbH
Otfried Groß
Postfach 13 64
63403 Hanau
Tel.: 0 61 81/59-58 47
Fax: 0 61 81/59-56 92
E-Mail: gross.otfried@degudent.de
www.degudent.de



Zeigte sich sehr interessiert an zahntechnischen Innovationen: Dr. Rolf Koschorrek bei seinem Besuch bei DeguDent.

Kompromissloser Einsatz für Funktion und Ästhetik

Erfolgreicher Kurs von Candolor zur Gesichts-, Sprach- und Modell-Analyse zu patientengerechter Planung von ZE: Nicht alles, was teuer ist, ist gut. Aber alles, was gut ist, hat einen entsprechenden Preis.

Wie man in der Totalprothetik das Gute von weniger Guten unterscheidet, zeigen jetzt im Corona Lava™ Fräszentrum Starnberg ZTM Jürg Stuck und Candolor. Zwei Tage lang gab der Ausnahme-Zahntechniker sein Wissen über die Zusammenhänge von Gesichtsphysiognomie, Mimik, Sprache und Zahnersatz an zwölf Zahnärzten und Zahntechnikern weiter.

„Die Gesichtsmimik ist Spiegelbild der menschlichen Seele und ausgesprochen wichtig für unsere nonverbale Kommunikation. Rund 95 Prozent des Zahnersatzes wird angefertigt, ohne dass die Zahntechniker die Patienten zu Gesicht bekommen! Doch die Herstellung von Zahnersatz nach physiognomischen Gesichtspunkten bedeutet mehr, als dass ein Patient nur die Zahlen

von 60 bis 70 sauber aussprechen kann“, sagt ZTM Rupprecht Semrau, auf dessen Einladung Stuck und Candolor in sein Fräszentrum gekommen waren. Entsprechend deutlich brachte Stuck zum Ausdruck, dass es leider immer noch zu oft an Respekt, Sorgfalt, Ehrlichkeit und Vertrauen fehle. „Menschen, die ein hochwertiges Produkt und individuellen Service erwarten, wünschen auch bei einer Zahnbehandlung, dass ihre Erwartungen erfüllt werden“, sagte er. Anhand eines realen Patientenfalles erklärte Stuck die Grundzüge eines durchstrukturierten interdisziplinären Behandlungsablaufs von der gründlichen Anamnese über die exakte zahntechnische Analyse und Diagnostik bis hin zur Aufstellung mit vorhersehbarbarem Endergebnis und sorgfältiger Nachsorge. Dabei stellte er vor allem die Vorteile der sogenannten Rückwärts-Planung als sichersten Weg zur optimalen Versorgung vor. Daneben demonstrierte er, wie Standard-Keramikzähne zu täuschend echt wirkenden

Schmuckstücken umgebrannt werden können und mithilfe von einfarbbarem Candolor-Prothesenkunststoff individuell aussehendes Zahnfleisch nachgebildet werden kann. Rupprecht Semrau freute sich über die Begeisterung, mit der die Seminarteilnehmer bei der Sache waren. „Totaler Zahnersatz beeinflusst das gesamte neuromuskuläre System und kann darum nicht wie ein Wellness-Artikel quasi im Vorbeigehen mitgenommen werden“, sagte er und bedankte sich vor allem bei der Patientin herzlich, die für die Studien zur Verfügung gestanden hatte. Wegen zahlreicher Anfragen ist das nächste Seminar zur „Rückwärts-Planung“ bereits in Vorbereitung. **ZT**

ZT Adresse

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



ZTM Jürg Stuck schulte im Starnberger Corona Lava™ Fräszentrum Zahnärzte und Zahntechniker über die Grundzüge der interdisziplinären „Rückwärts-Planung“ als sichersten Weg zu einem vorhersehbarbaren Endergebnis.

Aktionsspiel – Effizienz gewinnt

Nach Pacman, Super Mario und Moorhuhn ist „Catch the VITA-Chameleon“ der ultimative High Score-Wettbewerb für Praxis- und Laborteams.

Punkten Sie mit dem VITA-Chameleon und dem Einsatz des effizienten VITA Systems 3D-Master – bei



Farbnahe, Farbkommunikation und Farbproduktion. Wer aber zu lange beim netten Team am Empfang steht, verliert wertvolle Zeit. Auf der Website www.10years3d-master.com/vita-chameleon können Sie nun gegen Praxen und Labore auf der ganzen Welt antreten. Zeigen Sie, wie souverän Sie „Ihren“ virtuellen Praxisalltag beherrschen. Natürlich mithilfe des VITA Systems 3D-Master. Vor zehn Jahren gestartet, ist das VITA

System 3D-Master heute einer der dentalen Standards. Die Entwicklung folgte dem Anspruch, dass ein internationaler Standard global zu Effizienzsteigerung und einer weltweiten Verständigung führt.

Anlässlich des Jubiläums präsentiert VITA viele spannende Aktionen. Seien Sie gespannt und lassen Sie unter www.10years3d-master.com mal von sich hören. **ZT**

ZT Adresse

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.10years3d-master.com

Jubiläumsrabatt für Meisterkurs

Im kommenden Juni startet die Meisterschule Ronneburg den 25. Meisterkurs. Aus diesem Anlass bietet die seit 1995 bestehende Einrichtung Kurzentschlossenen einen Jubiläumsrabatt an.

Seit Dezember läuft in Ronneburg der 24. Meisterkurs, erneut sind alle Praxisplätze belegt. Auch diese Meisterklasse war auf Dentalexkursion, und zwar in Wasserburg am Bodensee bei der Firma Heraeus Kulzer. Lehrplanrelevante Fachvorträge sowie ein Hands-on-Kurs zu „Filou 28“, einem ökonomischen Aufstellkonzept, standen auf dem Programm. Highlight war jedoch die äußerst inte-

te Meisteraspiranten aus mehreren Bundesländern bestätigten den guten Ruf der Meisterschule Ronneburg. Dabei stand der nächste Meisterkurs M 25 im Mittelpunkt des Interesses. Doch auch für den darauffolgenden Kurs ab 05.01.09 wurde schon geplant. Jeder entscheidet individuell, ob die Vollzeitausbildung (sechs Monate) oder die Splittingvariante (aller 14 Tage eine Woche Vollzeit



Der 24. Meisterkurs aus Ronneburg auf Dentalexkursion am Bodensee.

ressante Betriebsführung durch die Zahnfabrik, zumal die meisten Meisterschüler vorher noch keinen Einblick in ein produzierendes Dentalunternehmen hatten. Chronologisch wurde die Herstellung eines Kunststoffzahnes verfolgt, wobei der hohe maschinelle und manuelle Aufwand beeindruckte. Ein gemütlicher Abend mit Bierseminar in der Gasthausbrauerei „Max und Moritz“ rundete mit einem herrlichen Blick auf den Bodensee eine äußerst gelungene Exkursion ab. Dafür ein herzliches Dankeschön an Heraeus Kulzer. In Vorbereitung des Kurses M 25 (09.06.–20.11.08) fand außerdem Anfang März ein sehr erfolgreicher Tag der offenen Tür statt. Angereis-

– Dauer ein Jahr) die beste Alternative ist. Ein Einstieg in den Kurs M 25 ab 09.06.08 ist noch möglich. Da es der 25. Meisterkurs ist, profitieren Kurzentschlossene noch vom Jubiläumsrabatt der Meisterschule Ronneburg. Nähere Informationen unter Tel. 03 66 02/9 21 70 bzw. www.zahntechnik-meisterschule.de **ZT**

ZT Adresse

Meisterschule für Zahntechnik
Friedrichstraße 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

Labor veranstaltet Seminar anlässlich 25-jährigen Firmenbestehens

Das Anröchter Dental Labor Schmidt hat im Zuge eines Fortbildungsseminars mit international anerkannten Referenten Mitte Januar im Schlosshotel Erwitte die Erweiterung seines Fräsentrums vorgestellt sowie einen Tag der offenen Tür im Rahmen seines 25-jährigen Betriebsjubiläums angekündigt.

Die Einladung nahmen ca. 70 Teilnehmer zum Anlass, an den folgenden Themen teilzunehmen: „Zirkon und CAD/CAM – mit ZENO® in die Zukunft“ mit Referent Dr. Volker Winter (Produktmanager ZENO® Tec, WIELAND Dental+Technik). Er ging auf folgende Fragen ein: Was macht Zirkonoxid zu einem besonderen Werkstoff? Warum gerade CAD/CAM? Worauf kommt es an? Was muss bei Zirkonoxidgerüsten beachtet werden? Dr. Winter folgte der Vortrag zum wi.tal-Konzept von Dr. Ralf Rauch (Produktmanager wi.tal, WIELAND Dental Implants): „Implantieren statt investieren.“ Seine Schwerpunkte lauteten:

Abutments individuell vom Labor konstruiert – günstigere Alternativen für Ihre Patienten; Was wissen Patienten über Implantate? wi.tal – Das schlanke Implantatsystem – optimal für alle Indikationen; Höchste Ästhetik durch individuell gefräste Zirkonoxid-Abutments. Der dritte Referent des Tages war ZTM Thomas Neumann (Spezialist für Funktionsdiagnostik – Gamma Dental), er sprach über „Zahnärztliche Funktionsdiagnostik durch ein alltagstaugliches Konzept“ und thematisierte die Kieferrelationsbestimmung (Mittelwert vs. volljustierbarer Artikulator) und die elektronische Aufzeichnung der UK-Bewegungen in Theorie und Praxis.



Mit einem renommierten Referentenangebot zog das Labor Schmidt ca. 70 Teilnehmer zum Symposium in das Schlosshotel Erwitte.

Die Unterschiede des Fräsens und Gießens von Titan (Marketingstrategien in der Zahnarztpraxis) stellte hernach Referent Dr. med. Michael Hopp (Spezialist für Implantologie, Laserbehandlung, Prothetik, Ästhetik) vor, in-

dem er auf die klinischen Einsatzgebiete und werkstoffkundliche Besonderheiten von gefrästen Titanonstruktionen einging. Weiterhin analysierte Dr. Hopp das Klientel, besprach Strategieentwicklung, Verkaufsges-

sprache sowie Patientenberatung und stellte derart einen Erfolgskurs für die ZA-Praxis vor. Als Fachanwalt für Steuerrecht gab der folgende Referent Dipl.-Betriebswirt/ RA Theo Sander Auskunft zu Fußangeln und Fallstricken im Praxisalltag, Aktuellem aus dem Zahnrecht und dem Vertragsrechtsänderungsgesetz und beleuchtete den Generationswechsel in der Zahnarztpraxis sowie Steuerfragen. Der Veranstalter des Seminars, die Dental Labor Schmidt GmbH, besteht seit 1983 und gehört mittlerweile mit ihren ca. 50 Mitarbeitern zu einem der größeren Dentallabore in der Branche. Das Kundeneinzugsgebiet erstreckt

sich überwiegend im Großraum NRW. Von Beginn an wurde in Mitarbeiterschulungen und qualitätssteigernde, innovative Verfahren investiert. Seit ca. 15 Jahren werden regelmäßig in den Seminarräumen des FORUM 3000 Fortbildungsveranstaltungen für Zahnärzte, Helferinnen und Mitarbeiter erfolgreich durchgeführt. **ZT**

ZT Adresse

Dental Labor Schmidt GmbH
Mellricher Straße 15
59609 Anröchte
Tel.: 0 29 47/18 45
Fax: 0 29 47/52 28
E-Mail: info@dentallabor-schmidt.de
www.dentallabor-schmidt.de

ZT Kleinanzeigen

DENTAL:optimal

Mehr Umsatz und Profit durch die Optimierung Ihrer Firmenmarken, der Kunden-Orientierung, Ihrer Kommunikation, der Mitarbeiter-Leistung, Ihrer Firmen-Produktivität.

Vergessenes auffrischen, Unbekanntes aufnehmen, Neues verarbeiten. „Dental optimal“ schließt mit sehr vielen Bildern und Beispielen Wissenslücken bei Ihren MitarbeiternInnen.

Wer Wert legt auf Praxisbezug und verständliche Sprache, sollte zugreifen: DIN A4-Kunststoff-Ordner, über 120 Seiten, schwarz-weißer Inhalt, 199 Euro + MwSt, inkl. Vers.Verpa.

IHS Innovatives Handelsmarketing Siegfried Schmehl, Ortstr. 40, 89489 Wainheim, Tel. 06201 292343, Fax 292344

Ganna liefert mir Ihren Arbeitshandbuch-Mustervorbild.

zirkon-forum.de

informativ **Neu** aktuell Infos
Forum **kommunikativ** Anfragen
Wettbewerbe **aktiv** Veranstaltungen
Technologien/ Materialien **visionär**

Plattform für Zahntechniker

Ihre Meinung ist gefragt!

Nutzen Sie Ihre Chance und tun Sie Ihre Meinung kund. Einfach ausfüllen und aufs Faxgerät.

- Für die kommenden Monate sehe ich die wirtschaftliche Entwicklung meines Labors**
 positiv neutral negativ
- Ich werde in den nächsten Monaten**
 Personal einstellen
 Keine Änderungen vornehmen
 Stellen abbauen
- Ich werde in den nächsten Monaten**
 eine größere Investition vornehmen
 eine geplante Investition aufschieben
 nicht investieren
- Ich bin der Meinung, dass das deutsche Zahntechniker-Handwerk durch Billig-Zahnersatz und Auslandszahnersatz**
 belebt wird
 nicht beeinflusst wird
 bedroht wird
- Auf welche aktuellen Trends muss Ihrer Ansicht nach ein modernes Dentallabor reagieren?**
 Spezialisierung
 CAD/CAM-Technologien
 Auslandszahnersatz
 Outsourcing (z.B. Fräszentren)
 Billigketten und Franchising
 Internet-Vertrieb
 Patientenkommunikation
 Service-Erweiterungen (z.B. Planung)

Faxnummer
03 41/4 84 74-2 90

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

Wir suchen Zahntechniker und Meister!

Zur Verstärkung unseres Teams in der Qualitätskontrolle

ZT News Team

- ausgeprägte Fachkompetenz
- moderne technische Ausstattung
- weitreichende Erfahrung im Einsatz von Werkzeugen mit guter Fertigungsgenauigkeit

Wenn Sie Fragen haben, kontaktieren Sie uns über die angegebenen Telefonnummern oder E-Mail-Adresse.

GD **german dental**

muffelforum.de

Die Community der Zahntechniker

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

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

Ein Projekt der TAB ServiceLine GbR
Am Stadlerpark 10
14576 Borsdorf
<http://www.tab-service.de>

Thomas Töhl und Andreas Braune
Tel. (033333) 350020
Fax (033333) 340191
eMail: info@tab-service.de

Repräsentative Gewerbefläche in Erfurt zu vermieten!

EG, 4 helle Zimmer; 2WCs, Teelösche mit 104 m², ideal geeignet als Dentallabor; in 500m Entfernung das Erfurter Helios Klinikum, Kaltmiete 600€ + NK + 2 Stellplätze je 25 € zzgl. MwSt., 2 KM Kautions + 1 KM Provision

Kontakt: Matthias Blauke, Tel: 0172/3547076, www.temper24.de

Fräs Zentrum SH

Schleswig-Holstein

circon **Blen.Pfir**

Wir fräsen - Sie verbinden! Wir fräsen auch Ihre Sonderanfertigungen!

Preis- und weitere Infos: Tel. 0 43 47/919219 oder info@bzsh.com

ZT Kleinanzeigen

Einfach ausfüllen und faxen an: 03 41/4 84 74-2 90
Oder rufen Sie uns an: 03 41/4 84 74-2 22

Oemus Media AG
Holbeinstr. 29 • 04229 Leipzig • E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Auftraggeber _____
Firma _____
Name _____
Straße _____
Land/PLZ/Ort _____
Telefon/Fax (für eventuelle Rückfragen) _____
Datum, Unterschrift _____

Ihr Anzeigentext

Anzeigenformate und Preise: **Gewerbliche Anzeigen € 2,00/mm**
Stellengesuche nur € 1,00/mm

Beispiel für gewerbliche Anzeigen:

Format	1/32	1/16
Höhe x Breite	45 x 45 mm	94 x 45 mm
Preis	€ 90,00*	€ 180,00*

* zzgl. gesetzl. MwSt.

nächster Erscheinungstermin: 16. Mai 2008

Anzeigenschluss: 06. Mai 2008

