

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

Staatssekretär zu Besuch	Dentalfachberater IHK	Feedbackkultur	Digitale Farbnahme
Mitarbeitergewinnung und -bindung war ein Thema des Besuchs von Winfried Alber vom MASGF im Labor JONAS in Bernau.	22 Auszubildende des Bundesverbandes Dentalhandel e.V. bekamen in Braunschweig den neuen Titel verliehen.	Positive Rückmeldungen – wie bekommt man sie, wie erteilt man sie? Berater und Coach Alfred Lange erklärt wie's geht.	ZTM Olaf Schäfer aus Heiligenstadt zeigt, wie man Fehler ausschließt und so wirksam Reklamationen verhindert.
Politik ▶ Seite 2	Politik ▶ Seite 6	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12

ANZEIGE

Gemeinsam Stark

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

- ✓ Bis zu 5 Jahre Garantie
- ✓ Kompl. 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

Die besten ZT-Azubis des zweiten, dritten und vierten Lehrjahres Nachwuchswettbewerb: Gysi-Preis 2009

Zum zwölften Mal schreibt der Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) 2009 den renommierten Nachwuchs-Wettbewerb Gysi-Preis aus – verliehen alle zwei Jahre zur IDS.



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

Im Jahr 1979 wurde der VDZI-Nachwuchswettbewerb zum ersten Mal im Rahmen der „dentehnica“ durchgeführt. Der Grundgedanke schon damals: Der

Leistungsstand des Nachwuchses im Zahntechniker-Handwerk sollte auf allen Ebenen dargestellt werden. „Eine gute Ausbildung ist die renditestärkste Investition in die Zukunft. Je besser die Berufsqualifizierung, desto geringer die Gefahr einer länger anhaltenden Arbeitslosigkeit. Auszubildende wie auch Gesellen sollten deshalb jede Gelegenheit nutzen, sich zu profilieren. Der Gysi-Preis-Wettbewerb be-

deutet für die Auszubildenden im Zahntechniker-Handwerk eine Förderung und Forderung während der dreieinhalbjährigen Ausbildung“, hebt Jury-Mitglied und VDZI-Vorstandsmitglied Reinhold Röcker die hohe Bedeutung des Gysi-Preises noch während der Ausbildung hervor.

▶ **Fortsetzung auf Seite 2**

VDZI veröffentlicht Konjunkturbarometer für das erste Quartal 2008 Saisontypischer Auftragsrückgang

Stagnation auf niedrigem Niveau – Die zahntechnischen Betriebe verzeichnen im I. Quartal 2008 ein schwächeres Umsatzergebnis im Vergleich zum Vorquartal. So belief sich der ermittelte Umsatzrückgang auf durchschnittlich minus 11,1 Prozent. Dieser negative Verlauf zum IV. Quartal 2007 liegt im Rahmen einer typischen saisonalen Entwicklung.

Der Vergleich der Umsätze zum ersten Quartal des Vorjahres zeigt eine Umsatzverbesserung von plus 0,7 Prozent. Nachdem sich im II. Quartal des vergangenen Jahres ein Ende des Personalabbaus abzuzeichnen schien, ließ sich seit Herbst 2007 wieder eine erhöhte Entlassungstendenz feststellen. Dieser Trend hält auch im ersten Quartal 2008 weiterhin an. Auch beim Investitionsverhalten zeigt sich weiter Zurückhaltung. Lediglich 18 Prozent der teilnehmenden

Laborinhaber planen überhaupt Investitionen, davon mehr als die Hälfte reine Ersatzinvestitionen.

„Stagnierende Nachfrage, Trend zu weiteren Entlassungen und Fokus auf geringe Ersatzinvestitionen zeigen, dass sich die anhaltende Nachfrage-lücke von minus 20,8 Prozent gegenüber dem I. Quartal 2004 weiterhin als dauerhafter, negativer Struktureffekt des Festzuschuss-Systems darstellt. Dieser systembedingte Nachfrageeffekt ermöglicht keine Verbesserung der betriebswirtschaft-

lichen Lage der zahntechnischen Meisterbetriebe“, so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. **zt**

ZT Adresse

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

Anerkennendes Ergebnis für die Ausrichtung des Hannoveraner Vorstandes Vorstandswiederwahl in Niedersachsen

Innungsversammlung gibt ein überwältigendes Vertrauensvotum für OM Lutz Wolf und die weiteren Mitglieder des Vorstandes der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung (NZI) ab.

Auf der ordentlichen Mitgliederversammlung haben die Mitglieder der NZI am 23. April 2008 in Hannover ihren bisherigen Obermeister Lutz Wolf und die stellvertretenden Obermeister Jürgen Schwichtenberg (gleichzeitig Präsident des VDZI sowie der europäischen Dachorganisation) und Frank Schollmeier in einer geheimen Wahl mit 100 % bzw. 96 % der abgegebenen Stimmen wiedergewählt.

Für den Osnabrücker Unternehmer Lutz Wolf stellt dieses Wahlergebnis eine ein-



Gesamtvorstand der NZI mit dem OM L. Wolf (7.v.l.), Stellv. OM J. Schwichtenberg (5.v.l.) und Stellv. OM F. Schollmeier (10.v.l.) sowie den weiteren Vorstandsmitgliedern Korde, Martin, Hoffmann, Wenzel, Wandtke, Belger, Steinweg, Schiller, Schneemann, Galeotti und Hohlbaum.

ANZEIGE

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

www.dentona.de

drucksvolle Bestätigung für eine selbstbewusste und auf Eigenständigkeit gerichtete Berufspolitik der NZI in der vergangenen Legislaturperiode dar und ist ein eindeutiges Signal für die Fortführung dieses politischen Weges. „Wir werden in den nächsten Jahren auch weiterhin konse-

quent das Ziel verfolgen, die Qualität der Zahnersatzversorgung in der Partnerschaft mit den Zahnärzten zu stabilisieren sowie gleichzeitig die bestehenden Strukturfehler des Festzuschuss-Systems zu überwinden.

▶ **Fortsetzung auf Seite 6**

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 eisbärweißen Zirkon-Teleskopen noch etwas goldiges in Form von Galvano-Sekundärteilen dazukommt, dann ist das sicherlich bärig gut. Denn auf Zirkonteile passen nur Galvanos so exakt, dass diese so präzise laufen, als sei Honig dazwischen.

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



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

Fonds:VDZM und DAZ fordern sofortiges Moratorium Nachwuchswettbewerb ...

Solange die große Koalition nicht entscheidungsfähig sei, sollte sie Strukturveränderungen wie den Gesundheitsfonds nicht ohne Erprobung in Kraft setzen. Zu dem Ergebnis kam die Frühjahrstagung der Verbände Deutscher Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) und Vereinigung Demokratische Zahnmedizin (VDZM).

Auf der Veranstaltung kritisierte auch Referent Prof. Herbert Rebscher, Vorsitzender der DAK, die aus seiner Sicht ohne Kenntnis der Folgen gefällten Entscheidungen. Der Start des Fonds Anfang 2009 führe, so Rebscher, aufgrund der Komplexität des Systems und der Fülle gleichzeitig vorgesehener Eingriffe in bestehende Strukturen unweigerlich zu nicht planbaren und steuerbaren Änderungen im Finanzgefüge der gesetzlichen Krankenversicherung, um nicht zu sagen: zu

Chaos. Zudem vernichte der Fonds dringend benötigte finanzielle Ressourcen durch Aufblähung des Verwaltungsapparates. Der Gesundheitsfonds soll an die Kassen staatlich festgelegte Einheitsbeiträge pro Versichertem ausgeben, was insbesondere die großen Versorgerkassen mit ungünstiger Risikostruktur zum Einfordern von Zusatzbeiträgen zwingen werde. Dies treibe Junge, Gesunde und Gut-Verdienende zum Kassenwechsel und verschlechtere die Risiko-

mischung innerhalb der Kassen weiter. Ebenso befürchten DAZ und VDZM, dass der Gesundheitsfonds statt des versprochenen Qualitäts- einen Selektionswettbewerb fördert, bei dem gerade bedürftige Versicherte auf der Strecke bleiben. In dieser Situation appellieren DAZ und VDZM an die Bundesregierung, die Einführung des Gesundheitsfonds, der als Kompromiss zwischen den eigentlich unvereinbaren gesundheitspolitischen Konzepten „Bürgerversicherung“ und

„Kopfpauschale“ geboren wurde und tatsächlich nur die Nachteile beider Ansätze vereint, auf Eis zu legen. **ZT**

ZT Adresse

Deutscher Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ)
Belfortstr. 9
50668 Köln
Tel.: 02 21/97 30 05 45
Fax: 02 21/7 39 12 39
E-Mail: daz.koeln@t-online.de
www.daz-web.de

ZT Fortsetzung von Seite 1

berechtigung seine Lehre absolviert. Ein Preisrichterkollegium, das sich aus anerkannten Zahntechnikern zusammensetzt, bewertet die eingereichten Arbeiten anonym. Die Medaillen und Urkunden zum Gysi-Preis-Wettbewerb werden im Rahmen der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2009 vom 24. bis 28. März 2009 in Köln feierlich überreicht. Darüber hinaus stellt der VDZI die Arbeiten der Preisträgerinnen und Preisträger mit Namen und Laborangaben wäh-

rend der gesamten IDS 2009 in Vitrinen aus. Die Anmeldeformulare und weitere Informationen können beim VDZI ab jetzt per E-Mail unter anja.olschewski@vdzi.de angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

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

Gesundheitsstaatssekretär zu Besuch

Ende April hat Winfrid Alber, Staatssekretär im Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie des Landes Brandenburg (MASGF), das Dentallabor JONAS – ganzheitliche Zahntechnik besucht, um Gespräche über Ausbildung, Fachkräftesicherung und Qualifizierung der Beschäftigten zu führen.



(v.l.n.r.): ZTM Klaus-Peter Jonas, Staatssekretär Winfrid Alber und dessen Persönlicher Referent, Carsten Pranz.

nachwuchses durch das Land erörtert. Die Landesregierung Brandenburg möchte mit ihrer Neuausrichtung der Förderpolitik auf Branchenkompetenzfelder positive Akzente setzen, hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung in der Region. Den Staatssekretär interessierten besonders die Erfah-

Das Arbeitsministerium hatte mit der im Jahr 2005 veröffentlichten Fachkräftestudie auf den sich abzeichnenden Fachkräftebedarf hingewiesen. Ein Trend, der sich mittlerweile in ganz Deutschland merklich bestätigt. Bei der Gelegenheit des Besuchs des Gesundheitsstaatssekretärs wurden die Möglichkeiten der Unterstützung zur Sicherung des Fachkräfte-

rungen und Initiativen von JONAS – ganzheitliche Zahn-technik, aber auch die Frage, welchen Einfluss familiengerechte Arbeitsbedingungen auf die Gewinnung und Bindung von Fachkräften haben können. Darüber hinaus informierte er sich über die Innovationen und Erfindungen des Bernauer Betriebes. Staatssekretär Alber zeigte sich zudem von der be-



trieblichen Philosophie des Bernauer Dentallabors beeindruckt, das beweisen könne: „Deutsche Zahn-technik ist fachlich weltweit führend!“ **ZT**

ZT Adresse

JONAS – ganzheitliche Zahn-technik
ZTM, Med.-Päd. Klaus-Peter Jonas
Neuer Schulweg 6
16321 Bernau
Tel.: 0 33 38/27 79
Fax: 0 33 38/75 58 05
E-Mail: zahntechnikjonas@t-online.de
www.orthas.de

Patienten müssen Nachbesserung dulden

Bei der Eingliederung von Zahnersatz sind dem Patienten Nachbesserungsmaßnahmen zuzumuten. Er kann diese nicht ohne Weiteres verweigern und den Arzt stattdessen wegen einer schlecht sitzenden Prothese auf Schadensersatz und Schmerzensgeld in Anspruch nehmen, so das OLG Dresden in einem Beschluss.

Wie der Anwalt-Suchservice berichtet, hatte ein Patient bei einem Zahnarzt eine umfangreiche prothetische Versorgung vornehmen lassen. Die Eingliederung der Zahnprothese gelang jedoch zunächst nicht zufriedenstellend: Die vertikale Kieferrelation wurde etwa 1 bis 2 Millimeter zu hoch eingestellt. Der Patient, dem das Tragen der Prothese Schmerzen verursachte und der mit ihr auch nicht richtig kauen konnte, brach die Behandlung daraufhin ab, wechselte zu einem anderen Arzt und wollte den ersten auf Schadensersatz und rund 8.000 Euro Schmerzensgeld verklagen. Das LG Leipzig entschied, dass eine solche Klage keine Aussicht auf Erfolg habe und wies seinen Antrag auf Prozesskostenhilfe deshalb ab. Das OLG Dresden bestätigte diese Entscheidung (Az.: 4W 0028/08). Der Zahnarzt müsse für die fehlerhafte Einpassung nicht haften, so die Richter, da dem Patienten eine Nachbesserung zuzumuten gewesen wäre und er diese durch sein Fernbleiben vereitelt habe. Patienten seien zwar jederzeit dazu berechtigt, einen Behandlungsvertrag zu kündigen. Wenn sie sich hierdurch aber einer zumutbaren Nachbesserung entzögen, so könnten sie den behandelnden Arzt nicht ohne Weiteres auf

Schadensersatz und Schmerzensgeld in Anspruch nehmen. Es sei nicht ungewöhnlich, so die Richter, dass sich bei der bloßen ersten Anpassung von Zahnersatz noch Mängel im Sitz zeigten. Nachbesserungsmaßnahmen seien vom Patienten hinzunehmen, da Zahnersatz häufig auch bei äußerster Präzision des Zahnarztes nicht „auf Anhieb“ beschwerdefrei sitze. Hier wäre der Patient umso mehr deshalb dazu verpflichtet gewesen, bei einer Korrekturbehandlung mitzuwirken, weil diese keinen wesentlichen Eingriff am Körper, sondern nur die Neubearbeitung der Prothetik betroffen hätte. Im Übrigen, so die Richter, könnten Schmerzen beim Tragen einer Zahnprothese und mangelnde Kaufähigkeit selbst beim Vorliegen eines Behandlungsfehlers, dessen Behebung längere Zeit in Anspruch nehme, kein Schmerzensgeld über 2.000 Euro rechtfertigen. Fälle von zahnärztlichen und kieferorthopädischen Fehlbe-



handlungen, welche die vom Patienten in Aussicht genommene Größenordnung von 8.000 Euro erreichten, seien selten und regelmäßig mit erheblichen Dauerfolgen verbunden. **ZT**

ZT Adresse

Anwalt-Suchservice GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 58
50968 Köln
Service-Tel.: 0900/1 02 08 09
(1,99 €/Min.)
Fax: 02 21/9 37 38-9 61
E-Mail: kontakt@anwalt-suchservice.de
www.anwalt-suchservice.de

7.000 Ausbildungsplätze für neue Länder

Zusätzliche Förderung in Höhe von 47 Millionen Euro – Bundesbildungsministerin Schavan: „Qualifizierungsinitiative bietet jedem Jugendlichen eine Chance.“

Ende April haben Bund und neue Länder in Berlin das Ausbildungsplatzprogramm Ost 2008 unterzeichnet. Damit bekommen 7.000 nicht vermittelte Bewerberinnen

erhöhen wir im Rahmen der Qualifizierungsinitiative der Bundesregierung das Ausbildungsplatzangebot in den neuen Ländern und bieten der jungen Generation eine gute Zukunftsperspektive.“ Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) und die beteiligten Länder finanzieren das Ausbildungsplatzprogramm Ost mit jeweils rund 47 Millionen Euro für eine Laufzeit von September 2008 bis Dezember 2011. Das Programm hat in den vergangenen Jahren rund 150.000 zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen. Ministerin Schavan betonte: „Bildung und Qualifizierung sind der Schlüssel für die Zukunft unserer Gesellschaft. Wir wollen allen Jugendlichen die Chance auf einen Ausbildungsplatz geben.“ **ZT**



Bundesbildungsministerin Annette Schavan: „Bund und Länder leisten einen wichtigen Beitrag zur Schließung der Ausbildungslücken im Osten Deutschlands.“



und Bewerber die Chance auf einen betriebsnahen oder außerbetrieblichen Ausbildungsplatz. „Mit dieser Förderung leisten Bund und Länder einen wichtigen Beitrag zur Schließung der Ausbildungslücke im Osten Deutschlands“, sagte Bundesbildungsministerin Annette Schavan am 25.4.2008 in Berlin. „Mit dem Programm

ZT Adresse

Bundesministerium für Bildung und Forschung
Pressereferat
Hannoversche Straße 28–30
10115 Berlin
Tel.: 0 18 88/57-50 50
Fax: 0 18 88/57-55 51
E-Mail: presse@bmbf.bund.de
www.bmbf.de

ZT IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag Verlagsanschrift: Oemus Media AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig	Tel.: 03 41/484 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 E-Mail: kontakt@oemus-media.de	Projektleitung Stefan Reichardt (verantwortlich)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 22 E-Mail: reichardt@oemus-media.de
Fachredaktion Roman Dotzauer (rd) Betriebswirt d. H. (V.i.S.d.P.)	E-Mail: roman-dotzauer@dotzauer-dental.de	Anzeigen Lysann Pohlmann (Anzeigendisposition/ -verwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 08 Fax: 03 41/4 84 74-1 90 ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40 (Mac: Leonardo) 03 41/4 84 74-1 92 (PC: Fritz/Card) E-Mail: pohlmann@oemus-media.de
Redaktionsleitung H. David Koßmann (hdk)	Tel.: 03 41/4 84 74-1 23 E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de	Abonnement Andreas Grasse (Aboverwaltung)	Tel.: 03 41/4 84 74-2 00 E-Mail: grasse@oemus-media.de
Redaktion Matthias Ernst (me) Betriebswirt d. H.	Tel.: 09 31/5 50 34 E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de	Herstellung Susann Krätzer	Tel.: 03 41/4 84 74-1 45 E-Mail: s.kraetzer@oemus-media.de

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

Zahnerhaltung um 22 Prozent zurückgeschraubt?

Welche Auswirkungen hat der Gesundheitsfonds auf die medizinische und zahnmedizinische Versorgung der Patienten in Bayern? Und ist er noch zu stoppen? Beim ersten Vertragszahnärztetag Bayern der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Bayerns (KZVB) Mitte April bezogen Experten und Politiker Stellung.



Warnte vor Existenzängsten der Zahnärzte Bayerns: Dr. Janusz Rat, Vorsitzender der KZVB.

Mit dem Gesundheitsfonds werde – mit geschlossener Zustimmung der CSU – ein für Bayerns Wirtschaft schädlicher weiterer Länderfinanzausgleich eingeführt, kritisierte der Vorsitzende der KZVB, Dr. Janusz Rat. „Bis zu 280 Millionen Euro pro Jahr können im schlimmsten Fall allein im zahnärztlichen Bereich

aus Bayern abfließen – 22 Prozent der Gesamtvergütung für Zahn erhaltende Maßnahmen.“ Außerdem warnte er vor sinkenden Honoraren: „Ärzte und Zahnärzte können sich den Sorgen, Nöten und Schmerzen der Patienten nur dann voll widmen, wenn sie selbst von Existenzängsten verschont sind.“ Bayerns Sozialministerin Christa Stewens (CSU) erklärte, als die Systematik des Gesundheitsfonds bekannt wurde, sei der Mittelabfluss aus Bayern auf 500 Millionen Euro geschätzt worden.

Der damalige Ministerpräsident Edmund Stoiber (CSU) hätte deshalb mit Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) und dem SPD-Vorsitzenden Kurt Beck – jedoch ohne direkte Einbeziehung von Gesundheitspolitikern – die Konvergenzklausel erstritten. Die Konvergenzklausel besagt, dass die Mittel, die durch den

Gesundheitsfonds aus Bayern abfließen, jährlich um jeweils weitere 100 Millionen

ANZEIGE



Euro steigen dürfen. Demnach können nach 15 Jahren bis zu 1,5 Milliarden Euro pro Jahr aus Bayern abfließen. Stewens konstatierte gegenüber den rund 500 Teilnehmern des Vertragszahnärztetags: „So lange die Konvergenzklausel nicht entsprechend umgesetzt wird, und zwar Wort für Wort, muss der Gesundheitsfonds verschoben werden.“

Der stellvertretende Vorsitzende des Bundesfachausschusses Gesundheit der FDP, Florian Rentsch, bewertete den Gesundheitsfonds als schweren Fehler, und zwar nicht nur für die Länder, aus denen Geld ab-

fließt. „Der Staat baut einen Organismus auf, der nicht mehr so leicht aufgegeben werden wird.“ Rentsch, der auch gesundheitspolitischer Sprecher der FDP-Fraktion im hessischen Landtag ist, betonte, der Gesundheitsfonds führe zur Planwirtschaft und damit zu einer Verschlechterung der medizinischen Versorgung, wie er an Beispielen aus anderen Ländern verdeutlichte.

Beim Vertragszahnärztetag wurden jedoch nicht nur die politischen Rahmenbedingungen der zahnärztlichen Versorgung erörtert. Im fachlichen Teil wurden die Zahnärzte für den Praxisalltag fit gemacht. Das Themenspektrum reichte vom Qualitätsmanagement in der Zahnarztpraxis bis zur Begutachtung von Zahnersatz. **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

Blei im China-Zahnersatz – Risiko für Patienten

In den USA hat eine Patientin ihren Zahnarzt verklagt. Der Grund: Gesundheitsschädigung durch Blei im Zahnersatz. Die Klage zeigt einmal mehr das Problem von Zahnersatz aus dem Ausland – speziell aus Osteuropa und Asien – auf. Tests ergaben, dass Zahnersatz aus einem chinesischen Großlabor Blei enthält.

„Es scheint kein Einzelfall“, sagen Harald Prieß und Jochen Birk, Obermeister der Zahntechniker-Innungen in Baden und Württemberg. Sie warnen seit Jahren vor den möglichen Gesundheitsrisiken, die mit Zahnersatz aus dem Ausland verbunden sind. Kein Verständnis haben sie zudem für Krankenkassen, die Patienten aus Kostengründen Produkte aus Billiglöhnländern empfehlen und so eine Gesundheitsgefährdung ihrer Mitglieder bewusst in Kauf nehmen.

Erst kürzlich sorgte mit Blei belastetes Spielzeug aus China für Schlagzeilen, wie der „Dentalspiegel“ meldet. Materialprüfungen bei Zahn-



Beste Ausbildung und hoher technischer Standard ermöglichen eine Qualität des Zahnersatz, die nicht eingespart werden dürfe, sind sich Jochen Birk (ZfW) und Harald Prieß (ZfB) einig. Foto: proDente e.V.

ANZEIGE



ersatz ergaben jetzt, dass die Belastung mit Blei auch bei Zahnersatz aus dem Ausland auftreten kann. Die gemessenen Werte waren mehr als doppelt so hoch wie beim Spielzeug.

Auch wenn diese Ergebnisse nicht verallgemeinert werden dürfen, geht es offenbar nicht um Einzelfälle. Die Zahntechniker-Innung Württemberg (ZfW) und das

Zahntechniker-Handwerk Baden – Die Innung – (ZfB) fordern deshalb die strenge Kontrolle von Normen und Standards, wie sie in Deutschland üblich sind und wie sie von deutschen Zahntechnikerlaboren strikt eingehalten werden müssen.

„Es geht um die Gesundheit deutscher Patienten“, so Jochen Birk von der ZfW, der auch kritisiert, dass manche Zahnärzte, die auf Zahnersatz aus dem Ausland zurückgreifen würden, ihre Patienten noch nicht einmal davon in Kenntnis setzen. „Hier werden Patienten bewusst im Unklaren gelassen“, sagt Harald Prieß, Obermeister vom Zahntechniker-Handwerk Baden – Die Innung. Die beiden Obermeister aus Baden-Württemberg empfehlen Patienten deshalb, hierzulande

auf Zahnersatz aus der Region zu bestehen. Nur dann sei beste Qualität garantiert. „Denn deutsche Zahntechniker sind bestens ausgebildet. Alle Materialien, die verarbeitet werden, sind absolut gesundheitsverträglich. Und die Verarbeitung erfolgt auf allerhöchstem technischen Stand“, erläutert Jochen Birk.

Sein badischer Kollege Harald Prieß verweist zudem auf die Vorteile der Systempartnerschaft von Zahnärzten und Zahntechnikern in Baden-Württemberg hin: „Sie arbeiten Hand in Hand. Davon profitiert der Patient. Er wird individuell und umfassend beraten, wohnortnah versorgt und intensiv betreut, was bei Zahnersatz aus dem Ausland so nicht möglich ist.“ Zahntechnische

Produkte seien Einzelanfertigungen für den Patienten und brauchten zudem eine regelmäßige Nachsorge, auch in Form von zahntechnischer Pflegearbeit, die nur ein Labor vor Ort zeitnah leisten könne. „Wir wollen nicht Bange machen! Aber wer bei Zahnersatz spart, der tut dies im Zweifel auf Kosten der eigenen Gesundheit.“ **ZT**

ZT Adresse

iqz – Informations- und Qualitätszentrum Zahntechnik GmbH
Geschäftsstelle Stuttgart
Schlachthofstraße 15
70188 Stuttgart
Tel.: 07 11 / 16 22 15-22
Fax: 07 11 / 16 22 15-11
E-Mail: info@iqz-online.de
www.iqz-online.de

FVZL-Bundesvorsitzender auf Tour

Herbert Stolle, Bundesvorsitzender des Freien Verbandes Zahn technischer Laboratorien e.V. (FVZL), bietet Vorträge und Diskussionen zum Problem des ZT-Handwerks und dessen Lösung an.

„Ist das deutsche Zahntechniker-Handwerk noch zu retten?“ Unter dieser Überschrift wirbt Herbert Stolle für seinen 45-minütigen, bundesweiten Vortrag zur Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft

geldgierige Krisengewinner die Regie, gedeihen Korruption und Abrechnungsbetrug. Dubiose Handelsgesellschaften organisieren mithilfe nah- und fernöstlicher Anbieter Umgehungstrafatbestände.“



der deutschen Dentalbranche. Doch auch für Diskussionen oder persönlichen Dialogen mit Vertretern der Politik, Standesvertretung, Unternehmern und Journalisten steht Stolle jederzeit bereit.

Mit diesem Vorschlag ruft Stolle deutsche Zahntechniker – mittlerweile „ein Häufchen armseliger Bittsteller, die ihre unternehmerische Kreativität eintauschen mussten gegen eine bestenfalls schlitzohrige Suche nach Gesetzeslücken“ – auf, ihre Kräfte zu bündeln, um der „systematischen Abkopplung von der allgemeinen Lohn- und Preispolitik“ zu begegnen.

„Im Dunstkreis des geltenden Unrechts übernehmen

Die Lösung für die Erkrankung der Branche ist nach Ansicht des FVZL „die sofortige Streichung des Wortes Zahntechnik aus dem SGB V“.

Interessierte Labore, Berufungs- und Meisterschulen sowie standespolitische Einrichtungen können ihre Einladung an die nachstehende Adresse richten. **ZT**

ZT Adresse

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

„Fonds kommt zum 1. Januar 2009“

Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt (SPD) hat Korrekturen am Gesundheitsfonds abgelehnt.

Der Fonds werde in seiner jetzigen Form und wie geplant am 1. Januar 2009 eingeführt, sagte Schmidt der „Berliner Zeitung“ Anfang Mai. Auch Forderungen nach einer Verschiebung des Fonds erteilte die SPD-Ministerin eine Absage. „Der Gesundheitsfonds wird in

Kraft treten“, sagte Schmidt. „Er steht im Gesetz. Und ich kenne niemanden, der eine Gesetzesänderung beantragt hätte.“

Drohungen der CSU, die Einführung des Fonds noch zu verhindern, wies die Ministerin zurück. Sie sehe nicht, wie es der CSU gelingen sollte, eine Mehrheit hierfür zu organisieren, sagte Schmidt. Die CSU habe bereits deutlich in der Wählergunst verloren und fürchte bei der anstehenden Landtagswahl im Herbst um ihre absolute Mehrheit. Vor diesem Hintergrund drohe die Partei damit, den Fonds noch zu kippen. „Die Regierungskoalition steht hinter dem Fonds“, versicherte die Ministerin. Auch Vorschläge, die Einführung des Fonds erneut zu verschieben, lehnte Schmidt ab. **ZT**



Quelle: ddp/zahn-online.de

Vorstandswiederwahl in ... „Dentalfachberater IHK“ – neuer Abschluss möglich

ZT Fortsetzung von Seite 1

Es kann nicht sein, dass 71 Millionen Versicherte einen Sonderbeitrag an die Krankenkassen für Kronen, Brücken und Prothesen abführen und die Kassen einen Überschuss von 3 Mrd. Euro aufbauen, weil der Leistungsanspruch für zahnkranken Patienten drastisch reduziert wurde.“

Einhellig haben die Innungsmitglieder auch den Abschluss von rechtswidrigen Einzelverträgen einzelner Krankenkassen (AOK Niedersachsen) verurteilt.

Bestärkt wurde diese politische Zielrichtung auch durch die einstimmigen Wahlergebnisse des Lehrlingswartes Heinrich Wenzel sowie der Beisitzer im NZI-Vorstand Dieter Hohlbaum, Alfred Schiller, Thorsten Kordes und Ralf Martin sowie die „geborenen“ Vorstandsmitglieder der Bezirke – für Hannover:

Andreas Steinweg; für Braunschweig: Winfried Belger; für Göttingen: Heinrich Wenzel; für Oldenburg: Michael Galeotti; für Osnabrück: Burkhard Große-Lochtmann und für Nord-Niedersachsen: Rüdiger Wandtke. Das überwältigende Mehrheitsergebnis für alle Kandidaten von 100 % zeigt einen klaren Vertrauensbeweis der Innungsversammlung, dem höchsten Entscheidungsgremium der NZI, und somit dass alle hinter dem alten und neuen Vorstand stehen. **ZT**

ZT Adresse

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

„Dentalfachberater IHK/Dentalfachberaterin IHK“ ist offizieller Titel. Die 22 Auszubildenden des Bundesverband Dentalhandel e. V. (BVD) haben in diesem Jahr besonderen Grund zur Freude. Mit einem neuen, zertifizierten Abschluss wird ab sofort das Berufsbild des Fachberaters im Dentalhandel aufgewertet.

Ende April 2008 wurde den Azubis erstmals das Zertifikat „Dentalfachberater IHK/Dentalfachberaterin IHK“ überreicht. Vertreter der IHK Braunschweig ließen es sich nicht nehmen,

ANZEIGE



den erfolgreichen Absolventen die Zertifikate persönlich zu übergeben. Zusammen mit der IHK Braunschweig hatte der

BVD im vergangenen Jahr eine Kooperation zur Ausbildung von Dentalfachberatern und -beraterinnen beschlossen. Um die Schulungslehrgänge des BVD auf einem konstant hohen Qualitätsniveau zu halten, wurden die Ausbildungsinhalte überarbeitet und die Kurse zertifiziert. Damit ist gleichzeitig garantiert, dass der Abschluss auch außerhalb der Dentalbranche einen höheren Stellenwert bekommt.



Erstmals wurde in Braunschweig der neue Titel „Dentalfachberater/-in“ an 22 Azubis überreicht.

ANZEIGE

trennscheiben . de

Richtig Scharf!

NEU

Supercut Trennscheiben:

- Spezielle Faserverstärkung für höchste Elastizität und Standfestigkeit
- Übertroffene Qualität für den Einsatz bei allen Metallen
- Höchste Effizienz durch schnelles und materialschonendes Schleifen und Trennen
- Komplettes Programm von 0,2 mm bis 1,0 mm Stärke

Produktprogramm Supercut ST/STM Trennscheiben			
Supercut ST Trennscheibe	1,0 mm x 40 mm	10 Stück	REF 130-101-00
Supercut ST Trennscheibe	0,5 mm x 40 mm	10 Stück	REF 130-102-00
Supercut ST Trennscheibe	0,7 mm x 40 mm	10 Stück	REF 130-103-00
Supercut STM Trennscheibe	0,5 mm x 26 mm	20 Stück	REF 130-111-00
Supercut STM Trennscheibe	1,0 mm x 26 mm	20 Stück	REF 130-112-00
Supercut STM Trennscheibe	0,3 mm x 26 mm	20 Stück	REF 130-113-00
Supercut STM Trennscheibe	0,2 mm x 22 mm	20 Stück	REF 130-114-00
Mandrells für Scheiben – groß		10 Stück	REF 139-301-00

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

Seit 45 Jahren bildet der BVD in Goslar Kaufleute im Groß- und Außenhandel mit dem Schwerpunkt Dentalhandel aus. Diese Schulungslehrgänge dauern zwei Wochen und finden vorwiegend für Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr statt. Im Laufe der Zeit sind sie zu einem festen Bestandteil der Ausbildung im Dentalhandel geworden; fast die ganze Branche ist zu Beginn der „Dentalkarriere“ in Goslar gewesen, um das Wissen für die Fachfrau bzw. den Fachmann zu wiederholen und zu vertiefen. Die Lehrgänge schließen mit mündlicher und schriftlicher Prüfung ab, die bewährten Prüfungsanforderungen folgen und damit ein Höchstmaß an Objektivität in der Leistungsbeurteilung gewährleisten. Die Referenten werden gemeinsam von BVD und IHK anhand definierter Leis-

tungsanforderungen ausgewählt. Sie kommen als Experten des jeweiligen Fachthemas sowohl aus der Dentalindustrie wie aus dem Dentalhandel. Der Inhalt der Ausbildung umfasst fünf große Bereiche: Wirtschaftliches Umfeld der Dentalbranche, Zahnheilkunde, zahnärztliche Praxis, zahn-technisches Labor sowie Material- und Instrumentenkunde. Um die Ausbildung der Dentalkaufleute auch in Zukunft auf hohem Niveau zu halten, werden kontinuierlich innovative Entwicklungen einbezogen. **ZT**

ZT Adresse

Bundesverband Dentalhandel e.V.
Unnauer Weg 7a
50767 Köln
Tel.: 02 21/2 40 93 42
Fax: 02 21/2 40 86 70
E-Mail: info@bvdental.de
www.bvdental.de

Krankenstand auf Rekordtief

Arbeitnehmer melden sich immer seltener krank. Grund ist nach Expertenmeinung die Angst vor Arbeitslosigkeit – obwohl die zuletzt gute Konjunktur den Erwerbsmarkt florieren lässt.

Es sind nicht einmal zwei Krankheitstage: Nur 3,4 Prozent ihrer Soll-Arbeitszeit haben Arbeitnehmer in den ersten drei Monaten dieses Jahres ausfallen lassen, berichtete die „Welt“. Die krankheitsbedingten Fehlzeiten seien damit von Januar bis März 2008 um 8,6 Prozent oder 0,3 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen, hieß es unter Berufung auf Statistiken des Bundesgesundheitsministeriums. Die Fehlzeiten in den ersten drei Monaten 2008 entsprächen 1,9 Arbeitstagen. Frauen waren laut „Welt“ mit 3,6 Prozent der Sollarbeitszeit häufiger krank als Männer mit 3,3 Prozent. Die Statistik des Gesundheitsministeriums erfasst die Krankenstände aller gesetzlich versicherten Arbeitnehmer. Die Zahl der Krankenstände ist in den vergangenen Jahren immer mehr zurückgegangen und hatte 2007 ein Rekordtief von 3,21

Prozent der Sollarbeitszeit erreicht. Arbeitsmarktforscher zeigten sich laut „Welt“ überrascht von der Entwicklung der Krankenstände. In den vergangenen Jahrzehnten seien die Fehlzeiten bei sinkender Arbeitslosigkeit regelmäßig angestiegen, jetzt aber fallen sie – obwohl die Zahl der Arbeitslosen immer geringer wird. Nach Meinung der Arbeitsmarktexperten liege das an der weiter bestehenden Angst vor Jobverlust. Insgesamt sinken die Krankmeldungen bei Arbeitnehmern seit Jahren. Das liegt neben der Angst vor Arbeitsplatzverlust an einer Verjüngung der Belegschaften, der gestiegenen Beschäftigung von Teilzeitarbeitern und einer besseren Gesundheitsvorsorge. Hinzu kommt, dass der Arbeiteranteil in Industrie und Bau mit schwerer körperlicher Beschäftigung deutlich gesunken ist. **ZT**
Quelle: spiegel.de, sam/AF

ZT WIRTSCHAFT

Feedbackkultur etablieren – „Hier kritisiert nicht nur der Chef!“

Feedback ist keine Einbahnstraße. Es gibt genügend Hinweise für den Laborinhaber, wie er den Mitarbeitern produktiv Rückmeldung geben kann. Wie aber läuft der Prozess umgekehrt? Wie bekommt der Laborinhaber ehrliches Feedback, fernab jeder Schmeichelei? Berater und Teamcoach Alfred Lange zeigt Wege auf.

Viele Laborinhaber erfahren, was ihre Mitarbeiter über sie und die Arbeitsabläufe im Dentallabor denken, nur durch Dritte oder in der Gerüchteküche. Gibt es einmal eine Rückmeldung, besteht sie in unsachlicher Kritik, weil ein Mitarbeiter „endlich einmal sagen kann, was ich wirklich über das Labor und den Chef denke“, oder in übertriebenem Lob, das aus taktischen Gründen vorgetragen wird. Die Reaktion der meisten Laborinhaber – und das gilt auch für Führungskräfte in der freien Wirtschaft – besteht darin, nun alles zu hinterfragen:

- „Versteckt sich hinter der anerkennenden Äußerung eine ironische Attacke?“
- „Will sich der Mitarbeiter einschleimen, weil er sich davon Vorteile erhofft?“
- „Warum nur traut sich niemand, seine Meinung zu äußern? Ob es darin liegt, dass ich jüngst einen Mit-

arbeiter wegen einer kritischen Äußerung sanktioniert habe?“

Wie also erhält auch der Laborinhaber ehrliches Feedback, das ihm weiterhilft und zu der Weiterentwicklung des Dentallabors beiträgt?

ANZEIGE



www.sds-meisterschulung.de

berufsbegleitende
Meisterprüfungsvorbereitung

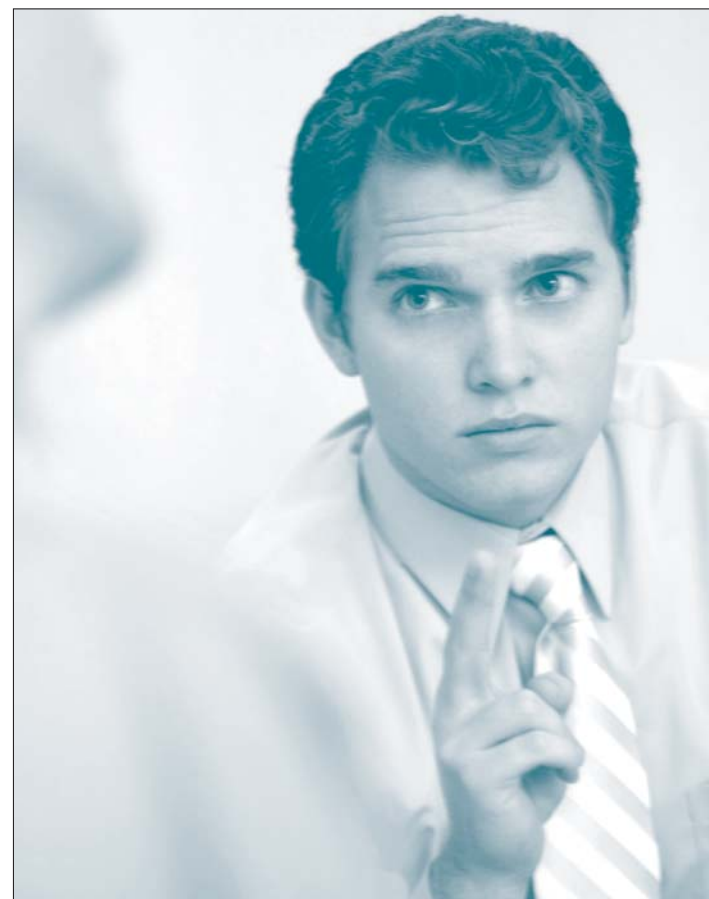
Fon: 08083 613
mail: info@sds-meisterschulung.de

„Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus“

Wer unter „Rückmeldung“ versteht, mit Mitarbeitern

nur dann zu kommunizieren, wenn etwas schief gelaufen ist, darf sich nicht wundern, wenn seitens der Angestellten Feedback ebenfalls nur in Form harscher Kritik erfolgt. Und wer unberechtigt lobt, mithin schmeichelt, um bestimmte Ziele zu erreichen, der wird feststellen, dass die Mitarbeiter ebenso vorgehen.

Eine Lösung besteht darin, verbindliche Spielregeln für das Feedback zu formulieren, an die sich alle halten müssen: die Mitarbeiter und auch der Laborinhaber. So kann im Team ein fairer, sachlicher und offener Umgangston vereinbart werden, bei dem Verallgemeinerungen, Vorwürfe und Angriffe gegen die Person vermieden werden. Sinnvoll ist es, diese Regeln gemeinsam zu erarbeiten und zu verabschieden: Alle Beteiligten geben ihr Ja-Wort zu den vereinbarten Grundsätzen ab.



Loben mit Begründung

Beim Aussprechen von Lob und Anerkennung stellt der Laborinhaber am besten diejenigen Situationen heraus, in denen etwas funktioniert hat, um mit begeisternden Worten zu loben. Eine motivierende Wirkung entfaltet ein Lob vor allem dann, wenn eine ausführliche und konkrete Begründung mitgeliefert wird und der Angesprochene spürt, dass ein Lob ehrlich gemeint ist, weil es durch Fakten legitimiert wird:

„Sagen Sie mal, wie haben Sie es nur geschafft, mit dem erbosten Zahnarzt, der über die zu späte Lieferung des Zahnersatzes so ärgerlich war, zurechtzukommen?“ Der Zahntechniker kann seinen Erfolg genießen, indem er ausführlich über ihn berichten darf.

Der Laborinhaber sollte stets so konkret wie möglich loben. Der Hintergrund: Im März 2008 wurde eine Studie aus den USA veröffentlicht, aus der hervorgeht, dass spezifisches Lob eine größere motivierende Kraft entwickelt als allgemeines Pauschallob. Das ergab eine Untersuchung mit Kindern an der Stanford Universität – die Ergebnisse lassen sich jedoch allgemein auf die „Kunst des Lobens“ übertragen.

Ein Beispiel: Malt ein Kind ein Bild, sollten Eltern besser sagen „Die Katze hast du aber schön gemalt“, als „Du bist eine tolle Malerin!“ Solch eine allgemein gehaltene Aussage könne den Kindern sogar die Motivation nehmen.

In dem Versuch zeigte sich überdies, dass Kinder, die zuerst allgemein für ein Bild gelobt wurden, auf spätere Kritik sehr sensibel reagierten. Sie verloren das Interesse an ihrer Arbeit und äußerten keine Ideen zur Verbesserung.

Die Studie lässt den Rückschluss zu: Anerkennt der Laborinhaber die Leistung eines Mitarbeiters mit einem spezifischen Lob, trägt er zur Motivation bei, und der Mitarbeiter wird robuster selbst bei der Konfrontation mit harscher Kritik. Denn er sieht darin einen Ansporn, sich zu verbessern.

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ANZEIGE



NEU!

- » Rund 300 Seiten
- » über 400 farbige Abbildungen
- » Produktvorstellungen
- » Marktübersichten
- » Klinische Fallberichte

Vorzugspreis 50€*
*bei Bestellungen bis 31.05.08

IMPLANTOLOGIE Handbuch '08

- » Gesamtübersicht deutscher Implantologiemarkt
- » Vorstellung Implantatsysteme
- » Marktübersichten Implantatsysteme und Ästhetikkomponenten aus Keramik
- » Marktübersicht Knochenersatzmaterialien
- » Marktübersicht Membranen
- » Vorstellung Implantologie Equipment
- » Marktübersicht Chirurgieeinheiten
- » Marktübersicht Piezo-Geräte
- » Diagnostik/Zahntechnik/Prothetik
- » Fachgesellschaften, Berufspolitik und Patienteninformation

Faxsendung an
03 41/4 84 74-2 90

Jetzt bestellen!

Bitte senden Sie mir das aktuelle Handbuch Implantologie '08 zum Vorzugspreis von 50,00 € (bis 31. Mai 2008) / 69,00 € (ab 01. Juni 2008). Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

Name:	Vorname:
Straße:	PLZ/Ort:
Telefon/Fax:	E-Mail:
Unterschrift:	

Praxisstempel

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: grasse@oemus-media.de
www.oemus-media.de



ZT 5/08

Bisherige Feedbackkultur analysieren

Eine offene, beidseitige Feedbackkultur innerhalb der Hierarchie entsteht durch Beispielkultur. Wenn sich der Laborinhaber als Führungskraft an die Spielregeln hält, gibt er ein nachahmenswertes Beispiel ab. Die direkte Einflussnahme auf Verhaltensveränderungen aufseiten der Mitarbeiter ist über sein eigenes Verhalten möglich.

Es gilt das Motto: „Man kann andere Menschen nicht ändern – aber sich selbst.“ Dann ist es durchaus möglich, über das eigene Beispiel auch unaufdringlich und ohne erhobenen Zeigefinger auf Verhaltensveränderungen bei Mitarbeitern hinzuwirken. Der Laborinhaber ordnet also nicht an, sich offen Feedback zu geben, sondern er lebt es vor.

Der erste Schritt besteht darin, zu analysieren, wie es mit der bisherigen Feedback(kultur) aussieht. In einem gemeinsamen Meeting besprechen Laborinhaber und Mitarbeiter, wie man sich bisher Rückmeldungen gegeben hat, ob und wie Leistungen anerkannt oder wie Missstände benannt wurden.

Häufig stellt sich heraus: Die meisten der Rückmeldungen dienten bisher hauptsächlich dazu, Pfründe zu sichern, Einzel- und Eigeninteressen zu verfolgen, in Auseinandersetzungen und Konflikten den „Sieg zu erringen“, also recht zu behalten.

Der Diagnose folgt die Therapie: So sollte der Laborinhaber als wichtigste Spielregel festlegen:

Jeder im Laborteam – und natürlich auch der Inhaber –

ist bereit und fähig, Feedback zu geben und zu empfangen, selbst wenn es schmerzhaft ist und für den Feedbackempfänger unangenehme Wahrheiten enthält. Denn dieser weiß ja nun: Es geht bei der Rückmeldung nicht darum, jemandem Schuld aufzubürden oder ihn als Person zu disqualifizieren – sondern immer um die Suche nach der bestmöglichen Lösung für ein Problem. Darum erfolgt das Feedback stets inhaltsbezogen, nicht personenbezogen. Und in einem Konflikt gewinnt – oder besser: überzeugt stets das beste Argument.

Dreischritt: Loben, kritisieren, Feedback geben

Hilfreich ist es, wenn das Team im Dentallabor zwischen den verschiedenen Techniken der Rückmeldung unterscheidet, um in einem abgestuften Dreischritt

- konkret loben,
- Feedback geben und
- produktiv kritisieren zu können.

ZT Wege zur offenen Feedbackkultur

1. Ziel ist ein Betriebsklima, in dem die drei Formen der Rückmeldung von allen Mitarbeitern und dem Laborinhaber als Instrumente anerkannt werden, sich gegenseitig zu unterstützen – und zwar durch:

- ▶ motivierende Anerkennung: begründendes und konkretes Lob,
- ▶ förderndes und korrigierendes Feedback und
- ▶ ehrliche und produktive Kritik, die dem Kritisierten weiterhilft.

2. Der Laborinhaber geht mit gutem Beispiel voran. Des Weiteren:

- ▶ analysiert er das bisherige Feedbackverhalten,
- ▶ legt mit den Mitarbeitern gemeinsam verbindliche Feedbackregeln fest und
- ▶ führt regelmäßig Gespräche nach den „sechs Schritten angemessenen Feedbacks“.



ZT Fortsetzung von Seite 8

Verhaltensveränderungen im Feedbackgespräch herbeiführen

Das Feedbackgespräch verfolgt das Ziel, dass die Mitarbeiter im Dentallabor ihr Verhalten ändern, und zwar aus eigenem Willen und Antrieb. Wahrscheinlich kennt jeder Laborinhaber Situationen, in denen er glaubte, jetzt müsse Herr Schmidt doch endlich einsehen, dass er sein Verhalten gegenüber Kollegen und Kunden einfach ändern muss – mit dem Resultat, dass jener im sel-

Wenn der Laborinhaber die folgenden Grundregeln berücksichtigt, ist die Wahrscheinlich-

Der Laborinhaber kann nur begleitende Hilfestellung geben – und die folgenden

ZT Goldene Feedbackregeln

- ▶ Ich bin ehrlich in meinen Äußerungen.
- ▶ Ich gehe mit dem Gesprächspartner fair um, bleibe sachlich, wähle wertfreie Formulierungen und vermeide Verallgemeinerungen und Vorwürfe.
- ▶ Ich gebe meinen Eindruck in der „Ich-Form“ wieder.
- ▶ Ich wähle einen positiven Gesprächseinstieg.
- ▶ Ich äußere meine Wahrnehmung anhand konkreter Beispiele und persönlicher Beobachtungen.
- ▶ Ich frage den Gesprächspartner, ob das Feedback erwünscht ist.
- ▶ Ich spreche niemals die Identitätsebene, sondern stets die Verhaltensebene an (nie die Person, sondern die Handlung kritisieren).
- ▶ Das Feedbackgespräch findet unter vier Augen statt.
- ▶ Ich reagiere nie aus der Emotion heraus, um mit klarem Kopf in das Gespräch gehen zu können.

Quelle: INtem Institut, Mannheim

ANZEIGE

ben Trott weitermacht. Der allzu menschliche Grund: Verhaltensveränderungen, die von außen angestoßen oder gar erzwungen werden, entfalten bei Weitem nicht die Wirkung, die entsteht, wenn der Mensch sie aus eigener Einsicht initiiert.

keit groß, dass die Mitarbeiter im Feedbackgespräch seine Absicht spüren, sie unterstützen zu wollen:

Beispiel für ein Feedbackgespräch

Der Laborinhaber kann im Feedbackgespräch erreichen, dass der Mitarbeiter selbst sich verändern möchte. Entscheidend ist seine Einstellung: Er muss innerlich davon überzeugt sein, dass es in der Verantwortung und Zuständigkeit des Mitarbeiters selbst liegt, seine Verhaltensweisen zu analysieren, zu überprüfen und ggf. zu ändern.

„sechs Schritte angemessenen Feedbacks“ beachten:

1. Der Laborinhaber stellt aufseiten eines Zahn-technikers ein Verhalten fest, das ihn stört. Einige Zahnärzte haben sich bereits über die Unhöflichkeit des Zahn-technikers beschwert. Der Laborinhaber geht jedoch nicht gleich in ein Kritikgespräch, sondern überlegt, welches Verhalten aus seiner Sicht wünschenswert ist.
2. Der Laborinhaber legt seine Absichten fest: Er möchte, dass der Mitarbeiter eine gute Beziehung zu den Kunden auf-

baut – die Höflichkeit gehört dazu.

3. Erst jetzt wird der Laborinhaber aktiv und sucht das Gespräch mit dem Zahn-techniker. Im Mittelpunkt steht allerdings nicht das Verhalten, also die Unhöflichkeit, sondern die Zielsetzung, eine gute Beziehung zu den Zahnärzten aufzubauen.
4. Er fragt den Mitarbeiter nach seinen Lösungsvorschlägen und nach Möglichkeiten, wie das angestrebte Ziel seiner Meinung nach erreicht werden kann. Zudem nennt er eigene Lösungsvorschläge. Falls der Zahn-techniker den Punkt „Höflichkeit“ nicht selbst ins Spiel bringt, wird er vom Laborinhaber angesprochen.
5. Falls der Mitarbeiter darin übereinstimmt, er könne sein Verhalten in Richtung erhöhter Höflichkeit verbessern, geht der Laborinhaber zu Punkt 6 über. Falls er es jedoch ablehnt, überhaupt in Erwägung zu ziehen, er könne an seinem Verhalten Verbesserungen vornehmen, muss der Laborinhaber konkrete und belegbare Beispiele nennen, mit denen er ihm seine Unhöflichkeit nachweisen kann. Dies sollte wertfrei geschehen. Denn noch muss das Ziel, dass der Zahn-techniker von selbst zu der Ansicht gelangt, sich ändern zu wollen, nicht aus den Augen verloren werden.
6. Laborinhaber und Mitarbeiter treffen eine Vereinbarung, in der sie festhalten, was beide tun, falls die alte Verhaltensweise wieder auftaucht.

Der Laborinhaber thematisiert also nicht das eigentliche Fehlverhalten, sondern eine wünschenswerte Änderung, die quasi eine „Etage höher“ angesiedelt ist. Indem der Mitarbeiter dort aus freien Stücken eine Veränderung vornimmt, korrigiert er unmerklich sein Fehlverhalten auf der darunter liegenden Ebene.

Feedback geben und einholen, Feedback erbiten und verarbeiten – all dies wird zu einer Selbstverständ-

ANZEIGE

lichkeit. Im Dentallabor entsteht eine Feedbackkultur, die bewirkt, dass nun auch der Laborinhaber von seinen Angestellten offenes, ehrliches und produktives Feedback erhält.

Das Kritikgespräch als Fortsetzung des Feedbackgesprächs

Führt das Feedbackgespräch nicht zum gewünschten Ergebnis, steht dem Laborinhaber die Möglichkeit offen, ein Kritikgespräch anzusetzen.

Während „Lob und Anerkennung“ selbst von erfahrenen Führungskräften viel zu selten eingesetzt wird, sieht es bei der dritten „Rückmeldungs-Technik“ ganz anders aus. Mit kritischen Anmerkungen sind Führungskräfte schnell bei der Hand – das gilt auch für die meisten Laborinhaber. Leider unterlaufen ihnen aber gerade dabei die größten Fehler, wodurch eine wahre Flut an Demotivations-Fallgruben entsteht. Denn Kritik verpufft vollkommen wirkungslos, wenn sie, bewusst oder unbewusst, die kritisierte Person infrage stellt. Produktiv-konstruktive Kritik jedoch zielt auf eine Verbesserung ab und will einen unbefriedigenden Ist-Zustand einem bestimmten Soll-Zustand annähern. Allerdings: Im Gegensatz zum Feedbackgespräch wird im Kritikgespräch das störende Verhalten des Mitarbeiters deutlich angesprochen.

Im produktiv-konstruktiven Kritikgespräch vermeidet es der Laborinhaber, die Selbstachtung des Kritisierten zu beschädigen. Er darf das natürliche Machtgefälle zwischen Vorgesetzten und Mitarbeiter nicht ausnutzen und muss die Beziehungsebene pflegen. Das Selbstwertgefühl des Mitarbeiters ist bei aller berechtigten Kritik zu achten – abstrafendes Abkanzeln vor Kollegen ist auf jeden Fall zu vermeiden. Produktive Kritik ist zeitorientiert – der Laborinhaber überlegt genau, wann der richtige Zeitpunkt für das Kritikgespräch gekommen ist, in dem in die Zukunft gerichtete Verbesserungen und Problemlösungen in Gang gesetzt werden sollen – und zwar gemeinsam mit dem Mitarbeiter. Der Kritisierte muss zudem Gelegenheit erhalten, sich in einem offenen und ehrlichen Dialog argumentativ zu wehren. Produktive Kritik betont stets, dass sie helfen will. Der Laborinhaber verdeutlicht dem Mitarbeiter, dass ihm nicht daran gelegen ist, ihn zurechtzuweisen, sondern gemeinsam mit ihm nach Wegen zu suchen, seine Aufgaben besser zu erfüllen.

Sich gegenseitig durch Feedback unterstützen

Wenn das Laborteam und der Laborinhaber die beschriebenen Regeln beachten, kommt es zu ehrlichem Feedback – auch aufseiten der Mitarbeiter. Schmeicheleien und ungerechtfertigte Kritik bleiben aus, selbst „negative“ Rückmeldungen werden konstruktiv aufgenommen und verarbeitet, weil sichergestellt ist, dass es dem Kritisierten allein um die Sache zu tun ist. Ist das nicht zu idealistisch gedacht? Natürlich wird es zu „Verstößen“ kommen. Der

Unterschied: Sanktioniert wird jetzt nicht mehr der Inhalt unangemessenen Feedbacks, sondern stets die Form, in der es gegeben wird: „Sie haben sich nicht an die Spielregeln gehalten!“ Das bedeutet zum Beispiel: Wenn ein Mitarbeiter eine Kollegin in der Teamsitzung persönlich angreift, können die anderen Teammitglieder und der Laborinhaber auf die vereinbarten Grundsätze verweisen. Und wenn dieser selbst einmal über die Stränge schlägt und seine hierarchische Position ausnutzt, kann er von den Mitarbeitern ermahnt werden, sich doch bitte schön an die vereinbarten Feedbackregeln zu halten.

Fazit

„Gleich und gleich gesellt sich gern“: Laborinhaber, die professionelle Rückmeldungen geben, dürfen hoffen und erwarten, dass die Mitarbeiter ebenso vorgehen. Wer das Prinzip konstruktiver Rückmeldungen vorlebt, fördert und ermuntert Gleichgesinnte. Jeder Mitarbeiter im Dentallabor sollte wissen: „Wenn ich meine Meinung sage, habe ich keine unangenehmen Folgen zu fürchten – wenn ich sie denn im Rahmen der vereinbarten Feedbackregeln äußere.“

ZT Kurzvita



Alfred Lange

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

ZT Adresse

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

ZT Literatur

- Fengler, Jörg: Feedback geben. Strategien und Übungen. Beltz Verlag 2004
- Kratz, Hans-Jürgen: 30 Minuten für richtiges Feedback. GABAL Verlag 2005



ZT TECHNIK

Digitale Farbnahme – mehr Sicherheit für Ihre Kunden und Patienten

Ein Patient, der eine Neuversorgung erhält, kann nur wenige Qualitätskriterien selber überprüfen. Aber die Ästhetik und in dem Zusammenhang die Zahnfarbe gehören mit Sicherheit zu den Dingen, die er zweifelsfrei als korrekt oder inkorrekt erkennen kann. Daher war in der Vergangenheit auch ein Großteil der Reklamationen der Zahnfarbe anzulasten. Dieser Beitrag von ZTM Olaf Schäfer beschäftigt sich mit einem wirksamen Gegenmittel – der digitalen Farbnahme.



Schon seit der Gründung des Dental-Labors Schäfer – vor nunmehr 17 Jahren – haben wir vieles versucht, mögliche Fehler bei der Zahnfarbenbestimmung auszuschließen. Die Fotografie der ursprünglichen und restlichen Zähne der Patienten war ein erster Schritt. Doch aus vielerlei Gründen nicht die Lösung. So ist die abgebildete Zahnfarbe leider in keinem Fall identisch mit der natürlichen Zahnfarbe, weil alle Hersteller von analogem Filmmaterial und Fotopapier bestimmte Farben verstärken, andere Farben unterdrücken. Es war also nicht möglich, eine Farbe anhand von Bildmaterial zu bestimmen. Allerdings konnten wir mit dieser zusätzlichen Arbeitsunterlage zumindest schon sehr gut die Effekte nachschichten.

Im Laufe der Jahre kamen die ersten Farbmessgeräte auf den Markt, von denen wir einen Großteil im praktischen Einsatz getestet haben. Nachteil war immer die punktuelle Messung, die uns nur Auskunft über eine kleine Region des gemessenen Zahnes gegeben hat,



Digitale Farbnahme mit dem Shadepilot von DeguDent.

nicht aber den Zahn in seiner Komplexität analysieren konnte. So waren auch die erzielten Ergebnisse zwar besser als bei der üblichen Farbbestimmung, aber insgesamt noch nicht zufriedenstellend.

Sie alle kennen die Situation: Der Patient steht, umlagert von Zahnarzt, Helferin und Zahntechniker, an einem Fenster und die Zahnfarbe wird ausdiskutiert. Jeder der Beteiligten sieht die Farbe anders und der Patient wird, je länger die Diskussion dauert, immer unsicherer. Dementsprechend kritisch wird er bei der Einprobe auch gerade den Aspekt Zahnfarbe beurteilen. Wichtige Voraussetzungen für eine korrekte Zahnfarbenbestimmung finden Sie nachfolgend:

- ▶ Eine Zahnfarbenbestimmung erfolgt grundsätzlich vor der Präparation.
- ▶ Jede Farbe, die Einfluss auf das Farbempfinden hat, sollte abgedunkelt oder entfernt werden. Farbige Bekleidung beim Patienten oder dem Farbbestimmenden, Lippenstift, kräftige Farben der Wände, Decke oder Einrichtung oder farbige Vorhänge an den Fenstern beeinflussen unser Farbsehen und müssen abgedeckt oder entfernt werden.
- ▶ Das Erkennen einer Farbe ist nur in einem relativ engen Zeitfenster möglich. Daher hat eine Farbnahme schnell zu erfolgen.
- ▶ Kontrollieren Sie die Messergebnisse unter verschiedenen Lichtbedingungen!
- ▶ Analysieren Sie die einzelnen Bereiche des Zahnes differenziert! Schneide, Körper und Zahnhals sind jeweils für sich zu bestimmen.
- ▶ Fertigen Sie Skizzen und Fotos der Zähne an! Sie helfen, die Farbe möglichst genau wiederzugeben.
- ▶ Sorgen Sie für Situationsmo-

delle, die die bisherige Situation wiedergeben und planen Sie anhand der Modelle die Neuversorgung!

Diese Punkte sind sicherlich gut gemeint und im Wesentlichen auch richtig – spiegeln jedoch die Realität leider nicht wider. Gehen wir die einzelnen Punkte doch einmal durch und schauen, was davon umsetzbar ist.

- ▶ Eine Zahnfarbenbestimmung erfolgt grundsätzlich vor der Präparation.

Dieser Punkt ist aus mehreren Gründen extrem wichtig. Zum einen wird die Zahnfarbe der Versorgung durch das Gerüstmaterial entscheidend beeinflusst, zum anderen werden Zähne durch die Präparation um bis zu zwei Farbstufen aufgehellt. Eine sichere Zahnfarbenbestimmung, die auch eine Beratung umfasst, ist also nur in der Planungsphase sinnvoll und trägt so zu einem sicheren Gelingen der Versorgung bei.

- ▶ Jede Farbe, die Einfluss auf das Farbempfinden hat, sollte abgedunkelt oder entfernt werden. Farbige Bekleidung beim Patienten oder dem Farbbestimmenden, Lippenstift, kräftige Farben der Wände, Decke oder Einrichtung oder farbige Vorhänge an den Fenstern beeinflussen unser Farbsehen und müssen abgedeckt oder entfernt werden.

Schön gesagt, aber welche Patientin möchte schon gern ihren Lippenstift entfernen oder in mausegrau zur Farbbestimmung erscheinen? Auch die/derjenige, die/der die Zahnfarbe bestimmen soll, muss entsprechend gekleidet sein. Ganz zu schweigen von der Farbgebung des Behandlungszimmers oder der Hauswand gegenüber dem Fenster, an dem bevorzugt die Farbe bestimmt wird. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass allein diese Forderung kaum in dem Maße zu erfüllen ist.

- ▶ Das Erkennen einer Farbe ist nur in einem relativ engen Zeitfenster möglich. Daher hat eine Farbnahme schnell zu erfolgen.

Die rasche Zahnfarbenbestimmung – ein Traum, der sich in meiner bisherigen beruflichen Laufbahn nur sehr selten erfüllt hat. Die einzige Konstante, die zu einer raschen Farbbestimmung führt, ist Zeitdruck. Entweder, weil das Wartezimmer voll ist oder der Pa-



Abb. 1

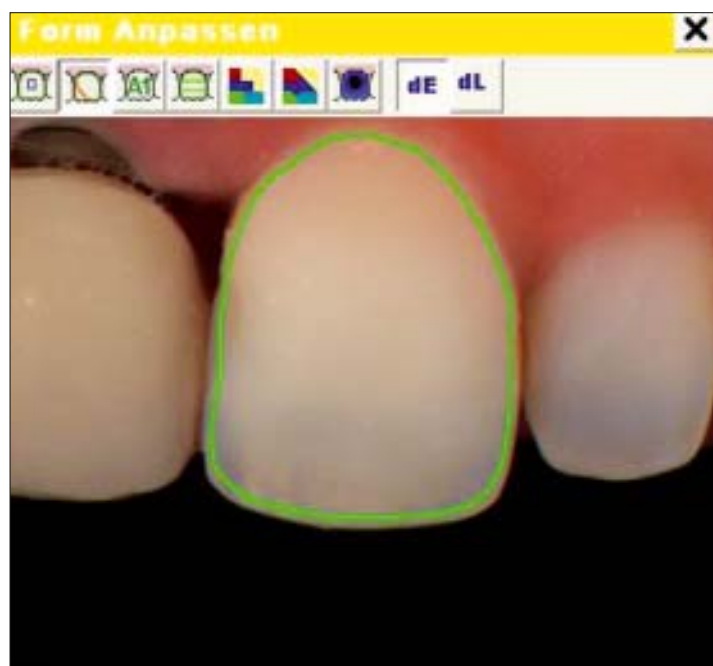


Abb. 2



Abb. 3

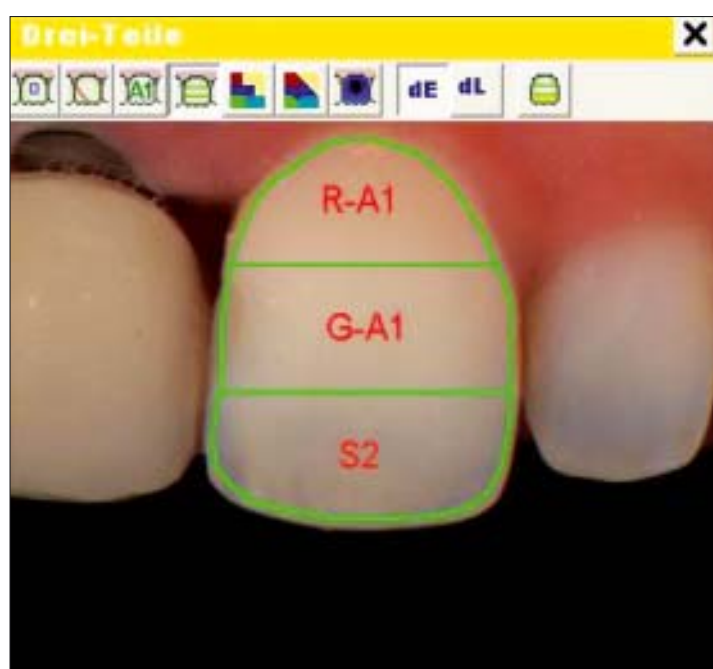


Abb. 4

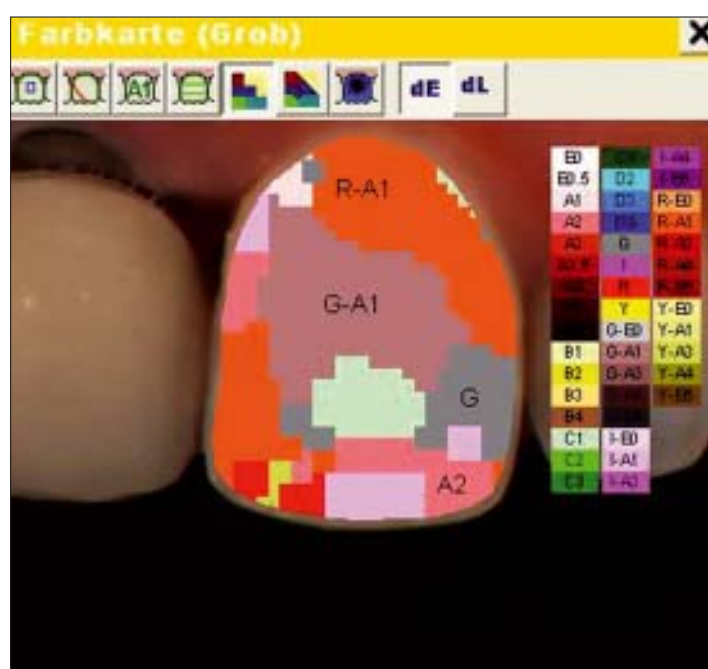


Abb. 5

ZT Fortsetzung von Seite 12

tient einen dringenden Termin hat oder der Patient für ein langes Hin und Her kein Verständnis zeigt.

› Kontrollieren Sie die Messergebnisse unter verschiedenen Lichtbedingungen!

Es gibt unendliche Farb-abstufungen, sowohl beim Kunstlicht als auch beim Tageslicht. Vergleichen Sie einmal die Zahnfarbe am späten Nachmittag sowohl am Fenster als auch unter einer Tageslicht-Neonröhre. Das Farbspektrum ist so gravierend unterschiedlich, dass Sie nach 10 Minuten entnervt aufgeben werden. Unsere Augen sind eben nicht kalibrierbar und nehmen Zahnfarben auch nicht in so feinen Nuancen wahr, um unter derart unterschiedlichen Lichtverhältnissen auch gleiche Ergebnisse zu erzielen.

› Analysieren Sie die einzelnen



Abb. 6

Bereiche des Zahnes differenzieren! Schneide, Körper und Zahnhals sind jeweils für sich zu bestimmen.

Der Schneidereich ist ein wichtiges Kriterium einer fertigen Versorgung. Aber in erster Linie in Bezug auf Transparenz, Effekte, Ausdehnung usw. Von den einzelnen Herstellern von Keramikmassen gibt es zwar Testplättchen der Schneidmassen, aber ihre endgültige Farbwirkung entfalten

die Massen erst im Zusammenspiel mit den darunter liegenden Dentinmassen. Gerade bei der Gestaltung der Schneide hat uns die Fotografie schon frühzeitig ein gutes Stück weitergeholfen. Nur macht eine naturidentische Schneide noch keine farblich korrekte Verblendung aus.

› Fertigen Sie Skizzen und Fotos der Zähne an! Sie helfen, die Farbe möglichst genau wieder-

zugeben.

Ohne Frage können Skizzen hilfreich sein. Doch was soll darauf eingezeichnet sein und wer nimmt sich die Zeit, eine gute und aussagekräftige Skizze anzufertigen? Sehen wir uns doch einmal sowohl eine Skizze als auch den Versuch einer Beschreibung an. Ist Blau denn nun Taubenblau, Blaugrau, Hellblau oder Ozeanblau? Und Orange, handelt es sich um ein helles Orange, ein dunkles, mehr gelblich oder welches Orange auch immer? Hier ist das Ergebnis abhängig von Ihrer Interpretation und den oben beschriebenen Faktoren. Unsicher ist das allemal und führt gerade bei Einzelkronen in der Front oftmals zu unbefriedigenden Ergebnissen. Gut, dass es so viele Patienten gibt, die das nicht so eng sehen und auch mit Versorgungen vorläufig zufrieden sind, die erhebliche farbliche Abweichungen aufweisen.

All diese Dinge waren mir schon lange bewusst und



Abb. 7

ich habe trotzdem immer wieder versucht, eine Zahnfarbe optimal zu bestimmen und zu reproduzieren. Wie oft waren Patienten im Labor, um wenigstens beim Glanzbrand die größten Fehler mittels Malfarbe zu kaschieren! Es waren auch nicht wenige Kronen, die wir zweimal angefertigt haben, weil trotz Malkunst nichts zu retten gewesen war.

Es gibt noch viele weitere Fehlerquellen, wie die Farbringe, die keinen metallischen Unterbau besitzen, die Farbsehschwäche vieler Menschen, die sich dessen gar nicht bewusst sind, die Schichtstärke der keramischen Verblendung oder die Müdigkeit unserer Augen, die sich nach einem langen Tag am Laborarbeitsplatz unweigerlich einstellt, auf die ich an dieser Stelle nicht eingehen möchte, weil das den Rahmen sprengen würde.

Die Lösung unserer Probleme ergab sich Anfang 2006, als mir der Shadepilot der DeguDent vorgestellt wurde. Dieses Farbmessgerät, ergänzt durch ein spezielles Keramiks Sortiment, auf das ich im weiteren Verlauf noch eingehen werde, misst die Zahnfarbe, so wie ich es mir immer gewünscht habe. Der Zahn wird in seiner Gesamtheit analysiert und die Ergebnisse können im Labor sicher umgesetzt werden. Das passiert unabhängig von Tageszeit, Umgebungsbeleuchtung, Lippenstift oder Bekleidung, schnell, sicher und zudem für den Patienten eindrucksvoll.

Viele technische Spezifikationen erheben dieses Gerät über die Masse der anderen mir bekannten Geräte und der Shadepilot ist heute aus unserem Labor und den Behandlungszimmern unserer Kunden nicht mehr wegzudenken.

Im Folgenden möchte ich Ihnen anhand des chronologischen Ablaufs einer Farbbestimmung zeigen, um was es im Einzelnen geht und welche Möglichkeiten und Chancen sich auch für Sie und Ihre Kunden durch die digitale Farb-

bestimmung ergeben können.

Die Farbbestimmung erfolgt innerhalb weniger Minuten im Behandlungsstuhl oder einem Platz Ihrer Wahl. Der Laborablauf bleibt davon unberührt und Ihre Techniker können während der Farbbestimmung unbehelligt weiterarbeiten. Das Messgerät wird vor dem Einsatz auf speziellen Keramikschalen kalibriert, um Ergebnisse immer unter der gleichen Referenz auszuweisen, und ist danach umgehend einsatzbereit. Eine Messung dauert pro Zahn etwa 30 Sekunden, die restliche Zeit dient der Beratung des Patienten. Auf dem Display kann der Patient die Messergebnisse betrachten und eine Entscheidung für seine zukünftige Versorgung treffen. Diese Entscheidungsmöglichkeit ist für viele Patienten, bei denen schon einmal eine herkömmliche Farbbestimmung durchgeführt wurde, eine ganz neue und wichtige Erfahrung. Aufgrund der Messsicherheit wird zum ersten Mal eine Basis für eine Entscheidungsfindung geschaffen. Die Patienten quittieren das mit einer schon im Vorfeld geschaffenen Zufriedenheit, weil nun anstelle von Unsicherheit Kompetenz nachgewiesen wurde. Abbildung 1 zeigt das Bild, welches vom Shadepilot aufgenommen und gespeichert wurde. Interessant ist auch, dass die Zahnoberfläche keinerlei Lichtreflexionen aufweist, unter denen man keine Farbe und Effekte erkennen könnte. Erreicht wird das durch eine integrierte Beleuchtung im Winkel von 45° und einem Polfilter, der zwischen Aufnahmechip und Zahn liegt. Es ist zwar auch möglich, sich Reflexionen im Bild anzeigen zu lassen (vgl. Abb. 3), diese werden aber durch das Gerät ins Bild gerechnet und dienen lediglich einer Darstellung, wie wir sie bisher gekannt haben.

Abb. 2: Der Umriss des Zahnes wird automatisch errechnet und durch eine grüne Linie angezeigt. Dass die Linie manche Bereiche auspart, hängt mit den farb-

ANZEIGE

Der wirtschaftlichste Weg zu höchsthetischer Keramik – Initial IQ von GC.

Genial einfach – genial schnell – das One Body-Konzept.

Initial IQ – One Body, Press-over-Metal für Metallgerüste.
Initial IQ – One Body, Press-over-Zircon für Zirkonoxidgerüste.

Opaleszierende Presspellets mit hohem Feldspatanteil und dreidimensionale Malpasten für natürliche Ästhetik, ohne Schichten, bei nur einem Brand.

Das Allround-Keramiks System für jede Indikation
www.gcinitial.gceurope.com

Wax-up...

pressen...

malen und nur 1 x brennen...

fertig!

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

www.germany.gceurope.com
oder info@gceurope.com
oder Tel./Fax: +49 89 89 66 74 29
Adresse oder E-Mail:



Abb. 8

lichen Extremen zusammen, die dort vorhanden sind. Verfärbte Füllungen, extrem transparente Schneidekanten oder andere, die Farbbestimmung beeinflussende Bereiche haben für die Bestimmung der Grundfarbe und die Restauration keinerlei Bedeutung und würden das Ergebnis verfälschen.

Abb. 3: Nun kann der Zahn in vielfältiger Weise analysiert werden. Der erste Schritt ist die Durchschnittsberechnung für die gesamte Zahnoberfläche. Genutzt wird dieser Messwert lediglich, wenn konfektionierte Zähne bei der Restauration zum Einsatz kommen.

Abb. 4: Hier wird der Zahn in drei Bereiche unterteilt. Inzisal, Zahnkörper und zervikal. In diesem Bild sind schon wesentliche bessere Differenzierungen möglich. Ein Klick auf die Farbe im Bild zeigt uns sehr deutlich, wie groß die Abweichungen zur Referenzfarbe sind und in welche Richtung diese Abweichung gehen.

Abb. 5: In dieser Grafik ist der Zahn mit all seinen Farben im Detail erkennbar. Wir sehen sehr schön, wo einzelne Farben auftreten und Lichtpunkte oder Verfärbungen in die Krone eingelegt werden sollten. Aus Orange wird so A4 oder aus Blau Schneidmasse D2. Das ist nachvollziehbar und wird das Ergebnis positiv beeinflussen, damit eine Krone nicht wie eine Krone wirkt, sondern wie ein Zahn, der natürlichen Ursprungs ist.

Abb. 6: Eine Schwierigkeit war es immer, aus 16 Grundfarben die Farbe des Referenzzahns zu erreichen. Rund 90 % der Zahnfarben sind Mischfarben, also beispielsweise weder der A3 noch der A3,5 zuzuordnen. Ein netter Versuch war immer, das Mischungsverhält-

nis der Massen zueinander per Augenmaß festzulegen. 50% A3 zu 50% A3,5 ergibt jedoch leider nicht A3,25, sondern eine Farbe, die wir vorab nicht festlegen können. Im Beispiel sehen Sie Mischungsverhältnisse, auf die zumindest ich nie gekommen wäre. Aber das Ergebnis zählt und die Resultate geben dem Gerät recht. Trotzdem sind 16 Massen leider nicht ausreichend, um das Farbspektrum der natürlichen Zähne wiederzugeben. Zu groß sind die Lücken zwischen den einzelnen Farben und in Zeiten des Bleachings oder der Versorgung von alten Menschen mit tieforangefarbenen Kronen ist auch die Einschränkung der Messskala nach oben und unten hin zu stark. Aus diesem Grund wurde für unser Keramiksortiment ein Zusatzset entwickelt, welches nahezu jeden Farbbereich abdeckt. Den kleinen Rest der Farben, die nicht zufriedenstellend reproduziert werden können, mischen unsere kreativen Techniker zur vollsten Zufriedenheit von Patient und Behandler. Aus 16 Farben im Grundsortiment werden so unzählige Farben.

Nun ist die Farbe analysiert und die Verblendung geschichtet. Trotzdem wäre es ja schön, wenn der Patient zu einer letzten Kontrolle mal eben ins Labor kommen könnte, damit wir das Ergebnis in situ kontrollieren und eventuell notwendige Korrekturen

durchführen können. Denn nicht immer haben wir die für eine optimale Verblendung notwendige Schichtstärke zur Verfügung und müssen trotzdem versuchen, ein optimales Ergebnis zu erreichen. Aber welcher Patient hat schon die Zeit, sich für ein bis zwei Stunden neben einen Techniker zu setzen, um sich die Farbe einer Krone anpassen zu lassen? Der Shadepilot löst auch dieses Problem. Messen wir doch einfach die Krone im Mund-



simulator und überprüfen das Ergebnis am Computer. Abb. 7: Die Krone wird zu diesem Zweck im Mundsimulator auf zahnfleischfarbener Knete positioniert, die Nachbarzähne (wichtig!) daneben und die Farbmessung durchgeführt. Das Ergebnis ist bezüglich der Messung im Mund absolut vergleichbar und erlaubt uns, den Erfolg unserer Arbeit vorherzusagen.

Abb. 8: Die Ursprungsmessung und die Kontrollmessung im Mundsimulator werden synchronisiert und mittels Messung kontrolliert. Falls jetzt Abweichungen vorhanden sein sollten, können wir diese schnell und effektiv durchführen, ohne dass wir dazu den Patienten bräuchten. Das erspart dem Praxisteam wertvolle Zeit, falls bei der Einprobe Farbdifferenzen festgestellt werden und

ein neuer Termin angesetzt werden muss, um die Farbe zu korrigieren.

Sie sehen: Digitale Farbmessung, ein gut eingespieltes Team und innovative Zahntechnik kann auch Ihren Arbeitsalltag entscheidend zum Positiven verändern. Und aus unseren Erfahrungen wissen wir, dass die Patienten über positive Erfahrungen in ihrem Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis reden und dass viele Patienten auf unzureichende Farbübereinstimmung ihrer eigenen Versorgung aufmerksam werden. Und nicht wenige Patienten lassen sich daraufhin alte Versorgungen erneuern, mit dem guten Gefühl, sich danach besser zu gefallen.

Zu guter Letzt: Ob die Zahnfarbenbestimmung in einem Labor als kostenloser Service oder kostenpflichtige Dienstleistung angeboten wird, muss jeder Laborinhaber selber entscheiden. Allerdings rechnet sich die Anschaffung des Gerätes schon allein durch die verminderte Reklama-

ANZEIGE

e.max

IPS

IPS

e.max

IPS

e.max

all ceramic
all you need

IPS e.max Restaurationen von Prof. Dr. D. Edelhoff / O. Brix, Deutschland

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.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

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

ivoclar

vivadent

passion vision innovation

ZT Adresse

ZTM Olaf Schäfer
Dental-Labor Schäfer
Klausgasse 1
37308 Heilbad Heiligenstadt
Tel.: 0 36 06/66 89-0
Fax: 0 36 06/66 89-20
E-Mail: dls@dls-online.de
www.dls-online.de

ZT Kurzvita



ZTM Olaf Schäfer

- geb. 1959 in Göttingen
- 1977 Beginn der Ausbildung zum Zahntechniker
- 1981 Gesellenprüfung
- 1981–82 Zahntechniker bei der Bundeswehr
- 1982–90 Zahntechniker in verschiedenen Laboren und einem Praxislabor im Raum Göttingen
- seit 1990 alleiniger Geschäftsführer des Dental-Labor Schäfer GmbH im Heilbad Heiligenstadt
- 1991 Meisterprüfung
- mehrere Jahre Mitarbeit im Vorstand der Zahntechniker-Innung Thüringen, Sachgebiet Öffentlichkeitsarbeit und Vergütungsausschuss
- Interessensgebiete: Dentalfotografie, Marketing, Betriebsführung, Funktionsdiagnostik
- Erfahrungen im Import sowie Export von zahntechnischen Leistungen

ZT PRODUKTE

Brüche ade – Scheiden tut nicht weh

Um das Ausbetten noch komfortabler und sicherer zu machen, bringt Renfert zwei neue Ausbettmeißel auf den Markt. Der seit Jahren bewährte Power pillo ist überarbeitet worden und wird ergänzt durch das Einsteigermodell Pillo.



Zwei neue Meißel, die das Risiko des Verlustes der Arbeit beim Ausbetten verhindern: Pillo und Power pillo von Renfert.

Beides sind optimale Werkzeuge, um mit kontinuierlicher Schlagkraft sicher auszubetten, unabhängig von Gips oder Einbettmasse. Durch das stufenlose Verstellen der Schlagkraft und die Leistungsregulierung über den Anpressdruck kann schnell und effizient auf jede Situation reagiert werden. Diese kontrollierte Art des Ausbettens erspart dem

Zahntechniker zum Teil sehr kosten- und zeitintensive Reparaturarbeiten. Denn das oft noch verbreitete Ausbetten mit Hammer und Zange birgt regelmäßig das Risiko des Totalverlustes einer Arbeit durch Prothesenbruch oder Verzüge am Gussmodell. Die Ausbettmeißel sind wartungsfrei und einfach zu bedienen. Obendrein lassen

sich die vier verschiedenen Meißelköpfe, die für alle Anwendungssituationen einsetzbar sind, in Sekunden ohne zusätzliches Werkzeug austauschen.

Der Power pillo wird von Profis bevorzugt, die sehr viel ausbetten. Durch höheres Gewicht, mehr Schlagkraft und eine Schnellkupplung ist er komfortabler und bietet die gewünschte Laufruhe. Pillo ist die etwas leichtere und günstigere Einsteigerversion. Sie eignet sich besonders für alle, die bisher noch nicht von Hammer oder Zange auf Ausbettmeißel umgestiegen sind und nun den ersten Schritt machen wollen. **ZT**

ZT Adresse

Renfert GmbH
Untere Gießwiesen 2
78247 Hilzingen
Tel.: 0 77 31/82 08-0
Fax: 0 77 31/82 08-70
E-Mail: info@renfert.com
www.renfert.com

Turbinen-Handstück noch wartungsärmer

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



Jetzt noch langlebiger: PRESTO AQUA II von NSK Europe.

Das hochpräzise PRESTO AQUA II hat zwei verschiedene Kühlsysteme und eignet sich so hervorragend zum exakten Schleifen und Feinieren von Keramik und Zirkon. Sein Wasserkühlungssystem verringert die Hitzebildung auf dem bearbeiteten Material und beugt somit der Abspaltung heißer Partikel vor. Das Kühlwasser lässt sich zu Tröpfchen oder feinem Aerosol umschalten.

Der einzigartige Staubschutzmechanismus verhindert das Eindringen von Rückständen in das Handstück, wodurch die Lebensdauer der Turbine erhöht wird. Zudem hat der Schleifstaub eine geringe Streuung und bleibt damit im Arbeitsbereich. PRESTO AQUA II ist völlig schmierungsfrei, eine Eigenschaft, die nicht nur den Werkstoff vor Ölbeschmut-

zung bewahrt, sondern auch eine saubere Arbeitsumgebung unterstützt und nicht zuletzt den Arbeitsalltag des Zahntechnikers wesentlich angenehmer macht.

Das Handstück ist drehbar und erlaubt einen einfachen Werkzeugwechsel. Es arbeitet zudem geräuscharm und vibrationsfrei. Auch der Ein- und Ausbau des Wasserbehälters ist schnell und unkompliziert möglich. Die Wasserzufuhr lässt sich sowohl aus dem Tank als auch über eine externe Leitung regeln. Das PRESTO AQUA II-System besteht aus dem PRESTO AQUA II-Gerät, der Kupplung

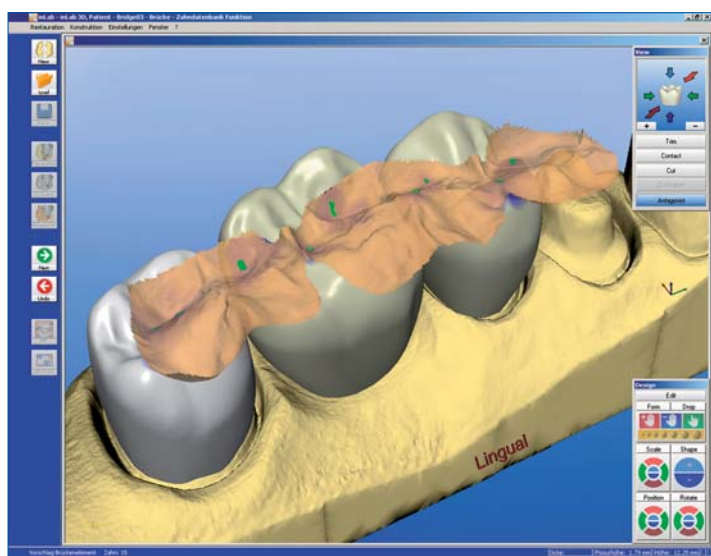
QD-J B3, einem Fußschalter, dem Handstück und zwei Luftschläuchen. **ZT**

ZT Adresse

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

Planungssoftware nun voll ausschöpfen

Sirona bietet mit der eigenen zentralen Fertigung infiniDent nun an, Brückengerüste mit Kauflächenanteilen auf bis zu vier Gliedern aus dem NEM-Werkstoff inCoris NP (CoCr) herzustellen. Durch dieses neue Produktangebot können die Möglichkeiten der inLab 3D-Software zur Planung voll ausgenutzt werden.



rüste wie auch die Kronenkappen und Brückengerüste zur Vollverblendung im Laser-Sinterverfahren her.

Dieses Verfahren zeigt deutliche Vorteile bei der Gestaltung und Herstellung der Kauflächen im Vergleich zu gefrästen Gerüsten. Da man auf den Fräserdurchmesser keine Rücksicht mehr nehmen muss, lässt sich nahezu jede Morphologie herstellen. Im Angebot von infiniDent sind bereits Brückengerüste mit bis zu acht Gliedern zur Vollverblendung sowie „Vollgusskronen“. „Jetzt realisieren wir einen lang gehegten Kundenwunsch“, sagt Jörg Haselbauer, Projektleiter Marketing infiniDent bei Sirona. „Über CAD/CAM diese Art von Brückengerüsten aus Kobalt-Chrom herzustellen, bietet dem Labor deutliche Zeit- und Kostensparungspotenzial gegenüber der klassischen Guss-technik.“

Weitere Informationen zum Materialangebot von infiniDent finden Sie auch im Internet unter www.infinident.de **ZT**

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

inLab 3D ermöglicht dem Zahntechniker unter Berücksichtigung der Nachbarzähne und Antagonisten, Brückengerüste in reduzierter Zahnform, Brückengerüste zur Teilverblendung und vollanatomische Elemente zu konstruieren. So kann er die unterschiedlichen Elemente auch innerhalb eines Brückengerüsts miteinander kombinieren.

Auf das Aufwachsen der Gerüste kann dadurch komplett verzichtet werden. Bei den von infiniDent gelieferten Gerüsten muss der Zahntechniker auch keine Gusskanäle mehr abtrennen und kann direkt mit dem Einschleifen der Kontaktpunkte beginnen. Anschließend werden die Verblendanteile verblendet und die Metallflächen poliert. infiniDent stellt die CoCr-Ge-

Natürliche Farben sofort einsatzfähig

Die gebrauchsfertigen VINTAGE Art Pastenmaldfarben von SHOFU beeindrucken durch ihre mikrofeine Partikelstruktur und eine angenehme Konsistenz. Ein separates Anmischen ist nicht erforderlich. Darüber hinaus bieten sie ein hervorragendes Applikationsverhalten und eine außerordentliche Deckkraft.

Für die Entwicklung der Farben wurden weltweit die farblichen Charakteristika natürlicher Zähne analysiert und die Reproduktionstechniken erfahrener Dentaltechniker berücksichtigt.

Die fluoreszierenden VINTAGE Art Pastenmaldfarben 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 beeindruckt die

Deckkraft. Selbst die gebrauchsfertige Glasurpaste ist hoch fluoreszieren



Sehr angenehme Konsistenz und ohne separates Anmischen zu verarbeiten: VINTAGE Art von SHOFU.

rend und unterstützt die natürliche Farbwirkung. Das gesamte VINTAGE Art System besteht aus 31 Ein-

zelfarben, die entsprechend den Einsatzmöglichkeiten in Praxis und Labor klassifiziert sind.

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

ZT Adresse

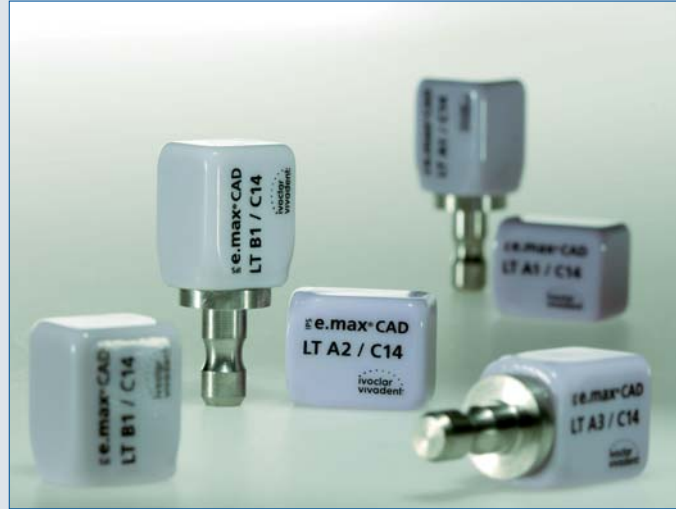
SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-0
Fax: 0 21 02/86 64-65
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de



Die Pastenmaldfarben VINTAGE Art sind einzeln oder in Sets erhältlich.

Produkt unter den Top 10 in USA

IPS e.max CAD LT von Ivoclar Vivadent ist eines der beliebtesten Dentalprodukte in den USA.



Heiß begehrt in den Vereinigten Staaten: IPS e.max CAD LT von Ivoclar Vivadent.

IPS e.max CAD LT wurde 2007 von den Lesern der amerikanischen Zeitschrift „Dental Lab Products“ unter die innovativsten und einflussreichsten zehnte Produkte der Dentalbranche gewählt. Dies ist ein besonders großer Erfolg, da innerhalb eines Jahres fast 400 Dentalprodukte in diesem Magazin vorgestellt werden.

Jeder der zwölf Ausgaben wurde eine Product Information Card beigelegt, mittels der das Interesse an den einzelnen Neuheiten gemessen werden konnte. Außerdem hatten die Leser die Möglichkeit, ihre Favoriten per Internet auszuwählen.

Die Wahl von IPS e.max CAD LT als eines der besten zehnte Produkte im Jahr 2007 ist ein Beweis für den Bedarf in der Industrie für bahnbrechende Produkte. Mit dem Einsatz von IPS e.max CAD LT-Blöcken werden Produktionszeiten verkürzt, die Effizienz erhöht und gleichzeitig die Qualität des Endergebnisses erhalten bzw. gesteigert. zt

zt Adresse

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

Garantiert sicher sterilisieren und dokumentieren

Die dokumentierbare, nachvollziehbare Datenerfassung im dentalen und medizinischen Bereich wird immer dringlicher gefordert. Für W&H ausschlaggebend, ein Konzept zu entwickeln, das die umfassende, automatische und sichere Sterilisation und Rückverfolgung des Sterilisationsprozesses garantiert.

Mit dem neuen LisaSafe Etikettendrucker in Verbindung mit den Sterilisatoren Lisa 500 und 300 ist dies hervorragend gelungen. Das System ist so einfach wie effizient. Der Drucker wird direkt an Lisa angeschlossen und ein automatischer Etikettendruck erfolgt nur nach erfolgreicher Beendigung des Sterilisationszyklus.

In Verbindung mit LisaLog (bei Lisa 500 Standard, bei Lisa 300 optional) lässt sich der Beladungs- und Sterilisationszyklus immer mit dem Patienten verknüpfen, da die LisaSafe-Etiketten die für die Dokumentation entscheidenden Informationen wie die Seriennummer des Sterilisators, die Zyklusnummer, das Sterilisationsdatum und die Lagerfrist des Sterilisationsgutes enthalten.

Die Anforderungen vieler internationaler Hygienerichtlinien und -normen bezüglich der



Der LisaSafe Etikettendrucker von W&H – für garantiert sicheres Dokumentieren.

Rückverfolgbarkeit werden damit erfüllt – insbesondere betrifft dies auch die Empfehlungen des Robert Koch-Institutes. Die Etiketten werden vor der Lagerung auf die sterilisierten Ladungen übertragen. Nach dem Öffnen der Sterilgutverpackung und Verwendung des Instrumentes am Patienten wird

die Etikette abgelöst und in die Patientenakten übernommen. Somit wird der Prozess der Rückverfolgbarkeit lückenlos geschlossen. Zudem bieten Lisa-Sterilisatoren ausschließlich „Klasse B“-Zyklen für die garantiert sichere Sterilisation jeglichen Ladungsgutes. Die Parameter werden

kontinuierlich von einem integrierten Prozessbeurteilungssystem überwacht und der „Air Detector“ (Standard bei Lisa 500) gewährleistet eine vollständige Exposition durch den gesättigten Dampf, selbst bei verpackten hohlen Ladungen. Gemeinsam garantieren Lisa-Safe und Lisa-Sterilisatoren der Serie 500 und 300 eine sichere Sterilisation sowie eine fehlerlose Rückverfolgbarkeit. Praxen sind somit rechtlich abgesichert und der Schutz von Patienten, Arzt und Personal ist gewährleistet. zt

zt Adresse

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

Neue Produktlinie rund um das CAD/CAM-Modell

Die picodent GmbH aus Wipperfürth erweitert ihr Produktprogramm rund um die CAD/CAM-Modellherstellung.

picodent hat mit twinduo scan das erste scanbare Zwei-Komponenten-Knetsilikon (1:1) für die Zahntechnik entwickelt. twinduo scan beinhaltet spezielle Materialzusätze, um optimale Scanergebnisse für alle CAD/CAM-Systeme zu ermöglichen. Die Verarbeitung ist sehr homogen und standfest, somit wird eine perfekte Platzierung auf dem Modell gewährleistet. twinduo scan erreicht eine hohe Endhärte, um Verformungen zu vermeiden. Die Verarbeitung ist sehr wirtschaftlich, da kein aufwendiges Kartuschenmaterial mehr benötigt wird.

Mit Implantat-rock gold, der neuen Farbe des Spezialsuperhartgipses für Implantat-, Säge-, Meister- und

CAD/CAM-Modellen wurde auch hier die Voraussetzung für optimale Scanergebnisse geschaffen. Der Implantat-rock bietet dem Anwender Modelle mit einer sehr hohen Endhärte (300 MPa) und darüber hinaus superglatte Oberflächen. Neben der extrem niedrigen Expansion ist als weiterer Vorteil die frühe Entformbarkeit (ca. 35 Min.) der Implantat-rock Modelle zu sehen.

Abgerundet wird die neue Produktlinie rund um das CAD/CAM-Modell mit dem pico-scanspray für alle weiteren Arbeitsschritte, wo individuell Scanspray benötigt wird. pico-scanspray trägt sehr dünn auf und lässt sich wieder leicht entfernen. zt



Weiter- und neuentwickelt: Die picodent-Produkte zur Herstellung von CAD/CAM-Modellen.

zt Adresse

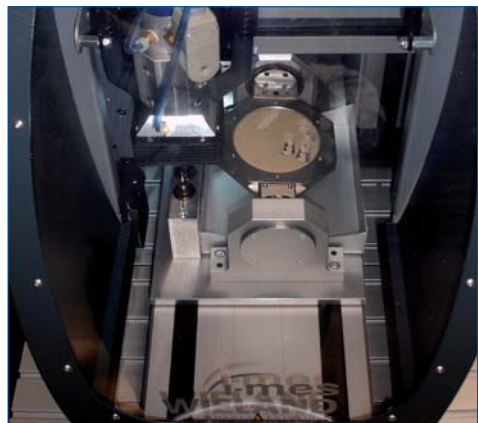
picodent® Dental-Produktions- und Vertriebs-GmbH
Lüdenschneider Straße 24-26
51688 Wipperfürth
Tel.: 0 22 67/65 80-0
Fax: 0 22 67/65 80-30
E-Mail: picodent@picodent.de
www.picodent.de

Fräsen auch klein und günstig

Der wirtschaftliche Einstieg in die ZENO® Tec-Welt: ZENO® 2100 von WIELAND Dental + Technik.



Passt auf jeden Arbeitstisch: die Einsteiger-Fräsmaschine ZENO® 2100 von WIELAND.



nen somit bis zu zwei Discs bzw. 60 Einheiten aller ZENO® Oxidkeramiken, ZENO® Kunststoffe und ZENO® Wachs-Discs am Tag gefräst werden. Wie gewohnt können alle Indikationsspektren aus den ZENO® Discs mit Präzision abgedeckt werden. Die herausragenden Vorteile der ZENO® 2100 sind die Größe und der Preis! Das wirtschaftliche Einstiegspaket in die CAD/CAM-Welt besteht aus der ZENO® 2100-Einheit, dem CAM-Modul 3.2, dem 3shape-Scanner D250, dem Softwarepaket Dental-Designer™, der Absaugung ZENO® Air Eco und dem Sinterofen ZENO® Fire. 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 05-1 25
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Speziell für Praxislabor und Dentallabor bis zu mittlerer Größe hat WIELAND die Fräsmaschine ZENO® 2100 entwickelt. Die kompakte und platzsparende Maschine ist mit einer Disc-Aufnahme fürs Trockenfräsen ausgestattet und passt auf einen Arbeitstisch. Mit der kleinen und smarten ZENO® 2100 kön-

Höhere Effizienz beim automatischen Anmischen

3MESPE kündigt die Einführung des automatischen Mischgeräts Pentamix™ 3 an – und damit eine neue Generation der automatischen Mischtechnik. Sie bietet verbessertes Handling bei doppelter Geschwindigkeit.

Pentamix™ 3 zeichnet sich durch eine höhere Geschwindigkeit und eine kleinere Standfläche als alle anderen automatischen Anmisch- und Dosiersysteme im Markt aus. Bei der doppelten Geschwindigkeit des Pentamix™ 2 bietet das Pentamix 3 Mischgerät die Möglichkeit, ein breites Spektrum an Materialviskositäten verarbeiten zu können, insbesondere schnell abbindende Materialien. Außerdem sorgt es auf Knopfdruck zuverlässig für ein homogenes und blasenfreies automatisches Anmischen.

„Mit dem Mischgerät Pentamix 3 erreichen Labor- und Praxisteams einen gleichmäßig hohen Standard und eine hohe Detailgenauigkeit“, sagte Bernd Gangnus, weltweit verantwortlicher Produktgruppen-Manager bei 3M ESPE. „Durch das schnellere Anmischen steht mehr nutzbare Verarbeitungszeit zur Verfügung und das Risiko der Deformation wird vermindert. Dies reduziert die Belastung für alle Beteiligten – sowohl die Patienten als auch Zahnärzte



Pentamix™ 3 von 3M ESPE läutet eine neue Generation des automatischen Anmischens ein.

und Mitarbeiter in Praxis und Labor profitieren davon.“ Das neue High-Tech-Design und die bedienerfreundlichen Merkmale des Pentamix 3 Mischgeräts gewährleisten ein präzises Ausbringen des Materials und eine bequeme Handhabung. Bei den neuen Penta™ Kartuschen für das Mischgerät

Pentamix 3 sind Produktname, Verarbeitungszeit und Mundverweildauer auf der Kartuschenverriegelung aufgedruckt, sodass diese Daten auch bei geschlossenem Gerätedeckel sichtbar sind. Fehlerwahrscheinlichkeit und Materialverschwendung werden dadurch reduziert. Dank des kompakte-

ren, rationellen Designs nimmt das Mischgerät Pentamix 3 nur wenig von dem kostbaren Platz auf dem Arbeitstisch in Anspruch – auch Wandmontage ist möglich.

3M ESPE Abformmaterialien bieten höchste Qualität, Zuverlässigkeit und die Erfahrung aus einer langen Tradition an bewährten Produkten, auf die Sie bei nahezu allen Indikationen oder Abformtechniken vertrauen können. Nehmen Sie gleich beim ersten Mal den perfekten Abdruck – kein Problem dank 3MESPE, Ihrem zuverlässigen Partner und dem weltweit führenden Anbieter von Lösungen für die Präzisionsabformung.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.3mespe.de. zt

zt Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Freecall: 0800/2 75 37 73
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

Kompakte Tisch-Gusschleuder

Für die Gusschleuder Fornax T mit Induktions-Schmelzeinrichtung wurde von der BEGO Bremer Goldschlägerei das seit dreißig Jahren bewährte Gieß-Konzept zielgerichtet weiterentwickelt.



Technisch und optisch perfekt auf jedem Labortisch: Fornax T von BEGO.

Mit ihren neuen Funktionen ist die Fornax T eine ergonomische und kompakte Gusschleuder mit allen technischen und wirtschaftlichen Vorzügen. Durch ein neues anwenderfreundliches Bedienungs-Panel mit Display und Softtasten, ihre geringe Bauhöhe und ein tolles Design macht die Gusschleuder auf jedem Labortisch eine gute Figur. An eine normal gesicherte Schuko-Steckdose angeschlossen, sorgen die geringe Stromaufnahme von lediglich 16 Ampere, die neue Wassersparfunktion und die hohe Heizleistung bis 1.550 °C für wirtschaftliche und einwandfreie Guss-

ergebnisse. Speziell entwickelte Keramik-Gusstiegel garantieren mit ihrer neuen Geometrie und der glatten, hochwertigen Oberfläche ein perfektes Ausfließverhalten. Ein Produkt von Zahn Technikern für Zahn-techniker. **ZT**

ZT Adresse

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

Ziramant rückt Zirkon zuleibe

Mit den Ziramantschleifer von Busch lassen sich Zirkonoxid-Gerüste effizient bearbeiten.



Für die effektive Bearbeitung von Zirkongerüsten: Ziramantschleifer von Busch.

Ästhetisch zahnfarbene Restaurationen liegen im Trend. Der für Gerüste verwendete Werkstoff Zirkonoxid (ZrO₂) ist mit herkömmlichen Diamantschleifern aufgrund seiner hohen Festigkeit nur schwer zerspanbar. An Zirkonoxid-Gerüsten sind oft vor dem Verblenden abschließende Korrekturen nötig, um z. B. die Passgenauigkeit auf dem Meistermodell zu optimieren. Hierfür bietet Busch die neuen Ziramantschleifer mit FG-Schaft zum Einsatz in der Laborturbine mit Wasserkühlung an. Sie verfügen über eine spezielle auf Zirkonoxid abgestimmte Diamantkörnung. Als Vorzüge sind besonders

die bessere Abtragsleistung und die höhere Standzeit gegenüber herkömmlichen Diamantschleifern hervorzuheben. Ziramant-Schleifer sind in fünf verschiedenen, praxistypischen Instrumentenformen lieferbar. Weitere Informationen können Sie beim Hersteller unter der nachstehenden Adresse anfordern. **ZT**

ZT Adresse

Busch & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/8 60
Fax: 0 22 63/2 07 41
E-Mail: mail@busch.eu
www.busch.eu

Neue Zirkoniumdioxid-Verblendkeramik mit Feldspat

Mehr ästhetisches Potenzial mit Zirkon: Hohe Transluzenz wird durch hohen Gehalt an Feldspat erreicht. Dies ermöglicht natürliche Ästhetik und Lichtdynamik ohne Kompromisse – sowie präzise WAK-Anpassung ohne Zugspannungen. Für noch mehr Transluzenz und Transparenz in der Vollkeramik erweitert GC EUROPE ab sofort seine innovative GC Initial-Keramikserie um eine neue Zirkonoxid-Verblendkeramik.

GC Initial Zr-FS besitzt einen sehr hohen Feldspatanteil und ermöglicht durch seine optimierte Kristallstruktur und den geringeren Glasgehalt eine den natürlichen Zähnen vergleichbare Lichtreflektion und -dynamik. Gleichzeitig ist es punktgenau auf den WAK-Wert der hochfesten Zirkonoxidgerüste abgestimmt. Und selbstverständlich folgt das neue System, das mit allen GC Initial-Zr-Massen kompatibel ist, dem bewährten Keramikkonzept von GC „Eine Schichttechnik – eine Farbsystematik“ – für noch mehr Klarheit und Wirtschaftlichkeit im Labor. Mit GC Initial Zr-FS erweitert die Dental Care Company ihre Vollkeramiklinie nun um ein weiteres ästhetisch-funktionelles Highlight: Die hochreinen Feldspate in der neuen Verblendkeramik ermöglichen zum einen eine beeindruckende Lichtbrechung und natürliche Transluzenz, und auf der anderen Seite bewirken sie eine höhere Stabilität und Strapazierfähigkeit des Zirkonoxidmaterials.

Hohe Lichtleitfähigkeit und perfekter Sitz am Kappchen

Aufgrund der punktgenauen Anpassung an den WAK-ausdehnungskoeffizienten



Die Erweiterung der Vollkeramiklinie von GC Europe um ein Mehr an Transluzenz und Transparenz: GC Initial Zr-FS.

von Zirkonoxid (WAK-Wert: 9,4) ist die Verblendkeramik ideal auf die im CAM- und CAD/CAM-Verfahren hergestellten Gerüstwerkstoffe abgestimmt und kann sogar ohne Langzeitabkühlung sicher verarbeitet werden. So lassen sich Spannungssprünge und Abplatzungen verhindern und die tägliche Arbeitszeit verringern. Zudem gewährleistet die hohe Brenntemperatur von 810 °C beim ersten Dentinbrand eine optimale Verbundfestigkeit und eine gleichmäßige Kristallstruktur für ein strapazierfähiges Keramikgefüge. Ein weiterer Vorteil: Die sehr gute Benetzbarkeit von GC Initial Zr-FS bewirkt eine ideale Verbindung mit den unterschiedlichen Zirkonoxidgerüsten – ob grün, gesintert oder gehippt; selbst bei einer größeren Schichtstärke liegen die

sensiblen Randbereiche nach dem Brennen exakt am Kronenkappchen an.

Mehr Effizienz und Ästhetik dank geringem Glasanteil

Nicht nur der hohe Anteil an Feldspat sorgt in der neuen Zirkonoxidkeramik für eine naturidentische Ästhetik, die drei GC Initial Zr-FS Frame Modifier (FM) dämpfen zusätzlich den Helligkeitswert des Gerüstwerkstoffs und unterstützen so den fluoreszierenden Effekt der späteren Restauration. Und mit den ergänzenden Effektmassen und Malfarben im System lassen sich einfach und schnell individuelle Farbakzente setzen.

Auch das vereinfachte Handling überzeugt bei GC Initial Zr-FS: Durch den geringen

Brennschwind und die gute Standfestigkeit lässt sich das antagonistenfremdliche Material einfach und komfortabel schichten bzw. modellieren; und dank des geringen Glasanteils kann der Zahntechniker es auch problemlos beschleifen und polieren.

Die neue feldspathaltige Zirkonoxidverblendkeramik GC Initial Zr-FS, die mit allen GC Initial Zr-Massen kompatibel ist, ist ab sofort in einem Basic-Set (u.a. mit 16 Dentinfarben, drei Frame Modifiern und Opakdentin) und in einem darauf aufbauenden Advanced-Set (u.a. mit INside- und Schultermassen) erhältlich. Zusätzlich gibt es ein spezielles IN-vivo/INSitu-Set mit diversen Effektmassen zur internen und externen Kolorierung. **ZT**

ZT Adresse

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

Ideales Vier-Jahreszeiten-Wachs

Merz Dental präsentiert artWax® – damit man schon vorher weiß, wie es nachher aussehen wird.

Für das Aufstellen von Zähnen bietet Merz Dental mit artWax® ein neues temperaturbeständiges Vier-Jahreszeiten-Wachs mit idealer Erweichungstemperatur. Zu den besonderen Vorteilen zählen das exakte Anschwemmverhalten und das Ausfüllen der Interdentalräume. Dies spart Zeit und erleichtert das Arbeiten. Aufgrund der effizienten Abstimmung des Erstarrungsverhaltens können die Zähne exakt positioniert werden, ohne dass zuvor aufgestellte

praktisch nicht am Instrument und an den Zähnen, ist einfach zu polieren, sodass wenig Nacharbeit nach der Fertigstellung notwendig ist. artWax® toleriert unter sich gehende Kieferkammarten und reißt nicht beim Abheben der Modellation und ist somit für die gesamte Breite an Kieferformen und Kieferkammverläufen geeignet. Die Erweichungstemperatur gestattet auch die Anwendung der Gießtechnik mit Dupliergele. Demzufolge bleibt auch bei längeren Wachsproben die Formstabilität der Aufstellung gewahrt.

artWax® bedeutet für den Anwender Zeitersparnis, Wirtschaftlichkeit und Sicherheit mit farblicher Kompatibilität zu den handelsüblichen Prothesenbasiskonstruktionsstoffen. **ZT**



Temperaturbeständig und mit optimalem Anschwemmverhalten: artWax® von Merz Dental.

Zähne in ihrer Position verändert werden. Dies gilt auch bei großflächigem Wachsaufrag zur Vorbereitung der Endmodellation, es läuft nicht in großen Tropfen weg. Das Wachs lässt sich sauber ausmodellieren, der Wachsplan haftet nicht, die modellierte Kontur ist sauber. artWax® klebt

ZT Adresse

Merz Dental GmbH
Eetzweg 20
24321 Lütjenburg
Tel.: 0 43 81/4 03-4 37/-4 50
Fax: 0 43 81/4 03-1 00
E-Mail: info@merz-dental.de
www.merz-dental.de

Aktionssatz – Ein echter Treffer

Zur Fußball-EM gibt GEBR. BRASSELER/Komet die Trennscheiben-Edition „Labor-Elf“ heraus – mit Gratis-Fußball-Sessel. Achtung: Anzahl limitiert!



Nur solange der Vorrat reicht: Das Fußball-EM-Set Trennscheiben von GEBR. BRASSELER/Komet.

Fußballer sind am erfolgreichsten, wenn sie kraftvoll und zielsicher angreifen, standfest und dynamisch verteidigen, flexibel auf verschiedenen Positionen spielen können und dazu noch eine Prise Aggressivität mitbringen. All dies – nur eben für die Zahntechnik – bietet auch die Sonderserie „Labor-Elf“ von GEBR. BRASSELER/Komet zur Fußball-Europameisterschaft 2008. Elf flexible Diamantscheiben in sportlicher Aufstellung bilden das Spezialteam, das dynamisch, kraftvoll und dennoch weich, zielsicher und schnell Keramik separiert und konturiert. Und weil man mit dem Profi-Werkzeug von GEBR. BRASSELER/Komet

schneller am Ziel ist, gibt's für das echte EM-Feeling nach Feierabend noch einen Fußball-Sessel gratis dazu. Top-Qualität zum Top-Aktionspreis mit Gratis-Top-Sessel – wenn das kein blitzsauberer Hatrick ist ... Weitere Informationen sind erhältlich unter der nachstehenden Adresse. **ZT**

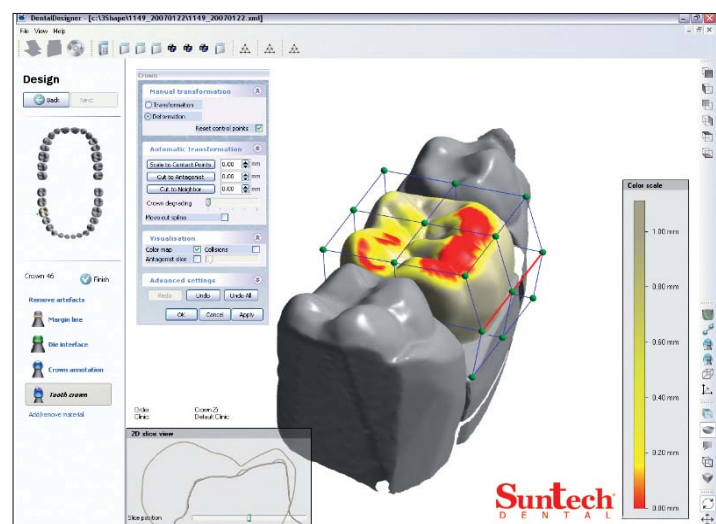
ZT Adresse

Komet – GEBR. BRASSELER GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25
32657 Lemgo
Tel.: 0 52 61/7 01-7 00
Fax: 0 52 61/7 01-2 89
E-Mail: info@brasseler.de
www.kometdental.de

ZT SERVICE

Individuell zugeschnittene Schulungen zum Computer Aided Design

Suntech® Dental steht mit seiner Fertigungszentrale in Düsseldorf seit 2007 weltweit für die zuverlässige Zulieferung hochqualitativer CAD/CAM-Arbeiten an gewerbliche Labore. Diese können wählen, ob sie für die Umsetzung ihrer Aufträge Modelle oder aber fertige Konstruktionsdaten einsenden. Letzteres ermöglicht, persönliche Vorstellungen bei der virtuellen Modellation eigenhändig umzusetzen und bringt einen entscheidenden Preisvorteil mit sich.



Zahlreiche Automatikfunktionen sowie farbliche Codierungen unterstützen den Anwender bei der Konstruktion.

Wer die Anwendung und Leistungsfähigkeit von CAD-Komponenten näher kennenlernen bzw. überhaupt zum ersten Mal in die Welt des Computer Aided Designs hineinschnuppern möchte, dem bietet Suntech® Dental Einführungsschulungen in der deutschen Fertigungszentrale an.

Auch Zeit für die Umsetzung weiterer Indikationen, die die Interessenten selbst wählen können, ist in dem Workshop-Ablauf eingeplant. Jedem Teilnehmer steht ein eigener Arbeitsplatz, ausgestattet mit Scanner und Computer, zur Verfügung.

Basisprogramm

Grundsätzlich beginnen die Schulungen mit einer gemeinsamen Besichtigung der Produktionsstätte. Hierbei haben die Teilnehmer u. a. die Gelegenheit, den imposanten Maschinenpark von Suntech® Dental in Augenschein zu nehmen. Dieser umfasst neben leistungsstarken Trocken- und Nassfräsanlagen auch eine Lasersinter-Einheit sowie einen 3-D-Rapid-Prototyping-Drucker. Gefräst werden verschie-

Maßgeschneiderte Schulungen

Als Seminarleiter bei den Workshops von Suntech® Dental fungieren erfahrene und speziell hierfür geschulte Mitarbeiter des Unternehmens. Innerhalb kleiner Gruppen von maximal sechs Teilnehmern gehen sie auf individuelle Interessen ein und behandeln spezielle Fragestellungen ausführlich. Ablauf und Lerngeschwindigkeit der Seminare werden stets dem jeweiligen Kenntnisstand der Teilnehmer angepasst. Besonders beliebt ist beispielsweise die Konstruktion von Teleskoparbeiten. Übungsmodelle werden den Teilnehmern von Suntech® Dental gestellt, sie können aber auch Modelle realer Fälle aus dem eigenen Labor mitbringen, die sie bereits konventionell umgesetzt haben. So werden im direkten Vergleich mit der einfachen, präzisen und zügigen CAD/CAM-Fertigung die Vorzüge dieser deutlich.

Hightech-Scanner für präzise Aufnahmen

Der hochmoderne 3-D-Scanner von Suntech® Dental basiert auf der ausgereiften Technologie des Scanners 3Shape D 250 (3Shape, Kopenhagen, Dänemark). Mit dem Suntech® 3Shape Scanner können sowohl einzelne Stümpfe, komplette Gipsmodelle als auch Gegenbisse präzise erfasst werden. Der Scanvorgang startet per Mausklick, nachdem das Objekt mithilfe einer speziellen Knetmasse auf dem Scanadapter fixiert wurde. Erfasst werden die Daten des zu scannenden Objektes auf Basis des Linienschnittverfahrens in Kom-

bination mit zwei Kameras. Durch die Drehung des Objektes in den drei Raumachsen werden alle Oberflächenpunkte vollständig erfasst – auch Hinterschnitte.

Intelligente Software

Die Konstruktionssoftware von Suntech® Dental führt den Anwender schrittweise durch die Konstruktion. Sämtliche Konstruktionsvorschläge des Programms sowie die hinterlegten

Parameter sind individuell modifizierbar. Mittels eines virtuellen Wachsmessers erfolgt z. B. das Abtragen von Material für die Entfernung etwaiger Störkontakte, die farblich codiert dargestellt werden, oder das Auftragen für eine z. B. höckerunterstützende Modellation. Neben Einzelkappen, anatomischen Kronen und bis zu 16-gliedrigen Brücken können u. a. auch individuelle Implantatabutments konstruiert werden. Die Übermittlung der Konstruk-

tionsdaten an die Fertigungszentrale von Suntech® Dental erfolgt mithilfe der im Leistungsumfang inbegriffenen Organisationssoftware DentalManager™ per Mausklick über einen FTP-Server oder als ZIP-Datei per E-Mail. Die individuell zugeschnittenen Schulungen und die direkte persönliche Beratung vor Ort in der Düsseldorfer Fertigungszentrale ermöglichen Kunden und Interessenten einen umfassenden Einblick in die Anwendung der

CAD-Komponenten und in die Fertigungsverfahren von Suntech® Dental. Wahlweise werden Ein- und Zwei-Tages-Schulungen angeboten. ☒

ZT Adresse

Suntech® Dental
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.suntech-dental.com

ANZEIGE



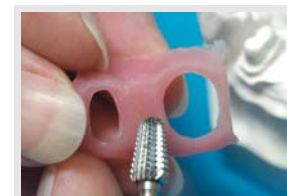
Schulungsraum der Produktionszentrale von Suntech® Dental in Düsseldorf, Deutschland.

dene Keramik-, Metall-, Kunststoff- und Wachsmaterialien. Gerüste aus Chrom-Kobalt werden durch Lasersintern gefertigt. Das 3-D-Rapid-Prototyping wird genutzt, um aus einem eigens hierfür entwickelten Gips Modelle herzustellen. Sie werden benötigt, wenn die Partnerlabore auch eine Verblendung der Gerüste wünschen. Nach der Besichtigung werden im Schulungsraum die CAD-Komponenten Scanner und Software vorgestellt und deren praktische Anwendung an beispielhaften Aufgaben geübt: Scannen und Konstruieren einer Einzelkappe, einer anatomischen Krone und einer dreigliedrigen Brücke. Alle wichtigen Funktionen der Software werden auf diese Weise anschaulich vermittelt und die Seminarleiter sparen nicht mit Tipps und Tricks aus ihrem persönlichen Erfahrungsschatz.



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)

Coltene/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



Pilotveranstaltung zur Farbnahme mit dem Prädikat „erlebenswert“

Auftaktveranstaltung der VITA In-Ceram Professionals in Langen (Hessen): Acht Prozent der deutschen Männer haben eine Farbschwäche – darum empfahl ZTM Uwe Wieland Zahnärzten und -technikern, die Farbnahme immer gemeinsam mit einer Frau vorzunehmen. Schließlich liegt deren Schwäche bei nur 0,4 %.

Aber nicht nur das Geschlecht kann die Farbnahme zu einer Lotterie werden lassen. Auch unser Gehirn ist ein Wackelkandidat. „Augen sind nicht in der Lage, Gegenstände über einen



längeren Zeitraum zu fixieren. Das Gehirn schaltet sich dann schnell ab. Bei der Farbnahme gilt es also, möglichst fix eine Entscheidung zu treffen oder eine Systematik wie bei Toothguide 3D-Master zu nutzen“, so Wieland weiter.

Nur wenige Menschen können Farben absolut sehen, aber wir

alle sind in der Lage, Farben sehr gut vergleichen zu können. Dieses Wissen führte vor zehn Jahren zur Entwicklung einer geführten Farbestimmung mit dem VITA Toothguide 3D-Master. Dieser moderne Ansatz zerlegt den sehr komplexen Prozess in drei Teilscheidungen: Helligkeit, Intensität und Farbton. Am Ende steht die perfekte Bestimmung.

Andere Berufsgruppen haben es da einfacher, meinte Werner Hürter, MP-Berater von VITA. „Jeder kennt seine Schuhgröße, aber niemand seine Zahnfarbe. Und außerdem ist das mit der Farbbeschreibung so eine Sache. Aus dem Alltag kennt jeder Techniker Angaben wie: ‚ein A3, aber etwas heller, Hals etwas bräunlicher, Richtung A3,5 – eventuell etwas sonniger.‘“ Beim VITA Toothguide 3D-Master gibt es nur ein „besser oder schlechter.“ Seine Entwicklung folgte dem Anspruch, dass ein internationaler Standard global zu Effizienzsteigerung und einer weltweiten Verständigung



Geplant verfolgten die VITA In-Ceram Professionals die Veranstaltung „Farbnahme: Perfekt und mit System“.

führt – bei der Farbnahme, der Farbkommunikation, der Farbproduktion und der Farbkontrolle.

Wie komplex das Thema Farben ist, das erlebten die Teilnehmer einer Pilotveranstaltung, die von den VITA In-Ceram Professionals in Langen (Hessen) initiiert wurde. „Die Vorbereitung begann bereits auf der Fachdentalkonferenz in Frankfurt“, so Horst-Dieter Deuber, VITA Professional und Inhaber von Galler Zahntechnik. „Damals in der Messehalle haben wir die Einladungs-

flyer für die Veranstaltung ‚Farbnahme: Perfekt und mit System‘ verteilt. Über 100 Anmeldungen von Praxisteams zeigten, dass wir offensichtlich ein bedeutendes Problemfeld angefasst hatten.“

Den Teilnehmern der Auftaktveranstaltung in Langen wurde ein unvergessliches Programm geboten: Nach einem Kurzvortrag über die Farbwahrnehmung stellt ZT Wolfgang Gomolla den Teilnehmern den Toothguide Trainer und die Toothguide Trainingsbox vor.

Gomolla hatte in seiner Funktion als Universitätskontakt und Scientific Service bei VITA die Verbindung zur Zahnklinik Leipzig und dort entstand dieses geniale Trainingsgerät für Studenten.

Geistiger Vater ist Prof. Dr. Holger Jakstat, Leiter der Vorlesung in Leipzig. Ihm ging es darum, seine Studenten spielerisch mit dem sehr komplexen und bedeutsamen Thema Farbestimmung zu konfrontieren und die Farbdifferenzierung zu trainieren.

Wie schon die Leipziger Studenten, waren auch die Teilnehmer der Veranstaltung im VITA Leistungszentrum in Langen schnell gefesselt. Der Effekt war immer der gleiche: Wen schon das Softwareprogramm Toothguide Trainer begeistert hatte, der war von der Toothguide Trainingsbox kaum noch zu trennen. Der Ehrgeiz, die richtige Farbscheidung zu treffen, war ein riesiger Ansporn – die zu gewinnenden Punkte taten ein Übriges.

Die Kompetenz der VITA Zahnfabrik auf dem Gebiet der Bestimmung und Reproduktion von Zahnfarben ist international anerkannt: In vier von fünf Fällen kommen VITA-Farben bei der Fertigung von Zahnersatz zum Einsatz.

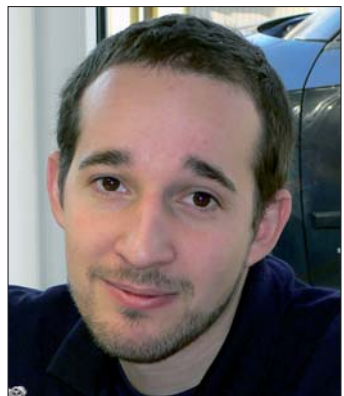
Die Teilnehmer der Veranstaltung „Farbnahme: Perfekt und mit System“ werden das Thema Farbe garantiert mit ganz anderen Augen sehen. Sie hatten das Glück, eine wegweisende Veranstaltung zu besuchen. Planung, Durchführung und Inhalt entsprachen der Ausschreibung: Perfekt und mit System. **ZT**

ZT Adresse

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

Meisterprüfung ganz familiär

Die Soltner Dental Schulung (SDS) Meisterprüfung für Zahntechnik in Isen bietet seit mittlerweile 17 Jahren sehr erfolgreich Vorbereitungskurse für den Meistertitel des ZT-Handwerks an.



ZT Christian Baecker (oben) und ZT Oliver Krutsch wählten die berufsbegleitende Prüfungsvorbereitung an der SDS Meisterschulung für Zahntechnik.

Auch in diesem Jahr besuchen insgesamt 17 Meisteraspiranten die Vorbereitungskurse in Isen (bei München) und Dieburg (bei Darmstadt).

Nicht jedem Zahntechniker ist es möglich, eine Vollzeitschule zu besuchen. Durch das spezielle Konzept der SDS Meisterschulung ist es möglich, neben dem Beruf den Meistertitel zu erwerben. Die fachpraktischen Kurse finden einmal im Monat, verteilt auf ein Jahr, statt. Die Fachtheorie wird in dreimal einer Woche Vollzeitunterricht absolviert und die allgemeinen theoretischen Fächer für Teil drei und vier in zwei Wochenendseminaren unterrichtet. Hier einige Meinungen der Meisterschüler, warum sie diese berufsbegleitende Maßnahme gewählt haben.

Die Gründe der Meisteraspiranten liegen auf der Hand. Zum Beispiel erklärt ZT Chris-

tian Baecker aus Lengdorf: „Die Meisterprüfung – ein Auslaufmodell? Für mich nicht. Da es im Zahntechnik-Handwerk um die Gesundheit geht, ist der große Befähigungsnachweis für mich ein absolutes Muss. Aus diesem Grund habe ich mich entschlossen, die Meisterprüfung abzulegen. Auf der Suche nach der richtigen Schule entschied ich mich für die SDS Meisterschulung. Weil die Kurse an elf Wochenenden über ein Jahr verteilt sind, kann ich nebenher weiter arbeiten und die kleinen Gruppen von maximal zehn Teilnehmern ermöglichen es, dass der Kursleiter ZTM Heinz-M. Soltner sich persönlich um meine Belange kümmert.“

Meisterschüler ZT Oliver Krutsch aus Obersdorf führt aus: „Ein hohes Maß an handwerklichem Können erfordert eine permanente Aus- und Weiterbildung. Dies ist u. a. der Grund, warum ich mich entschieden habe, die Ausbildung zum Zahntechnikermeister zu absolvieren. Die Vorteile der SDS Meisterschulung liegen auf der Hand: Teilzeitausbildung, Wochenendkurse, eng strukturierter Kursplan (so kann die praktische Ausbildung innerhalb eines Jahres geschafft werden) und schließlich der Unterricht in kleinen Gruppen.“

In den neuen Kursen, die ab Juli 2008 stattfinden, können noch insgesamt zwei Plätze vergeben werden. **ZT**

ZT Adresse

SDS
Meisterschulung für Zahntechnik
ZTM Heinz-M. Soltner
Josefsbergstr. 39
84424 Isen
Tel.: 0 80 83/6 13
Fax: 0 80 83/90 85 18
E-Mail: soltner@hotmail.com
www.sds-meisterschulung.de

Verstärkte Präsenz in den Regionen Deutschlands

Die Regionalbeauftragten-Tagung des DENTAGEN Wirtschaftsverbundes eG beschloss im April ein regionales Fortbildungsangebot für Dentallabore und Zahnarztpraxen – zum Wohle der Terminkalender der Mitglieder.



Im malerischen Barockschloss Eringerfeld bei Geske fand das diesjährige Treffen der DENTAGEN-Regionalbeauftragten statt. Vor allem regionale Fortbildungsangebote bestimmten die Tagesordnung.

Die diesjährige Regionalbeauftragten-Tagung des DENTAGEN Wirtschaftsverbundes eG fand vom 18. bis 19.04.2008 in Geske statt. Hauptthemen des Treffens waren die Erweiterung des Fortbildungsangebotes und die Verstärkung der Aktivitäten auf regionaler Ebene. „Wir verstärken unsere Präsenz in den einzelnen Regionen Deutschlands und geben den DENTAGEN-Mitgliedern und deren Kunden ein modulares Fortbildungspaket an die Hand – damit alle zukünftig noch erfolgreicher arbeiten können.“ So fasste die Vorstandsvorsitzende, Karin Schulz, das Arbeitsergebnis der Tagung zusammen, in der 18 Regionalbeauftragte vertreten waren, die nahezu 900 angeschlossene DENTAGEN-Mitglieder vor Ort betreuen.

Das modulare Fortbildungspaket besteht aus fachlichen und betriebswirtschaftlichen

Themen für Dentallabore und Zahnarztpraxen. Jeder Regionalbeauftragte wird zukünftig regelmäßig in seiner Region Fortbildungen und Workshops zu hochaktuellen Themen anbieten, z. B. Positionierung für Dentallabore, betriebswirtschaftliche Seminare zu Kalkulation und Marketing, Factoring für Dentallabore und/oder Zahnarztpraxen sowie zu den aktuellen fachlichen Themen der Zahntechnik. Das Angebot wird ständig erweitert.

„Wir kennen die Probleme unserer Mitglieder“, so Martin Drey Müller, Beauftragter für die Region Bonn. „Zeit ist für alle Unternehmer ein knappes Gut. Doch eine Nachmittags- oder Abendveranstaltung lässt sich für viele dennoch einplanen. Ohne lange Anreisezeiten und hohe Kosten können unsere Mitglieder topaktuelle und erstklassige Informationen von renommierten Spezi-

alisten erhalten. Unterstützt werden wir in diesem Angebot durch die Kooperationspartner der DENTAGEN.“ Wie wertvoll Informationen sein können, erfahren die Regionalbeauftragten in mehreren spannenden Vorträgen: Dr. Eric Büchler referierte zu dem Thema „Werkstoffe und Verfahren – Ausblick Cercon und Compatis“. Peter Foth von der DeguDent legte in seinem Vortrag dar, wie groß aktuell die Notwendigkeit einer Positionierung für Dentallabore ist und wie erste Schritte aussehen können. Seine Kernbotschaft: Man muss ganz nah am Kunden dran sein und ihn bei der Entwicklung des eigenen Erfolges aktiv begleiten.

„Störfälle des Lebens“, lautete der Titel des Vortrages von Manfred Gubitz von der BWU. Gubitz erläuterte anhand von Beispielen, wie durch intelligente Vorsorgemaßnahmen unerwartete

und schwere private oder geschäftliche Krisen, wie z. B. Insolvenz, Scheidung oder Tod, besser gemeistert werden können. Sein Tipp: Jeder Unternehmer sollte einen „Notfallkoffer“ parat halten, der alle wesentlichen Daten, Zahlen und das Testament der Person enthält.

Dipl.-Betriebswirt Hans-Gerd Hebinck gab einen Ausblick auf die betriebswirtschaftlichen Anforderungen, denen sich zukünftig jedes Labor stellen muss, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. Neben Marketing und Mitarbeiterführung sollten sich Betriebe intensiv mit den Themen Prozessoptimierung, Kalkulation und betriebswirtschaftliche Planung auseinandersetzen.

Einhelliges Fazit aller Teilnehmer war, dass jeder durch die exzellenten Vorträge konkrete Tipps und viele Impulse mitnehmen konnte, sowohl für die Betreuung der DENTAGEN-Mitgliedsbetriebe als auch für den eigenen Betrieb. Auch die Vorstandsvorsitzende Karin Schulz zog ein positives Resümee: „Die Vorträge haben wieder einmal gezeigt, wie wichtig Wissensvorsprung ist. Mit den regionalen Fortbildungsveranstaltungen bietet die DENTAGEN Laboren und Zahnarztpraxen einen echten Mehrwert.“ Die jeweiligen Ansprechpartner für die einzelnen Regionen können direkt bei der DENTAGEN unter nachstehender Adresse erfragt werden. **ZT**

ZT Adresse

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Steinstraße 14
45657 Recklinghausen
Tel.: 0 23 61/1 06 29-0
Fax: 0 23 61/1 06 29-15
E-Mail: kindler@dentagen.de
www.dentagen.de

Neuer Geschäftsführer in Köln

ZT Novica Savic trat zum Mai 2008 die Geschäftsführung der Nobel Biocare Deutschland GmbH an.

Der ausgebildete Zahntechniker leitete u. a. ein Dentallabor, bevor er 1996 bei Heraeus Kulzer einstieg. Dort bekleidete er verschiedene Führungspositionen im Bereich Prothetik. Als Global Business Manager war er erfolg-



Novica Savic, der neue Geschäftsführer der Nobel Biocare Deutschland GmbH.

reich in der Gestaltung eines neuen Portfolios und der Leitung des Produktmanagements. 2004 übernahm er als Vice President und Head of Division Removable Prosthetics die globale Leitung des Geschäftsbereichs und etablierte eine langfristige Strategie zur Rentabilitätssteigerung. Er verantwortete den gesamten Prothetik-Bereich der Unternehmensgruppe mit sechs Produktionsstätten

weltweit und der Führung von mehr als 300 Mitarbeitern. Seine zahntechnische Ausbildung hat Novica Savic um wirtschaftliche Hochschulabschlüsse als Bachelor of Marketing sowie Executive MBA erweitert und sieht diese Kombination als eine optimale Basis für seine neue Position als Geschäftsführer Nobel Biocare Deutschland: „Nobel Biocare ist eines der erfolgreichsten Dental-Unternehmen weltweit. Es ist eine große Ehre, die Geschäftsführung in einem der drei wichtigsten Märkte zu übernehmen. Mein fundiertes Wissen aus den Bereichen Zahntechnik, -medizin und Betriebswirtschaft möchte ich aktiv in den Ausbau und die Stärkung der Marktposition von Nobel Biocare in Deutschland einbringen. Ich freue mich auf die neue Aufgabe, meinen Einstieg in das Implantatgeschäft und auf die Zusammenarbeit mit einem tollen, engagierten Team.“

ZT Adresse

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

(K)ein ganz normaler Patient

Huskyrüde Rocky besuchte Mitte März das Cercon-Scanmobil im Labor Petereit in Schonungen.



Ein neuer Patient für das Labor Zahnwerkstatt Petereit in Schonungen: der Husky Rocky.

Einzelkronen auf den Canini, die bei diesen Tieren funktionell besonders wichtig und ästhetisch prominent sind. Warum sollte sich ein zweijähriger Huskyrüde da nicht einmal für hochwertigen Zahnersatz interessieren? Unser Foto zeigt Rocky aus Schonungen am 13. März 2008 beim spontanen Besuch des Cercon-Scanmobils vor dem örtlichen Labor Zahnwerkstatt Petereit. Dieses hat bei der Gelegenheit vielleicht nicht nur den Laserscanner Cercon eye, das CAD-Modul des Zirkonoxid-Vollkeramik-Systems von DeguDent, vorgeführt bekommen, sondern gleichzeitig einen neuen Patienten gewonnen.

ZT Literatur

1 Michael Hopp, Andreas Hoffmann, Andreas Klar, Reiner Biffar, Horst Watzke, Festsitzende Versorgungen beim Hund – eine Herausforderung für das Labor, Quintessenz Zahntech 31, 1, 48–60 (2005)

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: otfried.gross@degudent.de
www.degudent.de

Eine ganze Reihe von Patienten investiert in hochwertigen Zahnersatz, um attraktiver auszusehen und im Beruf selbstbewusster auftreten zu können. Dazu vergleiche man einmal folgenden Satz: „Die Rekonstruktion des Zahnes ist zur Sicherung der weiteren beruflichen Verwendbarkeit indiziert bzw. wird aus kosmetischen Gründen gefordert.“ Klingt doch sehr ähnlich, oder? Er stammt aber aus dem Fachbeitrag „Festsitzende Versorgungen beim Hund – eine Herausforderung für das Labor“¹. Restaurative Maßnahmen betreffen hier hauptsächlich

Gewinnerin des Rätselratens kann nun genießen

Rund 600 Dentallabore rätselten mit bei dem Gewinnspiel der Klasse 4 – Die Modellmacher zum Rocky Caffè Crema, bei dem es für das Labor einen Espresso-Kaffee-Vollautomaten von Krups zu gewinnen gab.



ZT Marlies Märtens aus Kiel verwöhnt ihre Kollegen nun mit feinstem Kaffee aus einer Espressomaschine.



Das Lösungswort des Bilderrätsels war „Rocky“. Als glückliche Gewinnerin wurde ZT Marlies Märtens vom Praxislabor Bornstedt in Kiel ausgelost. Herzlichen Glückwunsch an die Küste! So mancher fragt sich, was es mit dem feinen Gourmet-

Kaffee von Klasse 4 auf sich hat, wo Klasse 4 – Die Modellmacher doch vor allem bekannt ist als Anbieter von hochwertigen Spezialgipsen für zahntechnische Laboratorien. „Dieses Rätsel lässt sich schon leichter lösen: Klasse 4

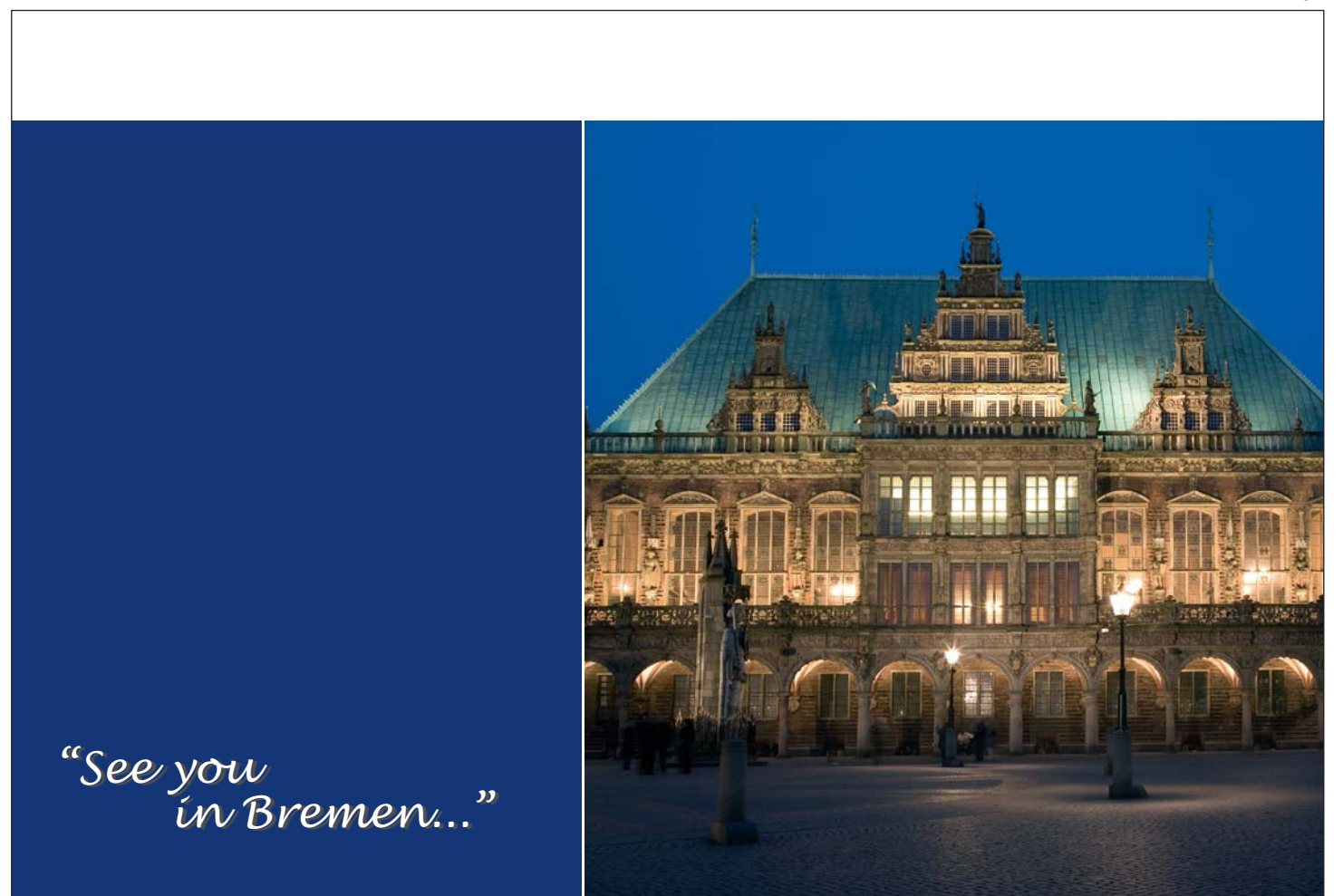
verwendet für die Herstellung ihrer Gipse ausschließlich hochreine Rohgipse und verzichtet bewusst auf Zusätze, wie z.B. Duftstoffe, die für die Verarbeitung nicht erforderlich sind“, erklärt Christian Kramer, einer der Geschäftsführer

des Augsburger Unternehmens. Denn wollen Techniker etwas Feines für die Nase und den Gaumen, dann hat Klasse 4 mit dem Rocky Caffè Crema etwas ganz Besonderes zu bieten. Der Rocky Caffè Crema ist ein besonderer Service für die Kunden der Modellmacher – ein kräftiger Gourmet-Kaffee zu einem attraktiven Preis, der von Klasse 4 direkt ins Labor geliefert wird.

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

ANZEIGE



38. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

10.–11. Oktober 2008 in Bremen
Maritim Hotel Bremen

Interdisziplinäre Konzepte der
implantologischen Rehabilitation

Platinsponsor:



Goldsponsor:



Silbersponsor:



Bronzesponsor:



Nähere Informationen zum Programm erhalten Sie unter:
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
event@oemus-media.de, www.event-dgzi.de



organisiert von:

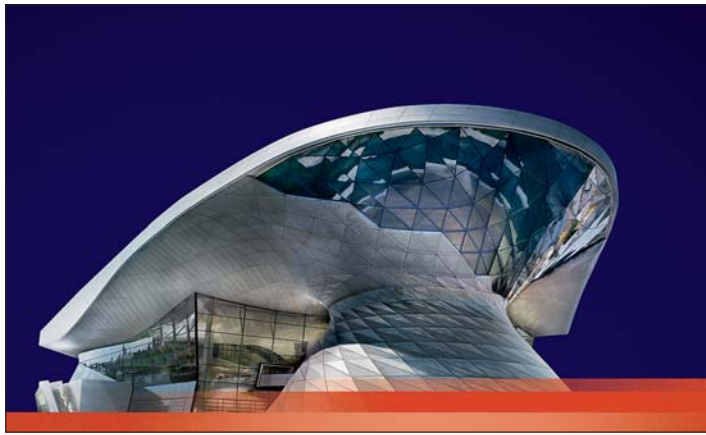


Prothetik Night macht Halt in München

Von der atemberaubenden Architektur bis zur zukunftsweisenden Zahngeneration – auch die 3. Candulor Prothetik Night ermöglicht einzigartige Erlebnisse.

Entdecken Sie die beeindruckende Architektur der BMW-Welt, die schon vor ihrer Eröffnung ein großes internationales Presse-Echo hervorgerufen hat! Ein Blick hinter die Kulissen ist am 25.07.2008 nur der Start eines spannenden Tages mit interessanten Neuvorstellungen, hochkarätigen Vorträgen und fachlichem Informationsaustausch.

Hier gibt es in jedem Fall eine ganze Menge zu entdecken. Freuen Sie sich auf spannende und überraschende Einsichten, die Sie bei Ihrer eigenständigen Erkundungstour der BMW-Welt erleben werden. Der zukunftsweisende Doppelkegel ist der architektonisch-kommunikative Ursprung des Gebäudes. Die exponierte Lage und seine optische Besonderheit bieten den passenden Rahmen für die 3. Candulor Prothetik Night rund um das Thema Qualität, Ästhetik und Perfektion. Im Anschluss an die Tour geht es ebenfalls beeindruckend weiter. Ein Referententeam von internationalem Format wird Sie an diesem Tag praxisnah über die neuesten Entwicklungen der Prothetik informieren. ZTM Christian Scheiber berichtet in seinem Vortrag über das „KunstZahnWerk“. ZTM Damiano Frigerio präsentiert anhand von Patientenfällen



Eine zukunftsweisende Zahngeneration wird präsentiert in atemberaubender Architektur: Die Candulor Prothetik Night in der BMW Welt in München am 25.07.2008.

die Möglichkeiten der abnehmbaren Prothetik und ZTM Harald Oberweger zeigt die Grenzen der festsitzenden, implantatgestützten Totalprothetik auf. In einem interessanten Vortrag berichtet der Logopäde Stefan Carsten über das Sprechen mit „den Dritten“. Des Weiteren referiert Dr. Sandro Sbicigo über „Neues aus Forschung und Entwicklung“.

Neben der atemberaubenden Architektur bekommen Sie an diesem Tag noch eine Neuheit zu sehen: Candulor präsentiert mit dem PhysioStar® NFC eine ganz neue Zahngeneration. ZTM Antonio Ferilli und ZTM Jan Langer, die diesen Zahn entwi-

ckelt haben, zeigen die vielseitigen Neuerungen. Ein anschließendes Abendessen bietet Ihnen die Gelegenheit, die Themen des Tages noch eingehend zu diskutieren. Erleben Sie einen atemberaubenden Tag, mit faszinierendem Inhalt und sichern sich 8 Fortbildungspunkte für eine Teilnahmegebühr von nur 145,- €. **ZT**

ZT Adresse

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

Neuer Vertriebsleiter Norddeutschland

Seit März 2008 ist ZT Michael George Vertriebsleiter der ARGEN Edelmetalle GmbH für Norddeutschland und blickt den kommenden Aufgaben freudig entgegen.

Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Dentalindustrie verfügt der gelernte Zahntechniker über umfassende Vertriebs- und Marketingkenntnisse. „Aufgrund seiner langjährigen erfolgreichen Tätigkeit in führender Position im Vertrieb von Edelmetall-Dentallegierungen sind wir sehr zuversichtlich, dass Herr George die Marktposition für die ARGEN Edelmetalle GmbH in Norddeutschland schnell und erfolgreich ausbauen wird“, so die Geschäftsführer Hans Hansen und August Königsberger.

„Die Produkte der ARGEN Edelmetalle GmbH sind mir durch meine mehrjährige Erfahrung in der Branche bestens bekannt. Die Philosophie, die Kunden in



ZT Michael George, der neue Vertriebsleiter der ARGEN Edelmetalle GmbH Düsseldorf für den Bereich Norddeutschland.

den Mittelpunkt des Geschehens bei ARGEN zu stellen, überzeugt mich und ich freue mich auf meine neue Aufgabe“, so ZT Michael George.

Die ARGEN Edelmetalle GmbH mit Sitz in Düsseldorf ist die deutsche Vertriebs- und Marketinggesellschaft der ARGEN Corporation in San Diego. Die ARGEN Corporation ist weltweit der Marktführer in der Herstellung von Edelmetall-Dentallegierungen sowie einer der größten Produzenten von Nichtedelmetall-Dentallegierungen. Die ARGEN Edelmetalle GmbH feierte letztes Jahr ihr 25-jähriges Firmenjubiläum. **ZT**

ZT Adresse

ARGEN Edelmetalle GmbH
Werdener Str. 4
40227 Düsseldorf
Tel.: 02 11/35 59 65-0
Fax: 02 11/35 59 65-19
E-Mail: info@argen.de
www.argen.de

Teamgeist – vom Weltmeister lernen!

Handball ist eine der härtesten Mannschaftssportarten. „Trainer und Unternehmer haben viel gemeinsam“, sagt Heiner Brand, Handball-Bundestrainer. Er führte seine Mannschaft 2007 bis zum Weltmeistertitel. Zu Führung und Motivation hatte er einiges zu sagen – auf den Frühjahrs-CollegTagen von SchmidtColleg.

„Die CollegTage sind Energietankstelle für den Mittelstand“, wie es Dr. Dr. Cay von Fournier, geschäftsführender Gesellschafter von SchmidtColleg, ausdrückte. Insgesamt zehn Referenten sprachen vor über 250 Unternehmern und Führungskräften aus dem Mittelstand.

Im Gespräch mit Paul Johannes Baumgartner, Moderator bei Antenne Bayern, plauderte auch Heiner Brand aus den Nähkästchen. Es ging um die Parallelen, die sich zwischen den Führungsaufgaben in der Wirtschaft und denen im Sport ziehen lassen. Im Mittelpunkt stand dabei das Thema „Teamgeist“. Für Brand ist die Freude an gemeinsamen Zielen und der gemeinsamen Arbeit die Grundvoraussetzung für Erfolg schlechthin. Wichtig für ein Team sei allerdings auch, dass es sich aus unterschiedlichen Charakteren zusammensetzt, wenngleich bei jedem die Bereitschaft vorhanden sein müsse, persönliche Interessen hintenan und sich in den Dienst der Mannschaft zu stellen. „Es ist ein Balanceakt, Individualisten für eine Mannschaft zu integrieren. Aber ohne sie funktioniert es nicht“, so der Nationaltrainer und zweifache Weltmeister.

„Wie es uns geht, ist zum großen Teil von jedem selbst abhängig“, behauptet Clemens Maria Mohr. Er ist Diplom-Sportwissenschaftler und Mentaltrainer. Diese Meinung führt Mohr sogar so weit fort, dass er sagt: „Gewonnen wird im Kopf.“ Damit meint der Mentaltrainer Mohr Sportler, Unternehmer oder auch ganz normale Personengleichmaßen. In seinem Vortrag auf den CollegTagen zeigte er die psychologischen Zusammenhänge auf und wie man diese im täglichen Leben nutzen könne.

Ellen Bambach, Dipl.-Ingenieurin für Lebensmitteltechnik und Managementberaterin, „kitzelte“ die Teilnehmer in Sachen Service und Dienstleistung. Für sie steht fest, dass ge-



Mehr als 250 Teilnehmer besuchten die Frühjahrs-CollegTage in Bayreuth.



„Ohne Individualisten funktioniert keine Mannschaft“, erklärte Trainer Heiner Brand im Gespräch mit Moderator Paul Johannes Baumgartner.

rade durch die weichen Faktoren, wie das Verhalten von Mitarbeitern und Chefs, unheimlich vielerreicht, aber auch zerstört werden kann.

Dr. Ernst Schneider wies darauf hin, dass nur 5 bis 10 Prozent einer Zielgruppe aufgeschlossen für neue Ideen und Gedanken sind. Die „early user“ sind Menschen, die bereit sind, als erste neue Leistungsangebote zu nutzen und Neues zu wagen. Der Anbieter einer Innovation kann das Verhalten dieser Erstnutzer als Hebel gebrauchen und sie für die nächste Phase der Markteroberung nutzen.

Dass sich die Medizin von der Therapie hin zur Prävention permanent weiterentwickelt, davon ist Prof. Dr. Wildor Hollmann überzeugt. Er zeigte Wege auf, um gesund, leistungsfähig, geistig und körperlich aktiv bis ins hohe Alter zu sein. „Bis in die 1970er-Jahre ging man davon aus, dass es keinen Zusammenhang zwischen körperlicher Aktivität und Erkrankungen gibt“, blickte Prof. Hollmann zurück. Heute wisse man, dass sich Bewegung nicht nur auf den Körper, sondern auch auf das Gehirn positiv auswirke.

„Ihr Leben ist kein Probelauf“, sagt Stefan F. Gross, Management-Dozent und Bestseller-Autor. Man müsse souverän über den Dingen stehen: „Sind Sie heiter statt besorgt, gelassen statt verbissen, entschlossen statt furchtsam.“

Begeistert waren die CollegTage-Teilnehmer auch von Schwester Teresa Zukic. Sie zeigte eindrucksvoll ihren Weg zu Gott auf und wie man mit Fehlern umgehen könne. „Die, die keine Fehler mehr machen, die liegen auf dem Friedhof!“ Aus Fehlern könne man lernen. Jedoch gebe man Fehler aus Angst vor Sanktionen meist nicht zu. In einem positiven Selbstgespräch oder Gebet könne man die eigenen Fehler aufarbeiten.

Die nächsten CollegTage finden am 17. und 18. Oktober 2008 wiederum in Bayreuth statt. **ZT**

ZT Adresse

SchmidtColleg GmbH & Co. KG
Buckower Damm 114
12349 Berlin
Tel.: 0 30/84 78 81-0
Fax: 0 30/84 78 81-66
E-Mail: info@schmidtcolleg.de
www.schmidtcolleg.de

ANZEIGE

ZT Volltreffer!



Fax an 03 41/4 84 74-2 90

ZT Nachrichten, statt nur Zeitung lesen.

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

Datum/Unterschrift

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

Datum/Unterschrift

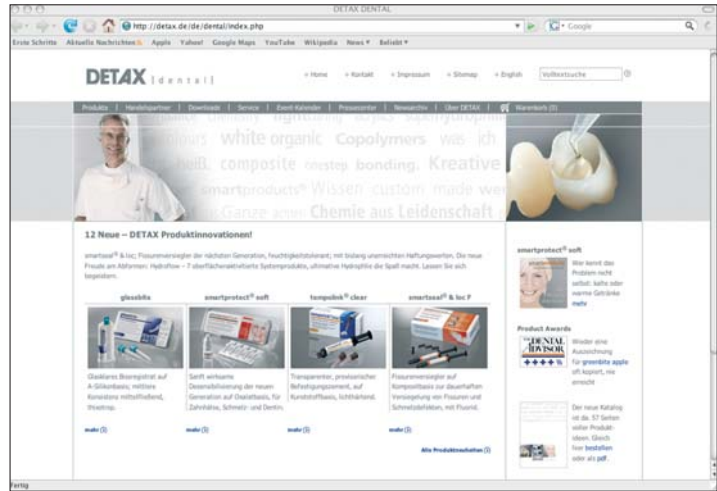
Titel/Vorname _____
Name _____
Straße _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
Fax _____
E-Mail _____

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



Internetseite in neuem Design Erneute Auszeichnung „Innovativstes Unternehmen“

Die neue Website der DETAX GmbH aus Ettlingen ist online: mit frischem Design, noch mehr Informationen und einer besseren Übersichtlichkeit.



Maximaler Kundennutzen, intelligente Benutzerführung und einfache Bedienbarkeit stehen hier im Vordergrund. Durch neue, durchdachte Funktionen werden dem Kunden nützliche Mehrwerte geboten. Das komplette Produktprogramm, Veranstaltungen im In- und Ausland, Ansprechpartner, Hintergrundinformationen oder einfach nur „was es so Neues gibt“ – der Kunde kann aus einer Vielzahl von Optionen schnell und sicher das Gesuchte auswählen. Gebrauchsanweisungen und Technische Datenblätter stehen selbstverständlich auch zum Download zur Verfügung.

Die barrierefreie Website ist unabhängig von der gewählten Präsentationsform; ob mit konventionellem Webbrowser, PDA oder WAP – in allen genutzten Medien ist die Website optimal zugänglich, auch mit dem Handy. **ZT**

ZT Adresse

DETAX GmbH & Co. KG
Postfach 10 02 25
76256 Ettlingen
Tel.: 0 72 43/5 10-0
Fax: 0 72 43/5 10-1 00
E-Mail: post@detax.de
www.detax.de

Bereits zum dritten Mal in Folge wurde 3M ESPE in der von der Anaheim Group im Jahr 2007 durchgeführten unabhängigen Studie „Dental Industry Review“ zum weltweit innovativsten Unternehmen der Dentalbranche gewählt. Dieses Ergebnis unterstreicht die führende Rolle, die 3M ESPE im Dentalmarkt spielt.

„Obwohl der ‚Süßwarenladen‘ an Technologien innerhalb von 3M unseren Wissenschaftlern sicherlich Freude bereitet, wird die Entwicklung innovativer Lösungen für unsere Kunden doch auf allen Ebenen sehr ernst genommen“, sagte Al Viehbeck, Global Technical Director, 3M ESPE. „Sowohl bei den Gesprächen mit unseren Kunden als auch bei der Arbeit im Labor sind wir ständig darauf konzentriert, neue Ideen auf den Markt zu bringen, die helfen, Zahnärzten die Arbeit zu erleichtern und effizienter zu machen. Wir sind stolz darauf, für diese Bestrebungen ausgezeichnet zu werden.“

Der Erfolgskurs wird 2008 auf der Suche nach überzeugenden neuen Wegen fortgeführt. Anfang des Jahres hat 3M ESPE bereits drei weitere Erfolg versprechende Neuerungen auf den Markt gebracht: das automatische Pentamix™ 3 Mischgerät, das niedrigschrumpfende Seitenzahn-Composite Filtek™ Silorane und in den USA den Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. „Frühe Markteinführungen festigen die Vorherrschaft von 3M ESPE in restaurativer Zahnmedizin, Abformmaterialien und dem allumfassenden Prozess



Der Standort der 3M ESPE AG in Seefeld bei München.

des digitalen Arbeitsablaufs“, betont Jeff Lavers, Division Vice President and General Manager, 3M ESPE. „Es ist erfreulich, den anhaltenden Fluss neuer Produkte zu sehen, der aus einer Kombination unseres Erfindergeistes und dem Feedback, das wir durch die Zusammenarbeit mit Kunden erhalten, entsteht.“ Um den Erfolg des Unternehmens als Quelle für Neuerungen zu unterstützen, sind bei 3M weltweit mehr als 6.500 Wissen-

schaftler beschäftigt und Innovation wird auf jeder Organisationsebene gefördert. Die Ergebnisse der Forschungs- und Entwicklungseinheiten in allen Bereichen werden abteilungs- und länderübergreifend kommuniziert und den anderen Bereichen zur Verfügung gestellt. Diese Nutzung von Ressourcen macht es möglich, dass 3M ESPE seit fünf Jahren mit durchschnittlich 45 Neuentwicklungen pro Jahr als das innovativste Unternehmen

men in der Dentalbranche weltweit gilt.

Die Anaheim Group berücksichtigt die folgenden drei Komponenten in ihrem Innovationsindex: Neue FDA-Produktgenehmigungen für den US-Markt, Patente der Dentalindustrie im Patentamt der USA und zahnmedizinische Patente des Europäischen Patentamtes sowie des Internationalen Patentamtes. Der „Dental Industry Review“ fasst Schwerpunkte und fachspezifische Ereignisse in der Dentalbranche weltweit zusammen.

Mehr als 2.000 Dentalprodukte für die Zahnmedizin und Zahntechnik entwickelt, produziert und vertreibt die in Seefeld bei München ansässige 3M ESPE AG. Weltweit bietet sie den Zahnärzten und Zahntechnikern auf der Basis von innovativen 3M Technologien eine breite Palette hochwertiger Materialien und Systeme. **ZT**

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Freecall: 0800/2 75 37 73
E-Mail: info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de

ZT Kleinanzeigen

ZT
Fakten auf den Punkt gebracht.

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

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker.de

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

Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail info@muffel-forum.de
Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
Am Schlangenhorst 27 fax (033232) 350091
14656 Brieselang <http://www.tb-serviceline.de> eMail info@tb-serviceline.de

Wir arbeiten ausschließlich mit originalen Markenrohlingen und verwenden keine Billigmaterialien!

Fräs Zentrum SH
Schleswig-Holstein

cercor smartceramics Wir fräsen - Sie verblenden! **Bien Air Medical Technologies**

- Wir fräsen auch ihre Scandaten -
Preise und weitere Infos: Tel. 0 43 37 / 9 19 20 19 oder www.fraszentrum-sh.de

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: 27. Juni 2008

Anzeigenschluss: 13. Juni 2008

ZT Veranstaltungen Juni 2008

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
30./31.05.2008	München	Gaumenfreie und Bügelfreie Teleskopprothese Referent: ZT Michael Martin	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
04.06.2008	Hamburg	Modellherstellung mit dem model-tray-System von A-Z Referentin: ZT Min Birgit Haker-Hamid	Model-Tray Petra Kober Tel.: 0 40/38 14 15
07.06.2008	Starnberg	Dentalfotografie Referent: ZT Wolfgang Weisser	3M ESPE Freecall: 0800/2 75 37 73
09./10.06.2008	Giebeldehausen	Laserschweißkurs für Anwender Referent: ZT Andreas Hoffmann	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
13.06.2008	Giebeldehausen	Modellherstellungskurs: „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ Referenten: ZT Thomas Weiler, Jens Glaeske	picodent GmbH Claudia Knopp Tel.: 0 22 67/65 80-0
20./21.06.2008	Essen	Ceramage – Keramikdientische Frontzahnästhetik Referentin: PSK Carla Gruber	SHOFU Monika Knapp Tel.: 0 21 02/86 64-36
19./20.06.2008	Meckenheim	Dentale Formen und Strukturen Teil III, „Die majesthetische Frontzahnbrücke“ Referent: ZT Achim Ludwig	Da Vinci Creativ ZT Min Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27
20./21.06.2008	Bad Bocklet	Lava Ceram Aufbau-Schichtkurs Referent: ZT Claus Fiderer	3M ESPE Freecall: 0800/2 75 37 73
27./28.06.2008	Engen	Auf- und Fertigstellung einer Totalprothese mit Tribos 501 Referenten: ZT Helmut Kircheis, ZT Helmut Schad	Yeti Dental Marion Eberle Tel.: 0 77 33/94 10 20

