

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

Ausbildung geht alle an!	Rhetorik-ABC	Experten-Interview	Lebendige Basis
Ein Leserbrief von Laborinhaber Dipl.-Bw. Karsten Fuhr aus Köln gegen die wachsende Ausbildungsunwilligkeit im ZT-Handwerk.	Was tun, wenn es einem vor großem Publikum ganz plötzlich die Sprache verschlägt? Trainer Gerhard Reichel weiß Rat.	ZTM Jan Mandel gibt Auskunft über seine Erfahrungen zur Rentabilität und Nutzen von digitalen Farbmessgeräten.	ZTM Gerd Weber und ZTM Nadine Ketelsen über die ästhetisch anspruchsvolle Gestaltung einer hochwertigen Totalversorgung.
Politik ▶ Seite 2	Wirtschaft ▶ Seite 8	Wirtschaft ▶ Seite 12	Technik ▶ Seite 14

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
- ✓ komplette zahntechnische Leistungspalette
- ✓ voller Kundenschutz
- ✓ keine Vertragsbindung
- ✓ bundesweite Lieferung

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

Mainzer Schlossforum „Gesundheitspolitik“

Beim Mainzer Schlossforum „Gesundheitspolitik“ gingen Mitte September auf Einladung der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz sechs Experten aus Bundes- und Landespolitik, von den Krankenkassen und der Interessenvertretung der Patienten der Frage nach, ob bereits die „Gesundheit oder ob „nur“ das System der Gesundheitsfinanzierung“ in Gefahr ist.

Die Ergebnisse bisheriger Reformen, darin herrschte Einigkeit auf dem Podium, haben die Probleme, die sich aus der demografischen Entwicklung für das Gesundheitssystem, die Patienten, Ärzte, Zahnärzte, Zahntechniker und alle anderen Erbringer von Gesundheitsleistungen ergeben, nicht abschließend gelöst. „Menschen und Mittelstand werden zwischen Gesundheitspolitik und Markt zermahlen“, hielt Landesinnungsmeister Manfred Heckens aus Sicht des Zahntechniker-Handwerks den Politikern vor. Nach dieser bewusst provokanten Einleitung entwickelte sich eine sehr lebhaft Diskussion auf dem Podium und mit den 120 Teilnehmern der Veranstaltung, die weniger von Schuldzuweisungen als vom Bemühen, Lösungswege aufzuzeigen, getragen war.



v.l.n.r.: MdL Dorothea Schäfer (CDU), Christiane Berg (VdAK), MdB Dr. Rolf Koschorrek, Moderator Helmut Ahrens, MdL Dr. Peter Schmitz (FDP), MdL Marianne Grosse (SPD), Wolfram-Arnim Candidus, Präsident der DGVP.



Manfred Heckens, Landesinnungsmeister der Zahntechniker-Innung Rheinland-Pfalz. Fotos: Rolf Walther

Der Bundestagsabgeordnete und Mitglied des Gesundheitsausschusses des Deutschen Bundestages, Dr. Rolf Koschorrek, wies die Aussage, das System leide an der Gier der Heilenden, zurück und beschrieb ebenso wie die Landtagsabgeordnete und gesundheitspolitische Sprecherin der SPD-Fraktion, Marianne Grosse, die Notwendigkeit, das System zu erhalten. Dr. Peter Schmitz, der stellvertretende Fraktionsvorsitzende der FDP-Fraktion im Rheinland-Pfälzischen Landtag, erkannte im Gesundheitsmarkt einen poten-

ziell boomenden Markt, in dem eine gemeinsame Anstrengung, sachgerechte Lösung zu finden, auch politisch lohne. Wer den Mittelstand zerstöre, der zerstöre das System. Für eine Stärkung der Patientenrechte und mehr Patienteninformation plädierte Wolfram-Arnim Candidus, der Präsident der Deutschen Gesellschaft für Versicherte und Patienten. Die Landtagsabgeordnete und verbraucher-schutzpolitische Sprecherin der CDU-Landtagsfraktion, Dorothea Schäfer, hatte die anwesenden Zahntechniker auf ihrer Seite, als sie auf Zahnersatzimporte zu sprechen kam. Es herrsche bei den Experten weitgehend Einigkeit, dass

dies keine Lösung sei und dass damit das Risiko heraufbeschworen wird, dass in Deutschland das Know-how einer ganzen Branche verloren gehe. Einen schweren Stand hatte Christiane Berg vom Verband der Angestellten-Krankenkassen Rheinland-Pfalz mit ihrer Forderung, die Zahntechniker müssten sich zu größeren Einheiten zusammenschließen, um dem Wettbewerbsdruck widerstehen zu können. Dr. Schmitz plädierte dafür, dem Zahntechniker-Handwerk zu helfen, die schwierigen Jahre der Marktanpassung zu überstehen, um im Interesse der Patienten das Know-how in der Nähe der Praxis zu halten. Dass Krankenkassen Verträge mit Importeuren abschließen, sei eine politisch bedenkliche Entwicklung. Der Moderator, Publizist Helmut Ahrens, fand abschließend versöhnliche Worte, als er das Bemühen lobte, sich nicht in Grundsatzdebatten zu ergehen, sondern problemorientiert Lösungen zu diskutieren. ■

ZT Adresse

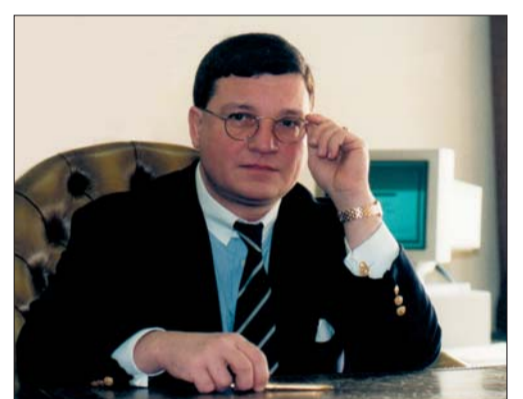
Zahntechniker-Innung
Rheinland-Pfalz
Essenheimer Straße 125 B
55128 Mainz
Tel.: 0 61 31 / 7 20 77-20
Fax: 0 61 31 / 7 20 77-07
E-Mail:
zt-rheinland-pfalz@t-online.de
www.zahntechnikerinnung.de

Große Unsicherheit bei Mitgliedsbetrieben der VUZ nach Insolvenz Nach VUZ-Insolvenz nun Doppelzahlung?

Diverse Lieferanten richten nach Insolvenz der VUZ im Juli 2008 ihre offenen Forderungen nun direkt an Mitgliedslabore. Das „gefährdet den Fortbestand kleinerer Betriebe“.

(hdk) – Nachdem wirtschaftliche Engpässe der Vereinigung Umfassende Zahntechnik e.G. (VUZ) Mitte Juli 2008 in einem Insolvenzantrag mündeten, ließ der eingesetzte Insolvenzverwalter, RA Bernd Depping, die an die Lieferanten gezahlten Lastschriften rückwirkend bis Februar 2008 zurückbuchen. Einige Firmen fordern nun die Begleichung der Rechnungen direkt von VUZ-Mitgliedslaboren. Teilweise wer-

den sehr kurze Fristen gesetzt, manchmal sollen starke Preisnachlässe zur zweiten Zahlung bewegen. Man sei sich der „in Einzelfällen sogar rückwirkend bis Februar 2008 zurückbuchen. Einige Firmen fordern nun die Begleichung der Rechnungen direkt von VUZ-Mitgliedslaboren. Teilweise wer-



Rechtsanwalt Thomas W. Schüssler ist Seniorpartner der überörtlichen Rechtsanwaltssozietät SCHÜSSLER & PARTNER GBR mit Sitz in Würzburg und Stuttgart. Er ist seit über 20 Jahren bundesweit für Dentallabore, seit 1989 für ZT-Innungen und seit 1997 als ständiger Berater des VDZI tätig.

ANZEIGE

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

ZT befragte den Würzburger Rechtsanwalt Thomas W. Schüssler nach einer adäquaten Reaktion. Er antwortete: „Nachdem der Insolvenzverwalter der VUZ die zentral regulierten Posten mehrerer Monate zurückgerufen hat, drängen die Vertragslieferanten auf nochmalige

Zahlung. Vereinbart ist aber: „Für die Geschäftsbesorgung der Zentralregulierung und die Delcrederehaftung erhält die VUZ vom Lieferanten eine Provision, die bei der Regulierung der Rechnungen in Abzug gebracht wird. Die von VUZ bewirkte Ausgleichung

» Fortsetzung auf Seite 6

ANZEIGE

Unsere Zirkonfamilie sorgt auch bei Ihnen für den nötigen Zuwachs – auf Ihrem Konto!

Bestellen Sie jetzt unsere „Familienpackung“ für 1.199,- €
Zirkonhotline: 05 21 / 29 93 60

Sie erhalten je eine VE aller erhältlicher DD Bio ZS-Blöcke (siehe Tabelle) im Gesamtpaket für **1.199,-€** statt ~~1.536,-€~~ (Listenpreis)

DD Bio ZS Unsere industriell gefertigten DD Bio ZS Blöcke bestehen aus yttriumteilstabilisiertem ZrO₂ und werden in Deutschland nach DIN EN ISO 13485 gefertigt. Das Ergebnis der zertifizierten Präzisionsfertigung ist eine außergewöhnliche hohe Festigkeit sowie eine sehr gute Risszähigkeit.

DD Bio ZS – alle Größen, alle Preise

Best.-Nr.	Artikel	Maße	Menge (VE)	Preis
G 603	DD Bio ZS 21/15	21 x 15 x 15,5 mm	25	369,00 € *
G 600	DD Bio ZS 21/19	21 x 19 x 15,5 mm	24	419,00 € *
G 601	DD Bio ZS 41/16	41 x 16 x 14,0 mm	10	299,00 € *
G 602	DD Bio ZS 40/20	40 x 20 x 15,5 mm	10	319,00 € *
G 604	DD Bio ZS 56/19	56 x 19 x 15,5 mm	2	130,00 € *

*Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Testangebot gilt in Deutschland bis zum 31.10.08, so lange der Vorrat reicht.

Dental Direkt Handels GmbH – Höfeweg 62a – 33619 Bielefeld
Telefon 0521 29936-0 – Telefax 0521 29936-99
www.dentaldirekt.de – info@dentaldirekt.de

ZT POLITIK

„Ausbildung nicht nur Aufgabe der Großbetriebe!“

Dipl.-Bw. Karsten Fuhr (Köln) räumt in seinem Leserbrief mit den üblichen Vorurteilen gegen Ausbildung auf.



Geschätzte Kollegen, immer wieder ist die Ausbildung unseres Zahntechniker-Nachwuchses Thema – meist aus eher unerfreulichen Gründen – sei es der generelle Rückgang der Ausbildungswilligkeit unter uns Laborinhabern oder die mangelnde Qualifikation der Auszubildenden bzw. ausgebildeten Jungtechniker. Unser Labor zieht es vor, ein anderes, deutlicheres Zeichen zu setzen. So haben wir, statt der üblichen zwei bis drei Lehrlinge der vergangenen Jahre, zum August 2008 sechs neue Lehrlinge eingestellt – immerhin zwölf Prozent unserer gesamten Belegschaft! Dies geschah nach reiflicher Überlegung und mit Voraussicht, denn folgende Meinung vertritt ich hinsichtlich der Ausbildungs-Diskussion:

Kosten
Logischerweise werden in der Debatte zur Ausbildung als Erstes die Kosten erwähnt. Wenn ich im Internationalen Zahntechnik Magazin (Ausgabe 7/2008) „Lehrlingsausbil-

dung: Last oder Lust?“ gelesen habe, dass Fachleute die Kosten eines Ausbildungsplatzes auf jährlich 20.000 Euro errechnet haben, so sehe ich diese Summe sehr kritisch. Ich würde die erfassbaren Gesamtkosten eher auf 10.000 Euro p. a. schätzen – zumindest aber deutlich unter den berechneten 20.000 Euro. Zu den nicht erfassbaren Kosten führen die klassischen „Ausbildungsmuffel“ gerne das Argument hinzu, dass die Ausbildung den Zahntechniker-Meister viel Zeit (und damit Geld) kostet. Auch wenn die Ausbildung im Zahntechniker-Handwerk aufgrund der hohen technischen Anforderungen und der Materialvielfalt kostenintensiver als in anderen Branchen ist, trage ich dieses Argument nicht hundertprozentig, denn wenn ein Lehrling den Meister/Gesellen am Anfang Zeit kostet, so entlastet ihn der Lehrling mit zunehmender Zeit auch spürbar mit Aufgaben, die an ihn weiterdelegiert werden können.

Integration in den Arbeitsalltag
Die Forderung einiger Innungsvertreter (wie ebenfalls im Bericht „Lehrlingsausbildung: Last oder Lust?“ beschrieben), ein Lehrling sei nicht dazu da, Kundenaufträge zu bearbeiten, sondern ausschließlich zur Vorbereitung auf die Prüfung, teile ich ebenfalls nicht. Wir versuchen, unsere Auszubildenden unter Beachtung unseres Qualitätsmanagements möglichst rasch in unsere Arbeitsabläufe zu integrieren, damit sie nah an der Praxis/Realität lernen, sich

mit Kunden- und Patientenansprüchen vertraut machen und sich eben nicht bis zum dritten Lehrjahr ausschließlich mit Phantommodellen auseinandergesetzt haben!

Azubis als billige Arbeitskräfte

In letzter Zeit beobachte ich zunehmend ein anderes Phänomen, welches die oben geschilderte Kritik der hohen Kosten entkräftet bzw. sogar das Gegenteil beweist: Auszubildende werden zunehmend als billige Arbeitskräfte zum Gipsen, Putzen, für Reparaturen und Botengänge (aus-)genutzt. Mehrfach wurde ich dieses Jahr schon von jungen und teils verzweifelten Auszubildenden mit der Bitte an-

ANZEIGE



gerufen, ihr Ausbildungsverhältnis zu übernehmen, weil der Lehrmeister des vorangegangenen Betriebes ihnen einfach nichts beigebracht hatte. Ich hoffe inständig, dass diese Betriebe vonseiten der Azubis selbst, der Innung und der Handwerkskammer angezeigt werden, damit sich diese Zustände nicht wiederholen.

Die Moral unserer Krankenkassen

Politisch ist es für mich beim besten Willen nicht nachzuvollziehen, dass eine Vielzahl deutscher Krankenkassen (als Körperschaften öffentlichen Rechts?) trotz eines Festzuschuss-Systems (!) den Import von Auslandszahnersatz unterstützen und somit im eigenen Land Arbeits- und Ausbildungsplätze vernichten! In diesem Zusammenhang ist die Politik gefragt, diesem Missstand schnellstens einen Riegel vorzuschieben!

Keinen qualifizierten Nachwuchs?

Unter Kollegen wird hinsichtlich der Besetzung von offenen Stellen gerne gemeckert, dass es am Arbeitsmarkt keinen qualifizierten Nachwuchs mehr gibt. Aber woher soll der auch kommen, wenn sich die meisten Betriebe verweigern, ihre Fähigkeiten weiterzugeben? Ausbildung ist keineswegs eine ausschließliche Aufgabe von Großbetrieben! Auch wenn die Qualität der Bewerbungen in den letzten Jahren nachgelassen hat, so haben wir – insgesamt betrachtet – mit unseren Auszubildenden gute Erfahrungen gemacht und auch eine Vielzahl von Ihnen in ein späteres Arbeitsverhältnis übernommen. Denken Sie doch einmal über die Einstellung eines (zusätzlichen) Auszubildenden nach! **ZT**

Herzlichst,
Ihr Karsten Fuhr

Eine Milliarde Minus bei GKVen

Die gesetzlichen Krankenkassen (GKVen) sind nach einem Bericht der „Hannoverschen Allgemeinen Zeitung“ im ersten Halbjahr 2008 mit 940 Millionen Euro deutlich ins Minus gerutscht.

ANZEIGE



Ausgaben in Höhe von 79,24 Mrd. Euro hätten Einnahmen von nur 78,30 Mrd. Euro gegenübergestellt. Im vergangenen Jahr erzielten die Kassen in den ersten

sechs Monaten einen Überschuss von rund 307 Millionen Euro, der bis zum Jahresende auf 1,8 Milliarden Euro anstieg. Eine Verbesserung der Einnahmen wird auch für den Rest des laufenden Jahres erwartet, weil ein Teil der höheren Lohnabschlüsse erst dann wirksam wird. Auch ist mit Mehreinnahmen durch Beiträge auf Weihnachtsgeld und durch die weitere Zunahme beitragszahlender Mitglieder zu rechnen.

Im ersten Halbjahr stiegen die Kasseneinnahmen je Mitglied um 2,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Allerdings stiegen die Ausgaben gleichzeitig um 4,5 Prozent je Mitglied. Für die Honorare der Kassenärzte mussten die Krankenkassen schon im ersten Halbjahr 3,5 Prozent je Mitglied mehr zahlen. Die Ausgaben für die Krankenhausbehandlung stiegen um 3 Prozent je Mitglied, für Arzneimittel um rund 5,7 Prozent. **ZT**



Zehn Jahre hochwertiger Zahnersatz

Seit zehn Jahren steht die Galeotti Zahntechnik für qualitativ saubere und hochwertige Arbeit bei der Herstellung von Zahnersatz. Vom ersten Tag seiner Selbstständigkeit an, dem 1. Juli 1998, hat sich ZTM Michael Galeotti dazu verpflichtet, Zahnersatz für Patienten auf allerhöchstem Niveau herzustellen.



In zehn Jahren intensiver Ausbildung hat sich ZTM Michael Galeotti (hinten, Mitte) ein sehr kompetentes Team geschaffen.

Als Zahntechnikermeister weiß Michael Galeotti, dass zur guten Qualität auch gute Qualifizierung seiner Mitarbeiter gehört. Deshalb legt er besonderen Wert darauf, dass sich sein Labor team ständig weiterbildet, um so den technischen und technologischen Entwicklungen gerecht werden zu können. Top-Zahntechnik fängt mit einer Top-Ausbildung an. Aus

diesem Grund bildet Michael Galeotti seit 1998 junge Zahntechniker-Gesellen aus, die dann von Anfang an und Schritt für Schritt an die internen Strukturen im Labor und die Ansprüche an die fertigen Arbeiten herangeführt werden. So ist es der Galeotti Zahntechnik gelungen, ein fachkompetentes Team aufzubauen, welches genaueste Kenntnisse über

Kunden- und Patientenansprüche hat und zu erfüllen weiß. Seit Jahren ist das Labor bereits nach DIN-ISO zertifiziert. Damit war bei ZTM Galeotti aber nicht Schluss. Um oberste Patientensicherheit zu erlangen, arbeitet das Labor team aktuell intensiv an der Zertifizierung nach QS-Dental, das vom Verband Deutscher Zahntechniker-Innungen nach erfolgreicher Prüfung des Labors vergeben wird. Dann kann die Galeotti Zahntechnik öffentlich nachweisen, dass das Labor alle Anforderungen für die Qualitätssicherung nach dem Medizinproduktegesetz sowie dem Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz erfüllt und einhält. Höchster Anspruch ist der Leitgedanke, von dem sich der Zahntechnikermeister treiben lässt. Das

macht sich bezahlt, denn die Produkte der Galeotti Zahntechnik gelten als erste Wahl, vor allem in den Bereichen der hochwertigen Zahnersatztechnik und Implantatprothetik. Weil Michael Galeotti seinen Beruf liebt und Meister aus Leidenschaft ist, war es für ihn wichtig, auch die berufspolitischen Wege in der Zahntechnik mitzugestalten. Daher lag es nahe, dass er mit seinem Labor in Cloppenburg seit der Gründung Mitglied der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung und seit 2005 selbst Mitglied im Vorstand der Innung ist. **ZT**

ZT Adresse

Michael Galeotti Zahntechnik GmbH
Thorner Straße 3a
49661 Cloppenburg
Tel.: 0 44 71/93 22 99
Fax: 0 44 71/93 22 88
E-Mail: galeotti@t-online.de
www.galeotti-zahntechnik.de

ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag

Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-0
Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Fachredaktion

Roman Dotzauer (rd)
Betriebswirt d. H.
(V.i.S.d.P.)

E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

Redaktionsleitung

H. David Koßmann (hdk)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: h.d.kossmann@oemus-media.de

Redaktion

Matthias Ernst (me)
Betriebswirt d. H.

Tel.: 09 31/5 50 34
E-Mail: m.ernst-oemus@arcor.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 22
E-Mail: reichardt@oemus-media.de

Anzeigen

Marius Mezger
(Anzeigen-disposition/
-verwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 27
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: m.mezger@oemus-media.de

Abonnement

Andreas Grasse
(Aboverwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00
E-Mail: grasse@oemus-media.de

Herstellung

Susann Krätzer
(Grafik, Satz)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 45
E-Mail: s.kraetzer@oemus-media.de

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

ZT Der aktuelle Kommentar



Betriebswirt d. H. Roman Dotzauer, Fachredakteur der ZT Zahn Technik Zeitung und Laborinhaber in Chemnitz.

Liebe Kollegen,
mit schweren Worten reagiert der VDZI auf den Betrugsvorwurf gegen McZahn. Insbesondere klagt der VDZI all diejenigen an, die mit Handelsstrukturen durch „billigen Zahnersatz aus dem Ausland“ ans „schnelle Geld“ wollen. Von einer flagranten Umgehung der Handwerksordnung sowie von einer Verletzung eines ganzen Bündels gesetzlicher und untergesetzlicher Normen in der vertragszahnärztlichen Versorgung ist die Rede.

Zunächst muss klar sein, dass die Sicherheit der Patienten im Mittelpunkt stehen muss. Doch sind daneben die Auffassungen des VDZI noch zeitgemäß?

Während der VDZI scharfe Pressemeldungen verfasst, schließen große deutsche Krankenkassen Kooperationsverträge mit Firmen, die schon aus ihrem Firmennamen ableiten lassen, dass es um „Dental-Handel“ oder „Import und Export“ von Zahnersatz geht. Hat der VDZI etwas verpasst?

Ja, das hat er! Der Strukturwandel ist bereits so weit

vorangeschritten, dass der VDZI offensichtlich übersehen hat, dass bereits viele Mitgliedsbetriebe der Innungen derlei Handelsstrukturen in das tägliche Angebotsprogramm des Labors aufgenommen haben. Wer das bestreitet, muss Antworten auf Fragen finden wie:

• Ist eine Krone, deren Stumpf in Deutschland geschnitten und in Schweden hergestellt wird, Auslandszahnersatz – oder nicht?

• Legen die Betriebe die Originalrechnung der Fräszentren bei und berechnen diese zum ortsüblichen Preis (dem Preis des Fräszentrums) weiter?

Sie sehen: Grundsätzlich erfüllen nach Auslegung der VDZI-Meinung Tag für Tag Zahntechnische Labore den Tatbestand des Betruges.

ANZEIGE

picodent
qualität publiziert innovation

Rund um die Modellherstellung die Nr.1!

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

Wir wissen, dass die Ausgrenzung von Handelsstrukturen und das Schlechtreden von Auslandszahnersatz keinen Sinn machen. Ähnlich liegt es mit der Qualität: In Deutschland gibt es Labore, die trotz Meisterbrief nicht annähernd in der Lage sind, ein Mindestmaß an Qualität zu liefern. Wenn wir leichtfertig schlecht über die Qualität unserer ausländischen Mit-

bewerber sprechen und denken, so könnten wir sehr schnell in unserer Überheblichkeit vom Markt gefegt werden. Andere Industrie- und Handwerksbereiche haben uns das schon vorgemacht. Oder glaubt man wirklich, dass die Materialien, die von der deutschen Dentalindustrie nach China verkauft werden, schlechter sind als das gleiche Material hierzulande?

Es ist gut, wenn der VDZI der Öffentlichkeit und besonders der Politik klar macht, dass die Verantwortung für eine zahntechnische Leistung immer ein Zahntechnikermeister haben muss. Doch dieses Ziel wird die Handwerksbetriebe nicht schützen. Ein Unternehmen, welches zur besten Sendezeit Werbung für Auslandszahnersatz im Fernsehen finanzieren kann, wird sich auch ein Heer Zahntechnikermeister zur Qualitätskontrolle leisten können.

Die besten Rahmenbedingungen für zahntechnische Unternehmen schaffen: Das muss das Ziel des VDZI sein! Und nicht das Bestreben, alte Handwerksstrukturen zu erhalten.

Wer den Handel mit Zahnersatz heute in Abrede stellt, wird morgen möglicherweise im Markt keine Rolle mehr spielen. Das zeigen die eingangs genannten Kooperationsverträge. Ich würde mich sehr freuen, wenn der VDZI und die Innungen endlich in die Lage kämen, ähnliche Verträge mit den Krankenkassen abzuschließen und die Labore in jenen unternehmerischen Entscheidungen absichern würden, die für den Fortbestand der Unternehmen am sinnvollsten sind. Das würde auch viele Betriebe wieder motivieren, in die Innungen einzutreten. **ZT**

Ihr Roman Dotzauer

TK und IKK-Direkt bereiten Fusion vor

Die Techniker Krankenkasse (TK) und die IKK-Direkt haben sich entschlossen, zum 1.1.2009 einen Zusammenschluss anzustreben. Mit über sieben Millionen Versicherten wird die „neue“ TK dann die größte Krankenkasse Deutschlands sein.

Beide Krankenversicherungen sind davon überzeugt, dass jede von der Stärke der anderen profitieren kann. Sie wollen ihren Versicherten auch in Zukunft – in der Welt des Gesundheitsfonds – ein starker Partner sein und Akzente im Qualitätswettbewerb setzen. Das neue Unternehmen soll den Namen „Techniker Krankenkasse“ tragen.

Für die TK-Versicherten wird sich dadurch nichts ändern. Das gilt auch für die meisten medizinischen Leistungserbringer wie Ärzte, Zahnärzte oder Krankenhäuser. Wie hoch der Beitragssatz der „neuen“ TK sein wird, steht noch nicht fest, denn die Höhe des Beitragssatzes wird ab 2009 nicht mehr von den Krankenkassen, sondern von der Bundesregierung festgelegt. Er gilt dann einheitlich für alle Krankenkassen.

Ideale Partnerschaft

Die TK und die IKK-Direkt sind ideale Partner. So sind bei der IKK-Direkt, die ihren Sitz in Kiel hat, viele Techniker und Zahntechniker versichert. Die IKK-Direkt hat – wie die TK – einen berufsständischen Hintergrund sowie eine schlanke Verwaltung und Organisation.

Der TK-Verwaltungsrat wird am 26. September 2008 über die Fusion entscheiden. Der Beschluss bedarf dann noch der Genehmigung durch das Bundesversicherungsamt als zuständiger Aufsichtsbehörde und einer Prüfung durch das Bundeskartellamt.

Wachstum stärkt TK im Wettbewerb

Die TK wird gestärkt aus dem Zusammenschluss mit



der IKK-Direkt hervorgehen und ihre Zukunftsfähigkeit im Gesundheitssektor weiter verbessern. Nach der Fusion dieser beiden kerngesunden Unternehmen, die zum 1. Januar 2009 vorgesehen ist, werden bei der „neuen“ TK über sieben Millionen Menschen versichert sein. Damit wächst die TK zur größten Krankenkasse Deutschlands. **ZT**

ZT Adresse

Techniker Krankenkasse
Bramfelder Straße 140
22305 Hamburg
Tel.: 0 40 / 69 09 - 0
E-Mail: service@tk-online.de
www.tk-online.de

Erster Dekan Dentaltechnologie gewählt

Auf der Sitzung des Fachbereichs Dentaltechnologie wurde für den gleichnamigen Studiengang Dr. med. dent. Gerhard Will zum neuen Dekan gewählt. Der Gründungsdekan, Prof. Dr.-Ing. habil. Gerd Grube, übergab die Amtsgeschäfte.

In ihrer Sitzung vom 20.08. wählten die Dozenten des Fachbereichs Dentaltechnologie an der SRH Fachhochschule Hamm Dr. med. dent. Gerhard Will ohne Gegenstimmen zum Dekan. Der niedergelassene Zahnarzt und Oralchirurg aus Lünen übernimmt das Amt von Rektor Professor Dr.-Ing. habil. Gerd Grube, der als Gründungsdekan den neuen, innovativen Fachbereich in seiner Startphase begleitet hatte.

„Die Zahnheilkunde und mit ihr die Zahntechnik befindet sich zurzeit in einem deutlichen Wandel. Neue Konstruktions- und Fertigungs-



Dr. Gerhard Will wurde Ende August einstimmig zum Dekan der Dentaltechnologie an der SRH Hamm gewählt.

ANZEIGE

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

www.dentona.de **dentona**

techniken, z.B. die CAD/CAM-Technologie, bestimmen zunehmend die Produktionsprozesse. Diese Veränderungen bedürfen aber auch dringend einer Anpassung der Lehrinhalte für Zahntechniker und Zahnärzte, sofern die Deutsche Dentalbranche international weiter ihre führende Rolle verteidigen möchte“, erklärte Dr. Will. „Genau hierauf ist der neue Pionier-Studiengang in Hamm abgestimmt worden, in deutlichen Schwerpunkten ergänzt durch Ingenieurwissenschaften und betriebswirtschaftliche Kenntnisse.“ Dr. Will, der als Dozent auch die Fächer Laser in der Zahnheilkunde und Implantologie ver-

treten wird, verfügt über eine tief greifende fachliche Erfahrung aus seiner mehr als dreißigjährigen Tätigkeit. Der neue Dekan ist Präsident des Deutschen Zentrums für Laserzahnheilkunde und Gründungsmitglied der deutschen Gesellschaft für zahnärztliche Wasserhygiene. Daneben wirkt Dr. Will seit vielen Jahren an maßgeblichen Stellen in der zahnärztlichen Fachmedienlandschaft.

Die überaus positive Resonanz aus Unternehmen der Dentaltechnologie und den Fachverbänden gegenüber dem neuen Studiengang sieht Will als Auftrag und Verpflichtung: „Den Wandel der Zahnheilkunde zu beobachten ist sicher interessant, ihn jedoch mitzugestalten und so dazu beizutragen, im internationalen Wettbewerb zu bestehen, ungemein spannend.“ **ZT**

ZT Adresse

SRH Fachhochschule Hamm GmbH
Staatlich anerkannte Hochschule der SRH
Sachsenweg 12
59073 Hamm
Tel.: 0 23 81 / 87 10 - 7 32
Fax: 0 23 81 / 87 10 - 7 39
E-Mail: info@fh-hamm.srh.de
www.fh-hamm.srh.de

Wahrer Ehrungsmarathon in Lengerich

Große Feier für ein Mitglied der ZTI Münster: Die Manecke Zahntechnik GmbH in Lengerich stößt auf gleich drei beachtenswerte Feierlichkeiten an. Im 50. Jubiläumsjahr wurde dem Senior-Chef der Goldene Meisterbrief überreicht sowie die Berechtigungsurkunde als nach „QS-Dental“ geprüftes Labor verliehen.

„Für mich ist es das erste Mal, dass ich einem Kollegen in der Zahntechniker-Innung Münster 50 Jahre nach seiner Meisterprüfung im Zahntechniker-Handwerk gratulieren darf“, freute sich Münsters Ehrenobermeister Heinz-Josef Kuhles. Der 84-jährige Manecke selbst erinnerte sich bei der Ehrung nur allzu gut, dass er 1958, als er sich als



v.l.n.r.: Erika Manecke, ZTM Klaus-Jürgen Manecke, ZTM Herbert Manecke, EOM Heinz-Josef Kuhles, ZTM Ralf Niggenaber.

frisch geprüfter Zahntechnikermeister mit eigenem Labor in seinem Wohnhaus in Lengerich selbstständig machte, zu den „Berufsexoten“ gehörte. „Hätte man damals Passanten auf der Straße gefragt, was denn bitte ein Zahntechniker macht, hätte man sich in der Tat nicht wundern brauchen, wenn die Antwort gelaute hätte: Zahnradhersteller im Maschinenbau“, schmunzelte darüber auch Ehrenobermeister Kuhles. Überhaupt zu dem einst „exotischen“ Beruf gekommen war Herbert Manecke Ende der 40er-Jahre durch eine Kriegsverletzung. Dem Bauernsohn war eine sitzende Tätigkeit verordnet worden. „Ein Wink des Schicksals“, so Herbert Manecke, der ihn in die ZT-Lehre nach Steinfurt sowie nach Bielefeld führte. Anschließend arbeitete Manecke als ZT-Geselle in Münst-

ter und Osnabrück, ehe er in Köln die Meisterschule absolvierte und im Jahr 1958 sein eigenes Labor gründete.

ANZEIGE

Endlich Ruhe?
www.rieth-dentalprodukte.de

Sonderaktion

Airsilent **RIETH.**

Dieses führt seit dem 1. Januar 1994 sein Sohn, ZTM Klaus-Jürgen Manecke, gemeinsam mit dem ZTM Ralf Niggenaber, der immerhin auch bereits seit 35 Jahren der Manecke Zahntechnik angehört. In einer Feierstunde ließ Heinz-Josef Kuhles noch einmal Revue passieren, wie in

alten Zeiten Ring-Deckel-Kronen oder Richmondkronen erstellt wurden, und erinnerte an andere vergessene Techniken wie das Schmelzen bei offener Flamme oder das Gießen mit der „Ein-Hand-Schleuder-Technik“.

Nicht ohne Stolz präsentierte die Inhaber Klaus-Jürgen Manecke und Ralf Niggenaber bei dieser Gelegenheit ein

weiteren Meilenstein auf dem Unternehmensweg: Die unlängst vom Ehrenobermeister der Innung verliehene Urkunde „QS-Dental“ und die Berechtigung der Manecke Zahntechnik GmbH, Logo und Zertifikat „Q-AMZ“ der Allianz für meisterliche Zahntechnik zu führen. Die Zahn-techniker-Innung Münster gratuliert sehr herzlich und wünscht Unternehmen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch für die Zukunft viel Erfolg! **ZT**

ZT Adresse

Manecke Zahntechnik GmbH
Aldruper Damm 22
49525 Lengerich, Westf.
Tel.: 0 54 81 / 21 11
Fax: 0 54 81 / 21 79
E-Mail:
info@manecke-zahntechnik.de
www.manecke-zahntechnik.de

Nach VUZ-Insolvenz ... Klare und leistungsgerechte Strukturen gefordert

ANZEIGE



ZT Fortsetzung von Seite 1

der jeweiligen Sammelabrechnungen gilt als Erfüllung ihrer Delcredere-Verpflichtung und gleichzeitig als Erfüllung der Zahlungspflicht der Mitglieder aus den betreffenden zugrunde liegenden Rechnungen. Auf den Rechnungen steht: „Diese Rechnung wird zentral reguliert. Bitte nicht anweisen!“ Lieferanten und VUZ hätten regeln können, dass die Kundengelder treu-

händerisch für die Lieferanten vereinnahmt werden, d.h. ohne Durchgangserwerb der VUZ daran. Diese Vertragslücke darf rechtlich nicht zu Lasten der Kunden, also der VUZ-Mitglieder, gehen.“ Zunächst sollte man also prüfen, rät Rechtsanwalt Schüssler den betroffenen Laboren, was zwischen der VUZ und dem betreffenden Lieferanten vereinbart ist und was auf dessen Rechnungen steht. **ZT**

ZT Adresse

Thomas W. Schüssler
RECHTSANWÄLTE
SCHÜSSLER & PARTNER GBR
Würzburg und Stuttgart
Grombühlstr. 20
97080 Würzburg
Tel.: 09 31/2 94 00
E-Mail:
info@rechtsanwaelte-schuessler.de
www.rechtsanwaelte-schuessler.de

ANZEIGE



3-Zylinder-Tandem-Kompressor

ohne Schallschutzhaube
EUR 6.790,- zzgl. MwSt.

mit Schallschutzhaube
EUR 7.670,- zzgl. MwSt.
empf. VK-Preise

FON + 49 47 41 - 18 19 8 - 0

www.cattani.de

Am 24. Juni legten VDZI-Präsident Jürgen Schwichtenberg, Generalsekretär Walter Winkler und VDZI-

Ehrenpräsident Lutz Wolf dem Leiter der Abteilung 3 im Bundeskanzleramt, Ministerialdirigent Dr. Ulrich Roppel, die aktuellen strukturellen Probleme des Handwerks dar.

Vier zentrale Themen wurden gemeinsam diskutiert: Ein zentrales Gesprächsthema waren die Ursachen für das anhaltend schwache Versorgungsniveau beim Zahnersatz, wie es sich in den Milliardenersparungen bei den Krankenkassen seit Einführung des Festzuschuss-Systems zeigt.

Das Festzuschuss-System hat neben den erheblichen und vermeidbaren Belastungen für die Patienten gravierende Strukturdefi-



Gesprächsrunde im Bundeskanzleramt: Walter Winkler (Generalsekretär VDZI), Sonja Optendrenk, Jürgen Schwichtenberg (Präsident VDZI), Ministerialdirigent Dr. Ulrich Roppel und VDZI-Ehrenpräsident Lutz Wolf.

zite offen gelegt, die die zahntechnischen Meisterbetriebe trotz höchster Qualifikation und Leistungsbereitschaft politisch und wirtschaftlich benachteiligen.

Dieses, so die Forderung der VDZI-Delegation, müsse auf politischer Ebene verändert werden. Ein weiteres Thema war die Novellierung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ). Hier arbeitet der VDZI seit Monaten gegen Pläne, BEL-Preise in der privaten Krankenversicherung (PKV) Geltung zu verschaffen. Die VDZI-Position ist klar: Die GOZ ist eine Gebührenordnung für Zahnärzte, Preisregeln für Zahntechnik haben darin nichts zu suchen. Schon gar keine Preisregulierungen, die sich auf das ruinöse Preisdiktat in der GKV beziehen. Eine Zerstörung der Vertragsbeziehung zum Zahnarzt und der Leistungsfähigkeit der Zahn-techniker sei die Folge.

Im Gespräch mit Ministerialdirigent Dr. Roppel erinnerten die VDZI-Vertreter das Kanzleramt auch daran, dass die Koalitionsvereinbarung eine Stärkung der nichtakademischen Gesundheitsberufe anstreben will. Präsident Jürgen Schwichtenberg legte anhand von Beispielen dar, dass die Gesundheitspolitik zwar die Zulassungsvoraussetzungen bei akademischen Berufen ebenso anerkenne wie das damit verbundene Exklusivrecht der Berufsausübung. Sie reagiere aber absolut nachlässig, wenn die Gesundheitsberufe im Handwerk auf die bei ihnen in ihrer Zielsetzung und Funktion vergleichbaren Zulassungsvoraussetzungen verweisen und die Beachtung des Meisterprinzips in der Gesundheitspolitik einforderten. „Der Zahn-technikermeister in Deutschland ist aus ordnungspolitischer Sicht der Garant für die Sicherheit und Unbedenklichkeit des Zahnersatzes. Das Zahn-techniker-Handwerk ist ein gefahrenge- neigtes Handwerk, daher ist die Zugangsvoraussetzung des Meisterprinzips für den Patientenschutz erforderlich und qualitätsfördernd. Die hoch qualifizierte Ausbildung sichert die Qualität ebenso wie die Innovationsfähigkeit. Aber mehr noch:

Der Zahn-technikermeister ist derjenige, der dieser Gesellschaft gegenüber verantwortlich ist für die medizinisch-technische Unbedenklichkeit des Zahnersatzes“, so Schwichtenberg. Die Koalition müsse nun Farbe bekennen und dem Meisterprinzip und seiner Bedeutung für den Patientenschutz in Deutschland konsequent mehr Gewicht in der Gesundheitspolitik verleihen. In dieser Hinsicht gehe es um ordnungspolitisch vor allem um das Vertrauen, dass der Leistungswille, die Investitionen in Aus- und Fortbildung junger Menschen und die Innovationsbereitschaft dieses Handwerks für eine schnelle, kompetente und wohnortnahe Versorgung der Bevölkerung von der Politik noch zielführend geachtet werden.

Ein weiteres Thema war das Preisdiktat, wie es sich aus der derzeitigen Anwendung des § 71 SGBV auf Bundesebene ergibt. Angesichts der wirtschaftlichen Lage der Betriebe und nach dem Ergebnis des Bundeschiedsamt mit einer Erhöhung der Bundesmittelpreise um jahresdurchschnittlich 0,64 Prozent hat der VDZI gegenüber seinen Gesprächspartnern eine schnelle Änderung des hierfür verantwortlichen § 71 für die GKV gefordert. Bei den Preis-Verhandlungen müsse es möglich sein, belastbare Kriterien wie die betriebswirtschaftlichen Erfordernisse und Kostentwicklungen auf jeden Fall zu berücksichtigen. Hier werde der VDZI dem Kanzleramt einen entsprechenden Vorschlag unterbreiten.


Die Gesprächspartner im Kanzleramt sagten die Prüfung der umfassend vorgebrachten Argumente und Vorschläge des VDZI zu den diskutierten Themen zu und stellten weitere Gespräche in Aussicht. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

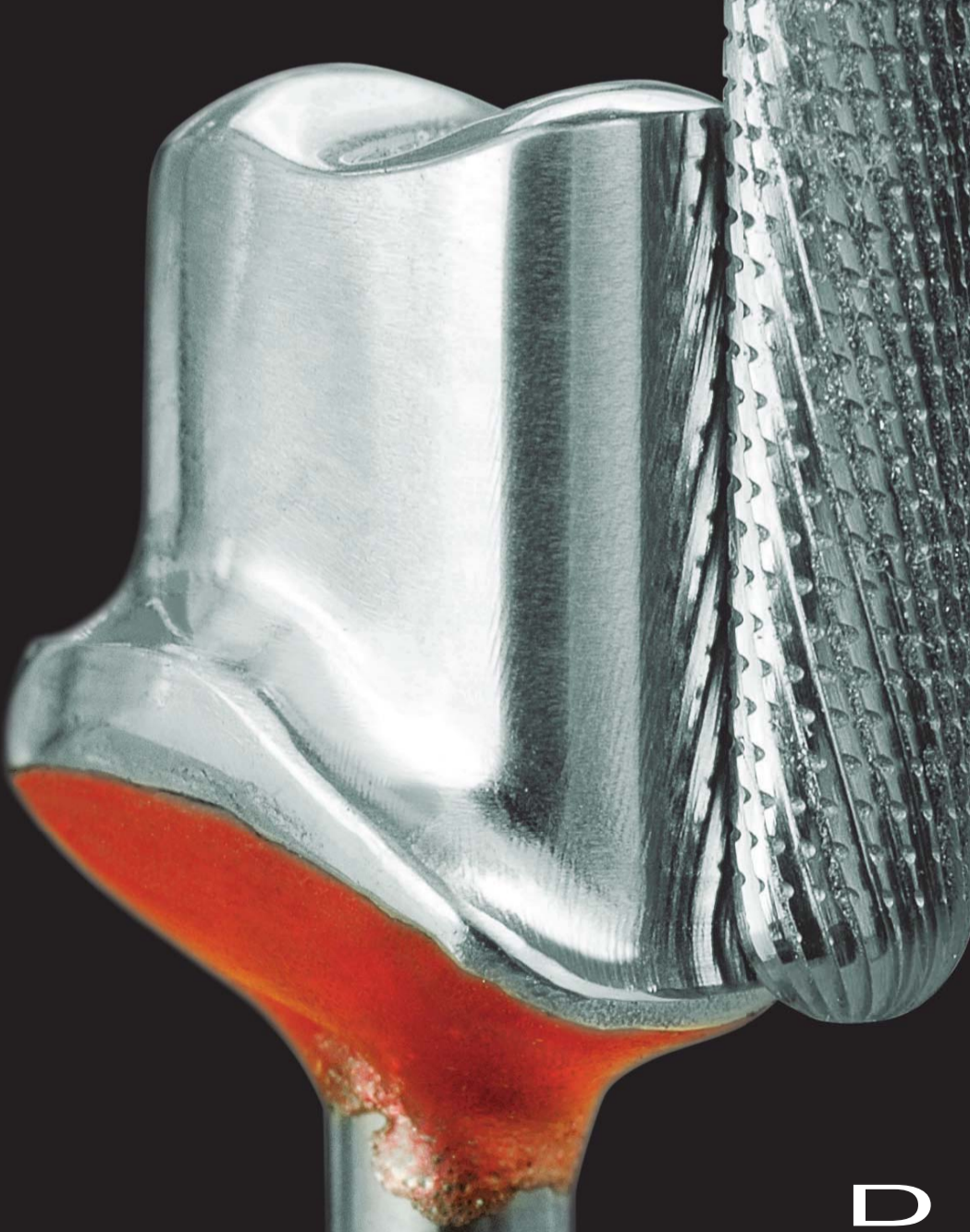
remanium® doppelkronen □ de




remanium® Doppelkronen

2 Wege – ein Ziel

- Bestechend rasante Teleskop-Technik mit rema® TT
- Aus einem Guss – Einstückgusstechnik mit rema® dynamic S





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

ZT WIRTSCHAFT

Wenn Schweigen nicht Gold ist – Eine Einführung in die Rhetorik

Trainer Gerhard Reichel vom Institut für Rhetorik in Forchheim hat in seiner mehr als 30-jährigen Tätigkeit als Seminarleiter 30 Goldene Regeln der Rhetorik und das ABC der Erfolgshetorik zusammengetragen – deren Kenntnis allein hilft, den Schrecken vor dem Auftritt vor Publikum im Zaum zu halten.

„Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Augenblick der Geburt bis zu dem Zeitpunkt, wo du aufstehst, um eine Rede zu halten.“

Mark Twain, (US-amerikanischer Autor; 1835–1910)

Für viele Menschen gehört es zur Tagesordnung, Gespräche zu führen – mit Mitarbeitern ebenso wie mit Kunden oder in einer Besprechungsrunde. Was einem in ganz normalen Gesprächen – ob beruflich oder privat – relativ leicht von der Hand (oder besser vom Mund) geht, kann bei einer Rede oder einem Vortrag vor Publikum eine Herausforderung darstellen. Dem ersten Schreck folgen Unsicherheit, so manche schlaflose Nacht und im entscheidenden Moment schweißnasse Hände. Da fehlt nicht viel und jeder vorher wohlüberlegte Gedanke bleibt im entscheidenden Moment im wahrsten Sinne des Wortes im Halse stecken. Unter Beachtung der folgenden 30 Goldenen Regeln sollte sich dieses Phänomen erledigt haben:

1. „In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst“ (Augustinus).
2. Lampenfieber ist normal, deshalb nicht überbewerten.
3. Programmieren Sie Ihr Unterbewusstsein mit mentalen Suggestionsformeln.



4. Bauen Sie durch Bewegung Adrenalin ab.
5. Eine gepflegte Erscheinung hebt das Selbstbewusstsein.
6. Stichwortzettel sind wichtige Rettungsanker.
7. Anfang und Ende besonders gut vorbereiten.
8. Eine Rede ist keine Schreibe.
9. Ein Bild sagt mehr als Tausend Worte.
10. Es ist ein Beweis hoher Bildung, die größten Dinge in einfachster Art zu sagen.
11. Der erste Eindruck ist entscheidend.
12. Rhetorisch zur Elite zählen bedeutet: „merk“-würdig reden.
13. Das Publikum lässt sich lieber unterhalten als belehren.
14. Der Mensch ist kein Verstandeswesen. Deshalb: Gefühle ansprechen.
15. Der beste Lehrmeister ist das Beispiel.
16. Das Ziel und die Absicht des Vortrages sind deutlich herauszustellen.
17. Fordern Sie die Zuhörer zur Tat auf.
18. Beim Vorbereiten eine „Zuhörerkonferenz“ einberufen. Wer sind meine Zuhörer? Was interessiert sie?
19. Sei besser als andere, sei anders als andere, aber sei immer Du selbst.
20. Du bist, was Du denkst. Was Du denkst, strahlst Du aus. Was Du ausstrahlst, ziehst Du an.
21. Suche keine Effekte zu erzielen, die nicht in Deinem Wesen liegen. (von Kurt Tucholsky)
22. Denkpausen für den Redner sind gleichzeitig Aufnahmezeiten für die Zuhörer.
23. Die Körpersprache ist verräterischer als das gesprochene Wort.
24. Der kürzeste Weg zwischen zwei Menschen ist ein Lächeln.
25. Ein Vortrag ohne rhetorische Fragen ist wie ein

- schlecht gelüftetes Zimmer.
26. Die Zuhörer möglichst oft mit „Sie“ ansprechen.
27. Je besser der Augenkontakt, desto überzeugender der Redner.
28. Der Köder muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken.
29. Vermeiden Sie „Papierkorbsätze“.
30. Tritt keck auf, mach's Maul auf, hör bald auf!

Vertiefend zu den 30 knappen Handlungsanweisungen lässt sich ein ABC der

ANZEIGE



Erfolgsrhetorik aufstellen. Von der Atmung bis zum eigenen Zentrum vermittelt es den lockeren Umgang und ein beruhigendes Selbstverständnis – die besten Voraussetzungen für einen Vortrag oder eine Verhandlung, die von allen Beteiligten als erfolgreich und angenehm empfunden wird.

Das ABC der Erfolgshetorik

A = Atmung

„Der Atem ist der Regler aller Dinge“, sagt ein indisches Sprichwort. Stimmt. Ohne Luft, das heißt ohne den Atem, würden wir kein einziges Wort hervorbringen. Die Qualität des Atems, die Menge der Luft, die durch unsere Stimmbänder fließt,

auswendig gelernte Reden aufzusagen. Menschen mit Ausstrahlung sind sich ihrer selbst bewusst und nutzen diese innere Stärke, um mit der Macht der Worte andere zu begeistern. Aristoteles hat einmal definiert: „Rhetorik ist die Fähigkeit, Gläubigen zu erwecken.“ Menschen mit Charisma tun genau das – mit ihren Worten ebenso wie mit ihrer Mimik, Gestik und Körpersprache – sie sind authentisch in dem, was sie sagen und wie sie es sagen.

reißt. Das passiert dem routiniertesten Redner. Die folgenden sechs Tipps werden Ihnen helfen, „den Film wieder zu kleben“, schnell, unauffällig und bombensicher.

1. Das geplante Argument später bringen.
2. Das geplante Argument ganz weglassen.
3. Den zuletzt gesagten Satz mit Nachdruck wiederholen.
4. Das bisher Gesagte kurz zusammenfassen.
5. Kurze, wirkungsvolle Pausen einlegen.
6. Halten Sie neutrales Füllmaterial bereit.

Ein willkommener Nebeneffekt: Allein das Wissen um diese Tipps wird Ihre Angst vor dem Steckenbleiben kleiner machen.

G = Gesetz der Erfolgsmaximierung

Wenn Sie Ihre Wünsche mit kleinen Vorteilen begründen, die dem anderen zugute kommen, erreichen Sie eher sein „Ja“, als wenn Sie von den großen Vorteilen reden, von denen nur Sie profitieren. Bei welchem Verkäufer würden Sie wohl lieber kaufen? Bei dem einen, der sagt: „Unsere Computer sind besonders klein.“ Oder beim anderen: „Mit unseren Computern sparen Sie wertvollen Platz auf Ihrem Schreibtisch.“

H = Hände

Die Hände sind die ausdrucksstärksten Glieder des Menschen, seine sensiblen Werkzeuge. Wissenschaft und Technik können kein vergleichbares Univer-

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

D = Dialektik

„Dialektik ist die Kunst zu gewinnen ohne zu siegen“, so Rupert Lay. Wer das nicht weiß, macht bei seinen Gesprächen und Verhandlungen oft einen verhängnisvollen Fehler: Er glaubt, er müsse der Sieger sein. Dabei bedenkt er eines nicht: Wenn einer Sieger ist, bleibt ein Verlierer zurück. Und der hat nur eines im Sinn: Rache! Ein Gesprächspartner darf aber nie an Rache denken. Deshalb: Machen Sie die Einstellung „Ich bin okay – Du bist okay“ zur Grundlage Ihres künftigen Denkens, Handelns und Redens.

E = Einstellung

Zum Sieger von morgen werden – das heißt, sein Leben selbst in die Hand nehmen. Das ist weniger eine Geldfrage, sondern eine Frage der Einstellung. Ob beim Verkaufsgespräch: Es muss immer zwei Gewinner geben. Um das zu erreichen, bedarf es einer ganz bestimmten Grundeinstellung. Es ist die Einstellung, die alle jene Menschen auszeichnet, die nicht nur erfolgreich und reich, sondern auch angesehen und beliebt sind.

F = Film gerissen

Rechnen Sie stets damit, dass Ihnen einmal der Film

bestimmt, ob unsere Töne klar und die Lautstärke der Stimme ausreichend sind.

B = Bewegung

10.000-Meter-Läufer drehen schon vor dem Start ein paar Runden – um sich warmzulaufen, um die Muskeln zu lockern und übermäßiges Adrenalin abzubauen. Von dieser Erkenntnis können auch Redner profitieren. Verschaffen Sie sich Bewegung – am besten schon bevor zuviel Adrenalin Ihren Körper überflutet. Gehen Sie die Treppe rauf und runter, benutzen Sie nicht den Lift. Machen Sie einige Kniebeugen, wenn es nicht anders geht auf der Toilette, wo Sie unbeobachtet sind. Wenn das

ANZEIGE



alles für Sie nicht durchführbar ist, können Sie an Ihrem Platz, während Sie auf Ihren Auftritt warten, unauffällig einige isometrische Muskelübungen durchführen.

C = Charisma

Charismatische Menschen haben es nicht nötig, ein Pokerface aufzusetzen und



ANZEIGE

Perfect Smile

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edeweck

Hinweis:
Nähere Informationen zum Programm, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Veranstaltungsorten finden Sie unter www.oemus-media.de

Veranstalter
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
event@oemus-media.de

ZT Fortsetzung von Seite 8

salininstrument nachbauen. „Die Hand ist eines der wichtigsten Instrumente aktiver Kommunikation zwischen uns und der Außenwelt“, sagt der Pantomime Sammy Molcho. Unterstreichen Sie das gesprochene Wort also ab und zu durch eine dazu passende Geste. Gestik gehört zum natürlichen Sprechen.

I = „Ich-Falle“

Die meisten Menschen reden am liebsten von sich selbst. Die meisten Menschen denken am meisten an sich selbst. Traurig, aber wahr. Diese extreme Beschäftigung mit der eigenen Person bindet wesentliche



in meinem Vortrag möglicherweise schiefgehen?“ und „Was werde ich in einem solchen Fall tun?“ Wenn Sie sich bereits im Vorfeld damit auseinandersetzen, nehmen Sie einem möglichen Missgeschick den Schrecken.

alektfärbung, Ihren Tonfall, Ihr gesamtes „Outfit“.

O = Ohne Worte

Menschenkenntnis ist weder angeboren, noch eine Geheimwissenschaft. Sie ist eine soziale Fähigkeit, die man lernen kann. Wer z.B. auf Mimik, Gestik und Körperhaltung seiner Mitmenschen zu achten weiß, erfährt oft mehr als durch 1.000 Worte. Unser Körper sendet pausenlos Signale aus. Signale, die unsere Gesprächspartner empfangen und deuten. Umgekehrt empfangen und deuten natürlich auch wir die Signale unserer Gesprächspartner. Wer es versteht, ohne Worte zu kommunizieren, verzaubert seine Zu„hörer“ oft auf wundersame Weise.

P = Psychodoping

Wer von seiner eigenen Stärke überzeugt ist, kann die Umwelt fast ganz ausschalten, kann eins werden mit dem, was er tut. Diesen fast traumwandlerischen Ablauf aller Aktionen hält die Sportpsychologie für die entscheidende Eigenschaft wirklicher Spitzenkünstler. Auch Sie profitieren von der Macht des Glaubens, wenn Sie vor Publikum stehen. Sie können sich den Erfolg ein-suggerieren, indem Sie den-

L = Lampenfieber

Lampenfieber ist kein Zeichen rednerischer Unbegabtheit, wie viele Redeanfänger glauben. Es ist ein völlig normales rednerisches Durchgangsstadium und kann die Suppe sowohl versalzen als auch höchst delikater würzen. Machen Sie sich also nichts daraus, wenn ein kleiner Rest von Lampenfieber immer bleiben wird. Er kann ein starker Antriebsmotor sein. Vielleicht sogar Initialzündung für eine glanzvolle Rede. Wichtig ist: Sie müssen jenes große Lampenfieber in den Griff kriegen, das zur Denkblockade, zum Blackout führt.

M = „Merk“-würdig

Menschen mit einem wirklich guten Image sind in einem gewissen Sinn immer ein wenig „anders als die anderen“. Es umgibt sie ein Hauch des Besonderen, des Einmaligen, oft sogar des Wunderbaren. Wenn Sie sich vom Durchschnitt abheben wollen, wenn Sie wollen, dass man auf Sie aufmerksam wird, dann müssten Sie sich „merk“-würdig verhalten, „merk“-würdig sprechen. „Merk“-würdig im besten Sinn des Wortes: des Merkmens wert!

N = Nervosität

Sie sind nervös? Kein Problem. Dann nutzen Sie die ersten Minuten, um sich und Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner erst einmal einzustimmen. Redner sind wie Musiker. Auch die müssen erst einmal ihre Instrumente stimmen. Auch Sie brauchen so ein „warming up“, d.h. Sie müssen erst einmal Nervosität ablegen, mit dem Raum vertraut werden, die richtige Lautstärke finden, sich freisprechen. Aber auch Ihr Publikum muss sich erst einmal an Sie gewöhnen, an Ihre Stimme, Ihre Di-

ANZEIGE

Qualität - made in Germany

www.kometdental.de

Komet

Qualität zählt sich aus

Kräfte. Ist Ihnen denn nicht bewusst, dass Ihren Zuhörern völlig egal ist, ob Sie gut sind? Dass die nur eines interessiert, nämlich: „Welchen Nutzen kann ich aus dem ziehen, was der mir da vorne erzählt?“

J = Jung bleiben

Menschen bewegen, berühren, begeistern. Der klügste Rat, die besten Absichten und alle todsicheren Tipps der Welt werden Ihnen nicht helfen, wenn Sie nicht das Ihrige dazu beitragen. Ich werde immer wieder gefragt: „Warum lernt man solche Dinge nicht schon in der Schule? Jetzt bin ich schon zu alt dafür!“ – „Zu alt“, Welch verhängnisvolle Fehleinschätzung! Wussten Sie, dass Verdi 85 Jahre war, als er sein „Ave Maria“ komponierte? Dass Michelangelo sein bedeutendstes Werk mit 87 Jahren vollendete? Sie bleiben jung, wenn Sie sich stetig weiterentwickeln.

K = Krisenstrategie

Das Missgeschick ist kein Missgeschick, erst die falsche Reaktion macht es dazu! Die beiden folgenden Fragen sollten in Ihrer „Krisen-Strategie“ eine wichtige Rolle spielen: „Was könnte



Bleiben Sie solange stehen, bis der Applaus langsam abebbt. Erst dann gehen Sie ruhigen, entspannten Schrittes zurück auf Ihren Platz.

R = Reden können

Wer etwas zu sagen hat, muss reden können! Verbessern Sie Ihre Rhetorik und Argumentationstechnik! Wie schade wäre es, wenn Sie bei einer Konferenz, Verhandlung oder Diskussion zwar Recht hätten, aber nicht Recht behielten, weil der andere Ihnen in Rhetorik, Argumentation und Dialektik überlegen ist? Was nützen Ihnen die besten Argumente, wenn Sie sich dabei selbst unter Wert verkaufen, weil z. B. das Lampenfieber Ihnen einen Streich spielt?

S = Stimme

Sie können lächeln, wenn Ihnen nach Weinen zumute ist; Sie können gleichgültig bleiben, wenn Sie jemand provoziert. Doch sobald Sie das Wort ergreifen, nutzt alle Selbstbeherrschung nichts mehr. Ihre Stimme verrät Ihre Stimmung und bestimmt Ihre Wirkung: Ist die Stimme beim Reden dünn und flach, kühlt die Atmosphäre ab. Ist sie jedoch an-



Redefähigkeit beraubt. Zehn Ventile helfen Ihnen beim Abbau von Lampenfieber:

1. Halten Sie eine Generalprobe.
2. Verwenden Sie ein Manuskript.
3. Achten Sie auf sicheren Stand.
4. Atmen Sie richtig.
5. Trainieren Sie den Anfang besonders gut.
6. Verschaffen Sie sich Bewegung.
7. Machen Sie sich mit den Örtlichkeiten bekannt.
8. Nützen Sie die Macht der Autosuggestion.
9. Bekennen Sie sich zu Ihrem Lampenfieber.
10. Setzen Sie in die erste Reihe einen Freund oder Bekannten.

W = Wirkung erzielen

Es gibt Menschen, die wissen was sie wollen. Sie haben ein bestimmtes persönliches Ziel. Dafür setzen sie sich mit Elan und Begeisterung ein. Sie machen ihren Einfluss geltend. Vor allem aber erzielen sie bewusst eine bestimmte Wirkung auf ihre Umwelt. Diese Menschen erzielen auch mit ihren Worten Wirkung, sind als Redner ein Genuss für Auge, Ohr und Verstand.

XY = Ein X für Y vormachen

Lassen Sie sich nicht ein X für ein Y vormachen. Sie müssen nicht gleich ein perfekter Redner sein. Gehen Sie locker und mit Spaß an die Sache heran und Sie werden merken, wie viel Freude es machen kann, wenn Sie frei sprechen und merken, dass Ihre Zuhörer Ihnen begeistert folgen.

Z = Zentrieren

Lernen Sie, sich zu zentrieren. Ein Redner, der in sich selbst ruht, wird auch seine Zuhörer überzeugen können. Legen Sie eine Hand auf den Bauch in Höhe des Nabels; versuchen Sie, ruhig durch die Nase in den Bauchraum zu atmen. Konzentrieren Sie sich auf die Wärme der Hand und auf das Heben und Senken der Bauchdecke. Der Puls wird gedrosselt, die Muskelanspannung verhindert, das Körper verschleißende Adrenalin abgebaut. Und der Geist

ANZEIGE

Zahnfarbe?

www.rieth-dentalprodukte.de

Digital Shade Guide

RIETH.

genehm und warm, erwärmt sie die Herzen der Zuhörer. Weil Menschen mit dem Klang der Stimme ganz bestimmte Eigenschaften verbinden, ist es sinnvoll, an der eigenen Stimme zu arbeiten.

T = Tempo

Es ist wie beim Autofahren. Wer auf der Landstraße dahinst, muss sich unheimlich stark konzentrieren. Ähnlich ergeht es Ihren Gesprächspartnern, wenn Sie zu schnell sprechen. Große Redeanfänger machen häufig den Fehler, zu schnell zu reden. Natürlich kann auch zu langsames Reden nervös machen. Deshalb: Wechseln Sie das Tempo! Praxistipp: Passen Sie das Grundtempo dem Redeinhalt und -anlass an: Getragen und gemessen bei der Festrede, impulsiver beim Überzeugungsvortrag. Außerdem: Je größer der Raum, desto langsamer müssen Sie sprechen.

U = Unsicherheit

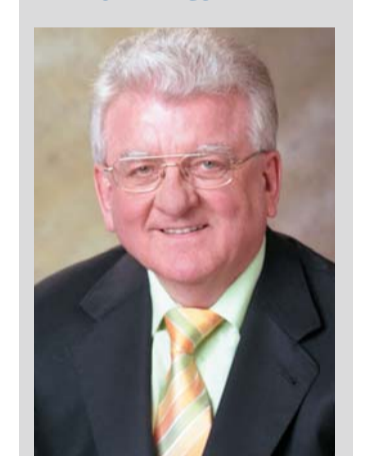
Je besser Sie vorbereitet sind, desto geringer wird Ihr Lampenfieber sein. Sie müssen mit der Überzeugung vor Ihr Publikum treten: „Hier ist niemand im Raum, der über das Thema mehr Bescheid weiß als ich. Die Zuhörer können fragen, was sie wollen. Ich werde antworten. Ich bin fundiert vorbereitet.“ Dann kommt so etwas wie Unsicherheit gar nicht auf – Sie wissen, dass Sie wissen!

V = Ventile

Lampenfieber ist nur dann sinnvoll, wenn es nicht zum Blackout führt und Sie jeder

wird soweit beruhigt, dass Gedanken, die blockiert sind, zu fließen beginnen. Ihr Ziel: Eine Rede in Harmonie, Balance und Kraft. ZT

ZT Kurzvita



Gerhard Reichel

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

Gerhard Reichel, Institut für Rhetorik, Forchheim, hat sich in mehr als 30 Jahren einen exzellenten Ruf als Rhetorik-Trainer erarbeitet. Unternehmer, Politiker und Führungskräfte schätzen das Know-how und die Persönlichkeit des mehrfachen Buchautors und gefragten Referenten. Sein 1975 gegründetes Institut für Rhetorik zählt mittlerweile zu den ersten Adressen Deutschlands. Die Teilnehmer lernen, in Kleingruppen souverän zu kommunizieren, lebendig zu reden und gehen damit als Persönlichkeit gestärkt neue Wege. Seit 1997 ergänzt Oliver Reichel mit den Spezialgebieten Rhetorik und Memotechnik das Programm, denn nur mit einem unschlagbaren Gedächtnis wird der Traum, ein Redner mit Ausstrahlung zu werden, auch Wirklichkeit.

ZT Adresse

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

Digitale Farbmesssysteme sind eine Investition – so rechnen sie sich

Digitale Farbmesssysteme haben sich in der Zahnheilkunde in den vergangenen Jahren vollständig etabliert, doch muss man die Investition, die sie bedeuten, selbstverständlich gegen den möglichen Nutzen abwägen. Worin dieser im zahntechnischen Alltag bestehen kann, erläutert in unserem Experten-Interview ein Laborinhaber, der bereits auf eine mehrjährige Erfahrung mit dem ShadePilot von DeguDent zurückgreifen kann: ZTM Jan Mandel aus Frankenthal.



ZTM Andreas Campregher aus dem Labor Mandel, Frankenthal, bestimmt bei einer seiner Patientinnen die Zahnfarbe mithilfe des Shadepilots.
Foto: Labor Mandel



Das Mundstück mit dem Farbsensor ist gut aufzusetzen – schon bei leichter Lippenöffnung – und ist so für den Patienten mit keinerlei Unannehmlichkeiten verbunden.
Foto: Labor Mandel

großer technischer Aufwand getrieben wird. Ein cleveres Marketing – oder steckt hinter einem digitalen Messsystem mehr?

Nur um einen guten Eindruck zu hinterlassen, hätte ich sicherlich kein solches Gerät angeschafft. Aber was Sie in Ihrer Frage beschreiben, hat ja einen substanziellen Kern. Der Patient spürt, dass sich hinter der Farbbestimmung mehr verbirgt, als dass der Zahnarzt oder der Zahntechniker irgendwann „A3“ sagt.

ZT Worin besteht dieses „Mehr“, und wie können Sie es mithilfe des Farbmessgerätes besser erfassen? Meine Mitarbeiter und ich führen sehr viele individuelle Bestimmungen am Patienten selbst durch. Viele von ihnen würden heute eine „Pi mal Daumen“-Abschätzung gar nicht mehr akzeptieren. Das Vorgehen zahlt sich im Endergebnis messbar aus, denn der ShadePilot liefert uns wesentliche Angaben über die inneren Strukturen des Zahns.

Er teilt ihn in Areale auf und weist diesen sogar bestimmte Keramikmassen zu – als Vorschlag für die Schichtung im Labor.

ZT Inwiefern können Sie diesen Vorschlag denn tatsächlich verwenden?

Er gibt uns im Dentinbereich unmittelbar eine hohe Sicherheit. Wer sich mit dem Gerät auseinandersetzt, lernt schnell, auch die Messergebnisse für die Schneidmassen richtig zu interpretieren. Dabei haben wir sogar die Möglichkeit zur Rückfrage. Das Gerät antwortet dann, wie weit wir mit einer bestimmten Schichtung farblich vom Original – also dem Zahn – entfernt sind. Insgesamt heller werden? Farbsättigung erhöhen? Das bekomme ich auf diese Weise heraus. Bei der Umsetzung im Labor helfen uns seit einiger Zeit außerdem die neuen Kiss extreme-Farben, denn durch 1:1-Mischen mit Dentinfarben oder mit den Farben der red line, yellow line bzw. green line des Farb- und Schichtsystems erhalten wir über die V-Grundfarben hinaus alle nötigen Zwischentöne.

ZT Woran machen Sie den Erfolg dieses kombinierten Vorgehens mit der digitalen Farbmessung und mit dem Farb- und Schichtsystem Kiss denn eigentlich fest? Wie messen Sie ihn?

Für mich gibt es zwei wesentliche Feststellungen. Erstens: Die Reklamationen wegen nicht zufriedenstellender Farbe von Restaurationen sind trotz einer bei uns traditionell bereits niedrigen Quote seit der Verwendung des digitalen Farbmesssystems nochmals deutlich zurückgegangen. Zweitens: Der von einem Mitarbeiter mithilfe des Shadepilots am Patienten ermittelte und

gegebenenfalls optimierte Vorschlag zur Schichtung kann im Labor auch von einem anderen Techniker in eine Krone oder Brücke umgesetzt werden. Das zeigt, wie umfassend das Gerät die nötigen Informationen zusammenstellt. So hilft es uns auch bei der Dokumentation der Entstehung unserer Arbeiten – ein Teil der Qualitätssicherung. Und nach dem Einsetzen in den Mund des Patienten lässt sich wiederum mit dem Messgerät bestätigen, dass die Farbwirkung dort wirklich das Ziel getroffen hat.

rat zu, sondern erarbeiten uns gleichzeitig ein zusätzliches Know-how im Bereich der Farbbestimmung. Dieses Know-how fließt als Teil einer umfassenden Expertise in unsere Arbeiten ein – das ist es doch gerade, was unsere deutsche Zahntechnik auszeichnet: die individuelle Betreuung vor Ort und, damit verbunden, Restaurationen von höchster Funktionalität und Ästhetik. Damit gewinnt man Kunden und Marktanteile.

ZT Könnten Sie ein Beispiel dafür nennen, an dem sich das besonders gut ablesen lässt?

Ja, wir haben inzwischen ein zweites Labor direkt in

ZT Wenn Sie jetzt einmal mit spitzen Bleistift betriebs-



ZTM Jan Mandel, Frankenthal.

Foto: Dr. Ehrensberger



ZTM Andreas Campregher bei der Arbeit: Für ein exaktes Ergebnis in Form, Farbe und Funktion stellt stets die Lupenbrille ein unerlässliches Hilfsmittel dar.
Foto: Dr. Ehrensberger

wirtschaftlich rechnen: Wie macht sich Ihr Farbmesssystem bezahlt?

Das ist einfach eine Investition in die Zukunft. Wir legen uns ja nicht nur ein Ge-

einer Gemeinschaftspraxis eingerichtet. Das Konzept dafür lautet: eine moderne Ausstattung für eine Arbeit auf dem Stand der Technik. Dazu gehören Vollkeramik, insbesondere das Angebot von Zirkonoxid mit dem Cercon-System. Dazu zählen auch die Alternativen Titan und NEM, wobei wir den Fertigungsservice Compartis nutzen. Wichtig sind mir daneben unsere Spezialangebote im Bereich der Doppelkronentechnik – und ein solches Equipment auf dem aktuellen Stand der Technik enthält selbstverständlich ein digitales Farbmesssystem. Dafür haben wir uns einen neuen ShadePilot zugelegt. **ZT**

ZT Adresse

ZTM Jan Mandel
Dentale Technik Mandel
Wormser Str. 18
67227 Frankenthal
Tel.: 0 62 33/2 62 03
Fax: 0 62 33/2 58 73
E-Mail:
dentale-technik-mandel@t-online.de
www.dentale-technik-mandel.de



Jan Mandel (hinten, im schwarzen T-Shirt) und sein Laborteam: begeisterte Anwender des mobilen digitalen Farbmesssystems ShadePilot.
Foto: Dr. Ehrensberger

ANZEIGE

Flexibilität in Form und Service

Unsere Möbellinien für Ihre Praxis, Rezeption oder Labor:

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

(Verkauf nur über den Fachhandel.)

Medizin Praxis
Le-iS Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

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



ZT TECHNIK

Lebendige Basis – Gestaltung natürlich wirkender Totalprothesen

ZTM Gerd Weber und ZTin Nadine Ketelsen aus Norderstedt haben sich unter anderem auf hochwertige Totalprothetik spezialisiert. Ihr nachfolgender Beitrag zeigt die Herstellung einer Totalversorgung, deren anspruchsvolle ästhetische Gestaltung sich unauffällig in die Mundsituation integriert.



Abb. 1: Optisch unzulänglich und nicht funktionell – Die Patientin litt darunter, dass ihre Prothese während des Essens und beim Sprechen herunterfiel. Mit den optischen Nachteilen hatte sie sich abgefunden.



Abb. 2: Die Extension der definitiven Abformung reicht bis in den Bereich der beweglichen Schleimhaut und formt die A-Linie mit ab. Der dorsale Abschlussrand wird als Ventilrand erstellt und mit Bite-Compound abgedämmt.

Die Totalprothetik gehört zu den anspruchsvollen Disziplinen der Zahntechnik. Dennoch fristet sie in vielen Dentallaboren eher ein Nischendasein. Das mag unter anderem vielleicht auch daran liegen, dass ein verhältnismäßig hoher Aufwand erforderlich ist, bis der Patient mit sei-

ner neuen Restauration versorgt ist; denn wo eine leere Mundhöhle und das Fehlen sämtlicher Zähne einen Vergleich von Zahnlänge, -breite, -form und -stellung nicht mehr zulässt, sind Teamwork und präzise Vorarbeiten ausschlaggebend für ein zufriedenstellendes Ergebnis.

ihre derzeitige Versorgung in optischer Hinsicht nicht schlecht (Abb. 1). Als der Behandler sie über die technischen und ästhetischen Möglichkeiten und die dadurch zu

„Der Appetit kommt beim Essen“, heißt es. Erst wenn man weiß, wie etwas schmeckt, weiß man auch, ob man mehr davon haben möchte. Ähnlich ist es mit allem, was wir begehren, denn erst wenn wir über Informationen verfügen, die es uns erlauben, Dinge reell miteinander zu vergleichen, können wir auch unseren eigenen Anspruch definieren.

Im vorgestellten Fall besuchte eine etwa sechzigjährige Patientin die Zahnarztpraxis. Sie litt darunter, dass ihre Prothese während des Essens und beim Sprechen herunterfiel und dadurch einen erheblichen Teil ihrer geplanten Funktion nicht erfüllte. Im Laufe ihres Lebens hatte die Patientin bereits mehrere andere Totalprothesen besessen, die optisch noch schlechter waren als die, die sie zurzeit trug. So war im Verlauf vieler Jahre ihre Erinnerung an den Zustand verblasst, als ihre Kiefer noch bezahnt waren. Mit den optisch unzulänglichen Versorgungen hatte sie sich arrangiert und fand

erwartenden entscheidenden Verbesserungen aufklärte, hat sie aber dennoch den Unterschied erkannt und eingestanden, dass sie die Chance zur funktionellen und ästhetischen Verbesserung toll finden würde. Das stimmige Konzept des Behandlers und seiner fachgerechten Unterstützung durch den Zahntechniker überzeugte sie, sodass sie einer Neuanfertigung zustimmte.

Weg zur präzisen Bissregistrierung

Zu deren Beginn wurden mit Schreinemakers-Abformlöffeln Abdrücke nach Professor Gutowski genommen. Diese Erstabformungen gießt man aus, um auf den Mo-

dellen Löffel für die Funktionsabformungen zu fertigen. Dabei wird auf Löffelgriffe verzichtet und stattdessen auf Wälle zurückgegriffen. Die Extension der definitiven Abformung sollte gezielt bis in den Bereich der beweglichen Schleimhaut reichen und unbedingt die A-Linie mit abformen. Der äußere Abschlussrand stellt einen Ventilrand dar, der dorsal mit Bite-Compound abgedämmt wird (Abb. 2). Danach werden die Funktionsmodelle hergestellt und mit einer Wachsplatte versehen, die der Wachsplatte dient, welche man für die Bisschablone mit Abformmasse unterfüttert (Abb. 3).

In die Wachsplatte schneidet man Löcher, die als Stopps dienen und verhindern, dass die Bisschablonen absinken. All diese Maßnahmen haben nur zum Ziel, dass die Bisslage korrekt bestimmt werden kann und der Prothesenrand der späteren Prothese dicht abschließt, ohne dass die Prothese bei funktionellen Bewegungen in ihrem Sitz beeinträchtigt wird. So sorgt man durch zielgerichtete Vorarbeit schon im Vorfeld dafür, dass man bei den späteren Prothesen einen guten Saugeffekt – auch im Unterkiefer – erreicht.

Anhand eines Prothetik-Protokolls (Abb. 4) werden Bisschablonen gefertigt und von basal her mit Abdruckkleber bearbeitet (Abb. 5). Die so vorbereiteten Schablonen werden zwecks eindeutiger Positionierung im Mund auf dem Modell mit Coltex Medium unterfüttert (Abb. 6). Fertig ausgehärtet und vom Modell abgenommen zeigen sich basal die Stopps (Abb. 7). Anschließend werden auf die Schablonen auf Basis der vorhandenen Prothesen Wälle aufgebracht und gegebenenfalls korrigiert. Die Wälle sollen bereits bei der Anprobe die Lippenfülle der Patientin betonen. Daneben überprüft

man mit ihnen die Länge der Frontzähne, deren Neigung und Kauenebene.

Im Artikulator zeigt sich, dass der Oberkieferwall bereits den Zahnbogen wiedergibt, und der Unterkieferwall dachförmig gestaltet ist.

Diese Ausformung gemäß der Zahnstellung und möglichen Bisshöhe anhand des Protokolls macht Seitwärtsbewegung noch möglich.

Die solchermaßen saugenden Schablonenbasen besitzen eine überprüfbare Funktion und haben für den Behandler den großen Vorteil, dass sie während der Bissnahme nicht mehr herunterfallen. Mit ihnen wird vorab in situ überprüft, dass der Patient durch den späteren Zahnersatz keine phonetischen Defizite hat. Ihre Relation zueinander wird im Mund mit Bite-Compound reproduzierbar fixiert (Abb. 8).

Über einen Gesichtsbogen wird die arbiträre Registrierung des Oberkiefers in einen Artikulator eingesetzt und anschließend der Unterkiefer in zentrischer Position fixiert und ebenfalls einartikuliert. Markierungen der Gesichtsmitte und der Positionen der Eckzähne an der Bisschablone geben dem Zahntechniker wichtige Informationen. Die Anzeichnung der Lachlinie fehlt hier leider (Abb. 9). Für die Aufstellung wurden Zähne passender Größe und Farbe ausgesucht. Anschließend wird aus dem Kunststoffwall der Oberkiefer-Bisschablone die Position von 21 und 22 ausgeschliffen und die ausgewählten Prothesenzähne in Wachs aufgestellt (Abb. 10). Länge und Neigung des Walles informieren den aufstellenden Zahntechniker über die Länge und Neigung der Aufstellung. Ob die Zähne verschachtelt aufgestellt

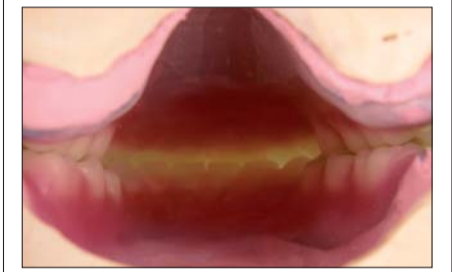


Abb. 12: Ansicht von dorsal.



Abb. 13 und 14: Anschließend wird die Wachsbasis ausmodelliert.



Abb. 15: Während der Einprobe musste nur der Lippenverlauf und die Zahnhälse ein wenig korrigiert werden.



Abb. 16: Die Zahnhälse sollten weiter hinein gestellt werden, um der alten Prothese zu ähneln.

werden sollen – oder eher nicht – sollte rechtzeitig vorher in einem persönlichen Gespräch mit dem Patienten geklärt worden sein. Hier haben sich Fotos – gegebenenfalls auch von nahen Verwandten – bewährt, die die ursprüngliche Situation zeigen. Im Gespräch kann man ermitteln, ob es vielleicht etwas gibt, was der Patient unbedingt verändert haben möchte.

Nach und nach wird die OK-Aufstellung ergänzt und anschließend die Unterkiefer-Front dagegen aufgestellt (Abb. 11). Vorteil dieser Aufstellungsmethode ist die einfache Orientierung am verbleibenden Wall. Nachteilig ist, dass die Bisschablonen durch das Ausschleifen unwiederbringlich verloren gehen. Die Interdentalräume werden mit Wachs zugeschwämmt und die Übergänge zur Abformmasse geglättet. Abbildung 12 zeigen die verschwämmt verzahnte von dorsal.



Abb. 3: Die Funktionsmodelle werden mit einer Wachsplatte hohlgelegt. Die Bohrungen dienen als Stopps und verhindern, dass später die Bisschablonen mit Abformmasse absinken.



Abb. 5: Für gute Verbindung – Von basal her wird Abdruckkleber in die Schablonen eingebracht.



Abb. 6: Für perfekten Sitz – Die Schablonen werden auf dem Modell mit Coltex Medium unterfüttert.



Abb. 7: Von basal erkennt man die Stopps.

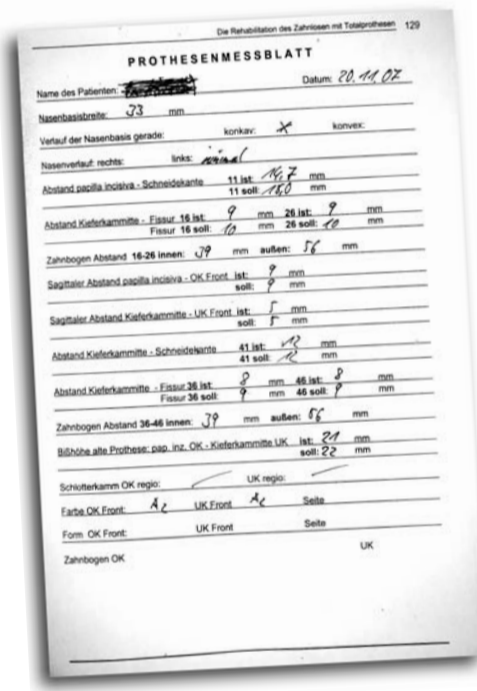


Abb. 4: Nichts dem Zufall überlassen – In ein Prothetik-Protokoll wird die Länge, der sagittale Abstand und die 0-Ebene der Patientin eingetragen.



Abb. 8: Die Relation der Schablonen zueinander wird mit Bite-Compound fixiert.

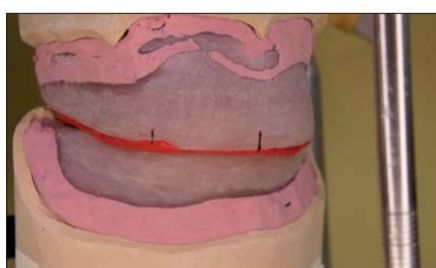


Abb. 9: Über einen Gesichtsbogen wird die arbiträre Registrierung in einen Artikulator eingesetzt. Der Unterkiefer wird in zentrischer Position fixiert und einartikuliert. Markierungen an der Bisschablone geben dem Zahntechniker wichtige Informationen.



Abb. 10: Zum Aufstellen der Prothesenzähne wird aus dem Kunststoffwall jeweils ein Stück ausgeschliffen. Der Verlauf des Walles informiert über Länge und Neigung der Aufstellung.



Abb. 11: Anschließend wird die Unterkiefer-Front aufgestellt.



Abb. 17: Die abgestrahlten und konditionierten Zähne werden mit einer Pinzette in die Form reponiert.



Abb. 18: Zum Stopfen verwenden wir Heiß- oder Kalt-Polymerisat von Candulor, das wir mit Aesthetic Intensive Color individualisieren.



Abb. 19: Am Marginalsaum tragen wir hauptsächlich Farbe 3 gemischt mit Weiß und Gelb an.



Abb. 20: Mit Pinsel und Modellierflüssigkeit kann man stärkere Farben einfließen lassen.

ZT Fortsetzung von Seite 14

Ist die Wachsbasis dann ausmodelliert, wird speziell am Papillenverlauf später nichts mehr mit einem Fräser oder Bohrer verändert (Abb. 13 und 14). Lediglich die durch das Silikon zu diesem

ern großen Wert darauf, dass wir die Zahnhäse etwas weiter hinein stellen. Damit orientierte sie sich bedauerlicherweise am mangelhaften Erscheinungsbild ihrer vorhandenen Prothesen (Abb. 16). Doch gutes Zureden half nichts und die Patientin bestand darauf.

Nach dem Umstellen wurden die Wachsauflagen mit Gips eingebettet und zum Pressen vorbereitet. Wir nutzen dazu die bewährte Küvetten-technik. Die Zahnreihen werden dabei mit ihren Schneidekanten in Silikon gefasst und lassen sich nach dem Ausbrühen später einfacher reponieren.

Zuvor werden die marginalen Anteile der Keramikzähne an den Bereichen, die in Kunststoff gefasst werden, mit Alu-Oxid (150 µm) gut abstrahlt und mit Silanlösung konditioniert, um den Verbund mit dem Prothesenbasis-Kunststoff zu verbessern. Die konditionierten Zähne werden mit einer Pinzette in die Form reponiert (Abb. 17).

Zwischenzeitlich werden die Modelle in den Küvetten sauber abgedampft und gegen Kunststoff isoliert und sind damit fertig zum Stopfen. Dafür verwenden wir Heiß- oder Kalt-Polymerisat von Candulor in den Farben 3 und 34. Für die ästhetischen Individualisierungen und eine persönliche Note benutzen wir Aesthetic Intensive Color in den Farben Rosa, Braun, Blau, Pink und Weiß (Abb. 18).

Diese Intensivfarben werden besonders im Bereich der Papillen und des Marginalsaums als Gemisch angetragen. Hier tragen wir hauptsächlich Farbe 3 gemischt mit Weiß und Gelb mit einem Wachsesser an (Abb. 19). Der Kunststoff wird zunächst im Bereich der Wurzelwölbungen angetragen. Die Papillen werden dabei ausgespart, sodass man mit Pinsel und Modellierflüssigkeit an Papillen und Alveolen stärkere Farben einfließen lassen kann (Abb. 20). Für die stärkeren Zahnfleischanteile nutzen wir ein Gemisch aus Farbe 3, Rot, Pink, Braun und Blau (Abb. 21). Dieses Gemisch wird jedoch nur leicht durchspatelt, sodass die Massen nicht komplett durchgemischt sind, sondern das Gemisch bewusst Schlieren zieht. Dieses Gemisch tragen wir am marginalen Saum an

und ziehen den Überschuss auch über den bereits angebrachten Kunststoff hinweg (Abb. 22). Damit der Kunststoff die Zähne gut fasst, können wir ihn mit Modellierflüssigkeit verflüssigen und so verhältnismäßig einfach sicherstellen, dass auch interdental keine Hohlräume entstehen. Der Rest wird dann in Grundfarbe 34 mit Überschuss und möglichst blasenfrei aufgestopft. Anschließend werden die Küvetten in einen Küvettenbügel eingesetzt, mit zwei bar Druck belastet und für ungefähr 45 Minuten polymerisiert (Abb. 23). Zweifelloser wird der Kunststoff schneller hart, aber ich habe das Gefühl, dass das Ergebnis besser ist, je länger man polymerisiert. Verkürzen dagegen bringt uns in keinem Fall weiter!

Endlich wieder lachen

Nach der Polymerisationszeit wird der Deckel abgehoben und der Gipskonter entfernt. Deutlich kann man bereits die farblichen Unterschiede des Marginalsaums zur restlichen Prothesenbasis erkennen (Abb. 24). Nach der Polymerisation werden die Modelle zurück in den Artikulator gesetzt, ohne dass die Prothesen heruntergenommen werden, und so gleich die Bisslage überprüft. Dazu wird jeder einzelne Zahn mit Shimstock-Folie kontrolliert (Abb. 25). Die Schrumpfung des Kunststoffes ist gering, sodass sich kaum Verzug zeigt. Gegebenenfalls werden die Kontaktpunkte punktuell korrigiert. Generell sind verschiedene Aufstellmethoden wie beispielsweise die balancierte Okklusion möglich. Alternativ wäre auch die Variante nach Dr. Eugen Endenck, der seine Kontakte nur auf die Arbeitshöcker stützt. Mit Diamant-Abrasionspaste lassen sich diese Korrekturen wunderbar glatt schleifen. Sie wird einfach auf die Zähne aufgetragen (Abb. 26). Dann löst man die Kondylen-Schrauben am Artikulator und kann durch Seitwärtsbewegungen schön gleichmäßig einschleifen bis keine störenden oder hakeligen Stellen mehr vorhanden sind. Erst danach werden die Prothesen von den Modellen heruntergenommen und basal ausgedünnt. Mit einem kleinköpfigen Rosenbohrer – oder einem Spezialbohrer – kann man noch die grob ausgearbeitete Oberfläche leicht anperforieren und „stipplern“. Sie darf aber nicht zu tief perforiert werden, sondern sollte lediglich der Oberfläche eine naturnahe Struktur geben (Abb. 27). Danach werden die oralen Anteile mit einer großen Bürste und Bimsstein poliert. Die Poren der „gestippten“ Bereiche werden mit einer kleinen Bürste aus Ziegenhaar am Hand-

stück auspoliert, aber in ihren Konturen belassen. So zeigt sich nach dem Polieren eine gelungene Restauration mit individueller Harmonie (Abb. 28). Bei der Einprobe erkennt man unschwer die deutlichen ästhetischen Vorteile der Gestaltung gegenüber der bisherigen Versorgungsform ohne individuell gestaltetes Zahnfleisch (Abb. 30). Bei leicht geöffnetem Mund überzeugen die neuen Prothesen durch die lebendige Farbe der Keramikzähne und den harmonischen Schneidenverlauf. Zur Fertigstellung hatten wir noch einige Schliffacetten abgesprochen, sodass auch beim Lachen ein harmonischer Gesamteindruck vorherrscht (Abb. 29). Bei jeder Totalversorgung mit Keramikzähnen ist nach einer Tragezeit von circa zwei Wochen nach der Fertigstellung eine Feineinstellung nötig. Dazu kam die Patientin zufrieden in die Praxis. Über eine erneute drucklose Zentrik-Bissnahme wurde remoniert und nochmals leicht eingeschliffen. Dabei wurde auch ein Wangenbändchen noch ein wenig entlastet.

Fazit

Eine Prothese ist nicht automatisch eine gute Prothese. Selbst eine vom Patienten zunächst akzeptierte und durch lange Tragedauer angewohnte Prothese kann – wie im dargestellten Fall – deutliche funktionelle und ästhetische Mängel ausweisen. Mit der aufwendigen Abform- und Bissbestimmungsmethode nach Professor Gutowski haben wir eine präzise Anpassung der neuen Prothesen an die Schleimhaut und einen starken Saugeffekt erreicht. Unabdingbare Voraussetzung für den Erfolg derartiger Arbeiten ist die gute Zusammenarbeit zwischen Zahnarztpraxis und Labor wie im dargestellten Fall. So kann die Patientin nach langen Jahren der Unmöglichkeit heute wieder alles essen und sprechen wie vormals mit ihren natürlichen Zähnen. Da wundert es nicht, dass die Patientin heute wieder glücklich



Abb. 21: Für die stärkeren Zahnfleischanteile nutzen wir ein Gemisch aus Farbe 3, Rot, Pink, Braun und Blau.



Abb. 22: Das Gemisch wird nicht komplett durchgemischt, damit es Schlieren zieht, wenn es am marginalen Saum angetragen wird.

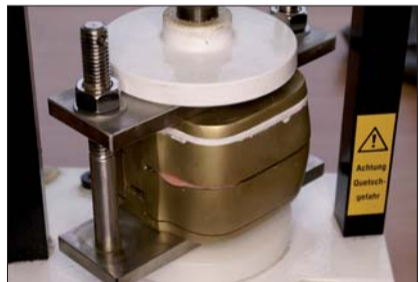


Abb. 23: Die Küvetten werden in einen Küvettenbügel eingesetzt und der Kunststoff polymerisiert.



Abb. 24: Nach dem Abheben des Küvettendeckels kann man schon deutlich die farblichen Unterschiede des Marginalsaums zur restlichen Prothesenbasis erkennen.

Zeitpunkt verhältnismäßig starkwandigen basalen Randflächen werden nach dem Überführen in Kunststoff noch etwas ausgedünnt.

Farbiger Werkstoff, lebendigeres Aussehen

Bei der Wachsprobe zeigte sich die Patientin dann überrascht, wie sich ihr Aussehen bereits verändert hatte. Zwar hatte sie einige Schwierigkeiten, zu glauben, dass das Aussehen der rosafarbenen Prothesenbasis ist, doch mit der Aufstellung der Zähne war sie soweit zufrieden. Lediglich kleine Korrekturen am Lippenverlauf und den Zahnhäsen mussten wir vornehmen (Abb. 15). Allerdings legte sie zu unserem Bedau-



Abb. 25: Die Modelle werden in den Artikulator gesetzt, ohne dass die Prothesen heruntergenommen worden sind. Mit Shimstock-Folie wird die Bisslage überprüft.



Abb. 26: Mit Diamant-Abrasionspaste lassen sich Korrekturen wunderbar glatt schleifen.



Abb. 27: ... und mit einem kleinköpfigen Bohrer leicht anperforiert.



Abb. 28: Nach dem Polieren zeigt sich eine harmonische Restauration mit individuell gestaltetem Zahnfleisch.



Abb. 29: Noch schnell ein paar Schliffacetten angebracht und die Patientin hat wieder gut gelacht.



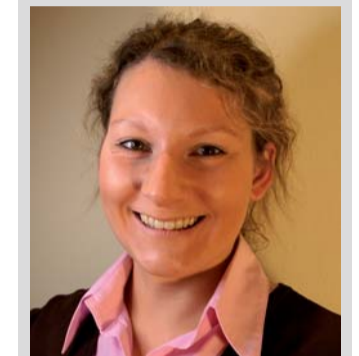
Abb. 30: Die neuen Prothesen besitzen deutliche ästhetische Vorteile gegenüber der bisherigen Versorgung.

lich ist, denn auch in ästhetischer Hinsicht wirken ihre Prothesen heute so echt, dass sie von Außenstehenden nicht mehr als solche wahrgenommen werden. Ihre neue Versorgung hat ihr zu einem erheblichen Teil die lange verloren gegangene Lebensqualität zurückgegeben. Ein Schritt, den sie aufgrund ihrer vorherigen Uninformiertheit nur zögerlich gehen wollte, aber nicht bereut.

Danksagung:

Unser herzlichster Dank gilt Zahnarzt Daniel Schulz, Ulzburg, und seinem Praxisteam. ZT

ZT Kurzvita



ZT Nadine Ketelsen

- 2000–2003 Ausbildung zur Zahnärztin
- 2003–2007 Ausbildung zur Zahnärztin bei Gerd Weber Dentaltechnik GmbH
- Fortbildungen: Einstücker, Modellguss, CAD/CAM-Zirkonverarbeitung und Kopierfräsen, Totalprothetik, Teilnahme am Gysi-Preis 2007 (9. Platz)

ZT Kurzvita



ZT M Gerd Weber

- Ausbildung zum Zahntechniker
- 1978–1982 Labor Heinze, Henstedt-Ulzburg
- 1982–1983 Labor Heinze mit Schwerpunkt Kombi- und Frästechnik sowie Modellguss
- 1983–1985 Wehrdienst im Bundeswehrkrankenhaus, Abteilung Mund-, Kiefer- u. Gesichtschirurgie
- 1985–1992 Labor Jung, Kaltenkirchen, Keramik-, Kombi- und Frästechnik
- 1992 Lohnig Zahntechnik, Laborleitung und Kundenbetreuung
- 1996 Meisterprüfung Neumünster
- 2001 eigenes Labor
- Fortbildungsschwerpunkte: Aufwuchs- und Metallkeramik, Vollkeramik, Sintertechnik, Totalprothetik, Implantologie, Kombi- und Frästechnik, Ästhetik in der Zahnheilkunde, Prof. Gutowski, Prof. Gerber

ZT Adresse

Gerd Weber
Grootkoppelstraße 4
22844 Norderstedt
Tel.: 0 40/5 22 27 74
Fax: 0 40/5 26 61 16
E-Mail: info@weberdental.eu
www.weberdental.eu

ZT PRODUKTE

Schnellläuferhandstück als clevere Alternative

Die Ausblasfunktion des Perfecta 900 von W&H ist direkt ins Handstück integriert und erspart so dem Techniker Zeit und erleichtert die Arbeit im Labor. Eines für alles – besser kann man es nicht sagen.



Eines für alles – Perfecta 900 ist das Allround-Gerät für den ZT-Arbeitsplatz.

Eines für alles – besser kann man es nicht sagen. Mit Perfecta 900 gibt es keinen ständigen Wechsel mehr von einem Arbeitsplatz zum anderen. Das neuartige All-in-One-Konzept ermöglicht den parallelen Anschluss von Schnellläuferhandstück und Technikhandstück. Das jeweils benötigte Instrument wird mittels Knopfdruck am separaten Bedienelement ausgewählt. Das extrem starke Schnellläuferhandstück als zukünftige Alternative zur Laborturbine ist jedem Material, von Hochleistungskeramiken bis

hin zu Zirkonoxid, mühelos gewachsen. Perfecta 300/600: Punkten mit völlig neuen Technologien – perfekt für die Bearbeitung aller gängigen Materialien. Laborantriebe, die alles mitmachen. Da ist es ein Vergnügen, gute Arbeit zu liefern. Perfecta 300 und 600 bieten eine äußerst variable Leistungsbandbreite – von der absoluten Power bis zum einfühlsamen Krafteinsatz. Die aktuelle Drehzahl hat man dabei immer im Blick – über das Display des separaten Bedienelements. Materialschonendes Ar-

beiten wird dadurch leicht gemacht. Weltneuheit: Ausblasfunktion direkt im Handstück. Luftpistole? Das war einmal! Die Handstücke der Perfecta 600 und 900 haben jeweils drei Ausblasöffnungen integriert, deren Funktion einfach auf Knopf- oder Hebeldruck aktiviert wird. Darauf wird man bald nicht mehr verzichten wollen. Innovationen, die die Arbeit erleichtern und Zeit sparen. Alle drei Spielarten der Perfecta glänzen mit verschiedensten technischen und konzeptionellen Neuheiten. Besonders durchdacht – der modulare Aufbau: Handstück, Steuergerät, separat platzierbares Bedienelement. Am Bedienelement werden alle Einstellungen vorgenommen, das Display ermöglicht ständige Kontrolle über Funktionen und Betriebszustände. Automatikprogramme erleichtern vieles, etwa eine vorher gewählte Drehzahl bei jedem Start wieder zu erreichen. Der „bistable mode“ sorgt dafür. Praktisch ist auch der Tempomat-Betrieb der 600er

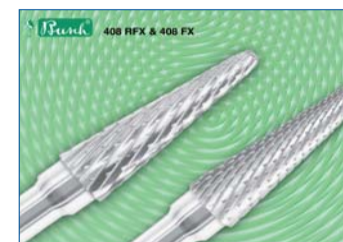
und 900er. Er gewährleistet das automatische Einhalten der geregelten Drehzahl. Kühlspray hilft (nur Perfecta 900) gegen Materialrisse: Bei manchen Materialien geht es heiß her. Da ist Kühlung unbedingt notwendig, auch um Materialrisse vorzubeugen. Gespeist wird das Spray über einen direkten Wasseranschluss oder einen in die Steuereinheit integrierten Wassertank. Der individuelle Arbeitsplatz: Perfecta gibt es in verschiedensten Ausführungen. Ob als Tisch-, Knie- oder Fußgerät – und ist damit genau so flexibel, wie die Bedürfnisse jedes Labortechnikers verschieden sind. **ZT**

ZT Adresse

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

Bearbeitung von Titan und NEM

Werkstoffliche Entwicklungen verlangen neue Instrumente. Busch Konus-Fräser mit der FX-Verzahnung zeigen speziell bei Titan und NEM eine sehr gute Abtragsleistung und Oberflächengüte.



Die neuen Konus-Fräser von Busch sind hervorragend für die Bearbeitung von Titan und NEM-Legierungen in der Konuskronentechnik geeignet.

Durch hervorragende Eigenschaften der immer wieder verfeinerten Einbettmassen haben Primärteile nach dem Guss eine sehr glatte Oberfläche, sodass mangleich nach dem Ausbetten mit dem Feinfräser die Funktionsoberfläche bearbeiten kann. Die zwei Varianten der Busch Hartmetall-Konus-Fräser werden in FX-Verzahnung mit 2°, 4° und 6° Konizität angeboten. Die Werkzeuge haben die Schaftausführung HST-kurz bei einem vorteilhaften Durchmesser von 2,35 mm. Die Form 408RFX ist im Gegensatz zur 408FX an der Stirnseite ab-

gerundet und mit Schneiden versehen. Die Fräser sind zur leichteren Identifizierung mit einer Schaftkennzeichnung versehen, die Auskunft über Figur und Größe gibt und das Busch Firmenlogo zeigt. Die Fräser werden aus Feinstkorn-Hartmetall gefertigt; wobei durch kontinuierliche Fertigungs- und Qualitätskontrollen hier Fräser von höchster Güte und garantierter Rundlaufgenauigkeit entstehen. Der Einsatz von Fräsöl erzielt beim Fräsen eine glattere Werkstoffoberfläche, die Reduzierung der Reibungswärme und steigert die Lebensdauer der Fräser. **ZT**

ZT Adresse

Busch & Co. KG
Postfach 11 52
51751 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/8 60
Fax: 0 22 63/2 07 41
E-Mail: mail@busch.eu
www.busch.eu

ANZEIGE

NFC® – NanoFilledComposite

Eine neue Generation von Composite Zähnen



PhysioStar® NFC



Condyloform® II NFC

Ästhetik

- Individuell ausgearbeitete Schichtmuster
- Zahnformtypische Oberflächenstruktur
- Naturgetreue Opaleszenz und Transluzenz

Zahnformen

- Dreidimensionaler Zahnkörper
- Prothetisch optimierte Zahnformen, d.h. lange und breite Zahnhäse
- Natürliche, physiologische Formen

Material

- NFC NanoFilledComposite
- Sehr abrasionsresistent
- Hohe Homogenität und Biokompatibilität

Fordern Sie weitere Informationen an:

Candolor AG
CH-8602 Wangen/ZH, Pünten 4, Postfach 89
Tel. +41 (0)44 805 90 00, Fax +41 (0)44 805 90 90
www.candolor.com, candolor@candolor.ch

Subsidiary: Candolor Dental GmbH
D-78239 Rielasingen-Worblingen, Am Riedergraben 6
Tel. +49 (0)7731 79 783-0, Fax +49 (0)7731 28 917
www.candolor.de, info@candolor.de

Neue Fibel – Modellguss leicht gemacht

Analyse, Planung und Herstellung: In seiner bewährten Fibelreihe beleuchtet Renfert einmal mehr ein wichtiges Feld des zahntechnischen Alltags – den Modellguss – und vermittelt Schritt für Schritt die elementaren Kenntnisse.



Renferts neue Modellgussfibel – mit Konzentration auf den Bereich „Klammermodellguss“.

Das Thema Modellguss beinhaltet zahlreiche Teilgebiete, zu denen bereits viele und umfangreiche Fachbücher

geschrieben wurden. Die neue Renfert-Fibel geht einen anderen Weg und konzentriert sich demgegenüber bewusst auf den Teilbereich „Klammermodellguss“. Denn dieser bietet nach wie vor weltweit die Grundlage für eine vielfältige, sichere und kostengünstige Versorgung. Bei der Erstellung der Fibel wurde darauf geachtet, dem im Labor- und Praxisalltag tatsächlich verfügbaren zeitlichen Rahmen zu entsprechen. Der rezeptartige Aufbau bringt dem Leser das Grundwissen, das von der

Planung bis zum fertigen Gerüst mit wertvollen Tipps versehen ist, auf leicht verständliche Weise näher. Die bewusst

einfach gehaltene Fibel ist mit vielen, meist selbsterklärenden und detaillierten Bildern damit ein strukturiertes Lernmittel, das auf der ganzen Welt eingesetzt werden kann. All jenen also, die gerade beginnen, die sich noch etwas unsicher fühlen, aber auch denjenigen, die sich einfach weiter verbessern wollen, sei die Renfert-Modellgussfibel empfohlen.

Erhältlich ist sie bei Renfert-Fachhändlern. Ein Bestellformular für die Modellgussfibel sowie eine Liste der Händler sind zudem zu finden unter www.renfert.com **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

Acht Malfarben für den Glanzbrand

Mit den Carat-Malfarben von Hager & Werken lassen sich verblüffend einfach natürlich schöne Oberflächen-Charakterisierungen nachgestalten. Sie sind in Pulverform in Glastiegeln mit jeweils 3 g lieferbar und einzeln erhältlich.



Die perfekte Reproduktion z.B. zervikaler Verfärbungen ist mit den Carat-Malfarben von Hager & Werken möglich.

Die insgesamt acht Carat-Malfarben lassen sich untereinander mischen. Sie eignen sich für den zervikalen Bereich und zur Reproduktion aller natürlichen Verfärbungseffekte, wie z. B. Tabak- und Entkalkungsflecken sowie Schmelzrisse. Mit den Carat-Malfarben lassen sich auch Fissuren nuanciert gestalten – ganz gleich, ob eine dezente Einfärbung oder die Nachbildung extremer Ablagerungen nachvollzogen

werden soll. Die Malfarben sollten zu einer dicken Paste angerührt werden, um ein Verlaufen zu verhindern und eine gleichmäßige Verteilung der Farbpigmente zu erreichen. Sie können mit der Carat-Modellierflüssigkeit E durch das Einlegen in den Dentinbrand eine perfekte Wiedergabe von Farbeffekten aus der Tiefe erzielen. Angerührt mit der Modellierflüssigkeit O – für besonderen Glanz – bewirken sie ein ganz

besonderes Finish auf der Oberfläche. Carat-Malfarben lassen sich problemlos mit Glasurmasse zusammen auftragen und sind auch nach mehreren Bränden farbstabil. Die Farbwerte sind vor und nach dem Brennen konstant. Durch das Mischen der Farben untereinander ergibt sich eine große Farbvielfalt. Die Brennwerte können allen bereits vorhandenen Carat-Brenntabellen entnommen werden. Weitere Informationen zur Carat-Metallkeramik und ihren Malfarben können bei Hager & Werken angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

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

Leichter und sehr leiser Mikromotor

Das elektrische Mikromotor-Laborsystem Ultimate 450 von NSK bietet Höchstleistung bei minimalem Gewicht, komfortabler Handhabung und hoher Laufruhe.



Klein, leicht und unglaublich leise: Der Mikromotor Ultimate 450 von NSK.

Das elektrische Mikromotor-Laborsystem NSK Ultimate 450 gehört als Desktop-Ausführung sowie als Knie- und Fußmodell in die Spitzenserie unter den Laborprodukten. Das Gerät der Serie Ultimate 450 wird über einen Mikroprozessor geregelt und ermöglicht die maximale Leistung des eingebauten, bürstenlosen Mikromotors. Der Drehzahlbereich reicht von 1.000 bis 35.000 U/min. Der Mikromotor bietet Höchstleistung, das heißt eine maximale Leistung von 4,5 Nm. Er ist leicht und komfortabel in der Handhabung. Die Ultimate 450 bürs-

tenlosen Mikromotoren sind absolut wartungsfrei. Die interne Lastprüfung von NSK hat die Haltbarkeit im Dauerbetrieb für mehr als 5.000 Stunden nachgewiesen. Der hermetisch abgekapselte und bürstenlose Motor reduziert den Geräuschpegel um 20 Prozent im Vergleich zu anderen konventionellen Modellen. Hierdurch wird die Arbeitsumgebung ruhiger und angenehmer. Die Serie Ultimate 450 bietet die optimale Mikroprozessorsteuerung des Mikromotors – beider Zusammenspiel ermöglicht eine absolute Laufruhe,

selbst beim Schneiden der unterschiedlichsten Materialien. Zittern und Springen des Bohrers wurden vollständig eliminiert. Hierdurch ist ein präziseres und glatteres Schneiden und Polieren möglich. Der Ultimate 450 Mikroprozessor verfügt über eine Eigendiagnosefunktion und ein Fehlercode-Display. Der Anwender kann so mögliche Fehler unverzüglich erkennen bzw. überprüfen, ob alle Funktionen einwandfrei sind. Mit 185 Gramm ist der Ultimate Mikromotor zudem ausgesprochen leicht und kompakt. **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

Neue DVD zur BIO-Logischen Prothetik

Ab sofort bietet VITA Zahnfabrik eine neue DVD-ROM zur BLP, dem Okklusionskonzept nach dem Vorbild der Natur. Federführend bei ihrer Produktion waren Dr. Eugen End, der das BLP-Konzept entwickelt hat, sowie ZT Viktor Fürgut.

Die DVD-ROM umfasst, untergliedert in fünf Hauptkapitel, gut drei Stunden Videomaterial sowie zahlreiche Informationstexte, die über verschiedene Navigationswege abgerufen werden können. Das Einführungskapitel erläutert grundlegend die Funktion der Zähne beim Kaue n, Schlucken, Sprechen etc. sowie die Merkmale der physiologischen Okklusion, wozu u. a. die Kontakt- und Kräfteverteilung auf den Zähnen sowie der Bewegungsverlauf des Kiefers gehören. Kapitel 2 stellt anhand anschaulicher Computeranimationen sieben „Bestehende Okklusionskonzepte“

vor, die von der bilateral balancierten Okklusion über die Frontzahnführung bis hin zur lingualisierten Okklusion reichen. Der BIO-Logischen Prothetik ist ein eigenes Kapitel gewidmet, dessen Unterpunkte die einzelnen Aspekte der Gesetzmäßigkeiten bei natürlichen Gebissen sowie die Verteilung der Kontaktpunkte erklären. Das folgende Kapitel und gleichzeitig das Herzstück der DVD zeigt die praktische Umsetzung der BLP am Beispiel der Vollprothetik. Zu jedem einzelnen Arbeitsschritt stehen Videosequenzen zur Verfügung, die das Vorgehen von der Situationsabformung bis

zum Einschleifen nach der Polymerisation zeigen. Unter den „Extras“ finden sich u. a. Erfahrungsberichte von Anwendern sowie ein Interview mit den beiden Hauptdarstellern Dr. End und ZT Fürgut. Die neue DVD-ROM zur BIO-Logischen Prothetik ist mit Angabe der Bestellnummer W012 über die VITA Zahnfabrik zum Preis von 98,- Euro zzgl. Mehrwertsteuer erhältlich. Die Inhalte stehen in den Sprachen Deutsch, Englisch, Spanisch und Französisch zur Verfügung. **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

Öko-Tauchhärter frei von Lösungsmitteln

Neben biologischer Unbedenklichkeit zeichnet den neuen Tauchhärter Durol E aus dem Hause BEGO auch eine zeit- und kostensparende Verarbeitung aus.

Die Wachmodellation auf einem Einbettmasse-Duplikatmodell gilt als entscheidender Einflussfaktor für die Passgenauigkeit eines Gussobjektes. Die sichere Haftung des Modellierwerkstoffes ist Voraussetzung dafür, gesteckte Qualitätsziele zu erreichen. Mit dem kalt anzuwendenden Tauchhärter Durol E von BEGO wird der Arbeitsprozess bis zum Einbetten ideal abgerundet. Durch Tauchhärten wird die Modelloberfläche verdichtet und so der sichere Ver-

bund mit der Modellation erreicht.

Der Tauchhärter Durol E ist frei von Lösungsmitteln aller Art und daher biologisch völlig unbedenklich. Statt der üblichen 250 °C Trockentemperatur reicht es, das Duplikatmodell mit 150 °C zu trocknen. Das spart Zeit und Energiekosten. Bei seinem Einsatz entstehen keinerlei gesundheitsschädliche Dämpfe. Durol E ist dünn fließend, zieht gut ein und vermeidet so die gefürchteten

„Tauchhärterpfützen“. Er ist außerdem geruchsneutral und sein Härte-Effekt ist mit anderen qualitativ guten konventionellen, lösungsmittelhaltigen Tauchhärtern vergleichbar. Bei peripheren Verunreinigungen kann Durol E problemlos mit Wasser entfernt werden. **ZT**

ZT Adresse

BEGO Bremer Goldschlägerei
Wilhelm Herbst GmbH & Co. KG
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herst-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



Nie wieder „Tauchhärterpfützen“! Durol E von BEGO ist nicht nur gesundheitlich unbedenklich, sondern lässt sich auch wesentlich besser verarbeiten.

Flexible Kraft für maximale Präzision

Die gewebeverstärkten Trennscheiben von GEBR. BRASSELER/Komet sind elastischer, langlebiger und leichter erkennbar als bisherige Trennscheiben.



Dank Aufdruck leicht zu erkennen: die neuen Trennscheiben von Komet.

Zahntechniker schätzen Leistung und Präzision. Genau dies bekommen sie von den neuen Trennscheiben von GEBR. BRASSELER/Komet. Die neuen Scheiben sind gewebeverstärkt und darum elastischer als alle bisherigen Trennscheiben. Sie passen

sich der Schnittführung geschmeidig an und sind belastbarer und langlebiger. Doch Komet wäre nicht Komet, wenn die Entwickler neben der Bruchfestigkeit nicht auch noch Wert auf ein pfiffiges Detail gelegt hätten: Auf jeder Trennscheibe der neuen Generation ist die Scheibenstärke in unterschiedlichen Farben aufgedruckt. So erkennt man am praktischen Farbaufdruck innerhalb von Sekundenbruchteilen die passende Scheibe – sowohl die mit Diamantkorn durch-

setzte weiße Trennscheibe 9527 zum Trennen von Keramiken als auch die 0,2 bis 0,5 Millimeter dünnen Trennscheiben mit gelber, roter oder blauer Markierung zum Trennen von EM- und NEM-Legierungen. **ZT**

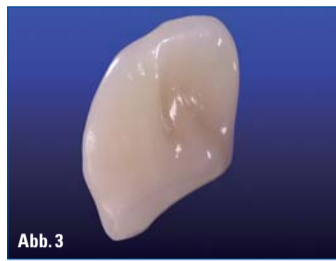
ZT Adresse

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

Weiterentwicklung der Komposit-Zahnlinie

Fünf Jahre nach der Einführung der Veracia Komposit-Zahnlinie wurde dem Wunsch vieler Zahnärzte und Zahntechniker entsprochen, das Formenangebot um zwei neue attraktive Oberkiefer-Zahnformen zu erweitern.

L05	45,5 12,0 8,5	
L06	48,2 12,8 9,0	



Die neuen langovalen Oberkiefer-Zahnformen L05 und L06 bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten, naturgetreue, individuelle Nachbildungen in der Teil- und Totalprothetik zu realisieren (Abb. 1).

Die Veracia Front- und Seitenzähne wurden nach den Gesetzmäßigkeiten der Natur entwickelt und beeindrucken durch ihre außergewöhnliche natürliche Ausstrahlung und Lebendigkeit. Dabei gelang es, eine optimale dreidimensionale Zahnkörperform und eine natürlich wirkende Oberflächenstruktur zu erreichen. Die physiologischen Formen begünstigen die Phonetik und Funktion (Abb. 2 und 3).

Die konvexe Ausgestaltung der Labialfacetten unterstützt die Lippenausformung; ausgeprägte Palatinalleisten und Inzisalkanten sichern die Führung bei den Funktionsbewegungen und erhalten die

phonetischen Fähigkeiten der Patienten. Selbst Totalprothesen mit einer Front-Eckzahngeführten Okklusion können so problemlos gefertigt werden. Veracia Konfektionszähne sind nicht mit konventionellen Acrylzähnen vergleichbar, denn sie bestehen aus keramisch verstärktem mikrogefülltem Komposit. Diese Zusammensetzung mit einem keramischen Füllstoffgehalt von mehr als 50 % verstärkt die homogene Struktur und Abrasionsbeständigkeit.

Die Seitenzähne wurden nach dem Bewegungsablauf des Kiefers in Verbindung mit dem Okklusions- und Artikulationsverhalten natürlicher Zähne konzipiert und sind für alle gängigen Aufstellmethoden empfohlen. Weil die interdentalen Kontaktbereiche distal konvex und mesial konkav gestaltet sind, vereinfachen sie das Anordnen innerhalb der Zahnreihe und

bieten eine verlässliche Basis für eine funktionelle Prothetik. Die Veracia-Zahnlinie bildet eine perfekte Symbiose aus Form, Ästhetik und Funktion. Diese Vorteile werden nicht nur spezialisierte und versierte Prothetiker herausfinden. Gerade Zahntechniker, die nicht täglich Teil- und Totalprothesen anfertigen, werden schnell die Einfachheit und Rationalität des Veracia-Konzeptes bei der Auf- und Fertigstellung schätzen lernen. **ZT**

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 0 21 02/86 64-25
Fax: 0 21 02/86 64-64
E-Mail: info@shofu.de
www.shofu.de

Neue Spezialeinbettmasse für Teleskope

Dentaurum hat entgegen dem generellen Trend zu Universal-Einbettmassen mit rema[®]TT ein Spezialprodukt entwickelt, das gänzlich auf die hohen Bedürfnisse der Doppelkronentechnik mit edelmetallfreien Legierungen ausgerichtet ist.

Die neue Einbettmasse rema[®]TT hat ein extrem großes Expansionspotenzial und lässt sich exakt auf die Bedürfnisse der Teleskopentechnik steuern. Selbst bei eiligem Speedbetrieb

bleiben diese Eigenschaften erhalten. Eine hervorragende Oberflächenglätte erleichtert zudem die weitere Bearbeitung der gegossenen Gerüste. Ein spezieller Prüfkörper kann zur Kontrolle der Expansion eingesetzt werden. Dieser ist Bestandteil eines Einführungssets, das alle wichtigen Komponenten inklusive der Legierung remanium[®] star enthält. rema[®]TT wird in Gebinden zu 4 kg mit 160-g-Beuteln angeboten.

Diese Spezialeinbettmasse stellt das letzte Glied in einem Konzept dar, das von Dentaurum mit der „remanium[®] Doppelkronen-

technik“ umschrieben wird. Es beinhaltet auch die Einstückusstechnik und damit nicht nur die dazugehörigen Materialien, sondern auch die Vermittlung des Know-hows. Dass exakt passende Teleskope aus EMF nicht nur ein Wunschtraum bleiben, beweisen auch die hervorragend beurteilten Kurse, bei denen dieses Material verwendet wird. **ZT**

ZT Adresse

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



rema[®]TT, die neue Spezialeinbettmasse von Dentaurum, ist im 4-kg-Gebinde mit 160-g-Beuteln erhältlich.

Zwei neue Polierer-Sets am Markt

Hager & Meisinger präsentiert zwei speziell auf die Bedürfnisse der Praxis und des Dental-labors zugeschnittene Sets zum Polieren von Hochleistungs-Keramiken wie AlO₂ und ZrO₂.



bei niedriger Drehzahl eine hohe Abtragsleistung ohne hohen Anpressdruck. So wird die Wärmeentwicklung in der Keramik vermindert und außerdem die Möglichkeit von Mikrorissbildungen deutlich verringert.

Das Set 2608 dient mit seinen Winkelstücken dem Zahnarzt in der Praxis, das zweite Set 2609 ist ausschließlich mit Handstücken für den Einsatz im zahntechnischen Labor erhältlich. Alle Instrumente können komplett ohne Kühlmittel eingesetzt werden. **ZT**

Blau/Orange zum Polieren und Rot/Orange für den Hochglanz; das Meisinger CEREC-Set 2609 – speziell für das Dentallabor.

Mit den Diamant-Porzellan-Polierern in den Farben Blau und Orange wird die Keramik erst poliert, dann bringen die Diamant-Polierer mit den Farben Rot und Orange diese auf Hochglanz – ohne zusätzlichen Glanzbrand. Ebenfalls enthalten sind türkise und rosafarbene Keramikpolierer in verschiedenen Formen zum Vorschleifen, Abtragen und Schleifen von Gerüst- und Verblendkeramiken. Die spezielle Mischung aus Diamantkorn und der Kunstkautschukbindung ermöglicht schon

der Praxis, das zweite Set 2609 ist ausschließlich mit Handstücken für den Einsatz im zahntechnischen Labor erhältlich. Alle Instrumente können komplett ohne Kühlmittel eingesetzt werden. **ZT**

ZT Adresse

Hager & Meisinger GmbH
Postfach 21 03 55
41429 Neuss
Tel.: 0 21 31/20 12-0
Fax: 0 21 31/20 12-22
E-Mail: info@meisinger.de
www.meisinger.de

ANZEIGE



Dreidimensionale Tiefenwirkung mit nur einem Brand.

Die GC Lasurpasten für jede Indikation.

Universelle Malpasten für die Verblend- und Überpresskeramik.




Michael Brusch-M.B.Dentaltechnik GmbH, Düsseldorf



- enorme Farbtiefe, natürliche Transluzenz
- einzigartige Pastenkonsistenz
- thixotropes Verhalten – einfach und exakt aufzutragen
- einfache Korrektur der Grundfarbe
- Farbkontrolle schon während des Auftragens
- fertig angemischt aus der Spritze

GC Initial Lasurpasten IQ-POM für Verblendkeramiken wie GC Initial MC, LF und PC (**hoher WAK**) sowie das GC Initial Press-over-Metal System.

GC Initial Lasurpasten IQ-POZr für Verblendkeramiken wie GC Initial Zr-FS, AL, Ti (**niedriger WAK**) sowie das GC Initial Press-over-Zirkon System.

www.gcinitial.gceurope.com

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

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

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

Für mehr Informationen:

Tel. 0 89/89 66 74-0
Fax 0 89/89 66 74-29
info@gcgermany.de



ZT SERVICE

Symposien „Competence Fortbildung 2008“

Über 3.000 fortbildungsinteressierte Zahnärzte und Zahntechniker haben von April 2007 bis Juni 2008 an insgesamt 15 Expertensymposien der Reihe „Competence Fortbildung 2008“ teilgenommen. Weitere Symposien der Reihe finden in diesem Jahr ab Oktober in Leipzig, Neuss, Münster und Berlin statt.



Insgesamt 15 Expertensymposien zogen seit April 2007 über 3.000 Zahnärzte und -techniker an. Mit vier Terminen im Oktober und November baut Ivoclar Vivadent auf dem Erfolg dieser Fortbildung auf.

Bei dieser Symposienreihe referieren deutschsprachige Experten über folgende Themen: vollkeramische Restaurationen und Befestigung, Adhäsive und Composite-Restaurationen sowie Implantat-Prothetik. Der heutige Dentalmarkt ist durch

eine hohe Dynamik geprägt. Zahnärzte und Zahntechniker sind gleichermaßen davon betroffen. Den Überblick über die vielfältigen Veränderungen und Herausforderungen zu wahren, ist schwierig. Daher kommen vom 8. Oktober bis 15. November in Leip-

zig, Neuss bei Düsseldorf, Münster und Berlin deutschsprachige Experten zusammen, um über folgende Themen zu referieren: vollkeramische Restaurationen und Befestigung, Adhäsive und Composite-Restaurationen sowie Implantat-Prothetik. Zuden Vortragenden gehören neben namhaften Experten aus den Hochschulen – auch zahlreiche Referenten aus der Praxis und dem Labor. Veranstalter der Symposienreihe „Competence Fortbildung 2008“ ist die Ivoclar Vivadent GmbH in Ellwangen. Weitere Informationen zu den Symposien 2008 und 2009 sind im Internet unter www.ivoclarvivadent.de (Rubrik Kurse), per Telefon unter 0 79 61/8 89-2 05 oder via E-Mail bei silke.faul@ivoclarvivadent.de erhältlich. **ZT**

Expertensymposien 2. Halbjahr 2008		
Vollkeramische Restaurationen & Befestigung	Implantat-Prothetik	Adhäsive und Composite-Restaurationen
Leipzig, Mittwoch, 8. Oktober 2008, 14.00 – 20.15 Uhr	Berlin, Samstag, 8. November 2008, 09.00 – 17.30 Uhr	Münster, Samstag, 15. November 2008, 09.00 – 17.00 Uhr
Neuss bei Düsseldorf, Samstag, 18. Oktober 2008, 09.00 – 17.00 Uhr		

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

Laborbedürfnisse an oberster Priorität

Seit Januar 2008 betreut Feri Nadj bei Hint-ELs die Bereiche Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement – mit den ersten deutlichen Erfolgen.

Das im Jahr 2000 gegründete Dentalunternehmen Hint-ELs mit Sitz im hessischen Griesheim bei Darmstadt vertreibt CAD/CAM-Systeme in insgesamt 23 Länder, die sich über alle Kontinente erstrecken. Das Produktsortiment reicht von Digitalisierungssystemen und einer Konstruktionssoftware über Fräs- und Lasersinterbearbeitungsanlagen bis hin zu einem Sinterofen und einer breiten Palette an Materialien. Seit Januar 2008 ist Feri Nadj der neue Mann für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement bei Hint-ELs.



Feri Nadj, der neue Mann bei Hint-ELs für Vertrieb, Marketing und Qualitätsmanagement.

Geschäftsführer ZTM Josef Hintersehr ist überzeugt, mit Nadj den richtigen Mann an seiner Seite und der Hint-ELs-Kunden zu haben, denn er bringt umfassende Erfahrungen im Bereich Medizintechnik mit sich und sieht die Laborbe-

dürfnisse ganz im Sinne des Unternehmensgeistes als oberste Priorität. Nadj ist sein Aufgabenfeld mit viel Power angegangen und kann bereits einige Erfolge verbuchen. So wurden beispielsweise im Sommer 2008 regionale Hint-ELs-Stammtische eingeführt, die ab sofort an unter-

schiedlichen Standorten in ganz Deutschland regelmäßig stattfinden sollen. Und die Treffen dienen nicht nur dem kollegialen Austausch unter Anwendern der DentaCad Systeme. Feri Nadj: „Für uns bei Hint-ELs ist der enge Kontakt zu den Kunden äußerst wichtig, da wir den Anspruch haben, für jedes Labor die optimale CAD/CAM-Lösung anzubieten. Und dies gelingt nur, wenn unsere Entwicklungsarbeit auch die Erfahrungen und Ideen unserer Kunden aufnimmt. Kommunikation ist alles und die Hint-ELs-Stammtische sind ein weiterer wichtiger Baustein unseres umfangreichen Betreuungskonzeptes.“ **ZT**

ZT Adresse

Hint-ELs® GmbH
Rübgrund 21
64347 Griesheim
Tel.: 0 61 55/89 98-0
Fax: 0 61 55/89 98-11
E-Mail: info@hintel.com
www.hintel.com

Dentalmarkt-ABC neu im Netz

Das Bezugsquellen-Verzeichnis ist jetzt im Internet wieder kostenfrei mit neuer Datenstruktur verfügbar. Bereits seit 1997 war das Dentalmarkt-ABC als Buch und Diskette erhältlich.



Im Internet steht seit 1998 das Dentalmarkt-ABC als erste Online-Datenbank mit Dental-Bezugsquellen zur Verfügung. Das aktuell im Internet abrufbare Datenangebot ist umfassend und wird laufend recherchiert. Das Datenangebot bietet für den Zahnarzt, das Dentallabor, den Fachhandel und auch für den Dental-Berater eine schnelle Informationsquelle. Die Suche nach Herstellern und deren Produkte und umgekehrt, Produkte mit den entsprechenden Herstellern sowie die Adresssuche nach Dentalhändlern wurde entscheidend optimiert und erweitert. Alle Angaben beruhen auf rein redaktionell recherchierten Daten. Da alle Einträge

kostenfrei sind, ist das Datenangebot umfassend und nicht durch bezahlte Einträge beeinflusst. Im Hinblick auf die IDS 2009 wurde jetzt nicht nur eine komplett neue Technik installiert, sondern auch das gesamte Datenmaterial neu überarbeitet: www.dentalmarkt-abc.de **ZT**

ZT Adresse

Hans-Herbert Beyer
c/o BEYCODENT
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/92 00 23
Fax: 0 27 44/92 00 21
E-Mail: redaktion@dentalmarkt-abc.de
www.dentalmarkt-abc.de

Langjährige Mitarbeiter bei Dentaurum geehrt

Im ersten Halbjahr 2008 war es der Geschäftsleitung der Dentaurum-Gruppe, Axel Winkelstroeter und Mark S. Pace, eine große Freude, langjährigen Mitarbeitern zu 25-, 30- und sogar 35-jähriger Betriebszugehörigkeit zu gratulieren. Treue und loyale Mitarbeiter sind zweifelsohne Stützen eines erfolgreichen Unternehmens.



Gratulation und Dank für das langjährige Engagement: links Vincenzo Barcellona und Bernd Bültemann und rechts Ralph Schäfer – jeweils inmitten der Geschäftsführer Axel Winkelstroeter (li.) und Mark S. Pace (re.).

Vincenzo Barcellona und Bernd Bültemann sind bereits seit 35 Jahren bei der Dentaurum-Gruppe beschäftigt. Vincenzo Barcellona war in diesen Jahren u.a. in den Abteilungen Gießanlagen, Trennerei und Gießerei erfolgreich tätig. Seit zwei Jahren ist Vincenzo Barcellona nun für den sicheren, weltweiten Versand von Dentalprodukten in der Abteilung Packerei verantwortlich. Bernd Bültemann hat in der Abteilung Feinmechanik seine berufliche Laufbahn bei Dentaurum begonnen und ist heute in der Abteilung Bracketfertigung als Ein-

richter und verantwortungsvoller stellvertretender Abteilungsleiter anzutreffen. Metallbrackets wie die equilibrium®-Serie, discovery®- und topic-Brackets erhalten hier die Slots und werden danach vereinzelt. Reiner Kuckuck kann nun stolz auf 30 Jahre Dentaurum zurückblicken. In der hauseigenen Druckerei produziert er im Offsetdruckverfahren nicht nur Produktinformationen und Patientenflyer, sondern auch umfangreiche Produktkataloge. Er kümmert sich jederzeit sehr engagiert um den termingerechten Neu- und Nachdruck von Werbemate-

rialien, die international eingesetzt werden. Vor 30 Jahren trat auch Anton Herzog in das Dentalunternehmen als Feinmechaniker in die Abteilung Feinmechanik ein. Heutzutage ist der zuverlässige stellvertretende Kostenstellenleiter in der Prototypenfertigung aktiv. Seit einem Vierteljahrhundert ist Wolfgang Siebler bereits in der Dentaurum-Gießerei beschäftigt. Seit Anfang der 1980er-Jahre arbeitet der gelernte Maschinenbauer erfolgreich mit dem Feinguss- und später mit dem Stranggussverfahren. Auch Ralph Schäfer ist nun

seit 25 Jahren engagierter Mitarbeiter der Dentaurum-Gruppe. Zu seinen vielfältigen Aufgaben gehören u. a. die stetige Produktoptimierung, das Qualitätsmanagement, Ein- und Ausgangskontrollen, Reklamationsbearbeitung sowie auch die Kundenbetreuung. Nach erfolgreich bestandener Prüfung zum QS-Fachauditor führt Ralph Schäfer nun auch Qualitätsaudits bei Dentaurum durch. Seit Anfang dieses Jahres hat er die Kostenstellenleitung „Entwicklung chemische Produkte“ übernommen. Beruflich und privat wünschen Mark S. Pace und Axel Winkelstroeter den Jubilaren das Beste und bedanken sich im Rahmen einer kleinen Feierstunde für die langjährige und hervorragende Zusammenarbeit. **ZT**

ZT Adresse

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

Erfolgreich in allen Disziplinen!

Unter dem Motto „Mit uns meistern Sie jede Hürde“ startete KaVo begleitend zur NordDental am 6. September 2008 auf der Hamburger Messe die Everest CAD/CAM Schnupperolympiade.



Das CAD/CAM-System Everest von KaVo steht für hoch ästhetischen und perfekt sitzenden Zahnersatz. Die hohe Präzision der Everest engine geht auf die in der Zahntechnik einmalige Fünf-Achsen-Technologie zurück und gewährleistet

Vorträge und Workshops rund um das Everest CAD/CAM-System von KaVo locken die Besucher zu Schnupperolympiade.

Starten Sie jetzt durch mit KaVo Everest und überzeugen Sie sich auf einem der Schnuppertreffen von den Vorzügen dieses einzigartigen Fünf-Achs-CAD/CAM-Systems! Auf die Teilnehmer warten interessante Vorträge der Firmen Ivoclar Vivadent und VITA Zahnfabrik sowie Erfahrungsberichte von Anwendern. Darüber hinaus sind ein Software-Workshop und ein Themenblock „Everest Materialien“ Bestandteil der Veranstaltung.

Als besonderes Highlight bekommt jeder Teilnehmer einen Gutschein für ein individuell von einem KaVo Spezialisten gefertigtes Kronenkäppchen aus KaVo Everest ZS Zirkonoxid.

dadurch eine akkurate Passgenauigkeit, besonders im Randschlussbereich. Gestern war CAD/CAM – Heute ist Everest.

Weitere Stationen der Veranstaltung, die mit interessanten Vorträgen und Erfahrungsberichten von Anwendern lockt, war Düsseldorf (13.09.) und werden Leipzig (27.09.) sowie Stuttgart (25.10.) sein. **ZT**

ZT Adresse

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

Erfolg bis zum Platzmangel

Das Berliner Dental-Depot Wolf+Hansen feiert zehnjähriges Bestehen und den Umzug in neue Räume.



Seit zehn Jahren erfolgreich „als Partner unserer Kunden“ – Johannes-Georg Wolf, Geschäftsführer des Dental-Depots Wolf+Hansen.

Seit 1998 ist das Dental-Depot Wolf+Hansen fairer Handelspartner für Hersteller und Kunden von Dentalprodukten. Mit dem Erfolg des Unternehmens wuchs auch die Mitarbeiterzahl. Ein Umzug in größere Räumlichkeiten war angezeigt. Mit Geschäftspartnern und Kunden wird Wolf+Hansen Ende September das zehnjährige Jubiläum feiern und gleichzeitig die neuen Räume einweihen.

Wolf+Hansen ist zwar ein junges Unternehmen – der Firmengründer verfügt aber bereits über lange Erfahrung in der Branche. Als Johannes-Georg Wolf am 01.10.1998 in Berlin den Startschuss für das Depot gab, war er bereits seit mehreren Jahrzehnten in der Dentalbranche tätig. Zusammen mit seinen jungen Mitarbeitern erarbeitete sich der ehemalige Vizepräsident des Bundesverbandes des Dentalhandels Deutschland schnell die Wertschätzung und das Vertrauen

von Zahnärzten und Zahntechnikern sowie der Dentalindustrie. Schon kurze Zeit später eröffnete Wolf+Hansen eine Niederlassung in Oldenburg.

„Wir verstehen uns als Partner unserer Kunden. Im hart umkämpften Gesundheitsmarkt stehen sie immer wieder vor neuen Herausforderungen, auf die sie schnell reagieren müssen. Dabei bekommen sie von uns erfolgsorientierte und individuelle Unterstützung“, erläutert Johannes-Georg Wolf

die Unternehmensphilosophie. Wolf+Hansen bietet seinen Kunden als Full-Service-Unternehmen persönliche Beratung und beste Produktqualität.

2002 übernahmen Ralf Rohrlack und sein Bruder Peter als geschäftsführende Gesellschafter das Unternehmen. Mit inzwischen 51 Mitarbeitern hat das Depot sich in der kurzen Zeit des Bestehens als angesehen Partner auf dem hart umkämpften Dentalmarkt etabliert. **ZT**

ZT Adresse

Dental-Depot Wolf+Hansen
Dental-Medizinische
Großhandlung GmbH
Schönhauser Allee 188
10119 Berlin
Tel.: 0 30/44 04 03-0
Fax: 0 30/44 04 03-55
E-Mail:
geschaeftsleitung@wolf-hansen.de
www.wolf-hansen.de

Anmeldungen zur IDS 2009 erreichen neue Bestmarke

Mit aktuell 1.380 Ausstellern liegt die Zahl weit über dem Vergleichszeitpunkt der Veranstaltung 2007 – Firmen aus 51 Ländern belegen Internationalität. Bei der Koelnmesse laufen derzeit die Vorbereitungen für die 33. Auflage der IDS – Internationale Dental-Schau – auf Hochtouren. Mehr als ein halbes Jahr vor Beginn der Messe zeigt sich, dass die dentale Welt am Messeplatz Köln weiterhin wächst.



Über 1.380 Aussteller haben sich mittlerweile für die IDS 2009 angemeldet und werden ihre Produktpaletten präsentieren.

Nach den Bestmarken der IDS 2007 zeichnen sich neue Erfolgswerte ab. Aktuell haben 1.380 Unternehmen (Vergleich Juli 2006: 1.236) aus 51 Ländern zugesagt, täglich gehen weitere Anfragen und Anmeldungen ein. Insgesamt werden vom 24.– 28. März 2009 mehr als 1.750 Unternehmen aus der gesamten Dentalwelt in Köln erwartet. Die Koelnmesse und die GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, das Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI) – sehen sich aufgrund der Wachstumszahlen in ihrem Konzept der globalen Messe- und Kommunikationsplattform für die Dentalwelt bestätigt: „Besonders erfreulich ist, dass sich die Veranstaltung gerade international weiterhin so

positiv entwickelt“, erklären die Organisatoren in einem gemeinsamen Statement. Dies belegen die bereits zum jetzigen Zeitpunkt starken Beteiligungen aus den USA, Italien, Schweiz, Frankreich, Groß-

britannien, Niederlande, Spanien, Korea, Japan, Brasilien, Israel und der Türkei. Laut Aussteller- und Besucherbefragungen gehören die international führenden Services und die hohe Aufenthaltsqualität am Messeplatz Köln zu den Erfolgsfaktoren der IDS. Diese werden im Hinblick auf die 33. Auflage abermals um neue Angebote erweitert. Vergrößerte Gastronomieservices auf der Piazza, dem Messeboulevard und den

Passagen sowie der Ausbau der Ausstellerservices gehören zu den Neuerungen 2009: Ab Oktober finden Aussteller und Besucher in den Service-Portalen der IDS weitere neue Online-Dienstleistungen, wie den „mobile Exhibition Guide“,

den mobilen Messeführer. Das System ist Messekatalog und Navigationssystem auf dem Handy zugleich. Die IDS (Internationale Dental-Schau) findet alle zwei Jahre in Köln statt und wird veranstaltet von der GFDI – Gesellschaft zur Förderung der Dental-Industrie mbH, dem Wirtschaftsunternehmen des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI), durchgeführt von der Koelnmesse GmbH, Köln. **ZT**

ZT Adresse

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1
50679 Köln
Tel.: 02 21/8 21-0
Fax: 02 21/8 21-25 74
E-Mail: info@koelnmesse.de
www.ids-cologne.de

ANZEIGE



IPS e.max

IPS e.max

all ceramic

all you need



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

IPS e.max bietet:

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

www.ivoclarvivadent.de

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



passion vision innovation

Pfingsttour durch den Schwarzwald

Am Pfingstsonntag schwangen sich 13 Zahntechniker und Zahnärzte aufs Rad. WIELAND-Mitarbeiter Andrej Birg führte die erste Mountainbike-Tour durch den Schwarzwald von Baden-Baden aus 15 Kilometer den Berg hinauf zur Schwarzwaldhochstraße – mit wunderbarem Fernblick auf die französischen Vogesen.



Ein Firmeneignis der anderen Art: Am Pfingstsonntag und -montag organisierte WIELAND Dental Mountainbike-Touren.

Vorbei an schönen Seen und Wiesen führte die Strecke zur Darmstädter Hütte auf 1.040 Höhenmetern. Rustikal stärkten sich die Radler bei wärmendem Sonnenschein mit Linsensuppe und Wienern. Bei wunderschönem Ausblick stieg die Stimmung der Teilnehmer und ihre Motivation für die lange Rücktour war uneingeschränkt. Die Sportbegeisterten nahmen den Rückweg in Angriff und

landeten nach 85 Gesamtkilometern glücklich und erschöpft in der „Sommerhauptstadt Europas“, Baden-Baden. Für 17 Mountainbiker startete die zweite Tour am Pfingstmontag im elsässischen Wissembourg. Der selbstständige Zahntechniker Dieter Knappe ist ein begnadeter Mountainbiker, der die Truppe bei Temperaturen um 30 Grad Celsius durch das wunderschöne Elsass führte. Die anspruchsvolle Strecke führte vorbei an Bächen und Flüssen. An schmalen Waldwegen und Trails schraubten sich die Radler die Berge hinauf, um bei einer wunderschönen Abfahrt die wie im

Märchen erscheinende Burg Fleckenstein zu erblicken. Bei französischem Baguette und Käse genossen die Teilnehmer den Anblick. Idyllische französische Dörfer wurden auf der Rückfahrt durchquert und spätestens jetzt merkten die sportlichen Radfahrer doch die Anstrengungen des Vortags in den Waden.

Im nächsten Jahr leitet Andrej Birg wieder eine Tour durch Kroatien. Interessierte melden sich unter andrej.birg@gmx.de an. **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

Erster Implantatmodellherstellungskurs in Moskau

Eine Zusammenarbeit der Firmen picodent und Nobel Biocare ermöglichte Ende Mai dieses Jahres, dass sich in Moskau ein internationales Publikum über hochwertige Modellherstellung weiterbilden konnte.

Auf der IDS 2007 in Köln hat picodent nicht nur neue Materialien vorgestellt, sondern auch den Kurs „Das perfekte Implantatmodell und der individuelle Abformlöffel – Fundament für Qualität, Innovation und Sicherheit“ mit ZTM Thomas Weiler. Dieser Kurs wurde nun in Moskau auch internationalem Publikum zugänglich gemacht.

Neben den beiden Herstellern gehörte auch der Moskauer Zahnarzt und Implantologe Dr. Sergey O. Chikunov zu den Unterstützern des Kurses – in dessen ART ORAL-Klinik fand der Kurs statt. Dr. Chikunov arbeitet seit Jahren eng mit ZTM Klaus Mütterthies zusammen und gemeinsam lösen sie die anspruchsvollsten Fälle. Der Name ART ORAL (inspiriert von ZTM Klaus Mütterthies) steht für Qualität, die höchsten Ansprüchen gerecht werden muss, und beschreibt zugleich die detailverliebten Grundgedanken, welche zu einem vorhersagbaren und ästhetischen Gesamtergebnis führen. Der Name verpflichtet



Die Teilnehmer konnten alle Details der Arbeit von ZTM Weiler und Dr. Chikunov auf der Leinwand live mitverfolgen.

zur hohen Kunst des Könnens in der gesamten Zahntechnik und Zahnmedizin.

Mithilfe des ART ORAL-Modellsystems wird ein präzises Fundament für ein hochwertiges Modell geliefert. In der Implantat-Modellherstellung ist zielgerichtetes, geplantes Arbeiten von der Abformung bis zum Sägeschnittmodell ein Muss.

Der zweitägige, englischsprachige Kurs wurde speziell auf die Wünsche der russischen

Zahntechniker abgestimmt und vermittelte neben den Grundlagen der Modellherstellung im ART ORAL System mit Implantaten auch die Herstellung der individuellen Abformlöffel für Implantat-abformungen, allgemeine optimale Abformvorbereitung, verschiedene Implantattransfers, Berücksichtigung von unterschiedlichen Materialeigenschaften (Gips/Abformmaterial), flexible und starre Zahnfleischmasken, Bissübertragung, Verwendung eines Gesichtsbogens im Vergleich zur Mittelwert-Artikulation, Vorwärts-/Rückwärtsplanung für Implantatarbeiten, Herstellung eines exakten Kontrollmodells und abschließend die Herstellung eines Schaumodells der besonderen Art mit farbigen Motiven aus Gips. Das Interesse für hochwertige Zahntechnik war geweckt und alle Teilnehmer konnten anhand verschiedener Patientenfälle (Totalprothetik; Einzelkronen und Brückenversorgung; implantatgetragene Stegversorgung) die neu erlernte Arbeitsweise in der Modellherstellung wiederentdecken. Ein besonderer Dank aller Beteiligten gilt Dr. Chikunov, der mit seiner exzellenten Arbeitsweise restlos alle Anwesenden begeisterte. Aufgrund der hohen Motivation und ehrlichen Begeisterung aller Beteiligten für individuelle Zahntechnik werden weitere Kurse in Moskau geplant. **ZT**

ZT Adresse

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



ZTM Thomas Weiler vor der Basilika-Kathedrale.

Surprise, surprise auf den Fachdentals

Die Fachdentals stehen vor der Tür und bieten auch Zahn Technikern wieder Gelegenheit, sich an verschiedenen Orten Deutschlands über Produktneheiten für das Labor zu informieren. Anlässlich des zehnjährigen Jubiläums des VITA SYSTEM 3D-MASTER erwarten die Besucher am VITA-Stand ganz besondere Highlights.

Am Messestand der VITA können Besucher nicht nur Informationen zu dem gesamten Produktsortiment einholen, sondern insbesondere die neue Farbskala VITA Linearguide 3D-MASTER und das optimierte Farbmessgerät VITA Easyshade Compact eigenhändig testen. Der VITA Linearguide 3D-MASTER besticht durch präzise Ergebnisse bei einfacher intuitiver Anwendung. Diese wird vor allem durch den bewährten linearen Aufbau der Skala erzielt. Die neue Generation für die opto-elektronische Farbmessung heißt VITA Easyshade Compact: Sekundenschnelle, eindeutige und genaue Ergebnisse bei der Bestimmung der natürlichen Zahnfarben und der farblichen Kontrolle von Zahnrestorationen. Die bewährte handliche und leichte Form des VITA Easy-



shade wurde beibehalten und die Bedürfnisse der Anwender berücksichtigt – das neue VITA Easyshade Compact ist kabellos und mit einer Speicherkapazität bis zu 25 Messungen ausgestattet.

Im Bereich CAD/CAM-Materialien werden u. a. die Zirkoniumdioxid-Blöcke VITA In-CeramYZ for inLab mit einer Größe von 22 x 25 x 65 mm für noch größere Brückengeometrien präsentiert. Lohnt sich der Besuch des VITA Messestandes zu dem die multifunktionelle

Seitenzahnlinie VITA LINGOFORM für alle Indikationen in der herausnehmbaren Prothetik.

Natürlich hat das VITA Team anlässlich des zehnjährigen Geburtstags des VITA SYSTEM 3D-MASTER für die Besucher der Fachdentals Messen auch noch einige Überraschungen in petto. Wer wissen möchte welche, der sollte vorbeikommen!

Weitere Informationen sind im Internet unter www.vita-zahnfabrik.com oder telefonisch unter der VITA Hotline 077 61/56 22 22 erhältlich. **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

Labortag mit Fortbildung in Würzburg

Die Anton Kern GmbH lud Ende Juni alle Mitarbeiter von Dentallaboren in Bayern, Hessen und Thüringen zu einem Labortag mit Vorträgen nach Würzburg ein.

Zahlreiche Teilnehmer waren der Einladung gefolgt und nutzten die Gelegenheit, das neu eingerichtete Kern Dental Schulungslabor zu bestaunen. Ausgestattet mit sechs voll funktionsfähigen Technik-Arbeitsplätzen auf dem neuesten Stand der Technik bietet es beste Voraussetzungen für Hands-on-Kurse in allen Bereichen der Zahntechnik. Interessante Fachvorträge (unter anderem über die wirtschaftliche Fertigung mit Sirona CAD/CAM oder Ivoclar Vivadent e.max CAD) und die Möglichkeit, sich in aller Ruhe zu informieren, haben das Pro-



Nagelneu eingerichtet: Das Schulungslabor bei Kern Dental in Würzburg.

gramm abgerundet. Für das leibliche Wohl war mit bayerischen Schmankerln und kühlen Bier bestens gesorgt.

Ein mit Zähnen prall gefülltes Glas hat bei einem Gewinnspiel für reges Interesse gesorgt. Neben zahlreichen interessanten

Preisen gab es als Hauptpreis ein Lifestyle-Wochenende im Wert von 190 Euro zu gewinnen. Einmal mehr konnte Kern Dental mit diesem Tag beweisen, dass es als modernes Full-Service-Unternehmen auch für alle Bereiche im zahntechnischen Labor ein kompetenter Partner ist. **ZT**

ZT Adresse

Anton Kern GmbH
Unterdürnbacher Str. 200
97080 Würzburg
Tel.: 09 31/90 88-0
Fax: 09 31/90 88-89
E-Mail: info@kern-dental.de
www.kern-dental.de

Meisterschule: Tag der offenen Tür

Die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg lädt am 18.10.2008 von 10 bis 15 Uhr zum Tag der offenen Tür ein und steht für Fragen zur Verfügung.

Unter anderem kann man sich dann informieren zu Ausbildungsinhalten, Finanzierungsmöglichkeiten und der neuen Meisterprüfungsverordnung. Der nächste Meisterkurs findet vom 05.01.–25.06.2009 statt. Ein Einstieg ist sowohl in die Vollzeitvariante als auch Splittingvariante (nur jede zweite Woche Unterricht) möglich. Wie in jedem Meisterlehrgang fand auch mit dem Jubiläumskurs M 25 eine Dentalexkursion statt. Mit drei PKW ging es erstmalig nach

Berlin ins Schulungszentrum von DENTSPLY DeguDent. Da die Exkursionen generell mit lehrplanintegrierten Vorträgen bzw. Kursen verbunden werden, entschied man sich diesmal für CAD/CAM und Vollkeramik. Der praktische Kurs mit „Circon Smart Ceramics“ fand bei den Meisterschülern eine sehr gute Resonanz. Doch auch das Gesellige kam nicht zu kurz: Bei einer Stadtrundfahrt wurden die Sehenswürdigkeiten der Hauptstadt bestaunt, für die meisten gab es viel Neues zu sehen. Ein uriger Abend in einem

argentinischen Steakhaus rundete eine überaus gelungene Veranstaltung ab. Dafür ein herzliches Dankeschön an DENTSPLY DeguDent. **ZT**

ZT Adresse

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

Die magische Seite der Zahntechnik

Anfang Juni fand der zweitägige Master-Workshop „Kniffe und Tricks – IPS e.max“ mit dem Referent und Autor Gérald Ubassy im International Center of Dental Education (ICDE) von Ivoclar Vivadent in Schaan/Liechtenstein statt.



Egal ob mit Videokamera oder Notizblock – die Arbeitsweise von Gérald Ubassy wurde genau dokumentiert.

Bereits zum zweiten Mal zeigte der Zahntechnikermeister live seine Tricks, die in seinem neuen Buch „Tipps und Tricks“ nachzulesen sind. Große Augen machten die Besucher aus acht Nationen spätestens, als Gérald Ubassy den Einsatz von Haarspray im zahntechnischen Alltag erwähnte. Dies war jedoch nur einer von vielen unglaublichen Tricks, die Gérald

Ubassy während des Workshops vorstellte. Er begeisterte die Teilnehmer mit seinem außergewöhnlichen Fachwissen zu geschichteten Veneers auf Presskeramik, der Rolle der Absorption des Lichtes sowie zur Vorgehensweise beim Schichtaufbau und der richtigen Farbnahme. Im Rahmen des zweitägigen Workshops hatten die Teilnehmer außerdem die Gele-

genheit, den Hauptsitz von Ivoclar Vivadent kennenzulernen. Bei einer Weinverkostung in der Hofkellerei des Fürsten von Liechtenstein konnten die Besucher Erfahrungen austauschen und interessante Details zur Herstellung des Weines erfahren. Den Abschluss des Kurses bildete ein gemütliches Abendessen im altherwürdigen Restaurant Löwen in Vaduz. Informationen zu den nächsten Kursen von Gérald Ubassy finden Sie unter www.ivoclarvivadent.com. Das Buch „Tipps und Tricks“ ist in neun Sprachen unter www.ubassy.com erhältlich. **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

Neues Mitglied im Seefelder Vorstand

Seit Februar 2008 hat Christin Schack bei 3M ESPE die Position des Head of Business Development for Europe & MEA inne. Weiterhin verantwortet sie seit Mai 2008 als weiteres Vorstandsmitglied der 3M ESPE AG die Bereiche Marketing und Vertrieb Europa und die in Seefeld vertretenen Business Teams.



Von der Pike bis in den Vorstand: Nach 13 Jahren in der ESPE AG und 3M ESPE AG ist Christin Schack nun im Vorstand für Marketing und Vertrieb Europa und MEA verantwortlich.

1995 begann Christin Schack ihre berufliche Laufbahn bei der ESPE AG und lernte ihr Handwerk von der Pike auf. Gestartet als Trainee und Junior Product Manager entwickelte sie ihre Kenntnisse und Kompetenzen kontinuierlich weiter. 1999 wechselte sie zu ESPE America,

wo sie den Zusammenschluss von 3M und ESPE von Beginn an miterlebte. 2003 kehrte Christin Schack nach Seefeld zurück, wo sie in den letzten Jahren ihre Erfahrungen als Marketing Operations Manager bei der 3M ESPE sammelte, bevor sie 2008 die Position des Head of Business Development for Europe & MEA übernahm.

Nach den Plänen in der nahen Zukunft befragt, antwortete der neue 3M ESPE-Vorstand: „In den nächsten Monaten liegt der Fokus meiner Aktivitäten in erster Linie auf Wachstum und in diesem Zusammenhang auch auf der Identifizierung bislang unberücksichtigter zusätzlicher Möglichkeiten. Wir haben starke lokale Teams, die sich durch ein großes Know-how auszeichnen. Deshalb

können wir hier in Seefeld die Rolle des strategischen Kopfes übernehmen und vordenken, welche Richtung wir mit unserem Unternehmen mittel- und langfristig anstreben sollten, und den Weg hierfür bereiten.“ Schack betont, dass dabei insbesondere die stetig wachsende Globalisierung im Mittelpunkt stehen werde. Europa wächst immer stärker zusammen – einerseits die westlichen Länder untereinander und andererseits West und Ost in ihrer Gesamtheit: „Daher sehe ich es als eine wichtige Verantwortung für uns als dem europäischen Team, hierfür entsprechende Strukturen, Prozesse und Strategien aufzustellen.“ **ZT**

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Freecall: 0800/2 75 37 73
Freefax: 0800/3 29 37 73
E-Mail: info@3mespe.com
www.3mespe.com

ZT Kleinanzeigen

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

Wir fräsen - Sie verblenden!
Fräs Zentrum
Schleswig-Holstein GbR
Preise und weitere Infos:
Tel. 04331- 43 80 888 oder www.fraeszentrum-sh.de
- Wir fräsen auch ihre Scandaten -

Labor - Einzelplatzabsaugung mit Auffangbehälter
Art. 050050
EUR 1.485,- zzgl. MwSt.
empf. VK-Preis
FON + 49 47 41 - 18 19 8 - 0
www.cattani.de

muffelforum.de
Die Community der Zahntechniker
Diskussionsforen Firmenporträts Produktneuheiten neue Technologien
Stellenmarkt Gerätemarkt Kurstermine Chat
Internet <http://www.muffel-forum.de> eMail info@muffel-forum.de
Ein Projekt der T&B ServiceLine GbR
Am Schlangenhörst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-serviceline.de> eMail info@tb-serviceline.de
Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091

ZT Fakten auf den Punkt gebracht.

ZT Veranstaltungen Oktober 2008

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
08.10.2008	Nürnberg	Modellherstellungskurs: „Das Modell – Die Visitenkarte des Labors“ Referenten: ZT Min Claudia Füssenich, Jens Glaeske	picodent GmbH Claudia Knopp Tel.: 022 67/65 80-0
13.–14.10.2008	Bremen	Grundlagen implantatgetragener Zahnersätze I Referent: BEGO-Mitarbeiter	BEGO TRAINING CENTER Lena Linsen Tel.: 04 21/20 28-3 72
22.10.2008	Fundamental Essen	CERAMAGE Gum, Prothetische Wertigkeit durch natürliche, individuelle Gingiva-Gestaltung Referent: ZTM German Bär	SHOFU Ingo Scholten Tel.: 0 21 02/86 64 25
18.10.2008	Düsseldorf	Competence Symposium: Vollkeramische Restauration und Befestigung Referenten: Dr. Drubel, Prof. Pospiech, Dr. Lenhard, ZT Brix, Dr. Mörig, Dr. Striegel, Prof. Edelmann	Ivoclar Vivadent Jutta Nagler Tel.: 0 79 61/8 89-2 05
18.10.2008	Rastede	Erarbeitung von Form und Oberflächentextur anhand japanischer Schnitttechnik Referent: ZTM Christian Hannker	3M ESPE FREECALL 0800/2 75 37 73
24.–25.10.2008	Hamburg	Klammermodellgusskurs für Fortgeschrittene Referent: ZT Klaus Dittmar	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
07.–08.11.2008	Engen	Polares Press-Over-Zirkon, Mal- und Schichttechnik Referentin: ZT In Andrea Keller	Gebdi Dental Andrea Temme Tel.: 0 77 33/94 10 10

ANZEIGE

ZT NACHRICHTEN AKTUELL UND INFORMATIV!



Fax an 03 41/4 84 74-2 90

www.zt-aktuell.de

ZT Die Monatszeitung für das zahntechnische Labor

Ja, ich abonniere die ZT Zahntechnik Zeitung für 1 Jahr zum Vorteilspreis von € 40,00 (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

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

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



ZT 9/08

