

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

VDZI mit neuer Satzung	Kreativen Freiraum schaffen	Meißel hilft beim Ausbetten	Standhaft zum Erfolg
Der Vorstand zählt bald weniger Mitglieder. Dafür nimmt zum Jahreswechsel ein neuer Ausschuss seine Arbeit auf.	Sind Zahntechniker oft in tradiertem Denken gefangen? Thorsten Huhn will das nicht glauben und hat Änderungsvorschläge.	Wie einfach man im Labor Kraft und Zeit bei der täglichen Arbeit am Modell sparen kann, beweist ZTM Walter Schuster.	Das moderne Zahnimplantat ist sicher. So sicher, dass das neueste Modell mit einer zehnjährigen Garantie ausgestattet ist.
Politik ▶ Seite 4	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 14	Service ▶ Seite 20

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
...faire Leistung, faire Preise

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

Führungswechsel bei dem Spitzenverband der deutschen Zahnärzte Kämpferischer Optimist voller Pläne

Auf dem Zahnärztetag in Stuttgart wurde der Kölner Zahnarzt und Oralchirurg Dr. Peter Engel (59) zum neuen Präsidenten der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) gewählt. Im Gespräch mit der ZT Zahntechnik Zeitung äußert er sich exklusiv zu seinen Zielen als Präsident, die Herausforderungen deutscher Zahnärzte und das Verhältnis zur Zahntechnik.

ZT Herr Dr. Engel, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Wahl als neuer Präsident der BZÄK! Mit welchen Vorstellungen treten Sie Ihr Amt an?

Mein inhaltliches Konzept orientiert sich am Wohl unseres Berufsstandes. Als dessen oberster Repräsentant werde ich mit allen Mitteln gegen das politische Primat einer zunehmenden Versozialrechtlichung kämpfen. Insofern führe ich den Kurs meines Vorgängers Dr. Dr. Jürgen Weitkamp konsequent fort: konziliant im Ton, in der Sache aber stoisch.



Dr. Peter Engel gehört dem Vorstand der zahnärztlichen Standesorganisation als Präsident der Zahnärztekammer Nordrhein seit acht Jahren an. Seit 2004 hat er den Vorsitz im Senat für privates Leistungs- und Gebührenrecht der BZÄK inne.

ZT Ihr Vorgänger, Herr Dr. Dr. Jürgen Weitkamp, hat viel für das öffentliche Auftreten der BZÄK und deren Wahrnehmung durch die Politik erreicht. Erleichtert oder erschwert das die eigene Nachfolge?

Das ist eine gute Frage, die aber erst die kommende Zeit beantworten kann. Es ist von Vorteil, einen gewissen Stellenwert zu übernehmen und ich bin optimistisch, ihn in Zukunft noch weiter zu verbessern. Zumal ich

▶ Fortsetzung auf Seite 6

Zahntechnische Betriebe verzeichnen ein schwächeres Umsatzergebnis Umsatzrückgang ist saisonal bedingt

Das VDZI-Konjunkturbarometer für das dritte Quartal 2008 bestätigt die Auswirkungen des sogenannten „Urlaubsquartals“ und weist erwartungsgemäß deutliche Verluste aus.

Deutliche saisonale Nachfrageschwankungen prägen das wirtschaftliche Geschehen im Zahntechniker-Handwerk. Erwartungsgemäß gingen die Umsätze im dritten Quartal 2008 zurück, wie die neuesten Zahlen der Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) bestätigen. Nach einem kalenderunbereinigten überproportionalen Anstieg im zweiten Quartal folgte im „Urlaubsquartal“ ein Umsatzrückgang von minus 11,4 Prozent.

Gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal weist die aktuelle Konjunkturumfrage eine Umsatzverbesserung von plus 4,3 Prozent aus. Der kumulierte Umsatz über die ers-

ten drei Quartale liegt um plus 5,4 Prozent über dem entsprechenden Zeitraum im Jahr 2007. „Der Vergleich des Neunmonatsergebnisses 2008 mit dem Jahr 2004 verdeutlicht, dass die Nachfrage nach zahntechnischen Leistungen auch im Jahr 2008 nicht das Niveau des Jahres 2004 erreichen wird. Hierzu fehlen im vierten Jahr nach Einführung des Festzuschuss-Systems für Zahnersatz immer noch 14,2 Prozentpunkte“, so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. In der Beurteilung der Geschäftslage bleiben die Betriebsinhaber weiter skeptisch. Während im zweiten Quartal 36,4 Prozent aller an der Umfrage beteiligten Betriebe die Geschäftslage als

schlecht einstufen, steigt der Anteil einer negativen Beurteilung auf nunmehr 40,9 Prozent. Obwohl für das vierte Quartal saisonal ein Umsatzzuwachs zu erwarten ist, rechnen rund 78 Prozent der Teilnehmer mit einer unveränderten oder schlechteren Entwicklung. ■

ZT Adresse

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

Weist der Streit zwischen AOK und NZI den Weg für die Zukunft? Im Flachland schlagen die Wellen hoch

Die AOK Niedersachsen bietet Patienten billigeren Zahnersatz an. Unter der Marke AOK-plus können Versicherte der Kasse bei deutschem als auch bei ausländischem Zahnersatz sparen. Die Niedersächsische Zahntechniker-Innung (NZI) ist davon wenig begeistert.

(ms) – „Wir tun mehr!“ lautet ein Slogan einer Informationsbroschüre der AOK Niedersachsen. Tatsächlich tut die Kasse mehr als andere. Nach 2007 arbeitet sie auch 2008 bundesweit mit Zahntechniklaboren zusammen und offeriert Beitragszahlern billigeren Zahnersatz. Ausgangspunkt dafür war eine Ausschreibung Ende April dieses Jahres. Darin warb die AOK um Dentallabore, die mindestens 20 Prozent Rabatt nach BEL II-Höchstpreisen und BEB-Preisen auf in Deutschland gefertigten Zahnersatz sowie bis zu 65 Prozent auf die in Deutschland gültigen BEL II-Höchstpreise und BEB-Preise für im Ausland gefertigten Zahnersatz an AOK-Versicherte weiterreichen. Zusätzlich sollten mindestens fünf Jahre Garantie auf die erbrachten Leistungen gewährt werden.

Nach Auffassung der AOK ein attraktives Angebot an die Labore. Die Kasse übernimmt die Vermarktung und liefert neue Kundenkontakte, welche den Umsatz der Labore ankurbeln

ANZEIGE

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

www.dentona.de

sollen. Beide Partner können die Kooperation zum Ende des Quartals mit einer Frist von zwei Wochen beenden. Die Idee zu dieser Zusammenarbeit hatte nach Aussage der AOK Niedersachsen die Zahntechnik

„Initiatoren waren die Dentallabore selbst, die uns ein Geschäftsmodell vorschlugen, das wir für unsere Versicherten als interessant einschätzten“, erklärt Pressesprecher Klaus Altman.

Bis jetzt haben sich 14 Labore zu der Kooperation bereit erklärt und einen entsprechenden Einzelvertrag unterschrieben. Sechs davon stammen aus Niedersachsen. Die NZI betrachtet deshalb das Geschehen mit einigen Bedenken. Schon bei der Frage, von wem die Initiative ausging, wird ihre Skepsis deutlich. „Hier versucht die AOK ihre Hände in Unschuld zu waschen. Wenn sie diese Verträge nicht selbst wollte, würden sie diese doch erst gar nicht ausschreiben“, sagt Obermeister Lutz Wolf. Davon abgesehen sei die Ausschreibung

▶ Fortsetzung auf Seite 6

ANZEIGE

Auf Wunsch vermitteln wir unseren Kunden auch noch den Vermögensberater.

DD Bio ZW Rohlinge aus Zirkondioxid (3Y TZP-A)

Bessere Preise für bewährte Qualität komplett isostatisch gepresste Rohlinge

- made in Germany
- isostatisch gepresst
- homogene Dichte
- verwendbar für z. B. Wieland i-mes System
- Biegefestigkeit (4-Pkt.) > 1200 MPa
- zertifiziert nach DIN EN ISO 13485

Zirkon-Hotline: 05 21 / 299 360

Best.-Nr	Artikel	Maße	Menge	Preis
G 513	DD Bio ZW iso 10er	Ø 98 x 10 mm	1	159,00 €*
G 505	DD Bio ZW iso 14er	Ø 98 x 14 mm	1	199,00 €*
G 506	DD Bio ZW iso 18er	Ø 98 x 18 mm	1	249,00 €*
G 507	DD Bio ZW iso 20er	Ø 98 x 20 mm	1	259,00 €*
G 508	DD Bio ZW iso 25er	Ø 98 x 25 mm	1	299,00 €*

*Alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt. Für alle Lieferungen gelten die gültigen AGB.

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

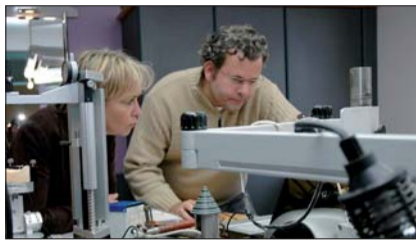
ZT POLITIK

Kompetenz-Centrum Implantologie bündelt Fachwissen

Die Zahntechnik de Roy & Wennemann ergreift vorausschauend die Initiative im Ruhrgebiet und beweist, dass navigierte Implantologie ohne interdisziplinäres Denken und Kooperation kaum noch denkbar ist.

Die innovative Herausforderung der navigierten Implantologie annehmen und daraus Konsequenzen ziehen. Auf diesem Hintergrund hat sich das erste Kompetenz-Centrum für Implantologie Bochum etabliert. Motor der Initiative, die in das gesamte Ruhrgebiet strahlt, ist die Zahntechnik de Roy & Wennemann. Das Bochumer Unternehmen, das seit 25 Jahren auf die konsequente Einführung technischer Neuheiten und weiterentwickelter Werkstoffe abonniert ist, bündelt mit drei weiteren Kooperationspartnern die implantologische Kompetenz einer ganzen Region.

Mit Kieferchirurg Dr. Dr. Stephan Bonorden (MKG-Chirurg Implantologie), Chef einer renommierten Bochumer Praxis-Klinik, und Dr. Dr. Rafael Grimm gehören Pioniere der Implantologie dem Kompetenzteam an. Komplettiert wird das Leistungsquartett von Prof. Dr. Volkmar Nicolas, Chefarzt Radiologie Bergmannsheil Bochum, dem wissenschaftlichen



Im Blickpunkt des zahnärztlichen und zahntechnischen Interesses: Der Arbeitsplatz „Navigierte Implantologie“ im Hause der Zahntechnik de Roy & Wennemann in Bochum.



ZTM Peter Wennemann (r.) in seinem Element: Der Arbeitsplatz „Navigierte Implantologie“ im Bochumer Kompetenz-Centrum für das Ruhrgebiet.

Leiter der Schütz Group Dental, Hans-Jürgen Lichtenberg sowie dessen Systemexperten „IMPLA 3D“.

Im Rahmen einer Weiterbildungsserie am Bochumer Firmensitz, in dem auch das erste Fräszentrum der Ruhrgebietsstadt etabliert worden ist, wird dem Thema navigierte Implantologie besondere Aufmerksamkeit zuteil. ZTM Stephan de Roy und ZTM Peter Wennemann sahen sich durch die sehr respektable Resonanz bei Zahnärzten und Zahntechnikern in ihrer Einschätzung bestätigt, dass die unbestreitbaren Vorteile der navigierten Implantologie neugierig machen und der entsprechende Informationsbedarf immer größer wird.

Wie interdisziplinär die Zusammenarbeit zwischen Chirurgen, Radiologen, Zahntechnikern und Softwareanbietern sein muss, um die ganze Bannbreite der navigierten Implantologie optimal nutzen zu können, zeigten Dr. Dr. Stephan

Bonorden als Chirurg und Hans-Jürgen Lichtenberg, Entwickler des Systems „IMPLA 3D“ im Rahmen der Bochumer Seminarreihe „Zukunftspraxis“ akribisch auf. Parallel dazu – sozusagen „vor Ort“ – demonstrierte ZTM Peter Wennemann die Arbeitsabläufe an einem bereits eingerichteten und aktiven IMPLA 3D-Arbeitsplatz im Dentallabor. Ein erneuter Beleg dafür, dass Implantologie nur in fein abgestimmter Teamarbeit für die Patienten der Zahnheilkunde zum Erfolg führt.

Die Zahntechnik de Roy & Wennemann setzt die Veranstaltungsreihe zum Thema Implantologie auch in 2009 fort. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechnik de Roy & Wennemann
Harpener Feld 33
44805 Bochum
Tel.: 02 34/50 70 30
Fax: 02 34/50 70 333
E-Mail:
de.roy.wennemann@t-online.de
www.de-roy-wennemann.de

Zahnersatz gleicht Minus aus

Der Sonderbeitrag für Zahnersatz bringt den Krankenkassen mehrere hundert Millionen Euro.

ANZEIGE



(cs/ BMG) – Das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) konstatiert ein „ausgeglichenes Finanzergebnis“ im Gesamtjahr 2008. Ohne den Sonderbeitrag würde das Defizit der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) mehr als 1,5 Mrd. Euro betragen. Im ersten Halbjahr erzielte die Krankenkassen bei Einnahmen von rund 78,30 Mrd. Euro und Ausgaben von 79,24 Mrd. Euro ein Minus von ca. 940 Mio. Euro. Die verhältnismäßig geringen Einbußen hat die Gesetzliche Krankenkasse (GK) zu einem großen Teil dem Sonderbeitrag für ZE-Ausgaben zu verdanken, den allein die Versicherten tragen. Demnach stiegen die Ausgaben lediglich um 0,3 Prozent für

Zähne und 1,5 Prozent für Zahnersatz. Die Zahnärzte liegen damit weit unter der Einnahmesteigerung von zwei Prozent und erwirtschaften rechnerisch Budgetüberschüsse. Zudem erreichen die Ausgaben für Zahnersatz noch längst nicht das Niveau von 2004. Sie sind fast 20 Prozent niedriger als vor der Einführung der ZE-Festzuschüsse.

Die gesamten Leistungsausgaben sind von Januar bis Juni 2008 um 4,5 Prozent pro Mitglied gestiegen, was sich laut BMG in den einzelnen Leistungsbereichen sehr unterschiedlich gestaltet.

Die Prognose des BMG für 2009 sagt eine deutliche Verbesserung der wirtschaftlichen Situation für Arztpraxen voraus, was durch die im Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs in der gesetzlichen Krankenversicherung, GKV-WSG vorgesehene Honorarreform bezüglich der vertragsärztlichen Vergütung erreicht werden sollte. Inwiefern die Zahnärzte und -techniker von einem Aufschwung profitieren können, wird sich zeigen. Viel hängt aber erst einmal von der neuen Gebührenordnung (GOZ) ab. **ZT**

Meisterschulklasse startet unter neuer Führung

Für die Teilnehmer der berufsbegleitenden Meisterschulklasse IZM 013 hat vor kurzer Zeit ein neuer Ausbildungsabschnitt begonnen. Nachdem die meisten Schüler den allgemeinen Teil erfolgreich hinter sich gebracht haben, begann für sie im Oktober der fachspezifische Abschnitt der Meisterausbildung.



Die Meisterschüler der Klasse 013 stehen in versammelter Runde mit dem IZN-Team und den anwesenden Ehrengästen.

Die 24 Zahntechniker-Gesellen aus Niedersachsen und den angrenzenden Bundesländern sorgten beim extra anberaumten Kick-Off-Meeting im Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen e.V. (IZN) für ein volles Haus. Damit betrat die innovative Bildungseinrichtung Neuland. Erstmals hielten die Meisterschüler zu Beginn ihres Kurses eine komplette Informationsmappe in den Händen, der sie den Stundenplan, die Lehrmittel, Teilnahmebescheinigungen und viele weitere wichtige Unterlagen entnehmen konnten. Ebenfalls ein Novum war, dass zum Empfang der Meisterschüler Repräsentanten der unterschiedlichen Gremien und Verbände erschienen waren, um ihre Grüße zu übermitteln.

Ansporn aus prominentem Munde

Zu den Ehrengästen zählten ZTM Lutz Wolf, Obermeister der Niedersächsischen Zahntechniker-Innung (NZI) und Ehrenpräsident des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen, Günther Heinsohn, Geschäftsführer des IZN, sowie OStR Gerhard Woffleben, Vorsitzender des Meisterprüfungsausschusses Niedersachsen.

Alle fanden freundliche Grüsse und motivierten so die Meisterschüler, sich der Herausforderung mit Engagement und Ehrgeiz zu stellen. Unter der Leitung von ZTM Axel Schneemann waren weitere Gäste und Vertreter der Dentalindustrie ins IZN gekommen, um sich mit der Meisterklasse in entspannter Atmosphäre bekannt zu machen. Die Schüler starteten reich beschenkt und mit umfassenden

ANZEIGE



Informationen versorgt in ihre Weiterbildung. Neben einer kostenlosen Junior-Mitgliedschaft in der NZI erhielten sie das Angebot, im Januar an einer dreitägigen Klassenfahrt teilzunehmen. Diese Unternehmung kann mit freund-

licher Unterstützung der Firmenpluradent, GC und REITEL in die Tat umgesetzt werden. Weiterhin stellten sich die Firmen Candulor, Komet GEBR. BRASELER, DeguDent, Heraeus Kulzer, pluradent, GC, Ivoclar Vivadent und Dreve im Rahmen einer Dentalausstellung den Teilnehmern vor und informierten über ihre Konditionen für Meisterschüler.

IZN unter neuer Geschäftsführung

Für die Schüler sind nicht nur die Ausbildungsinhalte neu, sondern auch die Führung ihrer Schule. Denn seit Mitte August steht das IZN unter der Leitung von ZTM Axel Schneemann, der als Geschäftsführer für die Organisation und Planung des Bildungsangebotes verantwortlich zeichnet. Schneemann leitet als leidenschaftlicher Unternehmer seinen eigenen Betrieb in Langenhagen und steht daneben für die anfallenden Aufgaben im IZN zur Verfügung. Dieses neue Führungsmodell steht derzeit auf dem Prüfstand und wird zum Jahreswechsel einer genaueren Betrachtung durch den Vorstand des IZN unterzogen.

Was in kurzer Zeit machbar ist, zeigte Schneemann mit der weitreichenden Umstrukturierung der Bildungsaufgaben. So werden überbetriebliche Fortbildungen mit einem verstärkten Dozententeam durchgeführt und auch die Umsetzung der neuen Meisterprüfungsverordnung geht derzeit reibungslos voran. Der Ablauf der Meisterausbildung wurde optimiert, sodass die Schüler in Zukunft



Der neue IZN-Geschäftsführer ZTM Axel Schneemann moderierte das Kick-Off-Meeting.

weniger unter Prüfungsstress stehen werden. Ebenfalls präsentiert sich das IZN als innovativer Schrittmacher im Dialog mit der Dentalindustrie. Neue Technologien, wie sie im veränderten Meisterprüfungsberufsbild gefordert werden, halten Einzug ins IZN und werden in Zukunft die Meisterausbildung, aber auch das allgemeine Fortbildungsangebot bereichern.

So präsentiert sich das IZN mit neuer Spitze als hochqualitative Bildungseinrichtung des zahntechnischen Berufsstandes, denn nur durch aktive Aus- und Weiterbildung ist der langfristige Fortbestand des Qualitätsprädikats „made in Germany“ aufrechtzuerhalten. **ZT**

ZT Adresse

Institut des Zahntechnikerhandwerks in Niedersachsen e.V.
Seeweg 4
30827 Garbsen
Tel.: 0 51 31/47 73 57-58
Fax: 0 51 31/47 73 59
E-Mail: info@izn-garbsen.de
www.izn-garbsen.de

ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG

IMPRESSUM

Verlag

Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

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

Fachredaktion

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

E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

Redaktionsleitung

Matthias Scheffler (ms)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 23
E-Mail: m.scheffler@oemus-media.de

Redaktion

Matthias Ernst (me)
Betriebswirt d. H.

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

Claudia Schellenberger (cs) M.A.

Tel.: 03 41/4 84 74-1 43
c.schellenberger@oemus-media.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)

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

Anzeigen

Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-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.

Know-how-Transfer durch Weiterbildung

Ein Unternehmen ist nur so gut wie seine Mitarbeiter. Diese Erkenntnis ist so alt wie aktuell. Das Remscheider Dentallabor Keller sieht darin vor allem die Verpflichtung, seinen Mitarbeitern eine kontinuierliche Weiterbildung zu gewährleisten. Mit Erfolg, wie Firmenchef ZTM Rainer Alles bilanziert.



Erfolgreiche Fortbildung: (v.l.) Zahnärztin Sabine Rauhaus und Zahnärztinmeisterin Claudia Löhr, Laborleiterin bei Keller-Dental in Remscheid.

So profitiere das gesamte Team im Bergischen Land von dem Know-how-Transfer im Labor. Zahnärztin Sabine Rauhaus, seit drei Jahren bei Keller-Dental, absolvierte erfolgreich die Fortbildungsreihe zur PSK® Dental-Prothetikerin, die bei Fundamental in Essen speziell für motivierte und bereits hoch qualifizierte Zahnärztinnen und Zahnärztinnen konzipiert wurde. Ziel der Weiterbildung war die Perfektionierung der Anfertigung von totalen Prothesen.

Damit kann zukünftig Patienten und Kunden eine ganz besondere Leistung geboten werden. Zahnärztinmeisterin und Laborleiterin Claudia Löhr, seit zwei Jahren bei Keller-Dental, hat mit einer qualitativen Prüfungsarbeit das DGZI-Zertifikat Implantologie erworben. Für den Laborchef Alles mit Blick auf die kommenden Jahre ein logischer Schritt: „Unser Dentallabor trägt damit einer Studie zur ‚Bedarfsermittlung für prothetische Leistungen in der

Zahnheilkunde bis 2020‘ Rechnung. Darin wurde festgestellt, dass Personen mit feststehendem Zahnersatz zufriedener sind als mit herausnehmbarem Zahnersatz. Besonders zufrieden sind Implantatträger mit überdurchschnittlichen Bewertungen beim Kauen, in der Ästhetik und im Komfort.“

25 Jahre in einem Dentallabor – das ist schon eine Besonderheit. Zahnärztinmeisterin Anke von den Steinen steht für die Verlässlichkeit und qualitative Kontinuität bei Keller-Dental. Am 1. September 1983 als frisch ausgebildete Zahnärztin in das Remscheider Labor gekommen, führt „die Kleine von damals“ heute die Arbeitsvorbereitung. Alles und das ganze Team sind stolz auf eine treue, verlässliche und kompetente Mitarbeiterin – belegt diese lange Betriebszugehörigkeit doch eine Kontinuität an Qualität und Kundennähe. **ZT**

ZT Adresse

Keller Dental-Labor GmbH
Scheider Straße 11
42853 Remscheid
Tel.: 0 21 91/2 20 58
Fax: 0 21 91/2 71 25
E-Mail: info@keller-dental.de
www.keller-dental.de

Satzungsänderung des VDZI festgelegt

Die Mitgliederversammlung des Verbandes Deutscher Zahnärztinnen (VDZI) hat am 20./21. Juni in Friedrichshafen eine interne Strukturreform beschlossen. Seit 16. September gilt das Schreiben offiziell als bestätigt.



Nach Ansicht des Obermeisters der Innung Sachsen-Anhalt, Roland Unzeitig, sollte sich eine Innung „bestmöglich selbst vertreten“.



Dr. Manfred Beck, Geschäftsführer der Innung Berlin-Brandenburg, sieht in der VDZI-Satzung „noch einen gewissen Handlungsbedarf“.

(cs) – Die Delegierten der 20 Zahnärztinnen-Innungen stimmten der Reform mit der notwendigen Dreiviertelmehrheit zu. Umgesetzt wird die Änderung erst zur Vorstandswahl nach Ablauf der Legislaturperiode auf dem 53. Verbandstag vom 15. bis 16. Mai 2009.

Zukünftig wird der neu zu wählende Vorstand zwei Mitglieder weniger haben. Der neue Vorstand setzt sich demzufolge ab Mai 2009 aus dem Präsidenten, seinem Stellvertreter sowie aus drei weiteren Vorstandsmitgliedern zusammen.

Darüber hinaus wurde die Schaffung eines Hauptausschusses beschlossen. Das Gremium soll zu grundsätzlichen Fragen der Zahnmedizin und zu grundlegenden Richtlinien der Verbandspolitik Stellung nehmen. Laut des VDZI ist die Aufgabe des Hauptausschusses sich für eine „geschlossene Willensbildung im Bundesinventionsverband einzusetzen“. Damit reagiere der Verband auf das Anliegen einiger kleiner Innungen, wie bspw. der Innung Dresden-Leipzig oder der Innung Hamburg (jetzt der Innung Hamburg und Schleswig-Holstein zugehörig) hinsicht-

lich einer gerechteren Stimmverteilung im Bundesverband (wie ZT in 6/07 berichtete). Demzufolge hat jede Innung die Möglichkeit, einen Vertreter in den Hauptausschuss zu entsenden, der mindestens viermal jährlich zusammenkommt. Dies soll eine bessere Zusammenarbeit und die Berücksichtigung kleinerer Innungen

ANZEIGE



erreichen. Michael Prehn, Justiziar des VDZI, räumte aber ein, dass der Hauptausschuss lediglich beratend tätig sei; entscheiden werde nach wie vor die Delegiertenversammlung mit der Stimmverteilung wie in Paragraf neun der Satzung des VDZI beschrieben: „Bis zu 25 Mitgliedsbetriebe erhält die Innung für die Mitgliederver-

sammlung eine Stimme. Für je weitere 25 Mitgliedsbetriebe erhält die Innung eine weitere Stimme. Je eine zusätzliche Stimme steht der Innung zu, wenn ihre Mitgliederzahl eine durch 25 teilbare Zahl um mehr als 12 übersteigt.“

Für die kleineren ZT-Innungen ist es nach wie vor nicht einfach, ihre Interessen gegenüber den größeren durchzusetzen. Roland Unzeitig, Obermeister der Innung Sachsen-Anhalt, sieht den Hauptausschuss lediglich als eine indirekte Verbesserung: „Mehr Stimmen für die kleinen Innungen wäre natürlich erstrebenswert. Andererseits ist es auch verständlich, dass Innungen mit 400 Betrieben eine größere Entscheidungsgewalt haben, als welche mit 100 Betrieben.“ Doch der Obermeister will nicht klagen, sondern „nach vorn gehen“: „Eine kleine Innung sollte sich bestmöglich selbst vertreten und Partner suchen, um gemeinsam zu kooperieren und so mehr Stimmengewalt zu erreichen.“

Der Geschäftsführer der Innung Berlin-Brandenburg Dr. Manfred Beck sieht im neuen Hauptausschuss den Vorteil darin, dass jede Region gleichermaßen mit einer Stimme vertreten sein wird: „So kann im Vorfeld kollegial beraten werden.“ Dennoch räumt er einen gewissen Handlungsbedarf ein: „Wir als Innung Berlin-Brandenburg wünschen uns, neben dem Innungsvertreter einen Fachmann mit beratender Funktion ins Gremium senden zu können.“ Für die Vertreter wäre es von großem Nutzen, einen Spezialisten an ihrer Seite zu haben, insbesondere bei komplexen Themen wie Berufspolitik. **ZT**

Aktuelle Trends rund um die Keramik

Am 29. November 2008 findet in Erfurt der 8. Thüringer Zahnärztentag statt. Das Tagungsthema lautet in diesem Jahr „Vollkeramik 2008 und die Erfolgsgeschichte CAD/CAM“. Unter fachlicher Leitung von ZTM Siegbert Witkowski ist ein attraktives und aktuelles Programm für die Veranstaltung entstanden.



Die inzwischen achte Auflage des Thüringer Zahnärztentags wird sich in der Hauptstadt des Freistaates dem Thema Vollkeramik und CAD/CAM zuwenden.

Die Vollkeramik hat mit der Einführung der Zirkoniumdioxidkeramik einen großen Schub an Verbreitung erfahren. Die Gerüstkeramik verfügt über exzellente physikalische Eigenschaften und ermöglicht großspannige Brücken im Seitenzahnbereich mit konventioneller Zementierung. Um diese Keramik in Form zu bringen, sind moderne Maschinen erforderlich. Dies stellt die zahnärztlichen Labore vor eine neue Investitions-herausforderung.

In einem Auftaktreferat wird ZTM Witkowski die Teilnehmer hinter die Kulissen der CAD/CAM-Technologie führen. Er wird anhand von aktuellen Beispielen zum einen den Wandel in den Laboren und zum anderen die Vernetzung zwischen den einzelnen Produkten und den Industriepartnern erläutern.

Ein weiteres Thema auf der Veranstaltung wird der Vergleich zwischen Kopierfräsen und der CAD/CAM-Technologie sein. Der Unternehmensberater und Zahnärztinmeister Ralf Riquier, pro CAD/CAM, und Dipl.-Ing. Sascha Cramer von Clausbruch,

pro Kopierfräsen, werden miteinander debattieren, während die Besucher in einer anschließenden Diskussion zu Wort kommen können. In einem Grundsatzreferat wird Dr. Martin Groten aus Tübingen die Indikationsstellungen in der Vollkeramik darstellen.

ANZEIGE



len. Er wird in seinem Referat die einzelnen Keramiken in Gruppen einteilen und erklären, welche Indikationen und Befestigungstechniken zurzeit möglich sind. ZT Michael Stahl, etkon AG, wird die Leistungsfähigkeit des Systems seiner Firma vorstellen und die Einsatzmöglichkeiten in der Implantat- und konventionellen Kronen- und Brückentechnologie darstellen.

Ingesamt will die Veranstaltung einen guten Überblick über brandaktuelle Themen in der Zahnmedizin geben. Dennoch soll der standespolitische Hintergrund nicht völlig unberührt bleiben. Der Obermeister der Zahnärztinnen-Innung Thüringen, Wolfgang Zierow aus Nordhausen, wird einen Dialog mit Moderator Witkowski zu aktuellen Fragen der Innung in Thüringen und den neuen Herausforderungen für das Handwerk führen.

Da auch in diesem Jahr der Zahnärztentag an der Seite des Thüringer Zahnärztentags steht, betont Obermeister Zierow das gute Miteinander zwischen Zahnärzten und Zahnärztinnen. Erneut wird die gemeinsame Fortbildung zum Programm in Erfurt gehören. **ZT**

ZT Adresse

Zahnärztinnen-Innung Thüringen
Neustadtstr. 6
99734 Nordhausen
Tel.: 0 36 31/90 29 14
Fax: 0 36 31/90 29 13
E-Mail: zi-thueringen@t-online.de
www.zi-thueringen.de

ZrO₂ beweist im Labor hohe Qualität

Kuratorium perfekter Zahnersatz (KpZ) würdigt Dr. Philipp Kohorst für eine Studie über Seitenzahnbrücken aus Zirkoniumdioxid mit dem Dissertationspreis.

Wie belastbar sind vollkeramische viergliedrige Brücken mit einem Gerüst aus Zirkoniumdioxid im Seitenzahnbereich? Eine experimentelle In-vitro-Studie deutet eine Eignung an: „Die hoch interessante Dissertationsarbeit von Dr. Philipp Kohorst verdient es, mit dem Dissertationspreis des Kuratoriums perfekter Zahnersatz ausgezeichnet zu werden“, lobten Professor Klaus Lehmann vom wissenschaftlichen Beirat des KpZ und Vorsitzender Roland Unzeitig kürzlich bei der Übergabe der Urkunde an den jungen Preisträger während der Pressekonferenz in Hamburg. Der Preisträger hatte gleich



Viergliedrige vollkeramische Brücken sind möglicherweise auch im Seitenzahngebiet einsetzbar. Für seine Dissertation zu diesem Thema erhielt Dr. Philipp Kohorst (Mitte) von Roland Unzeitig (links) und Professor Klaus Lehmann (rechts) den Dissertationspreis. (Foto: KpZ)

doppelt Grund zur Freude, denn die Nachricht von der mit 2.000 Euro dotierten Auszeichnung wurde dem Oberarzt der Klinik für Zahnärztliche Prothetik und Biomedizinische Werkstoffkunde der Medizinischen Hochschule Hannover pünktlich zum Geburtstag übermittelt. Das Fazit seiner Dissertation: Nach Simulation einer mehrjährigen Tragedauer der Brücken in vitro deuten sowohl die Werte für die Initial- als auch für die Langzeitfestigkeit darauf hin, dass viergliedrige vollkeramische Brücken mit einem Gerüst aus Zirkoniumdioxid in der gewählten Dimensionierung für das Seitenzahn-

gebiet geeignet sind. Eine abschließende Bewertung kann jedoch erst nach der Auswertung kontrollierter klinischer Studien erfolgen.

Ziel der Studie war es, die Belastbarkeit viergliedriger vollkeramischer Seitenzahnbrücken aus Zirkoniumdioxid zu untersuchen. Dabei wurde auch der Einfluss einer definierten Vorschädigung sowie einer künstlichen Alterung, unter Variation der mechanischen und thermischen Wechselbelastungsparameter, auf die Belastbarkeit der Restaurationen evaluiert. Anhand der Experimente sollten Erkenntnisse darüber gewonnen werden, ob die Stabilität von viergliedrigen Zirkoniumdioxidbrücken auch für den stark belasteten Seitenzahnbereich ausreichend ist und ihr Einsatz dort empfohlen werden kann. **ZT**

ZT Adresse

Kuratorium perfekter Zahnersatz e.V.
Gerbermühlstraße 9
60594 Frankfurt am Main



Kämpferischer Optimist ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

in meiner Funktion als Vorsitzender des Senats für privates Leistungs- und Gebührenrecht ja selbst bereits in direktem Kontakt mit der Politik stehe. Das Erbe des Kollegen Weitekamp ist ein großes, aber ich traue mir durchaus zu, es würdig fortzuführen.

ZT Welches sind die aktuell dringenden Herausforderungen für die deutsche Zahnärzteschaft?

Im Fokus der Berufspolitik stehen natürlich die Novellierung der GOZ und die Auseinandersetzung mit dem aktuellen Referentenentwurf aus dem Bundesgesundheitsministerium. Darüber hinaus müssen wir ein Fort- und Weiterbildungskonzept vorlegen, das den Qualitätsansprüchen an den Berufsstand und den internationalen Vorgaben, die beispielsweise aus dem Bologna-Prozess hervorgehen, genügt.

Auch die neue Approbationsordnung Zahnmedizin wollen wir möglichst bis zur nächsten Bundestagswahl umsetzen. Unverändert zählt die Verteidigung des Zahnarztberufes als freier Beruf zu unseren Hauptaufgaben.

ZT Wie beurteilen Sie die derzeitige Zusammenarbeit zwischen Zahnärzten und Zahn-technikern?

Wenn ich in die Versorgungslandschaft schaue, entdecke ich keine Indizien, die gegen eine gute Zusammenarbeit sprechen. Im Gegenteil: Der gute Zahnarzt ist auf den guten Zahntechniker ebenso angewiesen wie umgekehrt.

ZT Trotz der Pleite von McZahn ist das Thema „Billiger Zahnersatz“ keineswegs vom Tisch. Welche Position vertritt hier die BZÄK?

Die BZÄK hat immer davor gewarnt, dass „billig“ im Hinblick auf Qualität den Patienten am

Ende teuer zu stehen kommen kann. Angesichts der wachsenden Eigenbeteiligung der Patienten an den Kosten – speziell beim Zahnersatz – sind Entwicklungen wohl kaum zu verhindern, die über den wirtschaftlichen Anreiz Kunden gewinnen wollen. Deren Erfolg oder Misserfolg regelt – siehe McZahn – der Markt selbst.

ZT Die Bundesagentur für Arbeit rechnet ab dem dritten Quartal 2009 mit einer wirtschaftlichen Stagnation und einem erneuten Anstieg der Arbeitslosenzahlen. Wie beurteilen Sie die Aussichten für hiesige Zahnärzte?

Bis dahin vergeht ja noch einige Zeit. Derzeit sind die Beschäftigtenzahlen jedenfalls so hoch wie lange nicht. Die Auswirkungen einer nachhaltigen Konjunkturlaute – sollte sie denn den nicht immer selbstlosen Auguren folgen – werden aber alle Gesellschaftsteile betreffen, darunter könnten auch die Zahnärzte leiden. Viele andere Branchen wird es härter treffen. ZT

Im Flachland schlagen ...



Lutz Wolf, Obermeister der NZI, sorgt sich um die wirtschaftliche Zukunft der Zahntechniker.

ZT Fortsetzung von Seite 1

insgesamt „eine nicht vom Gesetzgeber vorgesehene Verwerfung der Zahnersatzversorgung“. Die NZI zweifelt an der rechtlichen Zulässigkeit solcher Verfahren und hat vor Kurzem am Sozialgericht Hannover Klage eingereicht. Davon betroffen ist u.a. „flairdent Zahntechnik“ aus Sottrum. Das Handelsunternehmen kooperiert seit September mit der AOK Niedersachsen. Der Zahnersatz entsteht im eigenen Meisterlabor im Ausland. Laut Unternehmen

werden die Arbeiten dort von Zahnmeistermeistern hergestellt und in Deutschland von Zahnmeistermeistern endgültig geprüft. Geschäftsführer Matthias Finken verspricht seinen Kunden: „Seien Sie sicher, dass wir Ihnen ein besonderes Angebot machen und Sie einen qualitativ sehr hochwertigen Zahnersatz bekommen.“

In den Augen der NZI befinden sich die Patienten, die Zahnersatz generell von Billiganbie-

ANZEIGE

picodent
goldfarben für
CAD/CAM-Modelle
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

tern beziehen, keineswegs auf der sicheren Seite. „Wenn solche Billigangebote bei einem Medizinprodukt in Form von Sonderanfertigungen gemacht werden, dann leidet oft die Qualität bei der Herstellung. Durch fehlerhaft hergestellten Zahnersatz können vielfache Erkrankungen und in der Wechselwirkung Erkrankungen anderer Organe entstehen“, verdeutlicht Obermeister Wolf. Genauso groß ist seine Sorge um den wirtschaftlichen Fortbestand des Zahntechniker-Handwerks. Kooperationen wie diese könnten Dentallabore „vernichten“ und senden „qualitätsfeindliche Versorgungssignale“ an den Markt. Er könne Zahnmeistermeister nur vor einem Beitritt warnen. Eine Warnung hat aus Sicht der Innungen durchaus ihre Berechtigung. Denn die AOK Niedersachsen steht mit ihrem Angebot keineswegs allein in Deutschland. Die AOK Sachsen-Anhalt hat im Mai eine identische Ausschreibung gestartet. Zahlen über die dortige Entwicklung werden Anfang 2009 erwartet. ZT

ANZEIGE

remanium® doppelkronen □ de

remanium®
Doppelkronen

2 Wege – ein Ziel

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

D
DENTAURUM

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

Stehaufmännchen kann Spanisch

Das Thema billiger Zahnersatz entwickelt sich zum Dauerbrenner. Wer nach der Insolvenz der McZahn AG mit einer Wende rechnete, hat eben jene Rechnung ohne Werner Brandenbusch gemacht.

(ms) – Bereits seit mehreren Wochen ermittelt die Staatsanwaltschaft Wuppertal gegen den Mann aus Krefeld. Seine von ihm gegründete Firma ist wirtschaftlich ruiniert, sein Ruf schwer beschädigt. Damit scheint das Ende der Fahnenstange erreicht. So berichtete der Zahnärztenachrichtendienst www.zänd.de am 21. Oktober, dass Staatsanwalt Wolf-Tilmann Baumert keine Anhaltspunkte dafür habe, dass Brandenbusch neuerliche Unternehmungen in der Dentalbranche anstrebt.

Doch der 56-Jährige hat noch nicht genug. Unter dem Namen „House of Dental“ erlebt das Prinzip McZahn seine Wiederauferstehung. Erneut soll Zahnersatz aus China importiert werden, erneut soll dies über die Firma Silverline Dental geschehen, erneut sollen Zahnärzte sich als Franchise-Nehmer beteiligen. Neu ist, dass die Praxen 15 statt bisher 30 Prozent ihrer Honorare abtreten sollen.

Eine persönliche Verantwortung für das Scheitern der McZahn AG weist Brandenbusch unterdessen entschieden von sich. Daran „hätten einige Herren mächtig gedreht“, behauptet er beispielsweise gegenüber der Westdeutschen Zeitung (WZ) aus Düsseldorf. Ob er damit auf Vorstandsmitglieder der vormaligen AG abzielt, bleibt jedoch offen. Zumindest rechnet er mit keinerlei Stolpersteinen, die ihm Ex-Kollegen auf dem Weg in eine bessere Zukunft vor die Füße werfen könnten. Ein Weg in eben jene Zukunft führt über eine der Internetseiten der Neugründung. Deren Name lautet casa-dentista.com. Nicht nur dies kommt manchen spanisch vor. Die WZ fragte eine „Insiderin“, ob ehemalige McZahn-Mitarbeiter sich „House of Dental“ anschließen wollen. „Da macht kei-



Gegen den McZahn-Gründer Werner Brandenbusch ermittelt derzeit die Staatsanwaltschaft Wuppertal wegen des Verdachts der Urkundenfälschung und des Betrugs. Dennoch wagt er unter dem Namen „House of Dental“ einen Neuanfang.

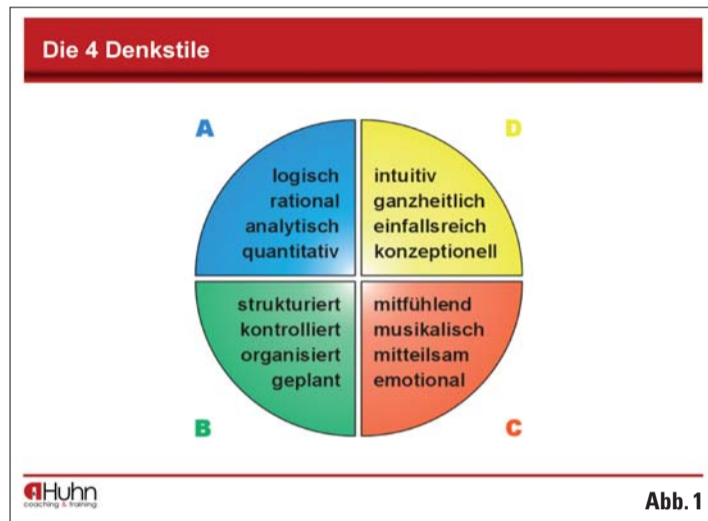
ner mit, der Mann ist doch nicht seriös“, lautete die Antwort. Tatsächlich dürften Interessenten es schwer haben, bei Brandenbusch einzusteigen. Das neue Geschäftsbüro stand nach Angaben der WZ Ende Oktober noch leer. Auf dem Registerportal der Bundesländer wird unter der Nummer des Handelsregisters, die auf der neuen Homepage steht, noch die WB Fashion GmbH geführt. Das Amtsgericht Krefeld bestätigt auf Nachfrage, dass Brandenbusch den Eintrag ändern lassen möchte. Allerdings wurde dafür am 20. Oktober ein Kostenvorschuss in Höhe von 70 Euro fällig. Der ist bis jetzt noch nicht beglichen.

„Nächste Woche geht's los“, versprach Brandenbusch der Westdeutschen Allgemeinen Zeitung aus Essen im Oktober. Zum Tempo machte er keine Aussage. Übrigens, wer das neue Unternehmen im Internet sucht, stößt leicht auf die Internetseite www.houseofdental.com. Der Link führt zu einem pakistanischen Unternehmen, welches Dentalinstrumente herstellt. Allerdings auch Handschellen. ZT

ZT WIRTSCHAFT

Mit kreativer Problemlösung den Weg aus der Vergleichbarkeit finden

Zahntechnik ist solides Handwerk, das sich jedoch verstärkt moderner Technologie und Massenproduktion gegenüberstellt. Künftig werden sich Labore weniger durch ihre individuelle Fertigungskunst unterscheiden als bisher. Aus wirtschaftlichen Gründen müssen sich die Unternehmen trotzdem als unersetzlich für den Zahnarzt präsentieren. Von ihnen wird verlangt, das eigene kreative Potenzial zu aktivieren. Autor Thomas Huhn verrät, wie dies gelingen kann.



Zahntechniker fertigen Kronen, Brücken, Teil- oder Vollprothesen. Sie modellieren, gießen, formen und bearbeiten Zahnersatzteile in feinsten Handarbeit. Selbst der Laborleiter ist in der Regel ein begeisterter Handwerker, der seinen Mitarbeitern mit Rat und Tat zur Seite steht und auch selbst gerne zu Bohrer oder LötKolben greift. Das Ergebnis sind herausnehmbare oder fest-sitzende Meisterwerke, die das Labor zum vertrauensvollen Partner eines Zahnarztes machen. Oder besser: Gemacht haben!?

Mitbewerbern unterscheiden? Warum möchte der Zahnarzt gerade mit mir zusammenarbeiten? Was macht unser Labor aus? Jetzt ist eine kreative Lösung gefragt. Und damit sind wir schon bei der nächsten Herausforderung. Kreativität wurde allenfalls im Kunsthandwerk verlangt und spielt im täglichen Umgang des Zahntechnikers mit Passgenauigkeit, Materialauswahl, Verträglichkeit, Halt und Reparaturfreundlichkeit eine eher untergeordnete Rolle.

Jeder Mensch ist kreativ!

Doch betrachten wir diesen Umstand mal ganz neutral. Demnach ist Kreativität ein Teil des menschlichen Wesens. Jeder Mensch ist also kreativ. In einigen Fällen muss dieses kreative Potenzial allerdings noch geweckt werden.

Der Laie denkt oft, dass Kreativität aus Hirngespinnsten oder Geistesblitzen entsteht. Tatsächlich handelt es sich um einen geistigen und körperlichen Erschaffungsprozess. Phantasie und Logik verbinden sich in der Kreativität. Beim kreativen Schaffen zählen also weder rationale Kalkulation oder phantasievolle Schöpfung alleine, sondern ihre sinnvolle Kombination. Außerdem hat Kreativität immer mit innovativen Ideen zu tun, die sich oft aus der Neukombination von bereits vorhandenem und neuem Wissen zusammensetzen. Jetzt wird auch dem handwerkenden Laborleiter aus unserem Beispiel klar, dass seine sichtbare, strukturierte und organisierte Vorgehensweise bereits einen Teil des kreativen Prozesses ausmacht. Die Frage nach der Logik wäre damit geklärt, die Frage nach der Phantasie ist nach wie vor offen.

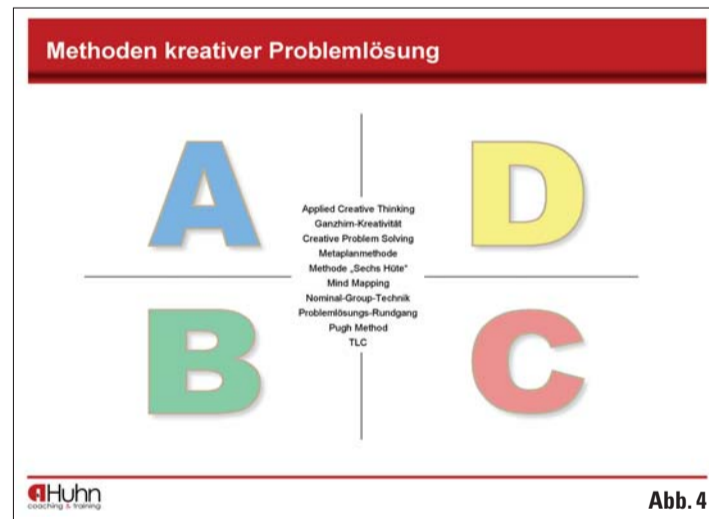
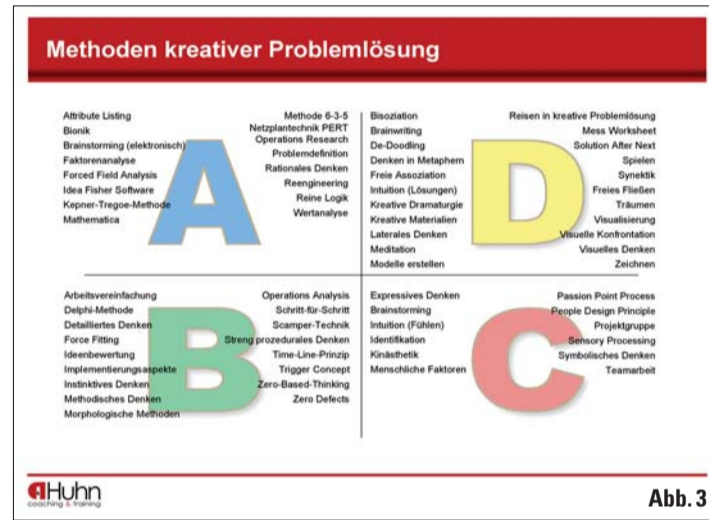
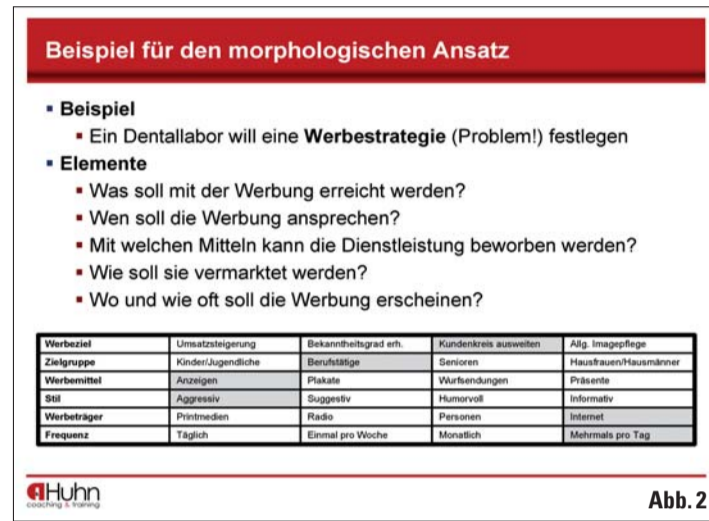
Um die Frage zu klären, warum so viele Menschen von sich behaupten, dass sie nicht phantasievoll (und damit kreativ) sind, ist ein Blick auf unsere Denk-

Verhaltensstile notwendig. Sicherlich ist Ihnen an Ihrem eigenen Verhalten schon einmal aufgefallen, dass Sie manche Dinge immer wieder auf die gleiche Art tun, weil Sie damit Erfolgsergebnisse verbinden. Im Laufe seines Lebens baut der Mensch sich nämlich ein Netz unterschiedlicher Wege (zur Problemlösung) auf, die er in ähnlichen Situationen immer wieder anwendet. Er hat gelernt, dass er damit sein Ziel erreicht. Diese Erfahrungswerte sind in vielen Situationen hilfreich und manche Entscheidungen werden erleichtert. Warum sollte also unser Laborleiter z.B. Zirkoniumdioxid als Gerüst für Vollkeramikbrücken einsetzen, wenn er stets gute Erfolge mit Metallgerüsten gefeiert hat? Er begibt sich auf neue, unsichere Wege (z.B. durch die geringere Stabilität), obwohl er ein geringeres Risiko mit der bewährten Methode eingeht. Doch diese Erfahrungen machen träge. Sie entscheiden sich grundsätzlich für die naheliegende Lösung. Dieses konvergente Denken, das die meisten von uns spontan anwenden, ist die traditionelle Denkweise, in der angrenzende Dinge gedanklich miteinander verbunden werden. Es bildet sich so eine logisch einigermassen nachvollziehbare Gedankenkette.

Ein einfaches Beispiel: Notieren Sie auf einem Blatt Papier alle Begriffe, die Ihnen spontan zum Stichwort „Stuhl“ einfallen. Mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit sind Ihnen naheliegende Begriffe wie Kissen, Lehne, Holz, Tisch, Sessel, Essen, Arbeiten, Sitzen oder Ausruhen eingefallen. Eher unwahrscheinlich ist dagegen, dass Sie Begriffe, die allem Anschein nach gar nichts mit dem Thema „Stuhl“ zu tun haben, auf Ihrem Blatt Papier vermerkt haben. Wenn auf Ihrer Liste Worte wie Kirche, Wasserfall, Ziegelstein oder Maus stehen, dann haben Sie divergent gedacht. Divergentes Denken ist kreatives Denken. Es öffnet sich nach allen Seiten und lässt sich nicht auf alteingesessene Muster ein. Wenn wir divergentes Denken zulassen, aktivieren, erlernen und anwenden, dann ist die Frage nach der Phantasie ebenfalls geklärt. Und in einem bestimmten Umfang kann jeder von uns divergent denken.

Der kreative Prozess

Der kreative Prozess beginnt, wie in Abbildung 6 beschrieben, immer damit, dass ein Problem als solches erkannt wird und Interesse



zur Lösung besteht. Im Fall unseres Laborleiters ist das Problem die fehlende Differenzierung vom Wettbewerb und die damit verbundene Furcht, Teile seiner Kunden verlieren zu können. In der Vorbereitung werden bereits vorhandene Informationen gesammelt. Das können Informationen über den Wettbewerb, Informationen über die Kunden oder Informationen über den Markt sein. Dadurch werden die Aspekte des Problems vertieft, denn durch dieses Vorwissen ist der Laborleiter in der Lage, neue Wege durch Neukombinationen zu finden.

Im Stadium der Inkubation wird mit den zur Verfügung stehenden Informationen gespielt. Die Inkubation ist eng mit der Illumination verbunden. Die planlose und unlogische Kombination von Informationen führt irgendwann zum Aha-Erlebnis, bei dem Ideen zu Lösungen werden.

In diesen beiden Phasen wird gerne das klassische Brainstorming als Kreativitätstechnik verwendet, da man mit dieser Methode innerhalb einer kurzen Zeitspanne viele Ideen generieren kann und der Aufwand sehr gering ist. Der Nachteil liegt auf der Hand: Je mehr „konvergente“ Denker zum Brainstorming aufgerufen werden, desto weniger wird „um die Ecke“, also divergent, gedacht. Im Fall unseres „Handwerksbetriebs“ mit klaren Strukturen, unmiss-

verständlichen Vorgaben und geplanten Abläufen kann Brainstorming u.U. die falsche Methode sein. In der Phase der Verifikation wird eine knallharte, objektive Revision der möglichen Lösung mit Bezug auf die Fakten des ursprünglichen Problems durchgeführt. Die Leitfrage lautet: Verfolgt die mögliche Lösung das Problem? Nehmen wir an, dass nach der Phase der Illumination für unser Labor u.a. eine aggressive und internetbasierte Werbestrategie infrage kommt. Diese neue Werbung muss nun unter dem Gesichtspunkt beleuchtet werden, ob damit eine Differenzierung vom Wettbewerb möglich ist und ob damit Kunden „bei der Stange“ gehalten werden. Mit der Anwendungsphase wird der kreative Prozess abgeschlossen. Der Einfall wird verfeinert und in die Tat umgesetzt.

Kreativitätstechniken zur Entfaltung der Kreativität

Auf dem Markt haben sich weitere Techniken durchgesetzt, die sich an Menschen mit bestimmten Denk- und Verhaltensweisen richten. Diese Denkstile lassen sich in vier Quadranten A, B, C und D unterteilen und wie in Abbildung 1 beschrieben. Beim Lesen der Beschreibungen werden Sie sich in dem einen oder anderen Quadranten wiederfinden. Grundsätzlich ist es so, dass wir über Denkstile aus jedem Quadranten verfügen. Allerdings in unterschiedlicher Ausprägung.

Nehmen wir einmal an, dass sich der Laborleiter aus unserem Beispiel im B-Quadranten wiederfindet. Er mag die schrittweise Vorgehensweise bei der Arbeit am Objekt, er macht einen genauen Plan, wie viele Arbeiten heute das Labor nach seiner Kontrolle verlassen, er schließt auf jeden Fall erst perfekt eine Arbeit ab, bevor er die nächste beginnt, etc. Und jetzt lassen wir diesen Laborleiter mit der klassischen Kreativitätstechnik Brainstorming arbeiten, bei der Quantität Vorrang vor Qualität hat,

ANZEIGE

Videoscope?
www.rieth-dentalprodukte.de
Sonderaktion
Labcam
RIETH.

Werfen wir dazu mal einen kleinen Blick in die Zukunft. Zahnersatz wird z.B. zunehmend im CAD/CAM-Verfahren hergestellt. Dies garantiert eine hohe, gleichbleibende Qualität und Passgenauigkeit bei annehmbaren Kosten. Oder anders ausgedrückt: Die fachlichen Leistungen von Dentallaboren werden dadurch vergleichbarer und sind u.U. nicht mehr der ausschlaggebende Faktor, warum ein Zahnarzt gerade mit ihnen zusammenarbeitet. Spätestens jetzt sollte ein Denkprozess einsetzen, der von Fragen dieser Art geprägt ist: Wie kann ich mich denn dann von meinen

ANZEIGE

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

ZT Info

Das C&T Huhn-Team arbeitet intensiv mit Dentallaboren an deren Unternehmenserfolg. Hierzu werden Schritt für Schritt die notwendigen Fähigkeiten und Kernkompetenzen eines Dentallabors in den Bereichen Führungskräfteaus- und -weiterbildungen, Neukundengewinnung, professionelle Bestandskundenbetreuung (CRM), Kommunikation und Unternehmensführung entwickelt, um im Team fit für den Gesundheitsmarkt der Zukunft zu sein.

C&T Huhn stellt Handwerkszeug und Unterstützung für mehr Erfolg in Dentallaboren und Zahnarztpraxen zur Verfügung.

Beispiel für die Nominal-Group-Technik

- **Beispiel**
 - Ein Dentallabor fürchtet, einen Teil seiner Kunden zu verlieren
- **Damit uns unsere Kunden erhalten bleiben, müssen wir...**
 - Lehrling: einen besonders guten Service bieten, den sonst keiner hat
 - Geselle 1: eine Werbekampagne mit Sonderaktionen starten
 - Geselle 2: müssen wir auf die innovativste Technik setzen

Weitere Assoziationsketten

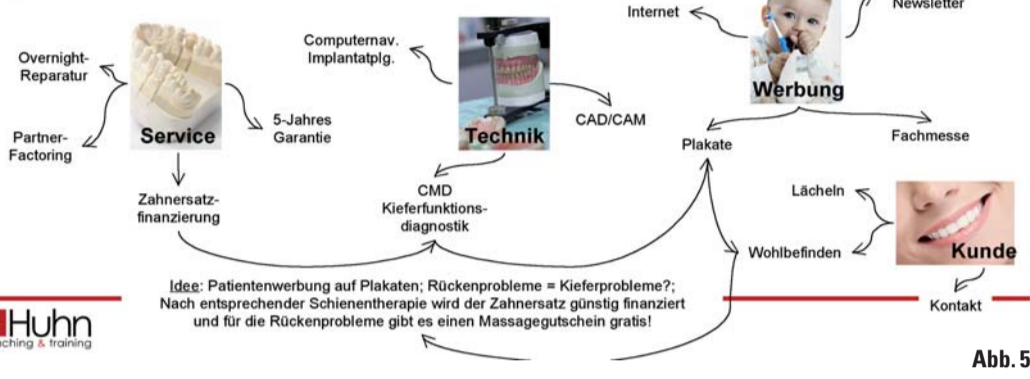


Abb. 5

keine Kritik während des kreativen Vorgangs erlaubt ist und jeder Teilnehmer seine Gedanken offen mitteilt. Das passt nur mit viel gutem Willen zusammen, oder?

Für unseren Laborleiter ist der morphologische Ansatz viel brauchbarer. Dort wird das Problem genau analysiert

ANZEIGE

www.sds-meisterschulung.de

berufsbegleitende Meisterprüfungsvorbereitung

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

siert und strukturiert, indem man das Gesamtproblem in seine Einzelteile zerlegt und für jedes Problemelement einen Lösungsansatz sucht. Die Problemelemente werden untereinander aufgelistet und durch Neukombination Lösungsmöglichkeiten geschaffen.

ANZEIGE

Qualität – made in Germany

www.kometdental.de

Komet

Qualität zahlt sich aus

Am Beispiel der o.g. Werbestrategie könnte das Ergebnis nach dem morphologischen Ansatz wie in Abbildung 2 aussehen.

Grau hinterlegt ist eine mögliche Lösung. Um den Kundenkreis auszuweiten, werden Berufstätige mit „aggressiven“ Internetanzeigen mehrmals pro Tag konfrontiert. Durch die Neukombination der Elemente lassen sich (fast) unendlich viele Lösungen kreieren.

Auf jeden Fall wird sich unser Laborleiter mit dieser Methode deutlich leichter tun, als mit dem klassischen Brainstorming.

In der Abbildung 3 finden Sie Kreativitätstechniken, die den vier Quadranten zugeordnet sind, so wie die morphologische Methode aus dem Beispiel „Werbestrategie“ zum B-Quadranten gehört.

Diese Abbildung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie kann z.B. noch um die Techniken ergänzt werden, die alle Denk- und Verhaltensstile in sich vereinen. Der wohl bekannteste Vertreter dieser Gruppe ist das Mind Mapping (siehe Abbildung 4).

Eine Form des Mind Mappings nutzt auch die Nominal-Group-Technik. Hier werden viele Denkansätze durch gedankliche Verbindungen angeregt. Dabei wird das Problem als Satz-anfang dargelegt, der zu vervollständigen ist. In unserem Beispiel wurde die Furcht vor dem Verlust von Kunden genannt. Der Satz-anfang lautet in diesem Beispiel also: **Damit uns unsere Kunden erhalten bleiben, müssen wir ...** Der Satz-anfang wird vervollständigt und damit Lösungsstrategien festgelegt. Ein Beispiel: **Damit uns unsere Kunden erhalten bleiben, müssen wir einen besonders guten Service bieten, den sonst keiner hat.** Je mehr Menschen an diesem Prozess teilnehmen, umso zahlreicher sind die möglichen Lösungsstrategien, die entwickelt werden können. Der Laborleiter aus unserem Beispiel tut also gut daran, dass er seine Mitarbeiter an diesem kreativen Prozess teilhaben lässt. Wenn die Lösungsstrategien gefunden sind, dann werden weitere Assoziationsketten gebildet. Im Beispiel sehen die Assoziationsketten wie in Abbildung 5 aus.

Zahnersatzfinanzierung wird mit Kieferfunktionsdiagnostik, Plakaten und dem Wohlbefinden des Kunden kombiniert. Die Idee wird ausformuliert und (bei Gefallen) umgesetzt. Auf diese Weise lassen sich viele weitere Assoziationsketten bilden, die, wenn man nur divergent genug denkt, vollkommen neue Perspektiven eröffnen.

Steigerung der Kreativität

Bislang ist völlig offen, wer am kreativen Prozess beteiligt ist. Ist es der Einzelne, der Laborleiter, der sich im berühmten stillen Kämmerlein einschließt und Ideen entwickelt, oder ist es eine Gruppe von Menschen, der Laborleiter und seine Mitarbeiter beispielsweise, die gemeinsam zur Problemlösung beitragen?

Die Frage lässt sich aus mehreren Perspektiven beantworten. Zum einen ist es eine Frage der Komplexität der

xität und ausreichend Zeit wird eine Gruppe von Menschen das insgesamt bessere Ergebnis erzielen können.

In beiden Fällen gilt: Gehen Sie unvoreingenommen an ein Problem heran und klären Sie Missverständnisse so schnell wie möglich. Sprechen Sie klar und vermeiden Sie Phrasen. Geben Sie konstruktive Kritik und scheuen Sie sich nicht, Konflikte auszulösen (Konflikte sind Chancen zur Veränderung).

Sorgen Sie für ein maximales Wohlbefinden, indem Sie das richtige Ambiente auswählen. Zwischen den Arbeitsplätzen im Labor wird sich so ein Ambiente eher nicht finden lassen. Lösen Sie die Aufgabe nicht nur mit Kopf und Verstand, sondern auch mit Bauch und Herz. Seien Sie energisch und ausdauernd, proaktiv und haben Sie Mut.

Zum anderen wird die o.g. Frage beeinflusst von Denkstilpräferenzen. In unserem Beispiel ist der Laborinhaber ein Mensch mit einem ausgeprägten B-Quadranten. Er ist strukturiert, organisiert, dominant und sicherheitsbedürftig. Spontaneität, Flexibilität und Risikofreude werden ihm eher fremd sein (Ausprägung im D-Quadranten). Vielleicht sind aber genau diese Eigenschaften gefragt, um eine Problemlösung zu finden. Der Laborleiter kann also seine weniger ausgeprägten Denkstile mit denen seines Teams ergänzen. Sie unterstützen ihn im divergenten Denken und füllen die Lücken

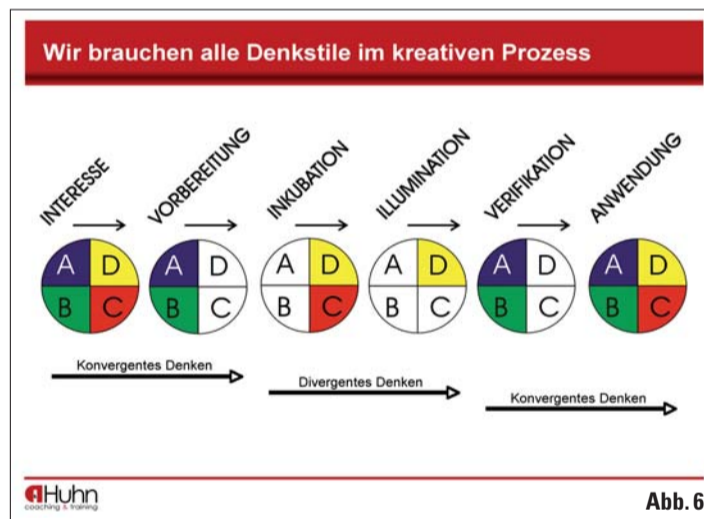


Abb. 6

Aufgabe und der zur Verfügung stehenden Zeit. Je einfacher das Problem ist und je weniger Zeit zur Verfügung steht, umso sinnvoller ist der Einsatz einer Einzelperson zur Lösungsfindung. Im umgekehrten Fall (hohe Komple-

xität und ausreichend Zeit) wird eine Gruppe von Menschen das insgesamt bessere Ergebnis erzielen können.

Unser Laborleiter wäre in den Phasen Inkubation und Illumination sehr schnell mit seinem Latein am Ende.

Zweck-Präferenz-Matrix

Zweck-Präferenz-Matrix

	Komplexe Probleme	Suche nach neuen Lösungswegen	Komplexe Abläufe neu organisieren
A-Quadrant	Attribute Listing	Methode 6-3-5	
B-Quadrant	Zero-Based-Thinking Der Morphologische Ansatz		
C-Quadrant		Brainstorming Identifikation	
D-Quadrant			Synektik Bisoziation
Multidominanz		Nominal-Group-Technik	

Huhn coaching & training

Abb. 7

ANZEIGE

Besser Sitzen?

www.rieth-dentalprodukte.de

Sonderaktion

Labchair

RIETH.

Hilfe von außen ist in diesen Phasen für ihn sehr wichtig. Je komplexer das Problem wird, umso wichtiger ist diese Unterstützung. Die generelle Aussage, dass Teams für den kreativen Prozess besser sind, sollte immer auch unter der Perspektive der Komplexität des Problems und der zur Verfügung stehenden Zeit betrachtet werden.

Zusammenfassung und Ausblick

Fachkompetenz, also ein guter Handwerksbetrieb zu sein, reicht heute für ein erfolgreiches Dentallabor nicht mehr aus, um sich vom Wettbewerb abzusetzen. Standardlösungen gibt es nicht, sondern jedes Dentallabor muss seinen eigenen Weg in eine sichere Zukunft finden. Und wo liegt das Potenzial, um positiv in die nächsten Jahre zu schauen? In den eigenen vier Wänden!

Jeder Mitarbeiter (und natürlich auch der Chef) bringt genug Wissen rund um sein Aufgabengebiet mit, um mögliche Probleme und Herausforderungen zu erkennen. Wenn Sie jetzt die Problemlösung nicht als Hürde, sondern als eine Aufgabe ansehen und sich bei der Lösung nicht unter Druck setzen lassen, dann sind wesentliche Voraussetzungen für den Beginn des kreativen Prozesses geschaffen worden. Je nach Aufgabe setzen Sie ein Team zusammen oder begeben sich als Einzelner in den Kreativitätsprozess. Wählen Sie die passende Methode aus und denken Sie „um die Ecke“. Lassen Sie sich auf ein Experiment ein und seien Sie selbstsicher. Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn der kreative Prozess nicht zünden will. Manchmal kommt die Phase der Illumination erst Tage nach der Phase der Inkubation. Plötzlich und unerwartet. Und dann wissen Sie, dass Sie zu jedem finan-

zierten Zahnersatz, der aufgrund einer Kieferfunktionsdiagnostik hergestellt wurde, noch eine Ganzkörpermassage drauflegen. Und das in großen Plakaten bei der nächsten Fachmesse bewerben.

Wenn Sie sich nun mit kreativer Problemlösung befassen, dann bedenken Sie bitte, dass die genannten Methoden unterschiedliche Zwecke erfüllen. Sie können eingesetzt werden für die Lösung von komplexen Problemen, die Suche nach neuen Lösungswegen oder Produkten/Dienstleistungen und für die Neuorganisation von komplexen Abläufen.

Wenn wir davon ausgehen können, dass Menschen automatisch zu den kreativen Methoden greifen, die ihren Denkstilen entsprechen, dann sind Zweck und Denkpräferenz noch in Einklang zu bringen. In den zwei ausgewählten Methoden „Morphologischer Ansatz“ und „Nominal-Group-Technik“ ist die zuerst genannte Technik für die Lösung komplexer Probleme geeignet, die zweite für die Suche nach neuen Lösungswegen. In der Abbildung 7 sind einige Kreativitätstechniken in einer Zweck-Präferenz-Matrix zusammengefasst.

Viel Erfolg beim Kreativsein. ☑

ZT Adresse

Thorsten Huhn
c/o C&T Huhncoaching & training
Gartenstraße 13
82418 Seehausen am Staffelsee
Tel.: 0 88 41/48 98 87
Fax: 0 88 41/48 98 90
E-Mail: thorsten.huhn@ct-huhn.de
www.ct-huhn.de

ZT Kurzvita



Dipl.-Ing. Thorsten Huhn

Aus- und Weiterbildungen

- Studium der Elektrotechnik, Abschluss als Dipl.-Ingenieur univ., München
- Modulare Trainerausbildung, Siemens Learning Campus, München
- HBDI Trainerlizenz, Herrmann Dominanz International, Weilheim
- Coaching Skill Development, Dr. Sebastian Gruben, Murnau am Staffelsee

Trainings-/Beratungs- und Coachingschwerpunkte

- Führungskräfte-Training
- Selbst-, Sozial- und Methodenkompetenz für Führungskräfte
- Vertriebs-Training
- Basis des erfolgreichen Verkaufens, Mehrwertverkauf, Account Management, Verkaufen auf Top Ebene, beratendes Verkaufen
- Coaching für Führungskräfte und vertrieblisches Schlüsselpersonal
- Schwerpunkte: Persönlichkeitsentwicklung basierend auf HBDI
- Vertriebsprozessberatung
- Moderation von Workshops

Stressbewältigung der tiefgehenden Art braucht nur wenige Minuten

Thorsten Huhn liefert auf den vorherigen beiden Seiten wertvolle Tipps, wie Sie die kreativen Potenziale im Labor künftig gekonnt ausschöpfen. Nicht umsonst verweist er in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung des persönlichen Wohlbefindens. Doch allzu oft fühlen wir uns im Laboralltag verspannt und körperlich unwohl. Hier setzt Thomas Eckardt an und zeigt, wie mit einer Viertelstunde gezielter Entspannungstechniken dieses Problem verschwindet.



Muskelverspannung geht mit Angst Hand in Hand. Der amerikanische Physiologe Edmund Jacobson fand in den 20er-Jahren bei seinen Forschungsarbeiten einen Zusammenhang zwischen körperlicher Erregung, innerer Unruhe und Ängstlichkeit auf der einen und erhöhter muskulärer Anspannung auf der anderen Seite. Jacobson wies nach, dass bei einer entspannten Muskulatur kein intensives Angsterlebnis möglich ist. Daraus leitete er die „Progressive Relaxation“

(auch Progressive Muskelrelaxation, PMR) ab, bei der die Entspannung der Muskulatur durch vorherige Anspannung erreicht wird. Das gezielte Anspannen betonter Muskelpartien, das jederzeit möglich ist, führt unweigerlich zu einer Verringerung der Spannung, nämlich dann, wenn die Spannung wieder losgelassen wird. Klingt paradox – aber funktioniert. Ein Mensch, der innerlich angespannt oder ängstlich ist, ist meist auch muskulär angespannt. Allerdings führt

nicht nur psychische Anspannung zu höherer Muskelspannung. Auch umgekehrt geht eine Lockerung der Muskulatur erfahrungsgemäß mit einem Ruhegefühl einher.

Der Zusammenhang zwischen Psyche und Körper besteht in beide Richtungen. Die Psyche wirkt auf den Körper, und umgekehrt können körperliche Veränderungen auch Veränderungen im psychischen Befinden hervorrufen. Sowohl körperliche als auch psychische Spannungen finden dementsprechend ihren Ausdruck in der Verkürzung von Muskelfasern. Dabei wird das Wort „Spannung“ sowohl für die normale Anstrengung verwandt, in der die also auch gesundheitlich günstige Aktivität steckt, als auch für überfordernde krankheitserzeugende, körperliche oder psychische Anstrengung. Eine große Zahl der Zivilisationserkrankungen basiert nach Jacobsons Auffassung auf einer gestörten „persönlichen Ökonomie“. Die mit der Lebensbewältigung verbundenen individuellen, körperlichen und psychischen Anstrengungen führen auf der neuromuskulären Ebene zu Überlastungen.

Tiefgehende Entspannung wird ermöglicht

Durch die Methode der PMR soll dem Üben eine möglichst tiefgehende Entspannung ermöglicht werden. Darunter versteht Jacobson die direkte Umkehr von nervöser Erregung, insbesondere das Aussetzen der Muskelkontraktion. Durch Entspannung der Willkürmuskulatur soll eine gleichsinnige Wirkung auf die Gehirnaktivität und andere körperliche Funktionsbereiche ausgeübt werden. Das Ziel ist ein körperlich-psychischer Entspannungszustand. Darin liegt der gesundheitliche Nutzen bei spannungsbedingten Beschwerden und Erkrankungen. Die PMR dient zum einen der Krankheitsvorbeugung, das heißt, dass das regelmäßige Anwenden von Entspannungstechniken eine prophylaktische Wirkung zeigt. Viele Forschungsergebnisse belegen den positiven Einfluss der PMR auf eine Vielzahl von Symptomen und Erkrankungen, die wir aus unserem Alltag kennen: Spannungskopfschmerzen, Ein- und Durchschlafstörungen, Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Bluthochdruckerkrankungen. Die gesundheitlichen Vorteile treten in der Regel nicht sofort nach Übungsbeginn auf. Für das Erlernen der PMR genügt normalerweise deutlich weniger Übungszeit als zum Beispiel beim Autogenen Training. Trotzdem ist eine disziplinierte Herangehensweise von Nutzen.

Bei der täglichen Arbeit leiden viele Labormitarbeiter unter

Verspannungen im Oberkörper und den Armen. Daher soll noch einmal eine der hauptsächlichsten Schmerzregionen in den Vordergrund rücken.

Beispielübung zur Entspannung der Arme:

Ballen Sie die rechte Hand zu einer Faust. Verstärken Sie langsam den Druck. Halten Sie die Spannung und entspannen Sie sich wieder. Machen Sie das Gleiche mit der linken Hand. Nun ballen Sie beide Hände zu Fäusten. Auch die Unterarme sind fest angespannt. Spüren Sie den Druck und entspannen Sie sich. Nun beugen Sie Ihre Ellenbogen und spannen die Innenseite der Oberarme an. Verstärken Sie die Spannung und achten Sie auf die Spannungsgefühle. Lassen Sie die Arme wieder locker und achten Sie auf den Unterschied. Das hier dargestellte Beispiel für die Entspannung der Arme wird systematisch auf alle Körperregionen übertragen, inklusive der Kopf- und Gesichtspartien. Ein optimaler Erfolg stellt sich, wenn Sie über mehrere Wochen hinweg täglich etwa zehn bis 15 Minuten üben können. Sie haben dann eine längerfristig wirkende Methode der Selbsthilfe zur Verfügung, die nach dem Erlernen weitergeübt werden sollte.

Professionelle Betreuung

Am besten erlernen Sie die PMR unter Anleitung eines



entsprechend qualifizierten Diplom-Psychologen oder speziell fortgebildeten Ärzten im Rahmen eines speziellen Kurses. Volkshochschulen, andere Bildungseinrichtungen sowie die Krankenkassen bieten zunehmend derartige Kurse an. Aber auch in psychologischen beziehungsweise Arztpraxen und während eines Aufenthaltes in einer Kur oder Rehabilitationsklinik kann die Methode erlernt werden. **ZT**

ANZEIGE

DGZI – Erfahrung und Kompetenz für Ihre Praxis

10. EXPERTENSYMPOSIUM

„Innovationen Implantologie“

FRÜHJAHRSTAGUNG DER DGZI 2009



„Neue Materialien, neue Techniken!
Wo liegt die Praxisrelevanz?“

08./09. Mai 2009 in Bonn | Maritim Hotel Bonn

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
>>> Tel.: +49-3 41/4 84 74-3 08
>>> Fax: +49-3 41/4 84 74-2 90
>>> E-Mail: info@oemus-media.de
>>> www.oemus-media.de
>>> www.dgzi.de

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

Faxantwort
+49-3 41/4 84 74-2 90

Bitte senden Sie mir das Programm zum 10. Expertensymposium/ Frühjahrstagung der DGZI am 08./09. Mai 2009 in Bonn zu.

ZT 11/08

Erstes Herantasten an Ganzkörper-Muskelentspannungsübungen

- ▶ Nehmen Sie bitte Ihre Übungshaltung ein. Atmen Sie ganz tief durch die Nase ein und durch den Mund wieder aus. Wiederholen Sie die Übung fünfmal. Während Sie ausatmen, entspannen Sie sich. Mit jedem Ausatmen noch ein wenig mehr. Alle Spannung fällt von Ihnen ab. Sie werden ganz ruhig und gelöst. Sie sind ganz entspannt.
- ▶ Legen Sie eine kurze Pause von einer Minute ein.
- ▶ Spannen Sie nun einmal Ihre Zehen ganz fest an und zählen Sie ganz langsam bis fünf. Und dann lassen Sie los. Und noch einmal. Anspannen ... und loslassen. Ganz locker lassen. Entspannen Sie sich.
- ▶ Jetzt spannen Sie die Zehen- und Wadenmuskulatur ganz fest an, zählen langsam bis fünf und lassen dann wieder los. Und noch einmal. Anspannen, zählen, ganz locker lassen, entspannen.
- ▶ An diesem Prinzip halten Sie in der Folge fest. Führen Sie jede Übung zwei, dreimal aus und erweitern sie dann um die neue Muskelgruppe. Versuchen Sie, alle Muskelgruppen, die zuvor angesprochen wurden, konsequent in jeder Folgeübung miteinzubeziehen.
- ▶ Nachdem Ihre Zehen- und Wadenmuskulatur schon gelockert ist, gehen Sie Schritt für Schritt am Körper aufwärts. So kommen nach und nach die Oberschenkelmuskulatur, die Gesäßmuskulatur, die Bauch- und Rückenmuskulatur sowie die Brust- und Schultermuskulatur hinzu.
- ▶ Nun folgen Ihre Arme und Hände. Spannen Sie alle bisher genannten Muskelgruppen an und ballen Sie zusätzlich Ihre Hände zur Faust. Zählen Sie ganz langsam bis fünf und lassen dann wieder los. Auch hier folgen je nach Ihrem Empfinden noch ein oder zwei Wiederholungen.
- ▶ Inzwischen können Sie sicher spüren, wie sich Ihr gesamter Körper lockert und entspannt. Halten Sie dieses Gefühl für einen Moment lang fest.
- ▶ Versuchen Sie nun einmal, Ihre Gesichtsmuskulatur ganz fest anzuspannen. Den Mund, die Wangen, die Stirn. Kneifen Sie Ihre Augen ganz fest zu und spitzen Sie Ihre Lippen. Zählen langsam bis fünf, lassen dann wieder los und wiederholen Sie die Übung wie erwähnt.
- ▶ Suchen Sie sich für Ihre Übungen einen ruhigen Raum im Labor bzw. Büro. Testen Sie gerade in der Anfangsphase verschiedene Ausgangshaltungen. Sie können sowohl im Liegen als auch im Sitzen üben. Während der Anspannungsphase steigern Sie die Kontraktion der Muskeln innerhalb von zehn Sekunden behutsam, jedoch nie so fest, dass sie schmerzen. Halten Sie die erreichte Spannung noch fünf Sekunden, bevor Sie langsam loslassen. Sie werden sehen, dass der körperlichen Entspannung mit der Zeit auch eine mentale folgt.

ZT Adresse

Dipl.-Psych. Thomas Eckardt & Koop.-Partner
Beratung-Training-Coaching
Bettengraben 9
35633 Lahnu
Tel.: 0 64 41/9 60 74
Fax: 0 64 41/9 60 75
E-Mail: info@eckardt-online.de
www.eckardt-online.de

ZT Kurzvita



Dipl.-Psych. Thomas Eckardt

- geboren am 15.09.1959
- freiberuflicher Mitarbeiter von renommierten Unternehmensberatungen und Trainingsinstituten
- Trainer und Dozent im Bereich Beratung, Training & Coaching
- Leiter des Trainingsinstituts Eckardt & Koop.-Partner in Lahnu, Beratung-Training-Coaching
- Arbeitsschwerpunkte u.a. Führungskräfte-Training, Projektmanagement, Teamentwicklung, Konfliktmanagement
- Autor und Mitautor diverser Buchpublikationen zu Managementthemen
- Herausgeber eigener Mental-Trainingskassetten, einem Hörbuch, einem Trainingsvideo sowie einem Computer Based Training zur Steigerung der Erfolgsintelligenz

Leitfaden verspricht mehr Rechtssicherheit beim Internetauftritt

In der ZT 10/2008 hat Thomas Burgard beschrieben, wie Dentallabore eine aussagekräftige eigene Homepage erstellen. Er betonte u.a. die Rechtssicherheit der Seite. Das Bundesjustizministerium bietet dazu einen neuen Service an. Es stellt im Internet einen Leitfaden zur Impressumspflicht bereit, der Gewerbetreibenden helfen soll, ihre Anbieterkennzeichnung (auch Impressum genannt) den gesetzlichen Anforderungen des Telemediengesetzes (TMG) entsprechend zu gestalten. Dem Leitfaden kommt zwar keine rechtliche Verbindlichkeit zu, er stellt aber für alle Beteiligten eine nützliche Orientierungshilfe dar.

Tab. 1 – Grundangaben für juristische Personen und Personengesellschaften im Sinne des § 2 Satz 2 TMG

Pflichtangaben	Erläuterung
Firmenname	<ul style="list-style-type: none"> › Vollständig, ausgeschrieben › Nicht ausreichend: Postfach, Angabe der einem Großunternehmen zugeteilten Postleitzahl › Bei mehreren Niederlassungen im Zweifel die Hauptniederlassung
Vertretungsberechtigter	<ul style="list-style-type: none"> › Gesetzlicher oder rechtsgeschäftlicher Vertreter › Sofern dieser eine juristische Person ist, deren Vertreter, bis eine natürliche Person benannt werden kann
Gesellschaftskapital (freiwillig)	› Wenn Angaben gemacht werden, Stamm- bzw. Grundkapital und Gesamtbetrag der ausstehenden Einlagen nennen
Kontaktinformationen	<ul style="list-style-type: none"> › Mindestens Angabe einer Telefonnummer und einer E-Mail-Adresse › Zwischen den Gerichten ist strittig, ob – eine telefonische Erreichbarkeit zwingend erforderlich ist oder ob ein Anrufbeantworter ausreicht › statt der Angabe einer E-Mail-Adresse die Bereithaltung einer elektronischen Anfragemaske ebenso geeignet ist (ein Kontaktformular anstelle einer E-Mail-Adresse reicht nach Auffassung mancher Gerichte nicht aus) › Tipp: Gehen Sie auf Nummer sicher. Geben Sie eine erreichbare Telefonnummer und Ihre E-Mail-Adresse an.

Quelle: Bundesministerium der Justiz

Unternehmen, die Waren und Dienste im Internet anbieten, müssen gemäß TMG auf ihren Internetseiten eine Selbstauskunft erteilen. Zahntechniklabore, die auf ihre Dienstleistungen hinweisen und eventuell Produktempfehlungen geben, müssen den sogenannten Anbieterkennzeichnungspflichten nachkommen. Diese dienen vor allem dem Verbraucherschutz und werden von Anbietern häufig unter der Überschrift „Impressum“ erfüllt. Genau genommen handelt es sich nicht um ein Impressum im presserechtlichen Sinn. Vielmehr geht es um Informationen, die Handelsunternehmen im traditionellen Rechts- und Geschäftsverkehr beispielsweise auf Geschäftsbriefen ohnehin seit Langem erfüllen müssen. Diese Anbietertransparenz muss auch im elektronischen Geschäftsverkehr gewährleistet sein. Statt von einem „Impressum“ ist daher im Folgenden von der „Anbieterkennzeichnung“ die Rede.

Wer muss der Anbieterkennzeichnungspflicht nachkommen?

Die Anbieterkennzeichnungspflicht betrifft Diensteanbieter, die geschäftsmäßige, in der Re-

gel gegen Entgelt angebotene Telemedien bereithalten. Diensteanbieter sind natürliche oder juristische Personen, die eigene oder fremde Telemedien zur Nutzung bereithalten oder den Zugang zur Nutzung vermitteln. Zu den Telemedien zählt praktisch jeder Online-Auftritt. „Geschäftsmäßig“ ist in diesem Zusammenhang sehr weit gefasst. Beispielsweise ist unerheblich, ob der Diensteanbieter die Telemedien gegen Entgelt bereithält. Es genügt, dass solche Inhalte in der Regel gegen Entgelt bereitgehalten werden. Damit muss die Anbieterkennzeichnungspflicht praktisch von jedem, der ein Online-Angebot bereithält, erfüllt werden. Wer als Telemedienanbieter seine Anbieterkennzeichnungspflicht nicht den gesetzlichen Anforderungen entsprechend erfüllt, handelt ordnungswidrig und kann mit einer Geldbuße (bis zu 50.000 Euro) belangt werden. Wichtiger ist aber noch: Er begeht auch einen Wettbewerbsverstoß, der u.a. zu Ansprüchen auf Unterlassung führt, die in der Regel auf dem Weg über kostenpflichtige Abmahnungen durchgesetzt werden. Das kann teuer werden und besonders kleine und mittlere Unternehmen erheblich belasten.

Welche Angaben muss ich machen?

Als im Internet werbende Unternehmen müssen Labore zwei grundlegenden Bedingungen entsprechen. Erstens sind alle Grundangaben zu machen, die von einer juristischen Person (z.B. Verein, GmbH, AG) gefordert werden (s. Tabelle 1). Im TMG sind juristische Personen solchen Personengesellschaften gleichgestellt, die mit der Fähigkeit ausgestattet sind, Rechte zu erwerben und Verbindlichkeiten einzugehen (z.B. GbR, OHG, KG). Die Grundangaben umfassen den Firmennamen, die Angabe des Vertretungsberechtigten sowie aktuelle Kontaktdaten. Die Erwähnung von Daten über das Gesellschaftskapital ist freiwillig.

Zweitens sind Labore zu zusätzlichen Pflichtangaben gehalten (s. Tabelle 2). Der wichtigste Grund dafür ist die besondere Behandlung von Diensteanbietern durch das TMG, die einen reglementierten Beruf ausüben. Darunter werden explizit die Gesundheitshandwerke aufgeführt. Zu den zusätzlichen Pflichtangaben zählen u.a. die Kammer, der der Diensteanbieter angehört, die gesetzliche Berufsbe-

zeichnung, der Staat, in dem die Berufsbezeichnung verliehen worden ist sowie die Bezeichnung der berufsrechtlichen Regelungen und des Zugangs zu den berufsrechtlichen Regelungen.

Wie muss ich die Anbieterkennzeichnung platzieren?

Die Angaben müssen leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar gehalten werden. Leicht erkennbar sind Angaben, wenn sie an gut wahrnehmbarer Stelle stehen und bereits einen Hinweis auf die Anbieterkennzeichnung liefern. Denkbar sind hier etwa die Bezeichnungen „Kontakt“ und „Impressum“. Ist die Anbieterkennzeichnung über zwei Links erreichbar, gilt sie in der Regel als unmittelbar erreichbar. Erscheint sie jedoch nur in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen, genügt dies nicht. Ständig verfügbar bedeutet, dass ein dauerhaft funktionsfähiger Link installiert ist, der unter den Standardeinstellungen gängiger Internet-Browser funktioniert. Erfordert der Aufruf der Anbieterkennzeichnung zusätzliche Leseprogramme, dürfte dies den gesetzlichen Anforderungen nicht genügen.

ANZEIGE

Flexibilität in Form & Service



Unsere Möbellinien für Ihre Praxis:

VERANET »Schlichte Eleganz«

Kostengünstig, effektiv & funktionell

MALUMA »Innovatives Design«

Modernes Dekor mit mehr Flexibilität

FRAMOSA »Hochwertig & funktionell«

Einzigartige Raumaussnutzung

VOLUMA »Round & straight«

Exklusives Design für hohe Ansprüche

Ihre Vorteile:

- 180 RAL-Farben ohne Aufpreis
- Optimale Platzausnutzung
- Sonderanfertigungen
- Keine Lieferkosten

Aktionsangebot

Sterizeile **VERANET**

schon ab: (Zzgl. MwSt.)

€ 5.686,-

Verkauf nur über Fachhandel



Medizin Praxis
Le-is Stahlmöbel GmbH
Dental Labor

Le-is Stahlmöbel GmbH
Friedrich-Ebert-Straße 28A · 99830 Treffurt
Tel: + 49 (0) 3 69 23 - 8 08 84 · Fax: + 49 (0) 3 69 23 - 5 13 04
E-Mail: service@le-is.de · Internet: www.le-is.de

Tab. 2 – Zusätzliche Pflichtangaben für Dentallabore als besondere Diensteanbieter

Voraussetzung	Pflichtangaben	Erläuterung
der Diensteanbieter übt einen reglementierten Beruf aus (Gesundheitshandwerk)	<ul style="list-style-type: none"> › die Kammer, der der Diensteanbieter angehört › die gesetzliche Berufsbezeichnung › der Staat, in dem die Berufsbezeichnung verliehen worden ist › Bezeichnung der berufsrechtlichen Regelungen und des Zugangs zu den berufsrechtlichen Regelungen 	<ul style="list-style-type: none"> › Bei zahntechnischen Laboren ist dies die zuständige Handwerkskammer. Zahntechnikermeister Deutschland › Angegeben werden müssen alle rechtlich verbindlichen Normen, die die Voraussetzung für die Ausübung des Berufes oder die Führung des Titels sowie ggf. spezielle Pflichten der Berufsangehörigen regeln. › Im Zahntechniker-Handwerk betrafte dies: <ul style="list-style-type: none"> – das Gesetz zur Ordnung des Handwerks in der Fassung der Bekanntmachung vom 24.9.1998 (BGBl. I, S.3074; 2006 I, S.2095), zuletzt geändert durch Artikel 9a des Gesetzes vom 7.9.2007 (BGBl. I, S.2246) – die Verordnung über das Meisterprüfungsbild und über die Prüfungsanforderungen in den Teilen I und II der Meisterprüfung im Zahntechnikerhandwerk vom 8.5.2007 (BGBl. I, S.687) – die Verordnung über die Berufsausbildung zum Zahntechniker/zur Zahntechnikerin vom 11.12.1997 (BGBl. I, S.3182) – das Gesetz über Medizinprodukte in der Fassung der Bekanntmachung vom 7.8.2002 (BGBl. I, S.3146), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 14.6.2007 (BGBl. I, S.1066)
der Diensteanbieter übt eine Tätigkeit aus, die der behördlichen Zulassung bedarf	die zuständige Aufsichtsbehörde	<ul style="list-style-type: none"> › Die zuständige Aufsichtsbehörde muss auch dann genannt werden, wenn tatsächlich keine Zulassung erteilt worden ist. › Wie bereits erwähnt, ist dies die Handwerkskammer. › Geben Sie sicherheitshalber die Postanschrift an.
der Diensteanbieter ist in einem Handels-, Vereins-, Partnerschafts- oder Genossenschaftsregister eingetragen	das Register die Registernummer	Angegeben werden müssen auch ausländische Registereintragungen und entsprechende Registernummern, soweit vorhanden.
der Diensteanbieter besitzt eine Umsatzsteueridentifikationsnummer nach § 27a des Umsatzsteuergesetzes oder eine Wirtschafts-Identifikationsnummer nach § 139c der Abgabenordnung	die entsprechende Nummer	
der Diensteanbieter ist eine Kapitalgesellschaft (AG, KGaA oder GmbH), die sich in der Abwicklung oder Liquidation befindet	die Angabe, dass der Diensteanbieter sich in Abwicklung oder Liquidation befindet	

Quelle: Bundesministerium der Justiz, Zahntechnik Teleskop 08/2008

ZT TECHNIK

Richtiges Ausbetten: Warum sich und das Objekt stressen?

Das Ausbetten mit Hammer und Ausbettzange gilt im modernen Labor als überholt. Wer statt der herkömmlichen Werkzeuge den pneumatischen Meißel benutzt, schont nicht nur das Objekt, sondern spart Kraft und Zeit und geht überdies gesünder mit den eigenen Handgelenken um. Der Zahntechnikermeister Walter Schuster aus München beschreibt, wie er den Ausbettmeißel „Power pillo“ der Firma Renfert zum stressfreien und effizienten Arbeiten einsetzt.



Abb. 1: Der Ausbettmeißel in seiner Wandhalterung. Auf diese Weise ist er immer im Blick und griffbereit.

Womit beginnt eine Verhaltensänderung? Wenn ein neu angeschafftes Gerät von nun an regelmäßig benutzt werden soll, muss es präsent sein und hat durch seine Vorteile zu überzeugen. In unserem Labor hängt der luftbetriebene Ausbettmeißel gut sichtbar und einsatzbereit an der Wand (Abb. 1). Damit ist der erste Schritt zum regelmäßigen Gebrauch getan.

Laborphilosophie und Geräte

Die zweite Voraussetzung für den regelmäßigen Gebrauch – nämlich Verfahrensvorteile – sehe ich in Einklang mit unserer Philosophie erfüllt: Unser Zahntechnikerhandwerk, gerade auch am Standort Deutschland, steht für hochwertigen Zahnersatz. Viele von uns, so auch ich, versprechen und liefern ihren Kunden „Ästhetik, Präzision und Passgenauigkeit“, ein Zitat von meiner Website. Diese Ziele erreichen wir nicht nur durch Wissen, Geschicklichkeit und Erfahrung, wir setzen dazu auch entsprechend erstklassige Verfahren ein. In Zeiten, in denen die Implantologie boomt und wir die fortschrittlichsten Techniken wie die Zirkonoxidverarbeitung mit CAD/CAM oder auch die Galvanotechnik anbieten, sollte also der Präzisions- und Perfektionsgedanke die Prozesse vom ersten bis zum letzten Schritt begleiten, auch bei scheinbaren Nebensächlichkeiten. Zugleich ist lückenlos rationelles und effizientes Arbeiten angesagt. In dieses Konzept passt der pneumatische Ausbettmeißel „Power pillo“ von Renfert.

Der Gips fällt ab

Handelt es sich um Gips, kommt in meinem Labor der Ausbettmeißel „Power pillo“ sowohl bei der groben als auch feinen Arbeit zum Ein-

satz. Dabei braucht der Anwender selbst kaum Druck auszuüben; es sind die feinen bis heftigen Schwingungen, die dem Gips feine Risse zufügen und ihn zum Abfallen bringen. Zusätzlich zum universellen Flachmeißel sind optional fünf weitere Aufsätze plus einen Rohling zum individuellen In-Form-Schleifen erhältlich. Mit dieser Auswahl lässt sich der Gips überall entfernen, auch an schwer zugänglichen Stellen; das gilt ebenso für Einbettmasse.

Fast eine Spezialität für den „Power pillo“, so könnte man sagen, stellt die Reinigung

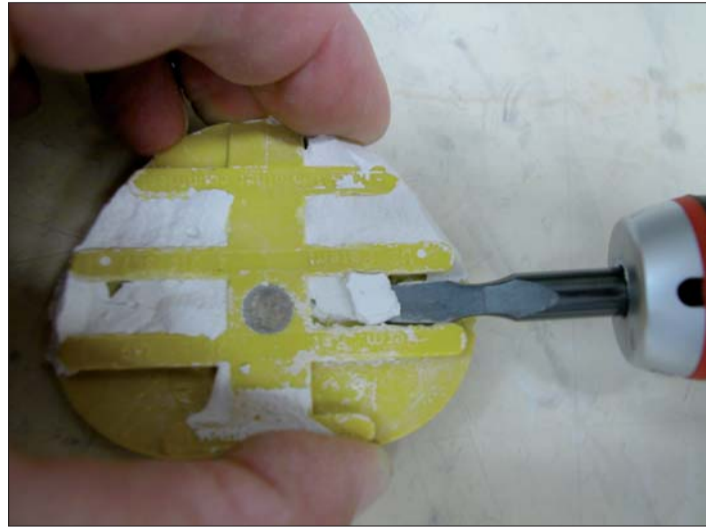


Abb. 2: In die Rillen der Artikulator-Montageplatten passt der Meißelaufsatz genau hinein, so fällt das Entfernen des Gipses leicht.

von Artikulator-Montageplatten dar. Man setzt nämlich den Meißelaufsatz einfach in den Rillen an, in die er praktischerweise hineinpasst (Abb. 2). Eine willkommene Arbeitserleichterung.

Ebenso schnell ist man fertig, wenn man sein Modell akkurat trimmen und ästhetisch herrichten will. Denn etwa der sublinguale Bereich von Unterkiefermodellen (Abb. 3) lässt sich leicht säubern und glätten. Eine andere effiziente Anwendung betrifft das Ausbetten von Spritzguss-Totalprothesen aus dem Gips-



Abb. 4: „Herausschälen“ der Totalprothese aus dem Gipsblock. Der Meißel lässt sich präzise ansetzen, sodass man nicht einfach unbeabsichtigt in den Kunststoff hineinrutscht. Durch die ausgestoßenen Schwingungen löst sich der Gips leicht an der Materialgrenze zum Prothesenkunststoff.



Abb. 5: Mithilfe des pneumatischen Meißels geht die Arbeit wesentlich schneller von der Hand.

block (Abb. 4). An dünneren Stellen und Ecken setzt man das Gerät an und meißelt den Gips einmal behutsam und gezielt, dann wieder kraftvoll fort. Hier bewährt sich der pneumatische Meißel besonders, weil sich gerade auch unter sich gehende Bereiche am Gaumen und Kieferkamm leicht von Gips befreien lassen. In beschleunigtem Tempo sind alle diese Arbeiten getan, wenn man sie mit der Verwendung von Ausbettzange und Hammer vergleicht.

Die Einbettmasse zerbröckelt

Auch beim Entfernen von Einbettmasse liegt der Vorteil des pneumatischen Meißels ab dem ersten Einsatz auf der Hand. Modellguss wie Edelmetall-Gerüste lassen sich unaufwendig aus den Muffeln ausbetten, weil die Einbettmasse durch die ausgesendeten Vibrationen zerbröckelt und vom Metall abfällt. Man kann den Meißel kontrolliert im Bereich des Gusskegels und zwischen den Gusskanälen ansetzen. Um feine Strukturen lässt er sich sehr genau und behutsam herumführen, sodass das Gussobjekt nicht gefährdet wird. Ein prä-



Abb. 3: Mit dem Meißel geht das Trimmen des Modells im Zungenbereich präzise und schnell von der Hand.

nantes Beispiel: Geschiebearbeiten.

Im Vergleich zum Hammer ist der pneumatische Ausbettmeißel kraftvoller, gleichzeitig kontrolliert und präziser und die Arbeit geht schneller vonstatten (Abb. 5). Selten benötigt man je nach Art des Objektes länger als eine halbe bis ganze Minute. Und vor allem staucht man sein Metallobjekt nicht, wie unter Hammerschlägen. Beim Gebrauch des Hammers erfolgen die Schläge in ihrem Kraftertrag unkontrolliert, die Stoßwellen können das vorher gleichmäßige Gussgefüge zerstören. Die Leistung des „Power pillo“ lässt sich dagegen durch Drehen des Stellrings am Handgriff genau und reproduzierbar regulieren. Dabei sitzt der Meißel fest in seinem Stellring, weder verklemmt er sich, noch springt er aus seiner Halterung.

Ein schwergewichtiges Argument: der Beitrag zur Gesundheit

Nicht zuletzt bleibt zu merken: Der Pressluftmeißel hilft aus dem Gipsraum des Labors einen angenehmeren und gesünderen Arbeitsplatz zu machen

(Abb. 6). Der Prozess geht insgesamt schneller, effizienter und ohne Kraftaufwand vor sich, wenn man anstelle des Hammers die elegantere Meißel-Methode benutzt. Hinzu kommt, dass der „Power pillo“ recht leise arbeitet, das Geräusch stresst nicht. In gesundheitlicher Hinsicht ist jedoch vor allem hervorzuheben, dass das Gerät einen anwenderseitigen Vibrationsschutz besitzt und sich die Schwingungen kaum auf die Handgelenke übertragen. ☒

ZT Adresse

ZTM Walter Schuster
Gewerbehof Westend
Gollnerstr. 70/II, Eingang E
80339 München
Tel.: 0 89/50 98 67
Fax: 0 89/5 02 99 08
E-Mail: ztl.schuster@sdent.de
www.sdent.de

ZT Kurzvita



ZTM Walter Schuster

- 1973–1976 Ausbildung zum Zahntechniker in Germering bei München
- 1976–1982 Erfahrungen sammeln in Laboren verschiedenster Ausrichtung
- 1982–1984 Meisterlehrgang
- 1984 Meisterprüfung Stuttgart
- 1986 eigenes Labor in München

Aufgrund seiner mehr als 20-jährigen Erfahrung erstreckt sich sein Dienstleistungsspektrum über das gesamte Gebiet der Zahntechnik (außer KFO). Seine Favoriten sind die hoch ästhetische Frontzahnästhetik sowie Kombiarbeiten.



Abb. 6: Geräte wie der Pressluftmeißel helfen, das gesamte Labor zu einem angenehmeren und gesünderen Arbeitsplatz zu machen.

Optimale Verfahren und Ergebnisse sichern wirtschaftliches Wachstum

ZTM Christian König, Inhaber von Dental-Technik König, stieß durch ein Seminar auf das Farbsystem VITA SYSTEM 3D-MASTER und das Farbmessgerät VITA Easyshade. Schnell stand für ihn fest, dass nur dieses Farbsystem für sein Labor infrage käme. Seine Kunden mussten allerdings erst überzeugt werden.



Der VITA Toothguide 3D-MASTER ermittelt den genauen Farbton des Zahnersatzes in drei Stufen. Erst wird die Helligkeit bestimmt, dann die Farbintensität und schließlich der eigentliche Farbton. Das Ergebnis fällt häufig präziser aus als es mit der klassischen VITAPAN Farbskala möglich gewesen wäre.

Als ich meinen ersten Kunden die Farbskala VITA Toothguide 3D-MASTER vorstellte, stieß ich auf breite Ablehnung. Es wurde versucht, wie gewohnt auf

bewährte Drei-Schritt-Verfahren zu halten. In diesem Verfahren wird zunächst die Helligkeit, dann die Intensität und schließlich der genaue Farbton ermittelt. Wenn die gesteigerte Anzahl von Farbmustern bei der Umstellung irritiert, können zunächst die ins rötliche und gelbliche gehenden Farbtonmuster aus der Skala herausgenommen werden, damit das Auge nicht überfordert wird. Der Farbton kann dann anschließend immer noch überprüft werden.

„Klassische“ Probleme

Die explizite Farbbestimmung geschieht im Grunde mit dem Spektrofotometer VITA Easyshade. Dieses digitale Farbmessgerät überzeugt in der Praxis durch seine beispielhafte Zuverlässigkeit.

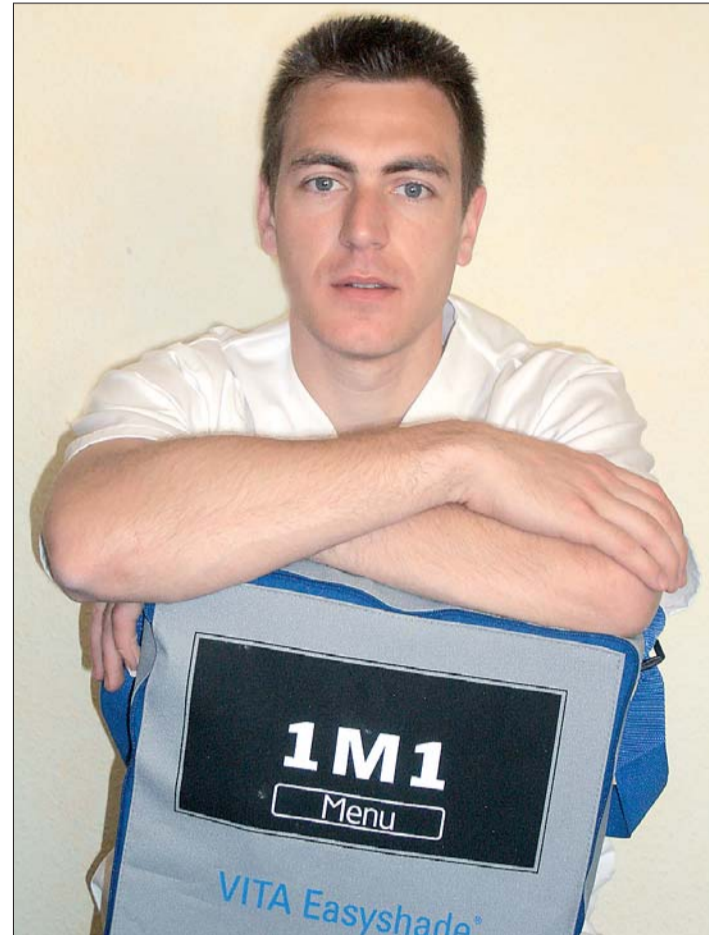
einen Blick den Abgleich zwischen Farbmuster und relevantem Zahn vorzunehmen, aber das funktioniert nicht. Eine Umstellung erschien zeitaufwendig, umständlich und unnötig. Dabei ist die Farbbestimmung mit dem VITA Toothguide 3D-Master gar nicht schwierig, sondern nur anders.

Ich rate grundsätzlich dazu, sich einfach gemäß der Bedienungsanleitung an das

mationen. Diese Fälle habe ich mir zunutze gemacht, um meinen Kunden anschaulich vor Augen zu führen, welche Verbesserung durch den Einsatz des VITA Toothguide 3D-MASTER möglich ist. Jedes Mal, wenn es bei einer schwierigen Zahnfarbe zu Problemen kam, habe ich daher dem Kunden vorgeschlagen, diese Zahnfarbe mit der neuen Farbskala zu bestimmen. Auf diese Weise hatten die Zahnärzte den direkten Vergleich und die Ergebnisse sprachen für sich: Innerhalb eines halben Jahres haben neun meiner zehn Kunden auf den VITA Toothguide 3D-MASTER umgestellt.

Ungenauere Farbbestimmung = ungenaue Reproduktion

Unter Einsatz des VITA Toothguide 3D-MASTER sind die Ergebnisse der Farbbestimmung nicht nur deutlich präziser als mit der klassischen Farbskala, sondern sie können auch eindeutig benannt werden. Und dies ist der eigentliche Knackpunkt: Das Ergebnis der Farbbestimmung muss dem Zahntechniker durch den Kunden unmissverständlich vermittelt werden. Dies ist schließlich der Grundgedanke standardisierter und durch Codes bezeichneter Farbmuster. Aber mit dem Farbsystem VITAPAN classical resultiert die Farbnahme bekanntermaßen nicht einfach in einem Code, sondern in zusätzlichen Beschreibungen. Jede weitere Beschreibung ist jedoch irreführend, weil Worte stets individuell auslegbar und somit nicht konkret in ihrer Bedeutung sind. So kann der Zusatz „heller“ mal „weißlicher“, aber genauso



ZTM Christian König gründete das Labor Dental-Technik König am 1. April 2005 in Hertens. Mittlerweile beliefert er zusammen mit einer Mitarbeiterin insgesamt zehn Kunden.



Aufgrund stetig wachsender Auftragszahlen stellte Christian König zum 1. Juni 2007 drei weitere Mitarbeiter ein. Zudem bezog er im selben Monat neue Räumlichkeiten in Gladbeck.

häufig „gelblicher“ bedeuten. Mit dem klassischen Farbsystem besteht daher eigentlich nur dann überhaupt die Möglichkeit die exakte Farbe zu reproduzieren, wenn der Zahntechniker den Patienten selbst sieht und die Farbnahme eigenhändig vornimmt. Mit dem VITA Toothguide 3D-MASTER hingegen können individuelle Abweichungen einer Grundfarbe beispielsweise bezüglich der Helligkeit der Schneide ebenfalls separat als Code definiert werden.

gewünschte Ergebnis zu erzielen. Damit sind diese Ergebnisse unvorhersehbar und nicht kontrollierbar. Beim VITA Toothguide 3D-MASTER aber sind die Dentinkerne der Musterzähne jeweils in den fünf verschiedenen Helligkeitsbereichen identisch. Abweichungen bezüglich Intensität und Farbton können einzeln bestimmt und realisiert werden. Da die Abstände zwischen den einzelnen Farbmustern gleichmäßig sind,

können Mischfarben also genau berechnet werden.

Digitale Unterstützung

Zugegebenermaßen dauert die Farbbestimmung mit VITA Toothguide 3D-MASTER meiner Erfahrung nach länger als mit der Farbskala VITAPAN classical. Das liegt daran, dass früher gar nicht die Möglichkeit bestand, eine Zahnfarbe präzise zu bestimmen und dem Anwender nichts anderes übrig blieb, als sich einfach für die naheliegendste zu entscheiden. Mit der neuen Skala wird ein leicht erhöhter Zeitaufwand gerne in Kauf genommen, weil der Ansporn und die Gewissheit besteht, dass nicht nur ein ungefährender Wert, sondern eine tatsächlich passende Farbe bestimmt und mit den entsprechenden Produkten des VITA SYSTEM 3D-MASTER auch reproduziert werden kann.

Weitere Unterstützung bei der Farbbestimmung bietet das digitale Farbmessgerät VITA Easyshade, mit dem wir bei jedem Farbfall richtig liegen. Von der Zuverlässigkeit dieses Spektrofotometers bin ich nach wie vor beeindruckt. Daher verwenden wir es grundsätzlich bei allen Patienten, bei denen die Farbbestimmung durch uns ausgeführt wird. Der VITA Toothguide 3D-MASTER dient nun lediglich einer letzten Kontrolle und um dem Patienten das Ergebnis visuell darzustellen.

Aufeinander abgestimmte Produkte für optimierte Prozesse

Das physikalisch fundierte Farbsystem sowie VITA Toothguide 3D-MASTER und VITA Easyshade sind die Grundlage für ein ganzes Gefüge von Produkten, die in ihren einzelnen Gruppierungen jeweils für sich, aber insbesondere im Zusammenhang überzeugen, da sie bestens aufeinander abgestimmt sind. Dazu gehören beispielsweise die Kunststoffzähne VITA PHYSIO-DENS, das Verblendmaterial VITA VM 13 für Metallgerüste und VITA VM 9 für Zirkondioxidgerüste. Probeweise habe ich natürlich auch Verblendmaterialien anderer Hersteller getestet, diese konnten mich aber nicht überzeugen. Hauptproblem bleibt, dass andere Materialien bedeuten, dass ich nach den VITAPAN classical-Farben arbeiten muss. Und dies stellt für mich definitiv einen inakzeptablen Rückschritt dar. 

ZT Adresse

Christian König
Dental-Technik König
Kiebitzheide Straße 46
45968 Gladbeck
Tel.: 0 20 43/96 93 97
Fax: 0 20 43/96 93 96
E-Mail: koenig-chr@gmx.net

ANZEIGE



Wollner Dental
Erlenstraße 36 | 90441 Nürnberg
Tel.: 09 11/63 80 31 | Fax: 09 11/6 38 39 78
E-Mail: info@wollner-dental.de
www.wollner-dental.de

Wollner
Dental Depot GmbH

Viscon
Verbindungs-Liquid

5x1,4 ml + 10 Kanülen

- Spannungsfreier Verbund
- Keine Formveränderung durch Erwärmung
- Hohe Formstabilität
- Lichthärtend
- Einfaches Applizieren durch thixotropes Fließverhalten
- Kurze Aushärtungszeit
- Verbrennt rückstandsfrei

Rechnen statt raten

Beim Versuch, gewünschte Zwischenfarben im VITAPAN classical-System anzumischen, kommt es zu weiteren Problemen. Aufgrund des im Gegensatz zum VITA SYSTEM 3D-MASTER unstrukturierten Aufbaus der VITAPAN classical Farbskala werden unterschiedliche Massenarten miteinander gemischt, in der Hoffnung das

Mit der Verblendmasse VM 13 lassen sich auch bei Metallgerüsten ästhetisch hochwertige Ergebnisse erzielen. Voraussetzung ist lediglich, dass die angegebenen Mindeststärken von 0,8 mm eingehalten werden.

ZT PRODUKTE

K4 Fixator – jetzt auch in Alu!

Die Weiterentwicklung verbindet technologische Veränderungen mit in der Praxis Bewährtem.



Der neue K4 Fixator: leichter und größer als zuvor – dabei aber so zuverlässig und präzise wie bisher.

Das Unterfütterungsgerät von Klasse 4 ist jetzt auch in Aluminium erhältlich. Das Gewicht reduziert sich damit gegenüber den Edelstahl Ausführungen auf ca. 950 Gramm. Für eine optimale Abrasionsfestigkeit ist die Oberfläche mit Harteloxal beschichtet. Um noch mehr Platz zu bieten, wurde die Bauhöhe um zehn Millimeter erhöht.

Geblieben ist natürlich der integrierte Sockelformer mit Splitcast-Funktion, der jetzt über einen leistungsstarken und korrosionsbeständigen NdFeB-Magneten verfügt. Dieser Industriegemagnet, auch als Seltenerdgemagnet bezeichnet, besteht aus einer Neodym-Eisen-Bor-Verbindung, die einen neuartigen magnetischen

Werkstoff mit ausgezeichneten magnetischen Eigenschaften darstellt. Damit kann sowohl das Modell als auch der Konter jederzeit aus dem Gerät entnommen und präzise zurückgeführt werden. Das mühsame Herausschlagen des Gipses aus dem Gerät entfällt. Mit dem Fixator lassen sich somit Unterfütterungen und Erweiterungen schneller und präziser fertigen. **ZT**

ZT Adresse

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

Neuheit auf den Fachdentals

VITA Zahnfabrik bringt die nächste Generation der digitalen Farbbestimmung: Easyshade® Compact.



Bewährt leicht und handlich zeigt sich auch die zweite Generation des Easyshade® von VITA Zahnfabrik.

Seit seiner Einführung vor fünf Jahren überzeugt das optoelektronische Farbmessgerät VITA Easyshade® Zahntechniker und Zahnärzte durch seine einfache Handhabung und hohe Genauigkeit bei der objektiven Bestimmung der Farbe natürlicher Zähne sowie Restaurationen. Mit dem VITA Easyshade® Compact kommt nun die zweite Generation des Messgerätes auf den Markt, welche die Arbeit für Zahnärzte und Zahntechniker künftig weiter erleichtert. Das VITA Easyshade® Compact ist auf den Fachdentalmessen in ganz Deutschland erstmals zu sehen und vor Ort auch eigenhändig zu testen.

Für das VITA Easyshade® Compact wurde die bewährte leichte und handliche Form seines Vorgängers beibehalten. Die hoch entwickelte spektrofotometrische Technologie sorgt dafür, dass in Sekundenschnelle eindeutige und genaue Ergebnisse bei der Bestimmung natürlicher Zahnfarben und der farblichen Kontrolle von Zahnrestaurationen vorliegen. Wesentliche Weiterentwicklungen sind die kabellose Ausführung, die es dem Anwender ermöglicht, sich frei zu bewegen, und die Ausstattung mit hochmodernen LEDs als Lichtquelle. Zudem bietet das VITA Easyshade® Compact eine Speicherkapazität von 25 Messungen, deren Daten selbst dann erhalten bleiben, wenn das Gerät ausgeschaltet wird. **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

Der frische Wind im Labor ist ausgesprochen sauber

RIETH beweist mit dem Absaugsystem AIRPRO, dass kleine Veränderungen große Wirkung erzielen können.

Jedes Labor betreibt Staubabsaugungen, denn jeder Zahntechniker, der nicht absaugt, lebt gefährlich. Ist es da nicht widersprüchlich, dass gerade diese Feinstäube vom Modell und der Arbeitsfläche Minute für Minute durch die gewöhnliche Luftpistole aufgeblasen und verteilt werden?

Eine neue Innovation für saubere Luft und Arbeitsplätze kommt von der Firma RIETH. Das Punkt-Absaugsystem AIRPRO hat den Vorteil, dass die Stäube vom Modell oder Arbeitsplatz durch eine Pis-



Der Feinstaub am Modell gehört zu den täglichen kleinen Ärgernissen im Labor. Mit dem AIRPRO kann er nun schnell und punktgenau entfernt werden.

tole mit sofort ansprechender Absaugleistung in Sekundenschnelle und punktuell abgesaugt werden. Hervorragend

eignet sich der Einsatz auch am Fräs- oder Edelmetallarbeitsplatz, wo Goldstäube gezielt gesammelt werden können. Möglich ist es durch das Venturi-Konzept. Die Absaugleistung von 30.000 Pascal wird durch Druckluft erzeugt und in dieser Form bisher nur im Reinraumbereich ein-

gesetzt. Das System ist praktisch verschleißfrei. Die Abluft wird durch einen Mikrofilter gereinigt, der Staub in einem

1,5 Liter Behälter gesammelt, welcher keine Filterbeutel benötigt. AIRPRO kann einfach an vorhandene Arbeitsplätze nachgerüstet oder beige-

stellt werden. **ZT**

ZT Adresse

RIETH. Dentalprodukte
Im Rank 26/1
73655 Plüderhausen
Tel.: 0 71 81/25 76 00
Fax: 0 71 81/25 87 61
E-Mail: info@a-rieth.de
www.a-rieth.de

ANZEIGE

IPS InLine®

IPS InLine® Konventionelle Metallkeramik

IPS InLine® PoM Press-on-Metal Keramik



Make it InLine!

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

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

www.ivoclarvivadent.de

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

ivoclar
vivadent
passion vision innovation

Intelligente Software kombiniert mit materialsparender Verarbeitung

Im Oktober dieses Jahres präsentierte Heraeus erstmals der Fachpresse sein neues CAD/CAM-System mit dem Namen „cara“[®]. Damit schaffen die Hanauer hinsichtlich Qualität, Service und Leistung eine neue Dimension. Mit einem hochmodernen Softwareprogramm und optimal aufeinander abgestimmten Technologien liefert cara selbst bei höchst komplizierten Kronen und Brücken detail- und passgenaue Ergebnisse. Von denen können auch kleinere Labore profitieren.



Zu Beginn wird das Gipsmodell mithilfe des 3-D-Scanners 3Shape in ein virtuelles Modell umgewandelt.

Aus real wird virtuell

Im ersten Schritt wandelt der Zahnarzt mithilfe seines 3-D-Scanners (3Shape) das reale Gipsmodell in ein virtuelles Modell um. Die anschließende CAD-Konstruktion des Zahnersatzes erfolgt auf Basis dieses virtuellen Modells. Mit dem Softwareprogramm „Dental Designer“ lässt sich die Konstruktion präzise und patientengerecht modellieren. Die Software ist sehr einfach zu bedienen und speziell auf die Arbeitsschritte des Zahnarztes ausgerichtet. Anders als mit aktuellen Systemen bietet cara bereits beim Design deutlich mehr Möglichkeiten als herkömmliche CAD/CAM-Systeme. Während der Konstruktion des Zahnersatzes weist die CAD-Software den Anwender automatisch auf Risiken hin, wenn er beispielsweise den Verbindungsquerschnitt bei Brückengerüsten zu dünn gestaltet hat. Hier erscheint ein Warnhinweis, wenn der Querschnittswert von neun Quadratmillimetern unterschritten wird. Der Zahnarzt kann dann selbst entscheiden, ob er das Risiko eingehen oder ein anderes Design anfertigen möchte. Innere und äußere Oberflächen können so individuell gestaltet werden,

dass die anschließende Konstruktion nicht mehr nachgearbeitet werden muss.

Mehr als nur ein Herstellungsprozess

Nach Abschluss der CAD-Konstruktion werden die verschlüsselten CAD-Daten elektronisch an das Heraeus Fräszentrum versendet. Dort werden sie wieder entschlüsselt und der Kunde erhält eine Dateneingangsbestätigung. Ein Produktspezialist aus dem cara-Fräszentrum prüft die CAD-Daten aller Aufträge auf Plausibilität und Machbarkeit. Ist der Auftrag freigegeben, folgt der Fertigungsauftrag für die Produktion und die Auftragsbestätigung an den Kunden. Nun werden im Fräszentrum die CAM-Daten für die Fräsmaschinen berechnet, die sogenannten Fräsbahnen. Jeder Fertigungsauftrag wird entsprechenden Zirkonoxid-

gen des Zahnarztes gefertigt.

Die Standardfertigung erfolgt im Drei-Achs-Betrieb. Bei Hinterschnitten oder divergierenden Stümpfen ist die Zuschaltung einer vierten und fünften Achse möglich.

Verwendet werden nur zertifizierte Werkstoffe. Bisher hat der Zahnarzt die Wahl zwischen weißem und eingefärbtem Zirkonoxid. Im kommenden Jahr wird das Spektrum um Nichtelegmetalle und Kunststoffe erweitert.

Die gefrästen Halbzeuge werden anschließend einzeln durch erfahrene Zahnärzte optisch kontrolliert. Treten Fehler auf, wie Ausbrüche oder Risse im Gefüge, wird automatisch ein neuer Produktionsauftrag angelegt.

Vor dem anschließenden Sintern werden die Halbzeuge sorgfältig entstaubt. Das Sintern erfolgt in einem kontrollierten Prozess bei 1.500 °C in

Die fertigen Gerüste werden nun mit einem Kurierservice zurück ins Labor geschickt.

Die Vorteile der Zentralfertigung

Über die zentrale Fertigung haben auch mittlere und kleine Labore einen Zugang zu modernster Frästechnik. Denn diese erfordert neben hochentwickelten Fertigungsmaschinen eine entsprechende Auslastung und spezialisiertes Personal. Die dafür nötigen Investitionen sind sehr hoch. Für ein Labor ist es entsprechend wirtschaftlicher, die Fertigung an ein professionelles Fräszentrum zu geben. Denn erstens ist die Kapitalbindung geringer und das unternehmerische Risiko vermindert sich, insbesondere bei schwankender Kapazitätsauslastung. Einem Industrieunternehmen wie Heraeus stehen hierbei ganz andere Möglichkeiten zur



Nicht jedes Labor kann sich solch eine komplette CAD/CAM-Produktionseinheit leisten. Die Kooperation mit einem Unternehmen wie Heraeus Kulzer kann sich in vielerlei Hinsicht auszahlen.

Insgesamt wird sich die zentrale Fertigung von Gerüsten weiter durchsetzen. Mit der Weiterentwicklung der Materialien und den steigenden Anforderungen der Patienten verkürzen sich die Innovationszyklen der Fertigungstechnologien immer mehr. Das cara-Fertigungszentrum bietet modernste Produktionsanlagen. Regelmäßige Software-Updates ermöglichen es den Partner-Laboren, unmittelbar an sämtlichen Modifikationen partizipieren zu können.

Was kann cara?

Der hohe Automatisierungsgrad von cara verbindet bei der industriellen Verarbeitung von Zirkonoxid effiziente Fertigungsprozesse mit höchster Qualität. Durch exzellente zentrale Fertigungsmethoden entstehen extrem glatte Oberflächen und grazile Randgestaltungen – eine Grundvoraussetzung für Präzision und Passgenauigkeit.

Indikationsseitig deckt cara Kronen, Brücken und Teleskopkronen und demnächst auch Abutments und Stegkonstruktionen ab. Brücken können gemäß der klinisch abgesicherten Indikation für Zirkondioxid mit bis zu sieben Gliedern gestaltet werden.

cara ist die Lösung für maximale Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheit in der Erstel-

lung von einfachen bis hin zu hochkomplexen prothetischen Arbeiten. Durch 360 Grad anwendungssichere Produktlösungen werden optimale Ergebnisse vom Zahnarzt bis zum Patienten erzielt. Mit der cara-Software, die sehr einfach zu bedienen ist, kann der Anwender eigenverantwortlich auch in Grenzbereichen arbeiten. Auch bei der Herstellung erlauben die großen Bauhöhen der ZrO₂-Rohlinge eine besonders flexible Fertigung. Durch das genaue „Matchen“ der Daten vom Meister- und Sägemodell lässt sich die Passung der Kronen und Brücken im Verbund nochmals erhöhen. So kann durch diese Funktion zunächst die gesamte Situation über ein ungesägtes Meistermodell erfasst werden, in das im weiteren Verlauf die jeweiligen Zahnstümpfe vom Sägemodell hinein „gematcht“ werden. Die Nacharbeit bzw. das Aufpassen wird so auf ein Minimum reduziert, was dem Zahnarzt viel Zeit erspart. **ZT**



Beim Fräsvorgang kommen hochmoderne Fünf-Achs-HSC-Fräsmaschinen zum Einsatz.



Die einzelnen Sinteröfen sind gemeinsam an eine Netzwerksteuerung angeschlossen und können dadurch effektiv arbeiten.

Rohlingen („Nesting“) zugeordnet, um so den Materialverbrauch möglichst effizient zu halten. Hochmoderne Fünf-Achs-HSC-Fräsmaschinen fräsen die individuellen Gerüste aus den Rohlingen heraus. Die ungesinterten Rohlinge sind bis zu 25 mm hoch. Dadurch lassen sich selbst komplizierte Geometrien, wie z. B. ein hoher Achter in Kombination mit einem tiefen Dreier, ganz nach den individuellen Vorstellungen

hochmodernen Sinteröfen mit Netzwerksteuerung. Die Volumenreduktion ist exakt auf die Passgenauigkeit abgestimmt. Nach ca. zwölf Stunden Sinterzeit erfolgt eine erneute optische Kontrolle der gefrästen Halbzeuge. Auch nach diesem Schritt wird ein neuer Produktionsauftrag ausgelöst, falls Fehler an den Halbzeugen auftauchen.

Das Ergebnis sind Gerüste mit extrem glatten Oberflächen und einer grazilen Randgestal-

Verfügung. Um diese zu nutzen, benötigt das Labor lediglich einen modernen Scanner und einen PC mit der kompatiblen, anwenderfreundlichen CAD-Software. Diese Ausrüstung stellt Heraeus seinen Kunden fertig konfiguriert zu attraktiven Konditionen zur Verfügung. So kann sich der Zahnarzt ganz auf seine Kernkompetenz – die Konstruktion, Gestaltung und Verblendung von Gerüsten – konzentrieren.

Neues Produkt mit großer Farbwirkung

Das Set HOFFMANN'S FARBTÖNE für Oxidkeramik erweitert das Zementsortiment der Berliner Hoffmann Dental Manufaktur und stellt eine sinnvolle Verbindung zwischen langjährig bewährten Materialien und modernen Werkstoffen her.

Aufgrund der hohen Festigkeit von Oxidkeramiken können diese konventionell mit Zinkphosphat zement befestigt werden. Der Zahnarzt hat mit diesem Zementset die Möglichkeit, aus den fünf Farbtönen weiß, gelb, grün, grau und rosa die passende Zementfarbe auszusuchen bzw. diese auch selbst nach Bedarf zu mischen. Mit einem nichtabbindenden Test-Fluid kann der farbige Zement auf der Anmischplatte und auch mit der Restauration im Mund ausprobiert werden. Mit Zement in verschiedenen Farbtönen können farblich nicht ganz optimale Restaurationen an die Restbezahnung angepasst werden, ohne die Restauration einem weiteren Korrekturbrand im Labor aussetzen zu müssen. Durch die Verwendung der farbigen Ze-



HOFFMANN'S FARBTÖNE „Harmonic Shades“ für Oxidkeramik.

mente mit ihrer leichten Opazität können auch unterschiedlich gefärbte Zahnstümpfe, metallische Stiftaufbauten und Implantat-Abutments einander angepasst werden und damit für eine gleichmäßige Grundierung und eine ebenmäßiger wirkende Restauration sorgen.

Zinkphosphatzement weist im Vergleich zu allen anderen Befestigungsmaterialien eine lange und erfolgreiche klinische Erfahrung auf. Er

ist unkompliziert in der Verarbeitung und steht durch sein geringes Allergiepotezial im Einklang mit der Bioverträglichkeit der Oxidkeramiken. Durch die Verwendung verschiedener Zement-Farbtöne kann das ästhetische Ergebnis im Mund perfektioniert werden. Voraussetzung für die Farbwirkung ist die Verwendung einer modernen transluzenten Oxidkeramik. **ZT**

ZT Adresse

Hoffmann Dental Manufaktur GmbH
Wangenheimstraße 37/39
14193 Berlin
Tel.: 0 30/85 10-2 73
Fax: 0 30/82 28-1 45
E-Mail:
public@hoffmann-dental.com
www.hoffmann-dental.com

Der etwas andere Wasserspender im Labor

Der Termico löst auf geschickte Weise ein alltägliches Problem und sorgt dafür, dass BEGO-Gießgeräte nun noch vielseitiger eingesetzt werden können.

Nicht immer ist im Labor ein direkter Wasseranschluss verfügbar. Oder er

kann nur unter großem Aufwand bereitgestellt werden. Für den Fall der Fälle können

mit dem Kühlwasserumlaufaggregat Termico die BEGO-Gießgeräte Fornax T, Nautilus T oder Nautilus CC plus trotzdem problemlos betrieben werden. Denn über das Termico können die Gießgeräte mit dem benötigten Wasser versorgt werden. Auf diese Weise wird ermöglicht, dass bei einer Umgebungstemperatur von circa 20 Grad Cel-



Der Termico liefert Kühlwasser an die Gießgeräte und bezieht von ihnen den dafür nötigen Strom.

sius dennoch bis zu 50 Güsse hintereinander entstehen. Die Stromversorgung von Termico erfolgt über das Gießgerät. Die Termico-Wasserpumpe arbeitet sehr leise. Das kompakte Kunststoffgehäuse verfügt über eine Wasserfüllstandsanzeige. Mithilfe der Anzeige kann verhindert werden, dass weniger Kühlwasser als nötig im Termico zur Verfügung steht. **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

Pressen jetzt auch im XXL-Format

WIELANDs PressX Muffle-Set setzt neue Maßstäbe für den Pressvorgang in CAD/CAM-Systemen.

Würden Sie gern fünf unterschiedliche Farben in einem Pressvorgang pressen? Un-

cken lassen sich mit der neuen PressX Muffle überpressen. Dabei sind alle Pressprogramme und Arbeitsabläufe auf die Pellets PressX Zr abgestimmt.

Computer Aided Overpress (CAO) bewirkt die simultane Herstellung von Gerüsten und anatomischen Überbauten im CAD/CAM-Verfahren. Durch das File-Splitting im CAO-Verfahren ergibt sich eine hohe Wirtschaftlichkeit im Labor. Im

Endergebnis können bis zu zwölf Objekte in einem Pressvorgang verarbeitet werden. Dadurch entsteht eine hohe Zeitersparnis, weil nur einmal konstruiert, eingebettet, vorgewärmt, gepresst und ausgebettet werden muss. zt



Der große Vorteil des PressX Muffle-Sets liegt in der Zeitersparnis im Produktionsvorgang.

möglich? Jetzt nicht mehr, denn WIELAND hat das PressX Muffle-Set auf den Markt gebracht. Das neue Verfahren beruht auf fünf unabhängig voneinander, individuell platzierbaren Pressstempelaufnahmen. Bis zu sechs Glieder für größere Zirkoniumdioxidbrü-

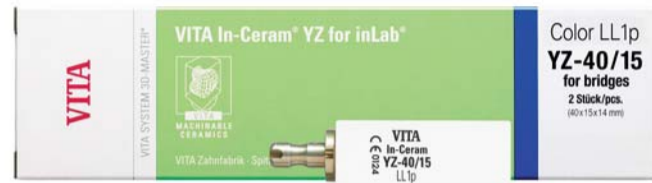
zt Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31 / 37 05-0
Fax: 0 72 31 / 35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

Neuer Farbanstrich spart Zeit

Mithilfe voreingefärbter Zirkonoxidblöcke bleibt VITA Anwendern zusätzliche Arbeit erspart.

Die VITA Zahnfabrik bringt seit Oktober 2008 die Vollkeramikblöcke YZ 20/15 und YZ 40/15 in der am häufigsten nachgefragten Farbe LL1p auf den Markt. Im Laufe der kommenden Monate werden auch alle weiteren YZ-Blöcke kontinuierlich vorgefärbt erhältlich sein.



Zwei voreingefärbte Zirkonoxidblöcke sind in jeder Packung enthalten. Bald sollen neben den Blöcken YZ 20/15 und YZ 40/15 auch alle weiteren YZ-Blöcke in dieser Ausfertigung lieferbar sein.

Voreingefärbte Zirkonoxidblöcke ersparen den Anwendern in Praxis und Labor einen vollen Arbeitsschritt und somit wertvolle Zeit.

Derzeit werden YZ Zirkonoxidblöcke mit dem sogenannten VITA YZ Coloring Liquid von den Anwendern selbst eingefärbt, um so eine farblich optimale Gerüstbasis zu erhalten. Die industriell voreingefärbten Zirkonoxidblöcke verkürzen die kostbare Arbeitszeit und ermöglichen eine homogene Farbqualität, die manuell kaum zu erreichen ist. Mit der Erweiterung der VITA In-Ceram Produktpalette reagiert VITA auf zahlreiche Kundenwünsche.

Die VITA Zahnfabrik gilt als Pionier in der Entwicklung von Vollkeramik. Seit 1986 wurden fast 30 Millionen vollkeramische Markenblöcke im Südschwarzwald hergestellt und weltweit verkauft. Kein anderes Unternehmen der Dentalindustrie hat annähernd vergleichbare Erfahrungen im Bereich

Vollkeramik, wie das deutsche Traditionsunternehmen. Das Unternehmen aus Baden-Württemberg hat für die gesamte Dentalbranche Maßstäbe und Trends gesetzt – immer mit dem Ziel, Zahnärzten und Zahntechnikern das Arbeiten in Praxis und Labor zu vereinfachen. 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

Besonderes Schmuckkästchen

Das Scalino Kit von Meisinger enthält 20 Präzisionsbohrer, die neue Maßstäbe in Sachen Stumpfenpräparation setzen und damit den späteren Einsatz von CAD/CAM-Verfahren erleichtern.

Das Meisinger SCALINO Set dient speziell der kontrollierten und abgestützten Stufenpräparation von Zahnstümpfen. Es wurde insbesondere in Hinblick auf die zunehmende Vollkeramikrestauration entwickelt.



Das Scalino Kit umfasst Diamanten in verschiedenen Längen und Körnungen sowie einen Separierer. Es wurde vom Zahnmediziner Dr. Reinhold Grabosch mitentwickelt.

Das Besondere an diesem System sind die SCALINO Diamanten, die durch ihre sichere Auflage, ihre leichte Führung und die gesicherte Tiefenmarkierung einen perfekt präparierten Stumpf oder Kronenaufbau erzielen. Das Set enthält SCALINO Diamanten in drei verschiedenen Längen (4 mm, 6 mm und 8 mm), in den Körnungen mittel und grob. Zusätzlich enthält das Set weitere Diamanten zur Präparation der okklusalen Flächen im Seitenzahnbereich sowie der palatinalen und lingualen Flächen im Frontzahnbereich. Ein Separierer für diffizile interdentale Präparationen vervollständigt das Set.

Das Set mitentwickelt hat Dr. Reinhold Grabosch. Der Gründer von Dental Family kommt aus dem Maschinenbau und hat Medizin und Zahnmedizin in Tübingen und Freiburg studiert. Seit über 30 Jahren ist Dr. Grabosch praktizierender Zahnarzt mit den Schwerpunkten Kieferorthopädie/Implantologie und Endodontologie. zt

zt Adresse

Hager & Meisinger GmbH
Postfach 21 03 55
41429 Neuss
Tel.: 0 21 31 / 20 12-0
Fax: 0 21 31 / 20 12-2 22
E-Mail: info@meisinger.de
www.meisinger-online.com

ANZEIGE

...mehr Ideen - weniger Aufwand

microtec
Inh. M. Nolte
Rohrstr. 14 • 58093 Hagen
Tel.: ++49 (0) 2331 8081-0 • Fax: ++49 (0) 2331 8081-18
info@microtec-dental.de • www.microtec-dental.de

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

bohren

Gewinde schneiden

eindreihen, einstellen

- **Quick-rep**
- eine schnelle Hilfe bei Friktionsverlust
- individuell ein- und nachstellbare Friktion
- einfache, minutschnelle Einarbeitung
- verstellungsgesicherte Fixierung des Friktionsteils durch Klemmgewinde
- der rückstellfähige und abrasionsfeste Kunststoff sichert eine lange Funktion
- kein zeitaufwändiges Einkleben notwendig

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

Bitte senden Sie mir ein kostenloses Funktionsmuster*
*Nur einmal pro Labor/Praxis.

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €**.
Inhalt des Starter-Sets: 14 Friktionselemente + Einbauwerkzeuge
** Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Stempel

ZT SERVICE

Außergewöhnliche Ausdauerfähigkeiten auf dem Weg zum großen Erfolg

Bei der Zusammenführung von Patienten und Zahnärzten nehmen Zahnlabore als Partner der Dentalindustrie immer häufiger eine aktive Rolle ein. Sie wissen: Moderne Zahnimplantate, die beim Patienten erfolgreich sein wollen, müssen in Zukunft Qualität, Sicherheit und aktives Patientenmarketing vereinen.

Genau diese Qualitäten vereint das neue Vollkaskoimplantat mit Zehn-Jahres-Garantie von Clinical House Dental. Das Zahnzentrum Lübeck wurde als erstes Referenzzahnlabor für Vollkaskozahnimplantate zertifiziert. ZTM Heino Merten (52), Geschäftsführer des Zahnzentrums Lübeck, spricht im ZT-Interview über Details rund um die Kooperation mit der Clinical House Dental GmbH aus Bochum.

ZT Herr Merten, welche Vorteile bringt die Zusammenarbeit mit Clinical House Dental?

Sicherheit, Vertrauen, Garantie – dafür steht Clinical House Dental mit dem neuen Vollkaskoimplantat. Unsere Philosophie passt sehr gut



ZTM Heino Merten ist von der Qualität und dem Erfolg des Vollkaskozahnimplantats vollkommen überzeugt.

zusammen. Clinical House hatte die Idee, ein Zahnimplantat mit einer Zehn-Jahres-Garantie anzubieten. Man hat dort erkannt, dass ein Implantat nicht nur von höchster Qualität und fair kalkuliert zu sein hat, sondern dass es seine Kunden buchstäblich mitbringen muss, um auf dem heutigen Implantatmarkt Erfolg zu haben. Clini-

cal House geht deshalb aktiv auf die Kunden zu, betreibt offensives Marketing. Als ich vom Vollkaskoimplantat erfahren habe, bin ich mit meinem kaufmännischen Leiter sofort zu Clinical House Dental nach Bochum gefahren, um aus erster Hand informiert zu sein.

ZT Warum überzeugt Sie das Vollkaskoimplantat?

Das Vollkaskoimplantat weist nach ersten klinischen und praxisorientierten Ergebnissen keinen Knocheneinbruch in Richtung Gingiva auf, was bei anderen Implantaten deutlich der Fall ist. Zudem ist die Oberflächenbeschichtung des Vollkaskoimplantats zukunftsweisend. Auch das Handling und die Füge-technik sind optimal. Was sich besonders positiv abhebt, sind die vielen kleinen Feinheiten, die aus der Erfahrung vieler Implantatsysteme entstanden sind, hervorgegangen aus der interdisziplinären Arbeit von Profis in der Academy of Periointegration. Beeindruckend fand ich in Bochum auch das offene Denken und die Bereitschaft, auf andere Menschen zuzugehen, die in ähnlichen Bereichen arbeiten.

ZT Das Thema Sicherheit und Garantie wird in der oralen Implantologie immer wichtiger. Reicht eine Zehn-Jahres-Garantie auf ein Implantat aus?

Hier muss sich noch viel bewegen. Der Implantatgarantie muss eine Prothetikgarantie folgen, die auch zehn Jahre Sicherheit umfassen muss. Auf dieses Thema gehen wir zurzeit aktiv zu. Unser ursprüngliches Ziel war es, ein Implantat mit drei Jahren Garantie auszustatten und dem Kunden die Option anzubieten, eine Garantie-



Das Team des Zahnzentrums Lübeck arbeitet mit rund 80 Zahnarztpraxen bundesweit zusammen.

verlängerung dazuzukaufen – wie beim Auto. Zudem suchten wir nach Partnern, die nicht nur die Implantate, sondern auch die Aufbauten versichern. Dann hörten wir von dem Vollkaskoimplantat und stoppten unsere Planung, um mit Clinical House Dental über eine mögliche Kooperation zu sprechen. Daraus entstanden die Gespräche mit der Clinical House Dental. Wir suchen nach einem sinnvollen Weg, diese Zehn-Jahres-Garantie auf Implantate und Aufbauten auszuweiten. Und der Weg, der mit dem Vollkaskoimplantat eingeschlagen wurde, ist der Richtige.

ZT Das Zahnzentrum Lübeck ist als erstes Kompetenz-Zahnlabor für Vollkaskozahnimplantate zertifiziert. Welche Vorteile bietet das den 80 Zahnarztpraxen, die mit Ihnen kooperieren?

Wir wollen uns in diesem Bereich einen Ruf schaffen. Mit einem neuen Partner, mit einem neuen System. Wir etablieren einen Ruf der Zuverlässigkeit, der Fairness im Preis und der Sicherheit. Durch diese beispielhafte Kooperation von Dentalindustrie, Zahntechnik und

den Zahnärzten können wir den Weg zu neuen Kunden ebnen.

ZT Nicht zuletzt durch die Kooperation mit Clinical House Dental gelten Sie als Vordenker der Zahntechnik. Was treibt Sie an?

Ich lerne täglich neu, ich passe mich ständig den Veränderungen des Marktes an. Das erste Mal spürte ich diese Veränderungen 1989 durch die damalige Gesundheitsreform. Damals sprach die gesamte Zahnwelt von Einschränkungen. Es hieß, man verdiene nicht mehr so viel Geld, Sparmaßnahmen wurden getroffen, die Angst vor einer Insolvenz breitete sich aus. Die Einnahmen der Zahnärzte, der Zahnlabore, der Zahntechniker, der Zulieferindustrie gingen zurück. Da mussten wir handeln.

ZT Was haben Sie anders gemacht?

Wir gehörten zu den ersten, die erkannt haben, dass es neben der medizinischen Qualität von Produkten und Behandlung immer auch um Patientengewinnung gehen muss. Ein Zahnarzt kommt nur weiter, wenn er sich als

Service- und Dienstleistungsbetrieb versteht und verhält. Der Patient als Kunde entscheidet doch, in welcher Praxis er sich gut aufgehoben fühlt und welchem Zahnarzt er vertraut. Alle Marketingmaßnahmen, die wir als Dentallabor treffen, dienen dazu, gute Zahnärzte und Patienten zusammenzubringen.

ZT Wie können Sie als Labor die Praxen unterstützen?

Manchen Zahnärzten fällt es schwer, sich auf den Patienten als Kunden, der entscheidet, in welche Richtung es weitergeht, einzulassen. Wir bieten den Zahnärzten unsere Unterstützung an, denn als Handwerker sind wir nicht dem Standesrecht der Zahnärzte unterworfen. Wir können ganz anders werben. Unser Motto: It's our business to promote yours. Deshalb haben wir bereits vor zwölf Jahren angefangen, das Medium Internet zum Transport unserer Informationen in Richtung Patient zu nutzen.

ZT Sie setzen stark auf Kommunikation via Internet. Warum?

Mit meinem Partner Friedrich Heckl in Fürth habe ich 2006 die Arbeitsgemeinschaft bezahlbarer Zahnärzte (AgbZ) „erfunden“. Gemeinsam generieren wir Traffic auf www.die-endverbraucher.de, www.die-zahnarzttempfehlung.com, www.agbz.de und www.zz-l.de.

Patienten können sich auf diesen vernetzten Plattformen über „zahnrelevante“ und finanzielle Themen sowie Zahnersatz und Implantate informieren. Zahnärzte können sich auf den Plattformen kostenlos eintragen lassen, Premiummitglieder mit mehr Traffic werden und

Empfehlungen ihrer Patienten sammeln. Sie haben zudem die Möglichkeit, in ihrer Region AgbZ-Partner zu werden und die Synergien der Gruppe und den gemeinsamen Einkauf zu nutzen.

ZT Wie stellen Sie die Qualität der Informationen sicher?

Der Patient möchte größtmögliche Sicherheit zu einem fairen Preis bei einem vertrauensvollen Menschen. Damit muss man sehr sorgfältig umgehen. Wir helfen den Zahnärzten, Kunden zu werben, beraten sie kaufmännisch und lenken Patienten, die qualitäts- und innovationsbewusst sind, in Praxen, die solche Bedürfnisse befriedigen können.

ZT Sie sprechen von einer engen Zusammenarbeit zwischen Zahntechnik und Dentalindustrie. Wie beurteilen Sie dieses Verhältnis?

Statt etwas für den Endkunden Patient zu tun, werden Labor und Zahnärzte hofiert und mit Kick-Back ausgestattet. Dadurch werden die Endprodukte für den Patienten immer teurer. Namhafte Implantate kosten oft bis zu 600 Euro. Mit Chirurgie, Zahnarzt-honorar und Laborkosten kommen leicht 2.000 Euro auf den Endkunden zu. Immer weniger Menschen können sich solche Preise leisten. Deshalb plädiere ich für einen gemeinsamen Einkauf und mehr Einnahmen über mehr eigene Leistung statt Kick-Back. **ZT**

ZT Adresse

Clinical House Dental GmbH
Am Bergbaumuseum 31
44791 Bochum
Tel.: 02 34/90 10-2 60
Fax: 02 34/90 10-2 62
E-Mail: info@clinical-house.de
www.periointegration.de

Dentaurum-Kursbuch 2009 mit zahlreichen Erweiterungen erschienen

Für alle, die sich vorgenommen haben, im kommenden Jahr an einer Fortbildung teilzunehmen, ist das vielfältige Kursbuch 2009 der Dentaurum-Gruppe genau das Richtige. Auf über 80 Seiten sind die nötigen Informationen zu den verschiedensten Kursthemen und Referenten kompakt und übersichtlich dargestellt.

Angeboten werden Fortbildungen in den Fachgebieten Orthodontie, Kieferorthopädische Zahntechnik, Zahntechnik allgemein und Implantologie. Für das hochwertige Veranstaltungsangebot von Dentaurum Implants gab es bisher eine separate Kursbroschüre – jetzt sind alle Fortbildungsbereiche der Dentaurum-Gruppe in einem Gesamtbuch zusammengefasst. Bei einer Auswahl an über 100 interessanten Kursen, die von über 70 namhaften Referenten gehalten werden, ist mit Sicherheit für jeden etwas dabei – ob Einsteiger, Fortgeschrittener oder Experte.

Erweitert wurde u. a. der Kursbereich zum Thema „Skelettale Verankerung“



Mehr als 100 Kurse von über 70 Referenten finden sich im Kursbuch 2009 der Dentaurum-Gruppe wieder.

durch die Kombination mit selbstligierenden Brackets. Ästhetische Zahnheilkunde, Aufbissbehelfe in der Kieferorthopädie sowie das Herbst® Scharnier sind weitere neue Kursthemen. Einzigartig ist auch das Angebot an Fortbildungen zur kieferorthopädischen Zahntechnik. Von der einfachen Plattenapparatur bis hin zu Spezialgeräten, wie z. B. der Pendelapparatur oder dem Crozat-Gerät, sind alle Themen vertreten, die für kieferorthopädisch interessierte Zahntechniker

wichtig sind. Weiterhin sehr beliebt in der Zahntechnik sind Kurse zur Teleskop-technik und die bewährten Modellgusskurse. In der Implantologie bietet die Dentaurum-Gruppe ein breites Spektrum an praxisorientierten Kursen an, wie z. B. Implantationskurse an Humanpräparaten, augmentative Techniken mit Live-OP oder Implantatprothetik für das Behandler-Team. Selbstverständlich sind alle zahnmedizinischen Kurse mit Fortbildungspunkten ausgezeichnet. Alle Kurse finden im Centrum Dentale Kommunikation (CDC), dem Schulungszentrum der Den-

taurum-Gruppe in Ispringen oder regional statt. Das Angebot an regionalen Kursen wurde stark erweitert. Bei Interesse werden auch In-house-Schulungen durchgeführt. Einen aktuellen Überblick über alle Kurse und Veranstaltungen bietet die Homepage www.dentaurum.de oder der Kurs-Newsletter der Dentaurum-Gruppe. Dieser erscheint mehrmals im Jahr und informiert über alle Neuigkeiten rund um Fortbildungen. Für den gesamten Fortbildungsbereich gilt das Dentaurum-Bonusheft. Jeder Kurs-Teilnehmer erhält nach dem Besuch von vier Kursen 50 Prozent Rabatt auf den fünften

Kurs und nach weiteren vier Kursen wieder 50 Prozent Rabatt. Hiermit möchte sich die Dentaurum-Gruppe bei treuen Kursbesuchern bedanken.

Das Kursbuch 2009 kann ab sofort kostenlos angefordert werden. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstr. 31
75228 Ispringen
Tel.: 0 72 31/80 34 70
Fax: 0800/4 14 24 34 (gebührenfrei)
E-Mail: kurse@dentaurum.de
www.dentaurum.de

Von nun an auf direktem Wege

Die Firma WIELAND Dental + Technik und die isel-Gruppe richten ihre Zusammenarbeit neu aus.



Die Geschäftsführer von WIELAND Dental + Technik, Reinhold Brommer und Oliver Völlinger, beschießen mit der Geschäftsführung der i-mes GmbH, Christoph Stark und Dr. Josef Rothaut (alle v.l.n.r.) die neue Form der Kooperation.

WIELAND hat in den letzten drei Jahren gemeinsam mit der isel-Gruppe über die i-mes GmbH das CAD/CAM-System ZENO® erfolgreich am Markt platziert. In diesem Zusammenhang wurde das Unternehmen Wieland i-mes gegründet, um Produktion, Weiterentwicklung und Service zu übernehmen. Beide Firmen haben sich nun entschlossen, die Prozessabläufe zu optimieren und eine direkte Beziehung einzugehen. Daher wird das Zwischenunternehmen Wieland i-mes im gegenseitigen Einvernehmen aufgelöst. Innerhalb der neuen Kunden-/Liefere-

rantenbeziehung entsteht so größtmögliche Effizienz bei schnellen Reaktionszeiten in den sich schnell verändernden Dentalmärkten. WIELAND Dental + Technik wird dabei den Service für die ZENO® Gerätefamilie übernehmen. zt

zt Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

ITVA-Award für Edutainment-DVD

Zum 16. Mal verlieh die Integrated TV & Video Association e.V. (ITVA) den ITVA-Award. Den ersten Platz erhielt die DVD-ROM zur BIO-Logischen Prothetik (BLP) der VITA Zahnfabrik.



Oliver Fries (m.) und Markus Passera (re.) von dreitakt.tv nahmen die Siegetrophäe von Jury-Leiter Peter Waury (Dozent für Audiovisuelle Kommunikation an der Ruhr-Universität Bochum) entgegen.

Dieses interaktive Informations- und Lehrmedium entstand in Zusammenarbeit mit der Filmproduktion dreitakt.tv aus Freiburg unter der Federführung von Dr. Eugen End, der das Konzept der BLP nach ausgiebiger empirischer Forschung entwickelt hat, sowie ZT Viktor Fürgut. Die DVD-ROM überzeugte die Jury in allen bewerteten Kriterien: das Erreichen der Kommunikationsziele, die kreativ-künstlerische und zeitgemäße Umsetzung, die handwerkliche Perfektion sowie die innovativen Elemente.

Das preisgekrönte Edutainment-Medium bietet umfassendes Basis- und Fachwissen rund um die Funktion der Zähne und das Okklusionskonzept der BLP. Die Inhalte werden dank zahlreicher Informationstexte, detaillierter 3-D-Computeranimationen und gut drei Stunden Videomaterial anschaulich vermittelt. Ausgehend vom Einstiegs-
menü können die fünf Haupt-

kapitel sowie deren Unterpunkte über verschiedene Navigationswege interaktiv abgerufen werden. Die DVD-ROM zur BIO-Logischen Prothetik ist mit Angabe der Bestellnummer W012 über die VITA Zahnfabrik zum Preis von 98 Euro zzgl. Mehrwertsteuer und Versandkosten erhältlich. Die Inhalte stehen in den Sprachen Deutsch, Englisch, Französisch und Spanisch zur Verfügung. Weitere Informationen sind im Internet unter www.vita-zahnfabrik.com oder telefonisch unter der VITA Hotline 0 77 61/5 62-2 22 erhältlich. zt

zt Adresse

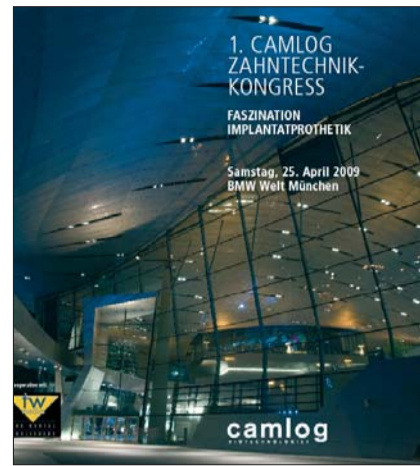
VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 0 77 61/5 62-0
Fax: 0 77 61/5 62-2 99
E-Mail: info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Fachleute zeigen State of the Art der Zahntechnik

Im April 2009 findet der 1. CAMLOG Zahntechnik-Kongress in München statt. Im Mittelpunkt steht dabei mit der dentalen Implantologie eine Nahtstelle zwischen Zahnärzten, Zahntechnikern und Herstellern.

Die Entwicklung in der dentalen Implantologie verläuft rasant – geprägt von kontinuierlichen Innovationen, neuen Werkstoffen und immer ausgefeilteren Techniken. Gleichzeitig wachsen die Ansprüche der Patienten an Funktion und Ästhetik ihres Zahnersatzes. Um angesichts dieser rapide steigenden Wünsche makellose, prognostizier- und reproduzierbare Behandlungsergebnisse zu erzielen, sind Zahnarzt und Zahntechniker in ihrer Zusammenarbeit stark gefordert.

CAMLOG hat von Anfang an größten Wert auf die partnerschaftliche Kooperation zwischen Zahnarzt, Zahntechniker und Hersteller gelegt und den Teamgedanken stets in den Mittelpunkt gestellt. Dies ist auch



Themenblöcken Planung, Funktion und Ästhetik aktuelle Themen der Implantatprothetik aufgreifen und aus ihrer Sicht darlegen werden, konnten gewonnen werden. Der besondere Themenblock Specials beinhaltet einerseits das Thema Zähne, Sprache, Mimik und greift zum anderen den zeitlos aktuellen Begriff der Motivation auf. Dass dies nicht

das Leitmotiv des gemeinsam mit der teamwork media Verlags GmbH veranstalteten 1. CAMLOG Zahntechnik-Kongress 2009 am Samstag, 25. April 2009, in der Münchner BMW Welt. Namhafte Referenten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die in den

theoretisch trocken erfolgen wird, dafür bürgt der außergewöhnliche Referent. Dr. Marco Freiherr von Münchhausen wird Uli den Schweinehund, das von ihm geschaffene Zwitterwesen zwischen listigem Saboteur und kompetentem Ratgeber, vorstellen. Spannend,

unterhaltsam und fachlich fundiert werden Dr. von Münchhausen und sein Uli praxisbezogene Strategien und handfeste Tipps für den ausbalancierten und erfolgreichen Umgang mit den eigenen Ressourcen vermitteln.

CAMLOG freut sich auf zahlreiche Teilnehmer in München und präsentiert den State of the Art der Zahntechnik im faszinierenden Ambiente der BMW Welt. zt

zt Adresse

CAMLOG Vertriebs GmbH
Maybachstr. 5
71229 Winsheim
Tel.: 0 70 44/9 44 56 03
Fax: 0 800/9 44 50 00
E-Mail: info.de@camlog.com
www.camlog.com

Zukunft der Dentalbranche ist für Anwender offen

Mithilfe systemübergreifender CAD/CAM-Lösungen können Anwender Zirkoniumdioxid ihrer Wahl verarbeiten und CAD-Daten frei tauschen. Anfang 2009 zeigt die Firma Dental Direkt die neusten Entwicklungen.

Unter dem Motto „Weiße Nacht“ werden am 8. und 9. Februar im Gerry Weber Event Center ein Fachsymposium, eine innovative Dentalausstellung und eine exklusive Abendveranstaltung geboten. Derzeit sind Zirkoniumdioxid und die entsprechenden CAD/CAM-Lösungen „in aller Munde“. Kein Wunder, wenn man die enorme Qualität und Präzision bedenkt, die mittlerweile möglich ist. Einziger Wehrmutstropfen war bisher die systemgebundene Materialauswahl, die Dentallabore und Fräszentren deutlich einschränkte. Aber auch das ist jetzt Geschichte, wie die Firma Dental Direkt aus Bielefeld beweist.

„Bereits im März 2008 haben wir in einem Symposium über offene Systeme und die richtige Materialauswahl informiert“, so Gerhard de Boer, Geschäftsführer von Dental Direkt. „Die positive Resonanz war so überwältigend, dass wir daran mit einer noch hochkarätigeren Veranstaltung anknüpfen.“



Für Gerhard de Boer, Geschäftsführer Dental Direkt Handels GmbH, gehört die Zukunft den offenen CAD/CAM-Systemen.

Fachreferenten und unabhängige Aussteller aus der Industrie informieren über effiziente und offene Frässysteme. Neue Werkstoff-Erkenntnisse aus Industrie und Wissenschaft werden vorgestellt. Anwender können sich direkt über Innovationen wie verbesserte CAM-Module, die durch neue Frässtrategien noch



bessere Ergebnisse produzieren und eine freie Materialauswahl ermöglichen, informieren.

„Uns ist es gelungen erstklassige Fachreferenten und unabhängige Aussteller aus der Industrie zu engagieren“, so Uwe Greitens, Vertriebsleiter bei Dental Direkt. „CAD/CAM-Anwendungen und die damit verbundenen Innovationen sind ja in der Industrie entwickelt worden. Somit wer-

den die fortschrittlichsten Lösungen auch künftig von dort kommen. Wir zeigen, wie dentale Anwender davon profitieren.“

Der fachliche Teil mündet in einer exklusiven Nacht mit Dinner, Live-Band und Show Acts, wo in gediegener Atmosphäre an der Cocktail-, Whisky- und Zigarrenbar entspannt gefachsimpelt werden kann. zt

zt Adresse

Dental Direkt Handels GmbH
Höfeweg 62a
33619 Bielefeld
Tel.: 05 21/2 99 36-0
Fax: 05 21/2 99 36-99
E-Mail: info@dentaldirekt.de
www.dentaldirekt.de

Eine innovative Idee feiert ihren Geburtstag

Fünf Jahre „proTaction“ von Elephant Dental GmbH bedeuten fünf Jahre bewährte Patienten-Sicherheit!



Volle Sicherheit für Patienten: die Vollgarantie „proTaction“ ist fünf Jahre alt.

Partystimmung bei Elephant. Vor genau fünf Jahren stellte die Elephant Dental GmbH als erster Edelmetall- und Keramikhersteller mit der Vollgarantie „proTaction“, dies sowohl Zahnarzt-honorare als auch Laborleistungen umfasst, ein effizientes und kostenneutrales Marketingtool für Dentallabore zur Verfügung.

„Wir haben gemeinsam mit unseren Kunden einen großen Schritt bei der Positionierung der deutschen Zahntechnik

beim Patienten gemacht“, resümiert Elephant-Geschäftsführer Jens van der Stempel und blickt positiv in die Zukunft. Dazu hat er auch allen Grund: Die Fünf-Jahres-Vollgarantie wird ab sofort auch für CONNECT ZrO₂, CONNECT Gold und CONNECT CoCr-Versorgungen angeboten.

Aufgrund des großen Erfolges bieten zwischenzeitlich alle namhaften Softwarehersteller (z.B. BSD, Daxtext) Datenschnittstellen zur automatisierten Datenübergabe an Elephant an, wodurch der zusätzliche Verwaltungsaufwand für das Dentallabor gegen Null sinkt. Außerdem stehen den

Elephant-Kunden ab sofort individualisierbare Garantiekunden zur Verfügung. Das Garantiesystem wird zwischenzeitlich von mehreren Hundert Laboren in Deutschland erfolgreich zur Neukundengewinnung und Absatzsteigerung gleich- und andersartiger Versorgungen eingesetzt. zt

zt Adresse

Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Tel.: 0 40/54 80 06-0
Fax: 0 40/54 80 06-150
E-Mail: hamburg@elephantdent.de
www.elephant-dental.de

Gelungene Premiere des Elephant Midwintermeetings

Nicht immer profitieren die Teilnehmer von Veranstaltungen industrieller Anbieter. Der Laborinhaber Norbert Pack schildert ein Wochenende voller nützlicher Informationen, das den Gegenbeweis liefert.



Exzellente Referenten wie hier die Rechtsanwältin Beate Bahner machen einen großen Teil des Erfolges der von Elephant angebotenen Fortbildung aus.

träge akquirieren und sich von Mitbewerbern absetzen. Das kann etwa über die Preisgestaltung, besondere Dienstleistungskonzepte, Garantiezusagen oder verschiedene Werbe- und Marketingmaßnahmen geschehen. Die Re-

ger Medizinerin Beate Bahner.

Das „Anderssein“ erschöpft sich aber nicht allein in der Wahl der Themen und Referenten. Der Ablauf der Veranstaltung ist es ebenso. Nach den Vorträgen kommt es zu substanziellen Diskussio-



Ganz wegrein lässt sich die wunderbare Umgebung mit ihrem winterlichen Flair dann doch nicht. Schon gar nicht beim Bier nach heil überstandener Abfahrt.

Im Februar 2008 findet das erste von Elephant-Dental organisierte Midwintermeeting hoch über Innsbruck statt. Sowohl die behandelten Themen als auch der Ablauf sind ungewöhnlich. Normalerweise präsentiert der Veranstalter seine neuesten Kreationen und die Referenten zeigen deren virtuos Einsatz. Das Elephant Midwintermeeting hat dagegen ein anderes Konzept. Es geht um den Laboralltag und die Positionierung der Betriebe. Dabei wird weit über den dentalen Tellerrand geschaut. Viele Referenten stammen aus Branchen, die mit „Dentalem“ nur marginale Berührungen haben. Das macht Sinn, da die Sorge der meisten Labore nicht darin besteht, noch bessere Prothetik erzeugen zu müssen. Sie müssen die eigenen Produkte verkaufen, Auf-

alisierung beinhaltet oft auch Risiken – meist juristischer Art. Da ist es gut, wenn man den rechtlichen Rahmen seines Handelns kennt. Die Auswahl der Referenten und deren Vorträge sind genau auf dieses Thema zugeschnitten: Anhand vieler Beispiele wird erläutert, welchen rechtlichen Rahmen dentales Marketing ausschöpfen kann, ohne „anzuecken“. Markus Angerstein, Fachmann für dentales Versicherungswesen, referiert über mögliche Garantiekonzepte, mit denen sich ein Labor am Markt positionieren kann. Sabine Nemeč, Werbe- und Marketingspezialistin, erläutert Werbestrategien und deren dentale Besonderheiten. Über die rein rechtlichen Möglichkeiten und Grenzen der verschiedensten Maßnahmen zum Labormarketing spricht die renommierte Heidelber-

ger Medizinrechtlerin Beate Bahner. Das „Anderssein“ erschöpft sich aber nicht allein in der Wahl der Themen und Referenten. Der Ablauf der Veranstaltung ist es ebenso. Nach den Vorträgen kommt es zu substanziellen Diskussionen. Ein Beleg dafür, dass man thematisch „ins Schwarze“ getroffen hat. Die behandelten Themen interessieren offenbar alle und fast jeder hat dazu bereits eigene Erfahrungen gesammelt. Jeder Abend dieser dreitägigen Veranstaltung klingt mit einer zweistündigen Gesprächsrunde mit den Referenten aus. Für die Realisierung eines so individuellen Meetings ist die Begrenzung auf maximal 50 Teilnehmer hilfreich, denn das kann in großem Rahmen mit solcher Intensivität kaum gelingen. Auch deshalb ist für mich das erste Elephant Midwintermeeting eine hochinteressante Veranstaltung. Ich gewinne viele wichtige Informationen, wie ich für mein Labor ein auch rechtssicheres Labormarketing entwickeln kann. Und der Schnee kommt auch nicht zu kurz.

Das kommende 2. Elephant Midwintermeeting wird vom 28. Januar bis 2. Februar 2009 stattfinden. Die Referenten widmen sich der Preisdiskussion, den Argumenten für made in Germany, erläutern Laborpositionierungen mit möglichst großem Alleinstellungspotenzial und zeit- und marktgerechte Entlohnungskonzepte von Mitarbeitern. Zudem spielen die dentalen Aspekte der Rabattgestaltung, von Preisnachlässen oder Sonderaktionen, aus juristischer Sicht eine Rolle. **ZT**

ZT Adresse

Elephant Dental GmbH
Tibarg 40
22459 Hamburg
Tel.: 0 40/54 80 06-0
Fax: 0 40/54 80 06-1 50
E-Mail: hamburg@eledent.de
www.elephant-dental.de

„Wer kooperiert, profitiert“

Über 200 Teilnehmer aus der Dentalbranche fanden sich beim DENTAGEN Partnertreff 2008 ein.

Der Grundgedanke des zweitägigen Meetings in Rösrath-Forsbach war der Ausbau des „Netzwerk DENTAGEN“. Die Veranstaltungspartner Karin Schulz, Vorstandssprecherin DENTAGEN, Dr. Rainer Hasenpflug, Implantologische Gesellschaft für Zahnärzte eG, und Dr. Harald Wenzel, Wir Zahnärzte in Nordrhein e.V., stellten die Vertiefung der kollegialen Zusammenarbeit zwischen Zahnmedizin und Zahntechnik in den Mittelpunkt.

Prof. Dr. Matthias Flach von der Fachhochschule Koblenz, Stefan Tiehe sowie Dr. Thomas Spielau referierten unter anderem über „Mechanische und biomechanische Aspekte in der Implantologie“, über die Teleting-Technik und über rechnergestützte Implantatplanung.

Zu dem derzeit oft diskutierten Thema der Wirtschaftlichkeit des Einsatzes eines 3-D-Navigationssystems für Labor und Praxis sowie die damit verbundenen juristischen Pflichten sprach der Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder. Anschließend referierte Birgit Sayn, Firma rechenart, lebendig und praxisnah über Reformen und Gesetze, insbesondere mit Fokus auf die Implantologie.

Wie gewonnene Erkenntnisse im Praxis- und Laboralltag auch in messbaren Erfolg umgesetzt werden können, war der abschließende Beitrag von Peter Foth. Der Kommunikations-experte riet sowohl Zahnärzten als auch Zahn Technikern, ihre Position im Kreis der Mitanbieter klar zu definieren. **ZT**



Als „Zahn techniker, der Geschichte schreibt“ (Michael Stock) dokumentierte ZTM Jochen Peters einmal mehr, nicht nur ein exzellenter PR-Macher für seinen Berufsstand zu sein.

Als kompetenter Moderator navigierte Michael Stock, Sales-Manager der Schütz Group, durch ein thematisch facettenreiches Informationsprogramm. Als ersten Referenten kündigte Stock den ZTM Jochen Peters an, der sich für eine Intensivierung des komplexen Themas Okklusion stark macht. Besondere Aufmerksamkeit galt dem Thema Implantologie.

ZT Adresse

DENTAGEN Wirtschaftsverbund eG
Richtstrecke 1
45731 Waltrop
Tel.: 0 23 09/7 84 70-0
Fax: 0 23 09/7 84 70-15
E-Mail: dentagen@dentagen.de
www.dentagen.de

Erfolgreiche Eventreihe geht weiter

Zum vierten VITA ToothEvent der VITA Zahnfabrik am 12. September 2008 kamen über 120 Zahnärzte und Zahn techniker nach Potsdam. Expertenwissen praxisnah und kompakt zu vermitteln, war die Devise der vier angesehenen Referenten.



Dr. Eugen End referierte auf dem 4. VITA ToothEvent über die BIO-Logische Prothetik.

Dr. Eugen End, der Entwickler der Zahnlinie VITA PHYSIODENS und des Okklusionskonzeptes Bio-Logische Prothetik (VITA BLP), vermittelte seine Erfahrungen und Kenntnisse zur menschlichen Okklusion und bewies sich ein weiteres Mal als fesselnder Redner. Der zweite Referent war der Hamburger Zahnarzt Jens-Christian Katzschner, der nicht nur mit seinem Vortrag zu Funktionsdiagnostik überzeugte, sondern auch als redgewandter Moderator durch die Veranstaltung führte.

Wie schon bei den drei vorhergehenden Veranstaltungen war Gabi Schäfer auch beim vierten VITA ToothEvent dabei. Die Abrechnungsspezialistin und Gesellschaftlerin der Firma synadoc konnte die Zuhörer wieder für ihr Spezialgebiet gewinnen und belohnte die aktive Teilnahme mit vielen neuen Erkenntnissen und Tipps. Auch Dr. Ralf Großbölting, Fachanwalt für Medizinrecht, brachte den Zahnärzten und Zahn Technikern im Potsdamer Kutschstall mit seinem kurzweiligen Beitrag zum Thema „Zahnarzt und Werbung –

Was darf der Zahnarzt?“ viel Wissenswertes näher. Die VITA Zahnfabrik Bad Säckingen hat sich mit der VITA ToothEvent Veranstaltungsreihe das Ziel gesetzt, den teilnehmenden Zahnärzten und Zahn Technikern in kurzer Zeit ein Maximum an neuen Kenntnissen und Informationen zu vermitteln.

Wie schon beim ersten VITA ToothEvent im September 2006 sorgten Marie-Luise Heinold und Dieter Reske vom deutschen VITA Außendienst auch in Potsdam für eine gelungene Veranstaltung. 2009 geht die erfolgreiche Eventreihe der VITA Zahnfabrik in die fünfte Runde.

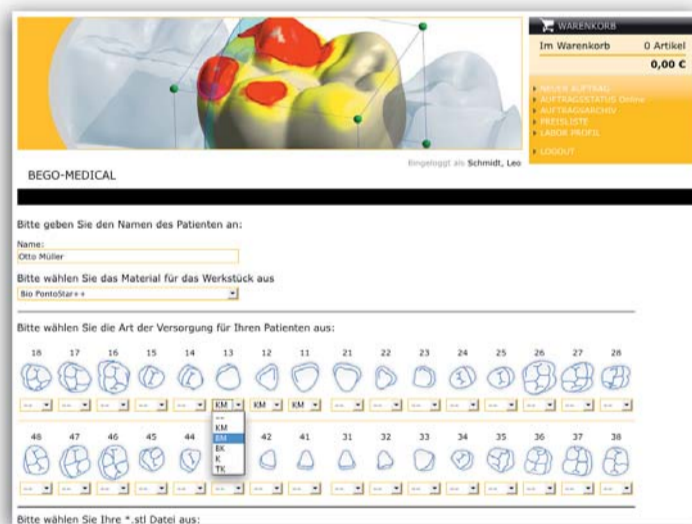
Die VITA Zahnfabrik freut sich über den großen Erfolg und darauf, ihre Partner in Praxis und Labor weiterhin mit vielen Informationen aus erster Hand noch erfolgreicher zu machen. **ZT**

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

Flexibilität durch Internetvertrieb

BEGO Medical rundet sein CAD/CAM-Portfolio mit einem weiteren Angebot ab. Im neuen Medical Online-Shop des Bremer Dentalunternehmens können nun auch Nutzer systemfremder Dental-Scanner Gerüste flexibel und einfach beziehen.



Mit einer intuitiv zu bedienenden Benutzeroberfläche kann der Anwender durch ein paar Mausklicks bestimmen, wie er sein Gerüst wünscht.

Ab sofort können alle Zahn techniker, deren Dental-scanner und Softwareprogramme mit dem weitverbreiteten Industriestandard STL arbeiten, ihre Gerüste bei der BEGO fertigen lassen. Dazu werden die Daten an den neuen BEGO Medical Online-Shop gesendet, woraufhin die Arbeiten in EM, EMF oder Keramik realisiert und auf dem Postweg an die Labore geschickt werden. Bei EM und EMF kommen die Gerüste innerhalb von 48 Stunden an, bei Keramik binnen zwei bis vier Tagen. Dentallabore können dieses Angebot völlig unverbindlich nutzen, betont Axel Klarmeyer, Geschäftsführer von BEGO Medical: „Hier

gibt es weder eine Mindestlaufzeit noch eine Mindestabnahmemenge. Auf all dies haben wir bewusst verzichtet, weil wir uns sicher sind, dass die Top-Qualität und die attraktiven Preise überzeugend genug sind, dass viele Labore dieses neue Angebot ohnehin regelmäßig nutzen werden.“ Anwender können sich optional die kostenlose Software „BEGO File Generator“ herunterladen, um damit besonders einfach dentale Restaurationen bei dem Bremer Unternehmen bestellen zu können. Besonders attraktiv: Die erste Bestellung einer maximal viergliedrigen Brücke in Kobalt-Chrom ist kostenlos, nur Versandkosten fallen an. „So kann sich der Anwender

von der Qualität am besten überzeugen und die Passung und Konstruktion optimal auf das Fertigungssystem von BEGO Medical abstimmen“, so Klarmeyer. Somit haben neben den Anwendern des BEGO-Scanners Speedscan®/3shape nun auch Benutzer von systemfremden Scannern Zugang zu den Leistungen der Produktionsstätte. Für Dentallabore, die über keinen Scanner verfügen, wird BEGO in Zukunft eine Möglichkeit zur externen Fertigung von Gerüsten schaffen. „Wir planen, unsere neue BEGO-Niederlassung in München zum Servicezentrum auszubauen, an das interessierte Kunden ihre Modelle schicken können. Dort werden die Modelle gescannt und inklusive des bestellten Gerüsts an das Labor wieder ausgeliefert“, stellt Klarmeyer in Aussicht.

Weitere Informationen finden Sie unter shop.bego-medical.de **ZT**

ZT Adresse

BEGO Medical GmbH
Technologiepark Universität
Wilhelm-Herbst-Str. 1
28359 Bremen
Tel.: 04 21/20 28-0
Fax: 04 21/20 28-1 00
E-Mail: vertrieb@bego-medical.de
www.bego-medical.de

Erfinder, Optimist und wahrer Kollege

Mit Joachim Weiss verlässt ein Grandseigneur die Dentalbranche. Nach 63 Jahren sagt der langjährige BEGO-Chef dem operativen Geschäft Ade. Repräsentanten, Freunde und Weggefährten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft verabschieden ihn genauso wie alle aktiven und ehemaligen BEGO-Mitarbeiter.

Der ehemalige Bremer Bürgermeister Dr. Henning Scherf eröffnete mit seiner Ansprache den Festakt. „Die Lebensgeschichte von Joachim Weiss ist exemplarisch für das 20. Jahrhundert“, so Scherf. Weiss, Jahrgang 1925, war gleich nach Beendigung des Gymnasiums zum Wehrdienst eingezogen

und Kollegialität. Das Ergebnis: das hoch qualifizierte Unternehmen BEGO.“ Peper hob auch die besondere unternehmerische Nachhaltigkeit hervor: „Die Inhaber denken nicht in Quartalsberichten, sondern in Generationen.“ In der Tat hat die bis heute inhabergeführte BEGO eine lange per-

Weiss gelebt.“ Im Anschluss kamen die Mitarbeiter zu Wort: Die jetzige Pensionärin Ursula Stütelberg, die vor 30 Jahren von Joachim Weiss eingestellt worden war, rühmte dessen große Menschlichkeit und dessen fairen Umgang mit seinen Angestellten, der stets auf Augenhöhe gewesen sei. Von zwei Auszubildenden erhielt Weiss ein Buch mit Bildern und Zitaten von allen Mitarbeitern überreicht. Auch ein Vertreter des Betriebsrats dankte ihm für die immer faire Gesprächsführung im Interesse von Mitarbeitern und Betrieb.

Ein besonderer Höhepunkt war der Beitrag von Sohn Christoph Weiss, der in einer unterhaltsamen Bilderschau die Gäste auf eine Reise durch das Leben seines Vaters mitnahm. Sichtlich gerührt dankte er ihm für dessen große Verdienste und sagte voller Anerkennung: „Zu deinem Lebenswerk gehört auch die Kraft, loszulassen.“ Als Geschenk überreichte er Joachim Weiss ein Schachspiel, das mit dem von BEGO entwickelten und patentierten SLM-Verfahren angefertigt worden war.

Joachim Weiss dankte ergriffen den über 300 Gästen für die Feier und resümierte: „Ich verspüre eine große Befriedigung, wenn ich zurückblicke.“ Am Ende seiner Rede übergab er den vier Geschäftsführern Christoph Weiss und Dr. Thomas Kosin (BEGO Dental), Walter Esinger (BEGO Implants) sowie Axel Klarmeyer (BEGO Medical) je eine Stafette als Symbol für die Übergabe der Verantwortung. Die Gäste dankten Joachim Weiss mit nicht enden wollenden stehenden Ovationen. **ZT**

ZT Adresse

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



63 Jahre erfolgreich aktiv für die BEGO: Joachim Weiss.



Die Geschäftsführer und der scheidende Senior-Chef (v.l.n.r.): Axel Klarmeyer (BEGO Medical), Walter Esinger (BEGO Implant Systems) sowie Dr. Thomas Kosin und Christoph Weiss (beide BEGO Dental) neben Joachim Weiss.

worden und stieg nach kurzer Kriegsgefangenschaft 1945 in das von Bomben schwer beschädigte Unternehmen ein. Mit Blick auf die aktuelle Marktpositionierung und hohe Innovationskraft des Unternehmens fand Scherf lobende Worte: „Die BEGO behauptet sich heute gegen die Giganten auf dem Weltmarkt. Es ist wie bei der Geschichte mit dem Hase und dem Igel – die BEGO ist immer schon da!“

Auch Lutz H. Peper, Präsident der Bremer Handelskammer, würdigte die große unternehmerische Leistung von Joachim Weiss: „Ihre Ideen haben die Dentaltechnik revolutioniert. Ihr Rezept: eine gehörige Portion Erfindergeist, Optimismus, Kreativität, Verlässlichkeit

sonelle Kontinuität vorzuweisen: Fritz Weiss, der Vater des Geehrten, war bereits 1924 in das Unternehmen eingestiegen und sein Sohn Christoph Weiss, der nunmehr der alleinige geschäftsführende Gesellschafter ist, im Jahre 1991. Aber auch Joachim Weiss wird mit dem Wechsel in den Beirat der BEGO mit seiner großen Erfahrung erhalten bleiben.

Karl-Heinz Noack, der stellvertretende Vorsitzende des Verbands der Deutschen Dental-Industrie (VDDI), dessen Vorsitz Joachim Weiss einst innehatte, würdigte seine Lebensleistung ebenso wie Dr. Reinhard Marxkors, emeritierter Professor für zahnärztliche Prothetik: „Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein. Danach hat Joachim

Geschäftsführung erhält Verstärkung

Die Führungsspitze der Henry Schein Dental Depot GmbH in Langen ist wieder komplett. Neuestes Mitglied der Geschäftsführung ist seit Anfang August Bernd-Thomas Hohmann, in welcher Norbert Orth nach wie vor den Vorsitz innehat.



Mit Bernd-Thomas Hohmann stößt ein Kenner der Medikalprodukte- und Pharmabranche zur Geschäftsführung der Henry Schein Dental Depot GmbH.



Neben Hohmann gehört auch Heiko Wichmann erst seit Kurzem der Geschäftsführung an. Letzterer wird künftig den Bereich Vertrieb leiten.

Der 43-jährige Hohmann bringt als neuer Geschäftsführer der Henry Schein Dental Depot GmbH umfassende Industrie- und Handelserfahrung aus den Bereichen Medikalprodukte und Pharma mit. Unter anderem war er Geschäftsführer der Coloplast GmbH in Hamburg und Vertriebschef für den Markt Deutschland der Fresenius-Kabi Deutschland GmbH in Bad Homburg. Davor stand er 14 Jahre in den Diensten der Heidenheimer Paul Hartmann AG. Zuletzt leitete er dort den Geschäftsbereich Medical Deutschland.

Bereits zum 1. April 2008 war Heiko Wichmann, 46, für den Bereich Vertrieb in die Geschäftsführung der Henry Schein Dental Depot GmbH berufen worden. Wichmann gehört seit 25 Jahren dem Unternehmen an und nahm in dieser Zeit die verschiedensten Aufgaben mit wachsender Führungsverantwortung wahr. Zu seinen Branchenerfahrungen gehört auch eine einjährige Tätigkeit bei der Firma Pelton & Crane in Charlotte, NC (USA). Seit 2002 hatte er die Depotleitung der Region München mit weiteren Nie-

derlassungen in Augsburg, Landshut, Passau und Regensburg inne.

Die Depotleitung für die Region München gab Wichmann am 1. Oktober an Lars Berger, 32, weiter. Berger war seit dem 1. Januar 2008 als Vertriebsleiter in München und zuvor als Regionalvertriebsleiter in Ulm/Ravensburg tätig.

Norbert Orth leitet als Präsident für Zentraleuropa die Bereiche Dental, Medizin und Veterinär und ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Henry Schein Dental Depot GmbH. Gemeinsam lenkt er mit Anton Führer, Geschäftsführer für den Bereich Finanzen und verantwortlicher CFO für Zentraleuropa, bereits seit mehreren Jahren die Geschicke des Unternehmens. **ZT**

ZT Adresse

Henry Schein Dental Depot GmbH
Pittlerstr. 48-50
63225 Langen
Tel.: 0 61 03/7 57 50 00
Fax: 08000/40 00 44
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein.de

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 -

ZT
Fakten auf den Punkt gebracht.

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

ZT Veranstaltungen Dezember 2008

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
02.12.2008	München	Personalorganisation und Kostenmanagement Referent: Jürgen M. Reichart	Metalor Dental GmbH Tel.: 07 11/61 40-115
03.12.2008	Starnberg	Zahnfarbenbestimmung im Fokus Referent: ZT Wolfgang Gomolla	CORONA Lava™ Fräszentrum Tel.: 0 81 51/55 53 88
10.12.2008	Griesheim	Lasereinsteiger Praxiskurs Referent: Dr. Markus Belt	KaVo Dental GmbH Tel.: 0 73 51/56-0
12.12.2008	Bochum	3Shape CAD-Schulung für alle 3Shape-Anwender Referenten: ZTM Christina Eschweiler, ZT Dirk Schaefer	Centrum für dentale Frästechnologie GmbH & Co. KG Tel.: 02 34/2 98 20 97
13.12.2008	Berlin	etkon CAD/CAM Akademie – Master renommierte Referenten	Straumann GmbH Tel.: 07 61/45 01-4 44
13.12.2008	Altomünster	Zfx Scan und CAD-Design Workshop zur Erstellung zahn technischer Konstruktionen (mit Gerüsterstellung) Referent: ZT Oliver Werschky	Zfx Zirkon GmbH Tel.: 0 82 54/96 30

ANZEIGE

dentaltrade®
...faire Leistung, faire Preise
Wir wachsen weiter und suchen ab sofort:
2 Zahntechniker / ZTM (m/w)
für unser eigenes Meisterlabor in China (nahe Hongkong)
Als eines der marktführenden deutschen Handelsunternehmen für Zahnersatzleistungen aus dem Ausland bieten wir Ihnen ein modernes Umfeld sowie eine interessante und verantwortungsvolle Tätigkeit.
Ihre Aufgabenbereiche mit unserem deutschen Meisterteam vor Ort:
• Qualitätsmanagement
• Auftragsbetreuung
• Ausbildung und Personalführung
Voraussetzung:
Mehrjährige Erfahrung in der Erstellung der kompletten zahntechnischen Leistungspalette sowie im Bereich Kontrolle und Qualitätssicherung, Führungserfahrung, gute englische Sprachkenntnisse. Geboten werden u. a.: Ein angemessenes Gehalt, eine betriebliche Altersvorsorge, kostenloser Hin- und Rückflug, kostenlose Heimreise, Auslandskrankenversicherung, Stellung einer angemessenen Wohnung. Ihre aussagekräftige Bewerbung – mit Angabe der Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit – richten Sie bitte an Frau Nadine Fahrenholz.
dentaltrade GmbH & Co. KG • Grazer Str. 8 • 28359 Bremen
Telefon: +49 (0)421 – 247 147 – 0 • fahrenholz@dentaltrade.de • www.dentaltrade.de

