

ZWL

ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR

ISSN 1617-5085 • F 47376 • www.oemus-media.de • Preis: € 5,- | sFr 8,- zzgl. MwSt.

Marketing – Erfolgsstrategien für das Labor ab Seite 8

ids vorschau

**Im Vordergrund stehen die
Prozesse im Labor**

ab Seite 24

technik |

**Presskeramik –
Sicher, schnell und einfach**

ab Seite 28





Dr. Markus Heibach
Geschäftsführer des VDDI

„IDS 2005: Hingehen, anschauen, prüfen, mitreden, entscheiden“

Die Internationale Dental-Schau (IDS) ist unbestreitbar das dentale Mega-Ereignis des Jahres. Mit 1.550 Ausstellern aus 50 Ländern auf einer Fläche von 107.000 Quadratmetern bietet das umfassendste Schaufenster der weltweiten Dentalbranche eine Fülle von zukunftsorientierten Konzepten und innovativen Systemlösungen für Dentallabor und Praxis.

Alle zwei Jahre besteht für Zahntechniker aus Deutschland in Köln, also praktisch vor der eigenen Haustür, die ausgezeichnete und einzigartige Gelegenheit, sich vergleichend über den neuesten Stand der dentalen Technik zu informieren. Erfahrene Zahntechnikermeister und auch der zahntechnische Nachwuchs können hier gemeinsam die Zukunft der Dentaltechnik erleben. Das unterstreicht nicht zuletzt auch die Motivation, als Zahntechniker in seinem Traumberuf erfolgreich zu sein. Wo sonst, wenn nicht im Dentallabor, verbindet sich filigranes Arbeiten mit ausgefeilter Präzisionstechnik auf höchstem handwerklichen Niveau mit der Gewissheit, dazu beigetragen zu haben, einem Menschen einen entscheidenden Teil seiner Lebensqualität zu erhalten oder gar erst zurückgegeben zu haben.

Bester Beweis für die hohe Innovationsfreudigkeit und gleichzeitig die soliden Grundlagen des Zahntechniker-Handwerks in Deutschland und den hohen Stand der Ausbildung im Meisterlabor ist der Gysi-Preis, der seit zehn Jahren vom Verband der Zahntechniker-Innungen (VDZI) auf der IDS an den besten Nachwuchs verliehen wird. Auch dies ein Beleg, dass die IDS nicht nur das Schaufenster für die neuesten Produkte, sondern auch das Forum für das herausragende Niveau des deutschen Zahntechniker-Handwerks ist.

Wer die anerkannt hohen Qualitätsstandards der Zahntechnik in Deutschland halten will, muss heute schon die fachliche Zukunft des Handwerks erkunden und im eigenen Labor mitgestalten. Es gilt heute mehr denn je, den Überblick über aktuelle Trends zu behalten, um den Anschluss an die zukünftige Entwicklung nicht zu verpassen. Kein anderer Ort der Welt ist besser als die IDS geeignet, die weltgrößte Produktschau von Innovationen für eine Woche auf überschaubarem Raum zu vereinen.

Mehr denn je steht die Dentalfamilie vor vielschichtigen Kommunikationsaufgaben mit den Patienten. Gerade die Zahntechniker sind vor Ort im Kommunikationsprozess mit Zahnärzten und Patienten und brauchen dafür Informationen aus erster Hand. Ziel der Kommunikation ist es, umfassend über die modernen Möglichkeiten der Zahntechnik als Partner der Zahnheilkunde aufzuklären. Die IDS ist der ideale Marktplatz, auf dem Sie sich durch eigenes Anschauen, durch Vergleichen und Prüfen, durch Diskutieren und Fachgespräche mit Kollegen kompakt auf den neuesten Stand bringen können.

Wer rechtzeitig Weichen stellen und seine Zukunft aktiv gestalten will, kommt zur IDS 2005.

Also, wir sehen uns in Köln!

Ihr
Dr. Markus Heibach
Geschäftsführer des VDDI



Seite 28

IPS Esthetic Veneer: Markus Wittmann testet eine neue Generation von Rohlingen mit stark verbesserten lichtoptischen Eigenschaften.

Seite 38

Prothesenkunststoff Eclipse – Das innovative lichthärtende Material macht gleich mehrere Arbeitsschritte überflüssig.



wirtschaft

- 8 **Labormarketing** – Stefan Schneider: Das Labor als Marke
- 14 **Kommunikationskonzept** – Carsten Becker: Die derzeitige Situation als Chance nutzen
- 18 **Laborversicherung** – Marcus Angerstein: Modula Maestro, die Laborversicherung mit neuem Bedingungsmerk
- 20 **Finanzmanagement:** Factoring als flexibler Baustein

technik

- 24 **IDS Vorschau** – Natascha Brand: Intelligente Systeme für das Labor
- 26 **Forum** – denttechnica: Das Motto des VDZI: „Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“
- 28 **IPS Empress Esthetic Veneer** – Markus Wittmann: Die neue Generation von Rohlingen im Test
- 35 **Zukunftsperspektiven** – Interview mit Dr. Martin Schuster: Wie kann sich das Labor auf die Gesundheitsreform einstellen.
- 38 **Totalprothesen** – Dr. Christian W. Ehrensberger: Einfache Anfertigung von Teil- und Totalprothetik mit innovativem lichthärtenden Prothesenkunststoff
- 40 **Carat-Metallkeramik** – Joachim Bredenstein: Der reibungslose Arbeitsablauf bei der Herstellung einer VMK-Brücke, Teil 2



Seite 51

32. Internationale Fortbildungstagung für Zahntechniker – 160 Teilnehmer informierten sich in St. Moritz über neue Entwicklungen sowie zahn-technische Spitzenleistungen und holten sich Motivation für den Laboralltag.

firmenporträt

46 Jubiläum – BUSCH & CO. KG: Hundertjähriges Bestehen – Einblick in die Firmenhistorie

event

48 Eventnews

51 Kongress St. Moritz – ZTM Martin Weppeler, Natascha Brand: Neue Impulse für den Laboralltag

57 Motivation – Natascha Brand: Wieland-Abendveranstaltung als Auftakt für einen Arbeitskurs mit Andreas Nolte

60 Kommunikationsweiterbildung: Workshop der Dentaltechnik Krug mit dem Titel: „Vom Ich zum Du zum Wir“

laborprodukte

62 Laborprodukte

www interessantes im web

66 Interessantes im Web

rubriken

3 Editorial

5 Impressum

Verleger:	Torsten R. Oemus
Verlagsanschrift:	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel.: 03 41/4 84 74-0 Fax: 03 41/4 84 74-2 90 zwl-redaktion@oemus-media.de
Verlagsleitung:	Torsten R. Oemus Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller
Projektleitung:	Stefan Reichardt Tel. 03 41/4 84 74-2 22 reichardt@oemus-media.de
Anzeigendisposition:	Lysann Pohlann Tel. 03 41/4 84 74-2 08 pohlann@oemus-media.de
Abonnement:	Andreas Grasse Tel. 03 41/4 84 74-2 00 grasse@oemus-media.de
Creative Director:	Ingolf Döbbecke Tel. 03 41/4 84 74-0 doebbecke@oemus-media.de
Art Director:	S. Jeannine Prautzsch Tel. 03 41/4 84 74-1 16 prautzsch@oemus-media.de
Chefredaktion:	Natascha Brand (V.i.S.d.P.) Tel. 0 86 51/60 20 53 brand@dentalnet.de
Redaktion:	Carla Schmidt Tel. 03 41/4 84 74-1 21 carla.schmidt@oemus-media.de
ZT Matthias Ernst Betriebswirt d. H.	Tel. 09 31/5 50 34 ernst-dental@web.de
Lektorat:	H. u. I. Motschmann Bärbel Reinhardt-Köthnig Tel. 03 41/4 84 74-1 25 motschmann@oemus-media.de

Erscheinungsweise: ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor erscheint 2005 mit 6 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 8 vom 1. 1. 2005. Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktions-eigenen Signa oder mit Verfassernamen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sondereile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Es gelten die AGB, Gerichtsstand ist Leipzig.

Bezugspreis: Einzelheft € 5,00 ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Jahresabonnement im Inland € 25,00 ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnement-Bestellung innerhalb von 2 Wochen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Kommunikation, Emotion und Labor

Das Labor als Marke wird in Zukunft kein utopischer Begriff sein. Schon heute müssen Mittel und Wege geschaffen werden, Zahnärzte und Patienten zu informieren. Produkte und Dienstleistungen brauchen einen klar strukturierten und zeitgemäß visualisierten Rahmen. woa werbeagentur zeigt beispielhaft die wichtigsten Maßnahmen zur Entscheidungsfindung in diesem Prozess.

▶ Stefan Schneider

Eine feste Größe in der Marketingplanung, die nur zu oft als die Darstellung von bunten Bildern beschrieben wird, ist die Kommunikationspolitik. Consulter und Betriebswirtschaftler messen der externen Kommunikation wenig Bedeutung bei. Dabei hat sie einen entscheidenden Anteil an einer Marketingstrategie. Verstand man unter Kommunikationspolitik früher ausschließlich alle Maßnahmen zur Verkaufsförderung, die ursprünglich nur dem Zweck des tatsächlichen und direkten Verkaufens dienen sollten, so bedient die Kommunikation heute viel komplexere Sachverhalte. Wir sprechen von gezielter Beeinflussung und Manipulation von Kunden, wir sprechen von der totalen Identifikation mit dem Produkt und der eigenen Bestätigung, die durch den Kauf vermittelt werden soll. Dass jedoch viele Branchen, Produkte und Marktumfelder existieren, wo allgemeine Plattitüden nicht zutreffen, wird oft von Beratern und Werbefachleuten verschwiegen und letztendlich immer wieder das gleiche Werbe-Muster angewandt.

Werbung kann mehr als nur verkaufen

Zahnärzte und Labore bewerben in der Regel ihre Leistungspalette und deren Qualität. „Nach § 27 MBO (...) ist insbesondere eine anpreisende, irreführende oder vergleichende Werbung nicht erlaubt. Ferner bestehen weitere Verbote, die durch die Bestimmungen des Heilmittelwerbegesetzes und des Wettbewerbsgesetzes den Handlungsraum einschränken“, so Herr Rechtsanwalt Sras von der Kanzlei Sras & Hofmann in Wiesbaden, der erst als Mediziner die Vorliebe für die Juristerei entdeckt hat. Werbung hat heute eine tiefere Wirkung. Die Zeit der Absatzmärkte ist vorüber und die Zahntechniker sind in der Zeit der Nachfragemärkte angekommen. Damit bewegen wir uns auf einen Bereich zu, den man nicht genau greifen kann und als „weiche Faktoren“ bezeichnet. Die weichen Faktoren sind psychologische Faktoren, die das Image des Dentallabors und die Bekanntheit des Labors als Marke ausma-

kontakt:

woa werbeagentur GmbH
Grabenstraße 24
65183 Wiesbaden
Tel.: 06 11/1 60 29-0
Fax: 06 11/1 60 29-29
E-Mail:
schneider@woa-wiesbaden.de
www.woa-werbeagentur.de

chen. Sie schaffen emotionale Werte und Bindungen.

Markenbekanntheit und Image lassen sich mittlerweile messen, diese Erhebungen sind aber mit immensen Kosten behaftet, sodass sich ein mittelständisches Unternehmen eine solche Messung in den seltensten Fällen leisten kann. Und doch sind es gerade diese weichen Faktoren, die die Kommunikation und Werbung von morgen mitbestimmen werden.

Aufklären und informieren

Zahnarzt- und Laborwerbung muss mit Informationen und Aufklärung überzeugen. Dies kann und sollte in einem emotionalen Umfeld geschehen. Es steht nicht das Verkaufen – möglicherweise auch noch über den Preis – im Vordergrund, sondern die Vermittlung von Informationen.

Aktuell sind die Patienten über die Veränderungen im Gesundheitswesen extrem verunsichert. Es reicht somit nicht aus, nur über Produktpalette und Leistungen von höchster Qualität, Güte und Handwerkskunst zu sprechen. Vielmehr ist eine direkte, emotionale und informative Ansprache des Patienten und besonders auch der Zahnärzte wichtig. Missverständnisse können und müssen kommunikativ ausgeräumt werden. Wer hier und heute überzeugen kann, ist mit Sicherheit schon morgen bei den ersten Probearbeiten für Dentaldienstleistungen und kann sich somit einen Vertrauensvorsprung verschaffen. Dass dabei natürlich auch über neue Technologien, spezielle Arbeitsabläufe und die Produktvielfalt gesprochen werden muss, ist selbstverständlich. Denn nur so kann langfristig beim Zahnarzt und seinen Patienten ein Gefühl für leistungsgerechte Honorare entwickelt werden. Dies wird in Zukunft auch die Nachfrage nach privaten Leistungen oder Zusatzleistungen wieder steigen lassen.

Weitere Marketingaspekte

Um den kommunikativen Zweig der Marketingplanung erfolgreich umsetzen zu können, sollte im Vorfeld eine regionale Feldanalyse oder Marktforschung erarbeitet werden. Anhand dieser Werte und Erfahrungen kann dann eine Strategie definiert werden, die im absoluten Einklang mit der Unternehmensstrategie stehen muss.

Nur wer genau weiß, welche Produkte und Dienstleistungen zu welchem Preis in welchem Umfeld angeboten werden können, kann tatsächlich darauf ausgerichtete Werbung betreiben. Und unter Produkten sollte auch das eigene Unternehmen selbst verstan-

den werden. Denn stimmt die Leistungsbeurteilung der Mitarbeiter nicht, ist die Qualität und die Terminierung unbefriedigend, dann hilft die beste Kommunikation nicht weiter. Man wird den Patienten oder Kunde Zahnarzt nicht zum Kauf oder der Inanspruchnahme von Dienstleistungen bewegen. Dies gilt sowohl für die Zahnarztpraxis als auch für das Dentallabor.

Das Labor als Marke

Der Weg zur Marke ist langwierig und mit einem hohen Engagement verbunden. Dabei ist der Einklang zwischen dem Erscheinungsbild des Unternehmens und den Produkten/Leistungen sehr wichtig. Marken sind heute beweglich, sie entwickeln sich kontinuierlich weiter und sind am Puls der Zeit. Die Unveränderlichkeit eines Markenauftritts ist Vergangenheit. Denn so wie sich Käufer- und Konsumentenverhalten ändern, so muss sich auch die Marke den aktuellen Marktgegebenheiten anpassen.

Wichtig ist auch hier, dass es keinen allgemeingültigen Weg zum Ziel gibt. Eine Marke lebt schließlich aus ihrer Individualität und ihrer Einzigartigkeit. Dies kann durch die Unternehmerpersönlichkeit selbst bestimmt sein oder durch eine hohe Bereitschaft, den Kunden durch Qualität im Verhältnis zum Preis zu überzeugen oder aber durch ein besonderes Engagement in der Kommunikation und Werbung.

Vielschichtige Kommunikation

Dieser letzte Weg stellt das Potenzial dar, auf mehreren Ebenen mit dem Kunden Zahnarzt sowie dem eigentlichen Patienten in Kontakt zu treten. Denn speziell die Patienteninformation ist kein exklusives Gut des behandelnden Zahnarztes. Hier können partnerschaftliche Ansätze geschaffen werden, die das Labor als Know-how-Träger initiieren kann.

Um im Vorfeld Vertrauen zu schaffen, bedarf es natürlich einer optimierten Selbstdarstellung. Dabei spielt das Corporate Design eine wichtige Rolle. Bildet es doch letztendlich die visuelle Klammer für das eigene Unternehmensbild, seiner Leistungen und Produkte. Die Halbwertszeit für ein solches Corporate Design liegt heute bei zirka drei bis fünf Jahren. Danach ist nicht zwingend ein völliges Redesign der Marke und aller Kommunikationsmittel nötig, oftmals bedarf es nur einer kleinen Anpassung an den Zeitgeschmack. Aber nach spätestens zehn Jahren sollte sich jeder Unternehmer die Frage nach der Integration seiner Marke in das kausale Umfeld stellen.



Stefan Schneider



ZTM
Lothar Katnawatos

Interview

„Im Zentrum der Überlegung steht immer unser Kunde“

Stefan Schneider, woa werbeagentur (woa), befragte ZTM Lothar Katnawatos zum Thema „Zahnlabor Zukunft und Kommunikation“.

Welche persönlichen Werbemaßnahmen werden vom Zahnlabor Katnawatos angewendet?

Wir veranstalten im Jahr ca. 3 bis 4 Kundenveranstaltungen zu attraktiven Themen rund um die Zahnmedizin, z. B.

- mit perfekten Zahnimplantaten mitten im Leben
- hochkarätige Informationen zu dem Thema Vollkeramik
- CNC-gefertigte Kronen und Brücken
- zukunftsweisende Funktionsdiagnostik mit dem IPR-System und vieles mehr.

Auch Schulungen von Praxispersonal in Organisation und Abrechnung sind ein Teil unserer Werbemaßnahmen. Darüber hinaus veranstalten wir auch Informationsveranstaltungen für Patienten zu diversen Themen.

Welche Maßnahmen werden ergriffen, um das Zahnlabor Katnawatos als Marke zu positionieren?

Zahntechnik Katnawatos ist seit 30 Jahren ein Garant für hochwertige Zahnversorgung und ein qualifizierter Ansprechpartner für gute Zahnärztinnen und Zahnärzte. Wir werden alle Maßnahmen, die wir im CompeDent-Verbund beginnen, konsequent nach außen umsetzen.

Welchen Support bietet das Zahnlabor Katnawatos,

respektive die CompeDent-Gruppe ihren Partnern an?

Umfangreiche Patienten-Beratungstools wie das Praxis-Plus-Konzept, Imagebroschüren für die Zahnarztpraxis, umfangreiche Flyer zur Information von unterschiedlichen Versorgungsarten, Pflegeschekcheften, Konformitätserklärungen, Unterstützung der Funktionsdiagnostik mit dem IPR-System, und bebilderte Angebotsmappen. Ausgesuchter, günstiger Materialeinkauf für die Zahnarztpraxis sind Teile eines umfangreichen Marketingkonzeptes.

Wo liegen die Vorteile einer Labor-Gruppe?

Wichtigster Vorteil ist der Synergie-Effekt und der Erfahrungsaustausch Gleichgesinnter und die Realisierung von kundenbezogenen Projekten, die man als Einzelner nicht durchführen könnte.

Warum sind Sie in der CompeDent? Wo lag die Motivation zur Gründung der Gruppe?

Ich habe die CompeDent-Laborgruppe mitgegründet, weil ich das Potenzial erkannt habe, welches damit für unsere Betriebe, unsere Kunden und unsere Mitarbeiter damit zur Verfügung steht. Im Zentrum der Überlegung steht immer unser Kunde.

Inwieweit ist die Außendarstellung mit der strategischen Ausrichtung verknüpft?

Ein wichtiger Baustein des Unternehmensbildes ist das gemeinsame Qualitätsmanagement, welches durch Zertifizierungen nach ISO 9001:2000 (SGS) und DIN EN ISO 13488:2001 (EUROCAT) bestätigt und laufend im Betrieb mit den Mitarbeitern weiterentwickelt werden.

Gibt es ein konzeptionelles Gerüst für den Marketingmix innerhalb der Gruppe bzw. für das Zahnlabor Katnawatos?

Die Außendarstellung findet sich in einem gemeinsamen, strategisch ausgerichteten Internetauftritt wieder, von dem differenzierten Leistungsangebot bis hin zur Kundeninformation und Patientenberatung für unsere Kunden.

Wie muss das nach außen dargestellte Unternehmensbild durch interne Maßnahmen untermauert werden?

Wichtigste Maßnahme ist hier die konstante Qualität mit höchstmöglichem Kundennutzen. Konsequente Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter ist eine der wichtigsten Voraussetzungen dafür.

Wo sehen Sie den Ansatzpunkt für die persönliche Kommunikation mit dem Zahnarzt?

Wichtigster Baustein für diese Kommunikation ist das persönliche Gespräch und die genaue Beschreibung von Leistungsinhalten. Unterstützt werden wir durch eine umfangreiche individuelle Kundensonderwunschkarte, aus unserer speziellen Labor-Software. Es ist ganz besonders wichtig, dass wir auf die individuellen Wünsche und Erwartungshaltungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte eingehen.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie in der direkten Patientenansprache?

Durch perfekt sitzende und ästhetisch makellosen Zahnersatz stärken wir das Selbstvertrauen der Patienten und zeigen ihnen damit, dass wir der Systempartner seines Zahnarztes sind und Ansprechpartner in allen Fragen um das Thema Zähne. Darüber hinaus unterstützen wir dies alles mit einem attraktiven Teilzahlungsangebot.

Wo sehen Sie die Zukunft der Zahntechnik und der Dentallabors?

Die Zukunft der Zahntechnik ist geprägt von einer Weichenstellung bei den Versorgungsarten und der Qualität. Die Sozialversicherung zieht sich immer mehr aus der Leistungspflicht zurück und der Patient wird sich in Eigenverantwortlichkeit um seine Gesundheit verstärkt kümmern müssen. Die Angebotspalette der zahntechnischen Laboratorien wird sich auch um viele Zusatzleistungen erweitern, wie zum Beispiel erweiterte Garantien. Ein natürliches Lächeln mit gesunden Zähnen ist eine der Voraussetzungen für Wohlbefinden und Erfolg. Deshalb ist unser Slogan: „Natürlich schöne Zähne“.

info:

Lothar Katnawatos ist Gründer von Zahntechnik Katnawatos in Wiesbaden und Mitbegründer der CompeDent-Gruppe mit Sitz in Coburg. Er hält auf der IDS in Köln am Samstag, dem 16. April 2005 zusammen mit Frau Dr. Uphoff einen Vortrag zum Thema „Chancen der Öffentlichkeitsarbeit der Handwerksbetriebe“ (Europasaal der Messe Köln, 11.45 Uhr).

Kommunikationsmix

Die einzelnen Elemente für den Kommunikationsmix innerhalb einer Marketingstrategie sollten jährlich entwickelt, geplant und budgetiert werden. Dabei kann jedes Unternehmen auf eine Vielzahl von Kommunikationskanälen und -maßnahmen zurückgreifen (siehe Grafik).

Grundsätzlich sollte in drei Kanäle unterschieden werden:

- Kommunikation zum Zahnarzt

- Kommunikation mit dem Zahnarzt zum Patienten
 - Kommunikation zum Patienten
- Jeder dieser Kanäle bedarf einer eigenen Sprache.

Die Kommunikation zum Zahnarzt sollte von Information und partnerschaftlicher Zusammenarbeit geprägt sein. Dabei kann eine aktive Unterstützung des Behandlers, seiner Mitarbeiter in der Praxis oder der eigenen Kommunikationsmittel des Zahnarztes be-

trieben werden. Als weitere Option können Schulungen und direkte Informationsveranstaltungen zu aktuellen Themen und Praxistipps veranstaltet werden. Hierbei sollte immer die persönliche Beziehung im Vordergrund stehen. Grundlage ist einerseits eine genaue Beschreibung von Leistungsinhalten und andererseits das persönliche Miteinander – die Chemie muss stimmen. Der Zahnarzt kann letztendlich nur so gut sein, wie das Produkt, das er am Patienten implantiert. Die gemeinschaftliche Kommunikation von Zahnlabor und Zahnarzt sollte von emotionaler Information geprägt sein und dem Patienten Teamgeist und Harmonie vermitteln. So kann der Behandler im direkten (Beratungs-)Gespräch die besten Techniken vorstellen und dem Patienten ein Gefühl von Sicherheit vermitteln. Durch die Überlassung von Informationsmaterialien wird eine Grundlage geschaffen, die ein gemeinschaftliches Geschäft begründet. Denn gerade durch den Verkauf von privaten (Zusatz-)Leistungen kann der Behandler sein eigenes Budget kräftigen. Bedingt durch gesetzliche Vorgaben ist die Kommunikation zum Patienten beschränkt. Dabei steht der Imagefaktor grundsätzlich im Vordergrund. Dieser sollte jedoch mit zeitaktuellen, themenbezogenen Inhalten untermauert werden. Dafür bieten sich mehrere Möglichkeiten an:

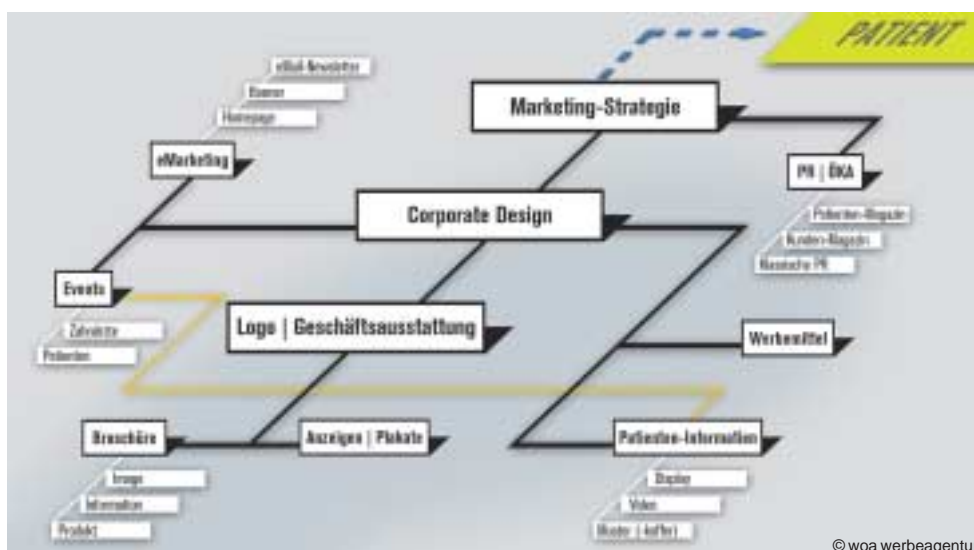
- Homepage
- Informationsveranstaltungen
- Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit)
- Publikumsanzeigen

Die Zielgruppe und das beworbene Produkt sollten dabei in Einklang mit den gesetzten Projektzielen gebracht werden. Als Faustfor-

mel kann gelten: Wen kann ich mit was wann erreichen?

Strategische Entscheidung in die Zukunft

Immer deutlicher zeigt sich ein Trend zur Gruppenbildung auf. Dabei ist es für jedes Dentallabor wichtig, sich im Vorfeld eines Gruppenbeitritts oder gar einer Gruppengründung Gedanken über die Strategie von morgen zu machen. Ist die strategische Entscheidung erst einmal gefallen, gilt es unter bestimmten Gesichtspunkten einen oder mehrere gleichwertige Partner zu finden. Möglicherweise beauftragt man auch externe Berater und Moderatoren für diesen Findungsprozess. Bieten doch die Gruppen, solange sie eine föderale Struktur haben, ein optimales Potenzial zur Selbststärkung. Zum Beispiel können Kosten in der Entwicklung von Marketingmaßnahmen und in der technischen Ausstattung durch mehrere Partner innerhalb der Gruppe leichter aufgebracht werden. Auch Vorteile im Wareneinkauf können durch eine Bündelung genutzt und möglicherweise an den Zahnarzt weitergereicht werden. Auch so lässt sich der Kunde Zahnarzt weiter binden. Aus Sicht der Gesundheitsplaner wird es in Deutschland einen ähnlichen Trend wie in den USA geben – hochspezialisierte Zahnästheten oder Low-Budget-Labors. Wichtig ist aber die Feststellung, dass es in beiden Bereichen die Möglichkeiten und das Potenzial für ein gesundes wirtschaftliches Bestehen des Unternehmens gibt. Und wer diese strategische Entscheidung gefällt hat, hat auch schon die weiteren Grundlagen für seine externe Kommunikation gelegt. ◀



Die wichtigsten Kommunikationsmittel für Zahnlabore. Verknüpfte Maßnahmen versprechen mehr Erfolg.

„Grabe den Brunnen, ehe du durstig bist!“

Unbestritten kämpfen derzeit viele Dentallabore ums nackte Überleben. Dennoch sollte man versuchen, die derzeitige Situation nicht nur als Bedrohung, sondern auch als Chance zu sehen. Arbeit wird es in den nächsten Monaten sicherlich wieder geben, bis dahin sollte man sein Labor auch entsprechend positioniert haben.



Carsten Becker

▶ Carsten Becker

Die Dentalbranche durchlebt derzeit eine essenzielle Krise. Die goldenen Jahre scheinen endgültig vorbei zu sein. Als Auslöser für die derzeitige Situation werden von den Betroffenen eklatante Versäumnisse in der Politik und die Unentschlossenheit der Krankenkassen verantwortlich gemacht. Viele Dentallabore mussten mittlerweile unverschuldet Kurzarbeit anmelden und fürchten um ihre Existenz. Was bleibt den Laborinhabern anderes übrig als im Labor zu sitzen und darauf zu warten, dass Dritte auf dem Markt wieder für klare Verhältnisse sorgen?

Eine ganze Menge. Selbst am Markt aktiv zu werden und Zahnärzte in der umfassenden Patienteninformation zu zahnmedizinischen Themen zu unterstützen, ist für jedes Labor ein Ausweg aus der Krise. Oftmals wird die Information der Patienten gerade in Bezug auf hochwertige Alternativen in den Praxen nicht konsequent umgesetzt, daher besteht ein immenser Informationsbedarf in diesem Bereich. Übernimmt das Labor diese Aufklärungsarbeit, verfügt es mittelfristig auch über die Patienten. Und zwar Patienten für hochwertige Leistungen. Da eine solche Konstellation mit Sicherheit den Zahnärzten nicht verborgen bleiben wird, erzielt das Dentallabor natürlich im Ansehen seiner Zahnärzte auch einen ganz anderen Stellenwert.

Beratung für Zahntechniker

Dass dies nicht nur pauschale und theoretische

Aussagen von Außenstehenden sind, zeigt der Blick auf das Produktportfolio von dieberatungspraxis, ein Gießener Unternehmen, das sich unter anderem auf die Beratung von Dentallabors spezialisiert hat und bei dem täglich Laborinhaber aus ganz Deutschland Rat suchen. Gesprächsthemen sind neben dem ursprünglichen Kerngeschäft, der Neukundengewinnung für Dentallaboratorien, unter anderem Öffentlichkeitsarbeit, Außendienstschulungen, Verkaufsförderungen oder Unternehmensberatungen. Mittlerweile verfügt dieberatungspraxis über ein interdisziplinäres Team aus Betriebswirten, Marketingexperten, Kommunikationsfachwirten, Juristen und Medizinern. Daher ist man in Gießen in der Lage, sämtliche Kundenbedürfnisse entsprechend zu befriedigen.

Dass diese unter Umständen sehr vielseitig sein können, zeigt die Erfahrung. Daher wird mit jedem Kunden auch zunächst ein so genanntes marketingorientiertes Kommunikationskonzept (MaKom) entwickelt, denn was für das eine Dentallabor das Allheilmittel ist, muss für das andere zahntechnische Unternehmen noch lange nicht der Stein der Weisen sein.

In Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Dentallabor wird ein individuelles Handlungskonzept entwickelt und damit Perspektiven für die unternehmerische und persönliche Zukunft. Berücksichtigt werden hierbei das persönliche Umfeld des Dentallabors, das zur Verfügung stehende



Errol Akin

kontakt:

Carsten Becker

Projektleiter Dental
dbp – dieberatungspraxis
Gesellschaft für Kommunikation
Europastraße 3
35394 Gießen
Tel.: 06 41/9 48 83-85
Fax: 06 41/9 48 83-99
Mobil: 01 75/5 95 93 55
E-Mail:

c.becker@dieberatungspraxis.de
www.dieberatungspraxis.de

Budget und die Zielsetzung des Partners. Basierend auf dem MaKom, welches auch als Fahrplan für alle Marketingaktivitäten der nächsten Monate betrachtet werden kann, werden nun konkrete Maßnahmen gemeinsam umgesetzt, um der Zielerreichung gerecht zu werden. Diese Maßnahmen können sich beispielsweise auf die Gewinnung von Neukunden beschränken oder auf die Schulung der Außendienstmitarbeiter konzentrieren. Eventuell wird im Rahmen des marketingorientierten Kommunikationskonzepts auch festgestellt, dass eine Neukundengewinnung überhaupt nicht sinnvoll ist, sondern in erster Linie bestehende Kundenbeziehungen intensiviert werden müssen. Auch dafür verfügt die Beratungspraxis über erprobte und erfolgreiche Konzepte, die die Zielerreichung gewährleisten.

Leider entdecken viele Labore den Bedarf an Marketingmaßnahmen erst, wenn sie auf Grund wirtschaftlicher Veränderungen hierzu gezwungen werden. Dem chinesischen Sprichwort „Grabe den Brunnen, ehe du durstig bist!“ wird in der Dentalbranche leider viel zu selten Beachtung geschenkt.

Guter Service statt diverser Vergünstigungen

Die am häufigsten nachgefragte Dienstleistung ist das Neukundengewinnungsprojekt für Dentallaboratorien. Als Kommunikationstrainer für Dentallaboratorien und Zahnarztpraxen sind wir bereits seit Jahren in der Dentalbranche tätig, kennen daher die Bedürfnisse aller auf diesem Markt befindlichen Parteien. Ist der Zahnarzt durch Mithilfe des Dentallabors in der Lage, mehr Geld zu verdienen, ist er auch gerne bereit sein Labor zu wechseln bzw. bestimmte Arbeiten mit einem weiteren Labor abzuwickeln. Dies geschieht im Rahmen der Neukundengewinnung nicht auf Kosten des Dentallabors, sondern es werden Win-Win-Situationen geschaffen, von denen beide Seiten profitieren sollen. Heutzutage sind die Unterschiede im Leistungsportfolio der Dentallaboratorien durchaus vergleichbar. Praxisnahe, innovative und wirtschaftliche Erfolg versprechende Konzepte sind für den Zahnarzt für eine langfristige Zusammenarbeit bei Weitem interessanter als diverse Vergünstigungen oder guter Service und hochwertige Technik.



Das Firmengebäude von „dieberatungspraxis“ in Gießen.

dieberatungspraxis – ein umfassendes Konzept

Ein weiterer Schwerpunkt des Gießener Beratungs-Unternehmens sind bundesweite Informationskampagnen zu gesundheitlichen Themen. Ziel dieser Kampagnen ist es, Patienten zu bestimmten gesundheitlichen Themen aufzuklären. Erstmals wurde eine derartige Aufklärungskampagne in Zusammenarbeit mit der Felix-Burda-Stiftung durchgeführt und diente der Darmkrebsprävention. Darmkrebs ist eine häufige und bösartige Erkrankung in Deutschland und darüber hinaus vermeidbar. Patienten werden noch heute jährlich im Rahmen dieser Kampagne aufgefordert zum Arzt zu gehen und sich einer Vorsorgeuntersuchung zu unterziehen.

Für die Dentalbranche sind vor allem die Informationskampagnen zu den Themen Zahnimplantate und Parodontologie von Interesse. Während die Planungen zur Volkskrankheit Parodontologie noch im vollen Gange sind, sind selbige im Bereich Implantologie bereits abgeschlossen.

Informationskampagne Zahnimplantate

Die Informationskampagne Zahnimplantate dient der Patientenaufklärung. Information ist die Grundlage für steigende Absätze, insbesondere zum Thema Zahnimplantate, vor allem da viele Patienten sich unter einem Implantat vieles vorstellen können, jedoch keinesfalls eine Alternative zu ihrem bisherigen Zahnersatz. Den-

tallabore fungieren im Rahmen einer solchen Kampagne als Patientenvermittler in den einzelnen Regionen. Bundesweit wird unter Einbeziehung der Medien über Zahnimplantate objektiv berichtet, inklusive der Herausstellung der Vorteile. Patienten anfragen, die im Rahmen der Kampagne beim Organisator zwangsläufig auftreten, werden an die regionalen Partner, die Dentallabore, weitergeleitet. Die Partner haben dann die Möglichkeit, diese Patienten anfragen an die vom Labor einbezogenen Zahnärzte weiterzureichen. So entstehen Win-Win Situationen für Labor, Zahnarzt und Patient. Patienten profitieren von einer umfassenden, patientengerechten Aufklärung, Zahnärzte und Labor von der entstehenden Umsatzsteigerung. Alle Partner in der Kampagne profitieren von Radiospots, redaktionellen Beiträgen in Print-, Radio- und TV-Medien vor allem von ihrer Nennung in den dazugehörigen Informationsbroschüren und ihrer Teilnahme an regionalen Informationsveranstaltungen für Patienten.

Gemeinsam Stärke zeigen

Der Informationsbedarf der Bevölkerung zum Thema Zahnimplantate ist enorm. Umfragen haben ergeben, dass nicht einmal jeder Dritte Bundesbürger überhaupt

weiß, dass Zahnimplantate existieren, geschweige denn die Vorteile der hochwertigen Zahnersatzalternative kennt. Dies soll sich jedoch in Kürze ändern, denn das Interesse potenzieller Partner ist überwältigend. Trotz derzeitiger Umsatzeinbußen auf dem Markt besteht sowohl von Seiten der Dentallabore wie auch von Seiten der Zahnärzte oder Industriepartner großes Interesse an der Durchführung der Kampagne. Natürlich ist mit einer flächendeckenden Information über die Existenz und Vorteile von Zahnimplantaten auch ein steigender Absatz von Zahnimplantaten verbunden. Dass die von den Kassen bezahlte Leistung lediglich die Standard-Grundversorgung gewährleistet und keinesfalls an die Qualität einer hochwertigen Zahnersatzalternative heranreicht, muss zunächst in den Köpfen der Patienten verankert werden – Qualität hat nun mal ihren Preis.

Öffentlichkeitsarbeit zum Wohle der Patienten

Im Rahmen dieser Kampagne werden alle erprobten und bewährten Formate der Öffentlichkeitsarbeit für Dentallaboratorien genutzt. Werbespots, regionale Informationsveranstaltungen, Informationsbroschüren und Poster garantieren den Erfolg des Kampagnenziels. dieberatungspraxis setzt dabei auch ganz bewusst auf die neuen Möglichkeiten des Werberechts für Ärzte (näheres hierzu siehe Kasten).

Erfolge erfordern Aktivität

Auch Dentallabore können sich die Regelungen des Werberechts für Ärzte zu Nutzen machen und gemeinsam mit Zahnärzten werbewirksame Informationsveranstaltungen durchführen. Wer nicht bereit ist, neue Wege zu gehen und sich den neuen Gegebenheiten zu stellen, wird mittelfristig zwangsläufig auf der Strecke bleiben. Die Unterscheidung zu treffen, ob eine bestimmte Maßnahme in die Rubrik „Innovation“ oder „absurde Geschäftsidee“ einzustufen ist, muss natürlich jeder Laborinhaber weiterhin für sich alleine treffen, feststeht allerdings, dass ein Dentallabor, ohne auf dem Markt aktiv zu werden, am Jahresende alles erwarten kann, aber keinesfalls ein herausragendes Betriebsergebnis. Chancen und Ressourcen bietet der Dentalmarkt nach wie vor, die Kunst besteht darin, diese zu erkennen und die sich bietenden Chancen zu nutzen. ◀



Alexander Bechtler

Informationsrecht der Ärzteschaft ist Voraussetzung für die Ausübung des Patientenrechts auf freie Arztwahl

In den letzten Jahren hat das Bundesverfassungsgericht mehrfach in seinen Entscheidungen klargestellt, dass es auch Ärzten und Zahnärzten gestattet ist, mittels sachlicher Informationswerbung über ihre Praxis und dort angebotene Behandlungs- und Untersuchungsmethoden zu unterrichten. Die Bereitstellung von sachlicher, berufsbezogener, in verständliche Worte gefasster und jede Irreführung vermeidender Information durch die medizinischen Leistungserbringer, diene dem Verhältnis zwischen Arzt und Patient und damit der Gesundheitsversorgung, so das Bundesverfassungsgericht. Gerade die von den Leistungserbringern an die Patienten herangetragene Information ist die Grundlage und zwingende Voraussetzung der Entscheidung des Patienten, ob und wie er sich behandeln lässt und vor allem von wem. Die medizinische Versorgungsstruktur ist derzeit, gerade wegen der sich aus dem Gesundheitsmodernisierungsgesetz ergebenden Chancen, einem radikalen Wandel unterzogen. Sie bietet für Innovationen große Chancen. Die Ärzte, Zahnärzte und anderen medizinische Leistungserbringer in Deutschland befinden sich in einem Umdenkungsprozess und stellen sich patientenorientiert und unter Wettbewerbsgesichtspunkten auf. Dieser Wettbewerbsgedanke sollte in erster Linie den Patienten in Form von Qualität und Kostenbewusstsein zugute kommen.



Projekt Sicherheit – solo per Maestro ...

Modula Maestro – kaum jemand denkt bei diesem klangvollen Namen an eine Versicherungspolice für zahntechnische Meisterbetriebe, die seit 1999 neue Standards definiert hat. Auf der IDS 2005 stellt JULIANS die zweite Generation der Laborversicherung mit einem vollkommen neuen Bedingungswerk vor.

▶ Redaktion

Schon auf den ersten Seiten des neuen Bedingungswerkes ist die Handschrift von Marcus Angerstein klar erkennbar – Versicherungsschutz genießt nur der zahntechnische Meisterbetrieb. An der konsequenten Philosophie der Firma JULIANS hat sich also nichts geändert. Zahntechnik pur lautet auch in Zukunft das Motto des Friedberger Versicherungsmaklers.

Dies spiegelt sich auch an allen Ecken und Enden des neuen Bedingungswerks wider, das diesmal nicht auf einem so genannten „All-Risk“-Bedingungswerk basiert, son-

dern auf klassischen deutschen Versicherungsbedingungen, die durch ein eigenes Bedingungswerk (Modula 05) ergänzt, oder, wie böse Zungen behaupten, ausgehebelt werden. Beim Studieren der Bedingungen fällt auf, dass es sich nicht nur wieder um eine High-End-Police handelt, sondern die diversen Sonderregelungen, die mehrere Seiten beanspruchen, erneut aufzeigen, wie lückenhaft und praxisfremd allgemeine deutsche Versicherungsbedingungen sind. Vielen klassischen Problemen deutscher Versicherungsprodukte hat sich JULIANS wieder

kontakt:

JULIANS DENTALFORUM

Josef-Wassermann-Straße 50

86316 Friedberg

Tel.: 08 21/66 01-1 10

Fax: 08 21/66 01-1 12

Schadenhotline 08000-DENTAL

E-Mail: service@dentalforum.net

auf ganz eigene Art gewidmet. So zum Beispiel dem Thema Unterversicherung. Bei allen am Markt befindlichen Versicherungspolicen endet die Versicherungsleistung spätestens dann, wenn der Schaden höher ist als die vereinbarte Versicherungssumme, auch wenn im Versicherungsschein Unterversicherungsverzicht dokumentiert ist. Kunden der Firma JULIANS brauchen sich darum keine Sorgen machen. Die Versicherungssumme wird durch eine Formel errechnet, die auch zur Berechnung der Beiträge dient. Sollte die so ermittelte Versicherungssumme nicht ausreichen, leistet der Versicherer bis zu 500.000,- EUR über die vereinbarte Summe. Die Bedingungen sehen dabei keine Einschränkungen bezüglich nicht gemeldeter Neuanschaffungen oder dynamische Beitragsanpassungen vor.

Kein Zwang zur Alarmanlage

Besonders interessant wurde auch das Problem der Einbruchmeldeanlagen gelöst. Da seit geraumer Zeit die Einbrüche in Dentallaboratorien zunehmen, machen viele Versicherer bereits bei kleinen Betrieben Alarmanlagen zur Auflage für den Versicherungsschutz. Die neuen Modula-Bedingungen überlassen die Entscheidung dem Kunden. Wer seinen Betrieb freiwillig gegen Einbruch schützt, erhält höhere Entschädigungsleistungen und der im Vertrag vereinbarte Selbstbehalt wird erlassen. Viel wichtiger bei dieser Form der Regelung ist jedoch, dass sich der Versicherer nicht auf Leistungsfreiheit berufen kann, wenn die Alarmanlage, aus welchen Gründen auch immer, zum Zeitpunkt des Einbruchs nicht aktiv war.

Ebenfalls neu ist eine Klausel, in der der Versicherer ausdrücklich auf sein Recht zur Kündigung der Police im Schadenfall verzichtet. Die Kündigungsrechte des Kunden bleiben dabei unberührt.

Was den Leistungsumfang angeht, gibt es mehr Vollausstattung denn je. Die Deckungssummen wurden um 20 % auf 6.000.000,- EUR erhöht und gelten auch für den Fall auf andere Räume oder Gebäude übergreifende Feuerschäden. Die gemieteten Laborräume sind bis zu 500.000,- EUR standardmäßig abgedeckt. Für das Aufräumen nach dem Brand oder die Dekontamination stehen pauschal 2.500.000,- EUR zur Verfügung. In dieser Pauschale leistet der Versicherer sogar für Sachverständigenkosten bei große-

ren Schäden, wenn sich der Kunde bei der Regulierung durch den Versicherer benachteiligt fühlt. Der Produkthaftungsbereich umfasst bei Serienschäden neben den zahnärztlichen Kosten auch die Wiederherstellungskosten für den Zahnersatz. Dieser so genannte Erfüllungsschaden ist in anderen Policen grundsätzlich ausgeschlossen.

Umfangreiche Abdeckung dentalspezifischer Risiken

Bewährte Elemente wie die Deckung für Anschauungsmodelle des Labors in Zahnarztpraxen oder die Erstattung von Wiederherstellungskosten für Abdrücke und halbfertige Arbeiten wurden ebenso in das neue Bedingungsnetz übernommen wie die Erstattung von Goldvorräten, sowohl im Tresor wie unverschlossen auf dem Arbeitstisch. Lediglich das Erstattungsmaximum wurde auf Grund stark gestiegener Rückversicherungskosten auf 50.000,- EUR reduziert, was im Hinblick auf die stark gesunkene Bevorratung für die meisten Labors als ausreichend bezeichnet werden kann.

Bei der Fülle an zahntechnikspezifischen Regelungen gerät die Tatsache, dass es sich letztendlich um eine „normale“ Versicherung handelt, die auch bei Leitungswasser, Betriebsunterbrechung, Elektronik- bzw. Maschinenbruch- und Transportschäden oder ganz alltäglichen Privathaftpflichtschäden leistet, fast schon in Vergessenheit. Doch auch hier findet man Außergewöhnliches. Was früher über das eigentlich irreführende Wort „All Risk“ abgedeckt war, heißt heute „unbenannte Gefahren“ und ist bei Modula Maestro in den Bedingungen enthalten.

Eigenverantwortung wird belohnt

Bleibt die Frage nach den Kosten für so viel Sicherheit. Die Antwort ist nach wie vor die gleiche, denn wie eingangs festgestellt, lebt nach wie vor derselbe Geist in der Police: Risikospezifischer Schutz als oberste Priorität, eine eventuelle Beitragsersparnis ist als positiver Nebeneffekt zu betrachten. Wer bereit ist, sich von der klassischen Vollkasko mentalität zu lösen und Versicherung als Gefahrengemeinschaft zu akzeptieren, die vor Risiken schützt, die man selbst nicht tragen kann, kann über die verschiedenen Selbstbeteiligungsangebote erhebliche Summen einsparen. ◀

IDS info:
2005

JULIANS DENTALFORUM

auf der IDS 2005

Halle 10.1, Gang C, Stand 80

Liquide auch in schwierigen Zeiten

Factoring als flexibler Baustein gibt dem Dentallabor Stabilität und Sicherheit. Als echte Alternative zum klassischen Kreditwesen bietet es eine elegante Lösung zur Verbesserung der Laborliquidität. Gerade in unsicheren Zeiten bleibt das Labor dadurch zuverlässiger Arbeitgeber und dauerhaft sicherer Geschäftspartner mit konstanter Qualität.

▶ Redaktion

Gibt es eigentlich eine gute Nachricht aus der Wirtschaft? Egal, welche Zeitschrift man liest oder TV-Sendung man anschaut, die Beiträge tragen nicht dazu bei, die Stimmung zu heben. Eins wird klar, die Dentallabore stehen nicht alleine mit den unternehmerischen Problemen da. Nur nützt diese Erkenntnis keinem Dentallabor. Der deutliche Unterschied zur freien Wirtschaft besteht jedoch darin, dass Zahntechniker und Zahnärzte viel stärker von politischen Entscheidungen, vor allem gesundheitspolitischen, abhängig sind.

Wo Industrie und Handel „nur“ mit Basel II konfrontiert sind, ist der Bereich Zahngesundheit zusätzlich von Gesundheitsreformen betroffen. Auch die unternehmerischen Freiheiten sind eingeschränkt – nicht der Markt bestimmt die Nachfrage, sondern das gesetzliche Regulativ beeinflusst die Situation. Trotz dieser Vorzeichen wird vom Zahnarzt und Dentallabor erwartet, dass sie ihrer gesellschaftlichen Aufgabe, der Erhaltung und Verbesserung der Zahngesundheit, gerecht werden. Doch die hier vorhandenen Mittel werden immer knapper.

Eine Alternative zum klassischen Kreditwesen

Dentallabor-Inhaber und Zahnärzte bringen es immer wieder auf den Nenner: „Steigende Kosten durch Material, Löhne und Technik stehen sinkenden Erträgen gegenüber. Wenn sich dann noch der Zahlungsfluss verlangsamt oder gar Zahlungen ausfallen, führt das zu finanziellen Engpässen.“ Wenn nicht Rücklagen über Jahre aufgebaut wurden, bleibt nur der Gang zur Bank. Oder als eine echte Alternative zum klassischen Kreditwesen: das Factoring. Es bietet eine flexible und elegante Lösung zur Verbesserung der Laborliquidität.

Die Bank, „Basel II“ und der Markt

Jetzt, da der Gesetzgeber eine erneut veränderte Marktsituation für Dentallabore schafft und alle Wirtschaftszweige mit der Konjunktur zu kämpfen haben, stehen Banken ihren Kunden noch zurückhaltender gegenüber. Auf Grund der gesundheitspolitischen Entwicklung trifft dies besonders auf die Dentalbranche zu. Die Absenkung der Höchstpreise hatte 2003 Auswirkungen auf

kontakt:

**LVG Labor-Verrechnungs-
Gesellschaft mbH**
Rotebühlplatz 5
70178 Stuttgart
Tel.: 07 11/66 67 10
Fax: 07 11/61 77 62
E-Mail: info@lvg.de
www.lvg.de

Labor- marketing!

Was ist Factoring?

Factoring ist der Ankauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Diese gehen mit allen Rechten, Pflichten und Risiken an den Factor, den neuen Eigentümer über. Betriebswirtschaftlich gesehen tritt für den Factoring-Nehmer, das Dentallabor, der Liquiditätseffekt so ein, als hätte sein Kunde sofort bezahlt. Bei dieser Finanzierungsform wird das Dentallabor weder Schuldner, noch geht es ein neues Kreditverhältnis ein. Factoring ist ein Finanzierungsinstrument, das in vielen Branchen einen Liquiditätsstandard setzt und schon lange praktiziert wird. Die LVG mbH, Stuttgart, ist die erste Gesellschaft, die das moderne Factoring auf die Bedürfnisse der Dentalbranche abgestimmt und adaptiert hat. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Dentalmarkt sorgt sie zuverlässig für Liquidität und entwickelt neue Marketinginstrumente für Zahnarzt und Dentallabor, wie z.B. Patientenfinanzierung.

die Arbeitslosigkeit von Zahn Technikern. Das Freistellen von Mitarbeitern ist jedoch nicht ein Zeichen für eine allgemein verbesserte Zahngesundheit und weniger Bedarf an Zahnersatz, sondern die Reaktion der Dentallabore auf die Ertragsentwicklung, Auftragssituation und den internationalen Wettbewerbszuwachs. Die Kreditinstitute werden diese Gesamtsituation bewerten und beim Rating des Dentallabors berücksichtigen. Das mögliche Ergebnis ist – in worst case – trotz voller Auftragsbücher kann kein erweiterter Kredit gewährt werden. Dem Labor droht ein Liquiditätsengpass. Selbst wenn die Bank den Kreditrahmen erweitert, bedeutet dies eine Erhöhung des wirtschaftlichen Risikos, für das der Dentallabor-Inhaber in der Regel persönlich haftet. Eine weitere wesentliche Rolle spielt bei der Kreditfinanzierung der Zeitraum bis zur Entscheidung. Wie schnell kann auf eine veränderte Situation, einen erweiterten Bedarf reagiert werden? Was tun bei einer verzögerten Kreditgewährung? Um dieser Hürde aus dem Weg zu gehen, wird ein alternativer Finanzierungsbaustein im Dentallabor notwendig.

Der Zeitfaktor ist ein Entscheidungskriterium

Im Gegensatz zum Kreditwesen verhält sich das Factoring dynamischer in Abhängigkeit zum Dentallabor-Umsatz. Es ist für das Dentallabor eine schnelle, elegante und schlanke Lösung, sich den verändernden Marktsituationen anzupassen. So bedeutet Umsatzsteigerung auch Steigerung der Liquidität. Konkret bedeu-

tet das, zum Beispiel im Falle der LVG Stuttgart, dass die gestellten Rechnungen innerhalb von drei Werktagen vom Factor beglichen werden – die Laborliquidität verbessert sich und finanzielle Mittel werden frei für weitere Arbeiten.

Factoring erweist sich für Dentallabore als Finanzmanagement-Baustein, der sich der Leistungs- und Auftragsentwicklung flexibel anpasst. Damit kann man dem eingangs erwähnten Problem der fehlenden Liquidität trotz guter Auftragslage begegnen.

Liquidität hält mit steigendem Umsatz Schritt

Die Auftragsentwicklung ist, wie bei allen Unternehmen, nicht absehbar. Die freie Wirtschaft kennt seit langem die Aufgabenstellung und verwendet Factoring als Liquiditätsgarant. Der elementare Vorteil besteht darin, dass mit steigendem Umsatz auch die Liquidität kontinuierlich Schritt hält. Das Finanzierungsinstrument „Factoring für Dentallabore“ wird seit 1984 in der hochsensiblen Dentallabor-Branche bundesweit von der LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft Stuttgart angeboten. Sie ist die älteste Institution ihrer Art am Markt. Werner Hörmann, Geschäftsführer der Stuttgarter LVG Labor-Verrechnungsgesellschaft bringt es auf den Punkt: „Factoring bedeutet für das Dentallabor kontinuierliche Liquidität und Sicherheit.“ Factoring gleicht marktbedingte extreme Schwankungen im Finanzhaushalt des Dentallabors aus – es bleibt handlungsfähig und ein stabiler Partner für seine Kunden.

Erfolgreiches Labormarketing vom Zahn Techniker für Zahn Techniker und deren Kunden: Zahnärzte und Patienten

Zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung

–hochwertig
professionell entwickelt und realisiert

–fertig zur Umsetzung
bereits praktisch erprobt

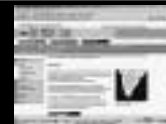
–individuell
alle Werkzeuge mit Ihrem Namen und Logo



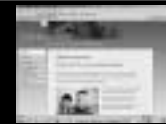
Schaukoffer – der Einstieg beim Patienten: DeMaServ liefert die hochwertigen Vorlagen für Ihre labor-individuellen Schauarbeiten



Patienteninformationsbroschüren: DeMaServ stellt Konzept, Texte und Bilder, die für Ihr Labor individualisiert werden



Labor-Website – Ihr Rund-um-die-Uhr-Informations-Angebot: professionell, bedienerfreundlich, umfassend, individualisierbar



Zahnarzt-Websites – der Rund-um-die-Uhr-Info-Service der Zahnarztpraxis für Patienten: mit Link auf Ihre Labor-Website



Labor-Image-Broschüre – der professionelle Einstieg in die Zahnarztpraxis: attraktive Herausstellung der Laborstärken



Weitere individuelle Angebote: Veranstaltungsservice, Anzeigen, Pressearbeit, Mailings und viele Marketingangebote mehr...

DeMaServ e. K.
Gesellschaft für Dentalmarketing
und Serviceleistungen
Behrener Straße 17
37186 Moringen
Telefon (0 55 03) 99 97 10
Telefax (0 55 03) 99 97 20
E-Mail info@demaserv.de

www.demaserv.de

DeMaServ

Was ändert sich in der Zusammenarbeit von Labor und Zahnarzt?

Zugegeben, eine suggestiv gestellte Frage. Aber richtig beleuchtet erkennt man die Feinheiten. Für den Zahnarzt ändert sich hierbei nichts, er bezahlt lediglich an den Factor. Ganz selbstverständlich bleibt der Dentallabor-Inhaber für seine Zahnärztkompetenter Ansprechpartner. Losgelöst von Zahlungsfragen können sie sich gemeinsam um die Belange der Patienten kümmern.

Betrachtenswert an dieser Stelle ist die noch immer latent vorhandene Befürchtung von Laborinhabern ob eines potenziellen Interessenskonflikts. Näher fokussiert zeigt sich aber, wie unbegründet dies bei einem seriösen Factor ist. Dieser kennt und respektiert das fragile Zusammenspiel von Dentallabor und Zahnarzt. Zielt doch die Leistung des Factoring-Finanzdienstleisters genau auf die Beruhigung der Beziehung, denn nur eine entspannte Geschäftspartnerschaft garantiert einen erfolgreichen Work- und Cash-flow.

Doch zurück zu den monetären Aspekten. Der ungehinderte Kapitalfluss des Factoring verschafft dem Dentallabor den Freiraum, Material, Gehälter, Nebenkosten usw. entspannter zu begleichen. Durch die gewonnene Liquidität ist das Dentallabor auch in weniger sicheren Zeiten ein zuverlässiger Arbeitgeber und dauerhafter Geschäftspartner seiner Zu-

lieferer. Für den Zahnarzt scheint das weniger wichtig, allerdings nur auf den ersten Blick. Denn ein finanziell stabiles Labor ist auf Jahre hinaus für den Zahnarzt ein sicherer Partner. Eingearbeitete und sichere Labormitarbeiter liefern ihm die gewohnte hohe Qualität und wissen, worauf „ihr“ Zahnarzt Wert legt. Außerdem können, last, not least, nur finanziell stabile und existierende Dentallabore noch Jahre später Gewährleistung übernehmen. Darüber hinaus hat der Laborinhaber auf Grund einer verbesserten Liquidität den Kopf frei, um an die Zukunft denken zu können. Sie fordert wichtige Entscheidungen zu Investitionen und unternehmerischen Entwicklungen.

Die Vorteile für den Zahnarzt

Unterhält man sich mit Zahnärzten, entdeckt man schnell, wie offen mit dem Thema Factoring umgegangen wird. Fast scheint die allzu oft zitierte Angst vor dem Finanzierungsinstrument Factoring im Dentallabor mehr Mythos als Wirklichkeit. Man stelle sich folgendes Szenario ohne Factoring vor: Ein Dentallabor benötigt dringend liquide Mittel. Das Labor schreibt sofort seine Rechnung. Der belieferte Zahnarzt reagiert schnell und begleicht innerhalb von drei Tagen den Betrag. Gut für das Dentallabor, schlecht für den Zahnarzt. Für die Zahnarztpraxis bedeutet dies den Verlust von meist selbst kurzfristig benötigten liquiden Mitteln. Der Zahnarzt geht solange in finanzielle Vorleistung, bis der Patient und die Kassen die erbrachte Leistung begleichen. Selbst in einer langjährigen Geschäftsbeziehung ist dies nur in ganz wenigen Ausnahmen vorstellbar. Zumal der Zahnarzt ggf. selbst Rücklagen angreifen muss oder Kreditzusagen seitens der Banken benötigt, sich also in einer ähnlichen Situation wie das Dentallabor befindet.

Wer wagt gewinnt

Für Inhaber von Dentallaboren gilt wie für alle Unternehmer, die richtige Entscheidung zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu treffen. Das Für und Wider zum Thema Factoring kann nicht rein theoretisch erfahren werden. Um sich ein praktisches Bild von den Vorteilen des Factorings machen zu können, bieten Finanzdienstleister wie die Stuttgarter LVG Labor-Verrechnungs-Gesellschaft Probezeiträume zu verbesserten Konditionen an. Während dieses Abschnitts kann so problemlos getestet werden, ob sich die Liquidität verbessert und den Finanzhaushalt stabilisiert werden kann. ◀



Die Stuttgarter LVG bietet in ihrem Factoring Servicepaket neben der permanenten Finanzierung von laufenden Forderungen einen zusätzlichen Sicherungsbaustein. Mit ihm werden die Dentallabore vor Forderungsausfällen geschützt.

Leistungsspektrum im Fokus:

- Finanzierung der laufenden Forderungen und Außenstände
- Laufende Liquidität
- Sicherheit bei Forderungsausfällen
- Stärkung des Vertrauensverhältnisses Zahnarzt und Labor
- Abbau von Bankverbindlichkeiten
- Schaffung finanzieller Freiräume für Ihr Labor



Im Vordergrund stehen die Prozesse im Labor

Mit rund 1.500 Ausstellern in drei Hallen verspricht die IDS wieder das internationale Event der Dentalbranche zu werden. Die Hersteller tragen der allgemeinen Lage Rechnung und präsentieren wirtschaftliche Produkte und innovative Technologien, die das Labor einfach umsetzen und vermarkten kann.

▶ Natascha Brand

Der informierte Patient wünscht sich bezahlbare ästhetische, minimal-invasive Versorgungsformen, idealerweise Dental Wellness, unabhängig davon, welcher Altersklasse er angehört. Dem Wunsch kann das zahntechnische Labor bereits heute mit einer Vielzahl an Werkstoffen und Verfahrenstechniken entsprechen, sowohl für Herstellung von hochwertigem Zahnersatz als auch immer mehr für das preisgünstige Segment. Der Trend geht hin zu Halbfertigteilen, die der Techniker entweder in eigener CAD/CAM-Produktion herstellt oder in Auftrag gibt, um sich auf die anspruchsvolle aufbauende zahntechnische Arbeit konzentrieren zu können.

Der Mehrwert ist das entscheidende Kriterium

Die Systeme sind intelligenter geworden, das heißt, sie wurden bezüglich ihrer Effizienz und Reproduzierbarkeit erweitert. Im Vordergrund stehen die Prozesse im Labor, deshalb müssen die Materialien im Einklang mit der Prozessoptimierung stehen. Die Wertschöpfung soll im Labor verbleiben, deshalb gilt es zu überlegen, welche Prozesse

profitabel gemacht werden müssen. Hier helfen Systeme, die Prozesse zu vereinfachen und sich an die jeweilige Laborsituation adaptieren lassen. Wichtig sind Reproduzierbarkeit und Kombinierbarkeit von unterschiedlichen Verblendmaterialien unter gleichen didaktischen Voraussetzungen. Das Labor benötigt einen Partner, der mehr bietet als nur Materialien. Der Zahntechniker sollte sich vom Hersteller begleiten lassen und nicht nur aus Technikverliebtheit, sondern auf Grund betriebswirtschaftlicher Berechnungen kaufen.

In Zukunft wird auch das Angebot an Dienstleistung für das Labor, sei es im betriebswirtschaftlichen, technischen oder im kommunikativen Bereich, eine große Rolle bei der Wahl des richtigen Industriepartners spielen. Aber auch für den Zahntechniker liegen die Chancen in der Dienstleistung – eine ausgezeichnete Gelegenheit, Verbindlichkeit gegenüber der Praxis und dem Patienten zu schaffen.

Um Ihnen den Überblick über das große Angebot zu erleichtern, haben wir uns vorab zu den neuen Entwicklungen in den zahntechnischen Trendbereichen informiert:

Implantate

Die Implantologie soll sich als Standardversorgung etablieren, deshalb präsentieren die Hersteller nun Systeme, die übersichtlicher, kompakter und einfacher in der Handhabung sind. In den letzten Jahren haben sich insbesondere die prothetischen Aufbauten weiterentwickelt, deshalb interessieren sich auch zunehmend Zahnärzte für diesen Teil der Implantologie, denn der Erklärungsbedarf gegenüber dem Patienten ist hoch. Standard bei den Abutments sind momentan noch Titan- und Edelmetallaufbauten oder die preisgünstige Kunststoffvariante, je nach Patientenbudget und Land. Wie in der Perioprothetik ist jedoch auch in der Implantatprothetik der Trend zur Vollkeramik unverkennbar. Heute bieten alle führenden Hersteller Ästhetikkomponenten an. Mithilfe der CAD/CAM-Technologie können bereits Meso- und Suprastrukturen aus Zirkonoxid individuell hergestellt werden, dabei ist zu beachten, dass die Qualität der Aufbauverbindung insbesondere in Bezug auf Haltbarkeit, Stabilität und Präzision dem Vergleich mit der konventionellen metallgestützten Implantatprothetik standhält.

CAD/CAM

Dieser Bereich präsentiert sich mit Neuerungen im Hard- und Softwarebereich. Vorgestellt werden Scanner mit vergleichsweise geringem Investitionsaufwand, die eine Anbindung an eine zentrale Fertigung schaffen, sodass ergänzend oder alternativ zur Fertigung im Labor gefräst werden kann.

Anbieter, deren System bisher noch einen Wax-up-Scan verarbeitet hat, setzen nun auch auf CAD-Module zur Konstruktion auf dem Bildschirm. Im Kommen sind Datenbanken mit Zahnbibliotheken, bei denen der Rechner eine Konstruktion auswählt. Mit einem „virtuellen Quetschbiss“ wird die Kaufläche dynamisch artikuliert. So kann man fast vollautomatisch eine Krone herstellen – alternativ zu Presskeramik. Neu im Softwarebereich sind unter anderem virtuelle Wachsmesser, die höckerunterstützende Aufbauten für die anatomisch reduzierte Krone modellieren zur Vorbereitung einer gleichmäßig dicken Verblendung.

Vollkeramik/Verblendkeramik

Die Entwicklung auf dem keramischen Werkstoffsektor schreitet weiter voran,

denn ästhetische Gerüst- und Verblendwerkstoffe sind gefragter denn je. Neben neuen Gerüstwerkstoffen wie Nano-Zirkonoxid, fräsbarer Lithium-Disilikat-Glaskeramik und schwindungsfreier Zirkoniumsilikatkeramik, die ohne Überdimensionierung aus weichgesinterten Blanks gefräst werden kann, sind bewährte Materialien wie zum Beispiel Alumina- und Zirkonoxid-Cubes für das computergestützte Ausschleifen nun in größeren Kantenlängen erhältlich. Damit können fast alle anatomischen Situationen realisiert werden – lange Kronen, enge Radien im Zahnbogen und größere Brückengerüste im Frontzahnbereich. Die Blöcke können eingefärbt bezogen und die Gerüste individuell coloriert werden, damit entfallen weiß leuchtende Randbereiche.

Generell ist zu beobachten, dass die Hersteller ihre Sortimente an Verblendkeramiken einerseits um einzelne Effektmassen aufstocken und andererseits ihre Produktlinien um ganze Sortimente erweitern. Insbesondere für den Bereich der vollkeramischen Gerüstwerkstoffe werden eine Reihe neuer Verblendkeramiken vorgestellt, die sich an didaktische Konzepte bereits bestehender Produktlinien anlehnen und mit deren Hilfe man Restaurationen sowohl im hochwertigen, ästhetisch anspruchsvollen Bereich als auch einfache Schichtungen werkstelligen kann.

Der Besuch lohnt sich

Darüber hinaus bietet die IDS natürlich jede Menge neue interessante Produkte für alle Bereiche der Zahntechnik und Zahnmedizin, die den Alltag in Labor und Praxis einfacher und wirtschaftlicher gestalten. Die meisten Hersteller möchten ihr „IDS-Highlight“ verständlicherweise vorab noch nicht preisgeben. So bleibt der Rundgang also auf jeden Fall ein spannendes Erlebnis. Wir wünschen Ihnen Spaß und viel Erfolg beim Finden Ihrer individuellen Messeneinheit, die Ihnen hilft, erfolgreich zu werden oder es zu bleiben. Unterstützend hierzu bieten wir Ihnen in der tagesaktuellen *today* IDS einen themenorientierten Hallenplan, mit dessen Hilfe Sie Ihren Messerundgang ganz individuell, einfach und effizient zusammenstellen können und darüber hinaus einen SMS-Service, der Ihnen stündlich die interessanten Events und Highlights auf Ihr Handy funkt, abzurufen unter www.uptodayte.com/smsalert. ◀



IDS 2005:

Entscheidungshilfen beim dentechnica-forum

Unter dem Motto „Markt und Technik: Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“ veranstaltet der VDZI das diesjährige dentechnica-forum auf der IDS 2005. Das zweitägige Veranstaltungsprogramm verspricht richtungsweisend bei unternehmerischen Entscheidungen im Dentallabor zu werden.

▶ Redaktion

Zahnersatz-Reform 2005: Noch nie war der Unternehmer im Zahntechniker-Handwerk so sehr gefragt wie heute. Diese Herausforderung greift das dentechnica-forum des VDZI am 15. und 16. April anlässlich der Internationalen Dental-Schau in Köln auf. Unter der Moderation von Zahntechnikermeister Heiko Bischoff, Laborinhaber und Präsident der Vereinigung Umfassende Zahntechnik (VUZ), werden wieder namhafte Referenten wichtige Beiträge liefern zum Generaltitel „Markt und Technik: Neue Herausforderungen meistern – mit Visionen gestalten“.

Neuen Technologien und Produkten auf den Zahn geföhlt

„Schon die Themen und Referenten des ersten Fach-Tages zeigen die Ausrichtung des dentechnica-forums in diesem Jahr: Entscheidungsorientierte Informationen für den Unternehmer. Festzuschüsse für alle Versorgungsarten werden die Versorgungsstrukturen in den kommenden Jahren deutlich verändern können. Neue Technologien und Produktangebote werden mit konventionellen Versorgungsformen immer stärker konkurrieren und an Marktverbreitung gewinnen. Das ist die produktpolitische Herausforderung für das Labor“, so der Moderator des dentechnica-forums, Heiko Bischoff. Daher wird anhand von harten Fakten und fachlichen Bewertungskriterien der Einsatz neu entwickelter Materialien und neuer Fertigungstechnologien kritisch unter die Lupe genom-



men. Im Vordergrund der Vorträge steht das Bemühen, den fachlichen Informationen der Industrie weitere kompetente Sachinformationen und Erfahrungsberichte für die Entscheidungsfindung an die Hand zu geben.

Investitionsruinen vermeiden – Marktposition durch Marketing stärken

Der zweite Tag orientiert sich an den drei Säulen „Innovation“, „Investition“ und „Marktauftritt“. „Technische Innovationen müssen nach Chancen und Risiken auf beiden Seiten der unternehmerischen Prozess- und Entscheidungskette beurteilt werden. Investitionen bedeuten Investitionen in eine grundsätzlich unsichere Zukunft. Die dadurch möglichen Produkte stellen aber wiederum neue Marktchancen dar. Für beide Seiten der Medaille muss der Blick der Betriebe geschärft werden. Dies ist Aufgabe des Wirtschaftsforums“, so der Moderator des dentechnica-forums.

Das dentechnica-forum sowie der Future Day finden im Congress-Centrum Ost der Koelnmesse, Halle 13/14, Europasaal, statt. Infos unter www.dentechnica.info oder Tel.: 0 69/ 66 55 86-42. ◀

Future Day

Zur gleichen Zeit findet das erste Internationale Zahntechniker-Forum Future Day mit dem Thema „Qualität und Qualitätssicherung in Europa“ statt. Im Rahmen der IDS möchte der VDZI gemeinsam mit dem europäischen Zahntechniker-Verband FEPPD Perspektiven für die Zukunft des Zahntechniker-Handwerks aufzeigen.

Sicher, schnell und einfach

Eine neue Generation von Rohlingen mit stark verbesserten lichtoptischen Eigenschaften verspricht hervorragende ästhetische Ergebnisse. Der Wiesbadener Zahntechniker Markus Wittmann hat das neue Material im Alltag getestet.

▶ Markus Wittmann

Warum soll ich IPS Empress Esthetic kaufen? Was habe ich davon? Diese Fragen hatte ich mir anfangs gestellt und war skeptisch. Die Werbeaussage klingt verheißungsvoll: Eine hochfeste Leuzit-Glas-Presskeramik, mit besonders guten materialtechnischen Eigenschaften.

Der Fall, mit dem wir dem neuen Veneerwerkstoff im wahrsten Sinne des Wortes auf den Zahn fühlen wollen, ist der eines 56-jährigen Geschäftsmannes. Der Zahnstatus ist unauffällig, die Parodontalhygiene gut. Einzig die OK-Front mit ihren vielen insuffizienten Compositfüllungen fällt aus dem

Rahmen. Der Wunsch des Patienten ist: Endlich wieder schöne Zähne! Ein verständlicher Wunsch. Bei der Befundaufnahme stellte der Behandler Dr. Günter Droege, Gemeinschaftspraxis Droege, Saneke & Partner, Wiesbaden, fest, dass auch der Zahn 14 versorgt werden muss. Auch das wollen wir mit IPS Empress Esthetic lösen.

Alle Informationen bleiben erhalten

Die Präparation erfolgt nach der Farbnahme. Danach geht es wie gewohnt zur Modellherstellung und zum Vorbereiten der Stümpfe. Als Platzhalter für das Befestigungskomposit



Abb. 1: Ausgangssituation.



Abb. 2: Die Präparation.



Abb. 3: Die Präparation im Detail.



Abb. 4: Der vorbereitete Stumpf.



Abb. 5: Der Stumpflack von DUCERA-LAY ...



Abb. 6: ... lässt sich sehr leicht entfernen.



Abb. 7: Die Passung ist hervorragend.



Abb. 8: Kontrolle mit Silikonschlüssel.



Abb. 9: Einzeichnen der Mamelonstruktur ...



Abb. 10: ... und der reduzierte Dentinkern.

dient ein Latexlack von DUCERA-LAY. Nach dem Trocknen des Lackes beginnt das Wax-up. Hier empfiehlt es sich, die Modellation vor dem Fertigstellen der Ränder auf ein ungesägtes Zweitmodell umzusetzen. So kann man unter Berücksichtigung des Gingivaprofils weitere Formdetails einarbeiten und das Leistenmanagement überprüfen. Die Ränder werden auf dem Sägemodell fertiggestellt und wie gewohnt eingebettet. Jetzt erkennt man einen der Vorteile der IPS Empress Esthetic Linie. Man kann das Wax-up einbetten und verliert somit keinerlei Information. Das Einbetten und Pressen geht einfach und problemlos, wie gewohnt bei solchen Systemen. Da sich keine so genannte Reaktions-

schicht ausbildet, entfällt eine Fehlerquelle sowie das heikle Hantieren mit einer Säure. IPS Empress Esthetic muss sich mit der laborüblichen Einbettmasse, in diesem Fall mit Star Vest Soft 2, Firma Weber, „begnügen“, damit nicht der ganze Laborablauf auf Grund eines neuen Systems Kopf steht. Das Ergebnis ist fantastisch. Nach Entfernen des Distanzlackes und der Kontrolle unter dem Mikroskop passen die Restaurationen sehr gut.

Reduzieren – der Silikonschlüssel gibt Sicherheit

Nach Verschleifen der Guss- bzw. Presskanäle und dem Aufpassen der approximalen Kontakte auf dem ungesägten Modell



Abb. 11



Abb. 11 und 12: Die reduzierte Schneide im Detail.



Abb. 13



Abb. 13 und 14: Die Versorgung mit aufgetragener Wash-paste.

werden von palatinal und labial Silikon-schlüssel angefertigt. So werden alle Informationen gesichert.

Nun beginnt das Cut-back. Das richtige Reduzieren des inzisalen Drittels ist für die spätere ästhetische Gesamtwirkung entscheidend. Ziel ist eine möglichst natürliche „unruhige“ Mamelonstruktur. Es empfiehlt sich, die gewünschte Struktur mit einem dünnen Bleistift aufzuzeichnen. Geführt durch den Silikon-schlüssel ist es jedoch einfach, das inzisale Drittel naturkonform zu gestalten.

Auf die inneren Werte kommt es an

Es folgt die interne Charakterisierung. Das im inzisalen Drittel reduzierte Veneer gleicht jetzt einer konventionellen Metallkeramik-krone mit reduziertem Dentinschild. Mit den Wash-Pasten werden Charakterisierungen auf den „Dentinkern“ aufgelegt. Da einige Wash-Pasten ein sehr hohes Chroma aufweisen, sollten diese sparsam dosiert werden. Bereits während des Auftragens erhält man einen guten Eindruck von der Farbwirkung und kann exakt die richtigen Farbeffekte auftragen. Die Wash-Pasten werden mit einem Brand fixiert, das liefert sofort eine Kontrolle über das Ergebnis. Ent-

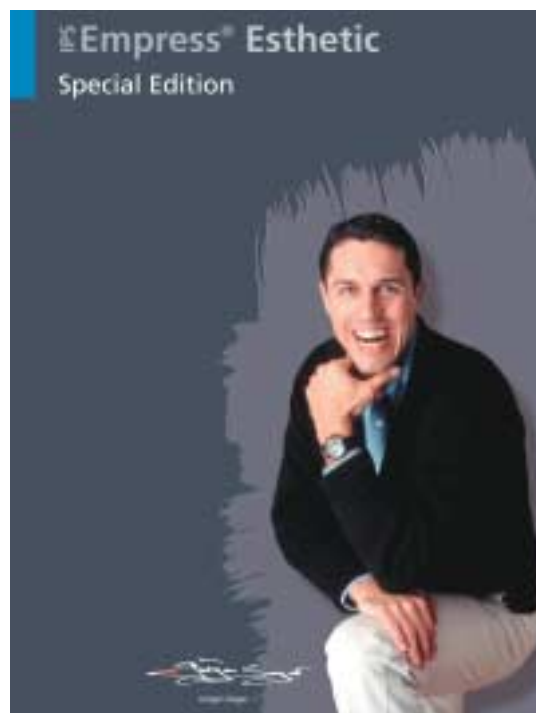


Abb. 15: Special Edition zu IPS Empress Esthetic von Ivoclar Vivadent AG.

weder müssen nun die Effekte noch etwas verstärkt oder die aufgebrannten Wash-Pasten mit der Diamantscheibe reduziert werden. So schließt man Fehlschläge bezüglich der Farbe nahezu aus.



Abb. 16



Abb. 16 und 17: 1. Schneidemassebrand.



Abb. 18



Abb. 18 und 19: 2. Schneidemassebrand.



Abb. 20



Abb. 20 und 21: Ausgearbeitete und gummierte Versorgung.

Die Schneide bringt es an den Tag

Als nächstes steht der Schneideüberzug an. Die hier zur Verfügung stehenden Massen gleichen denen aus dem IPS d.SIGN Sortiment, sowohl in der Nomenklatur als auch in den lichteoptischen Eigenschaften. Auch für Nicht-IPS d.SIGN-Anwender gibt es keine Geheimnisse, denn es steht eine hervorragende Step-by-Step-Anleitung zur Verfügung, eine Special Edition von Jürgen Seger, nach der es jedem Keramiker relativ leicht fallen sollte, schnell ein gutes Ergebnis zu erzielen. Nach dem ersten Schneidemassebrand kann man bereits sehr gut die Wechselwirkung von gepresstem Material, aufgetragenen Wash-Pasten und überschichteter

Schneide beurteilen. Der zweite Schneidemassebrand vollendet die Form. Es genügt eine minimale Vergrößerung der Zahnform, da auf Grund des geringen Volumens der aufgetragenen Keramik die Schrumpfung gering ausfällt. Darüber hinaus bietet der zweite Schneidemassebrand die Gelegenheit, weitere Effekte aufzulegen, zum Beispiel einen „Halo-Effekt“ mit Incisal Edge.

So haftet die Malfarbe

Jetzt werden die approximalen Kontakte auf dem ungesägten Modell aufgepasst. Das Einarbeiten der Form und Oberflächentextur folgt analog der Technik für die konventionelle Metallkeramik. Zu empfehlen ist hier



Abb. 22



Abb. 23



Abb. 24



Abb. 25



Abb. 26



Abb. 22 bis 27: Die Veneers nach dem Glanzbrand. Detailaufnahmen.

das Buch „Natürliche Morphologie“ von S. Kataoka und Y. Nishimura. Man sollte die Veneers allerdings thermisch nicht zu stark belasten. Keramisch gebundene Diamantschleifkörper eignen sich hierfür besonders. Nach dem Gummieren lässt sich Malfarbe nur sehr schwer gleichmäßig auf der Oberfläche aufbringen.

Der Grund dafür liegt in der hauchdünnen hydrophoben Silikonschicht vom Gummieren, die auf der Oberfläche zurückbleibt. Diese muss zunächst entfernt werden, entweder durch vorsichtiges Abreiben mit alter Keramikmasse oder feinem Bimssteinmehl.

Mithilfe des IPS Empress Stumpfmaterial Kits kann man einfach und sicher die

Farbe kontrollieren und gegebenenfalls mit den IPS Empress Universal Shade Pasten korrigieren.

Kein Glanzbrand ohne Glasurmasse

Die Besonderheit beim Glanzbrand: es muss Glasurmasse verwendet werden. Warum das? Aus dem einfachen Grund, dass die nicht überschichteten, gepressten Anteile nach einem Glanzbrand nicht von alleine glänzen. Die Glanzbrandtemperatur ist dafür zu niedrig, was jedoch wiederum bei späteren Korrekturen von Vorteil ist. Deshalb müssen die nicht mit Schneidmasse überschichteten Anteile des Veneers mit Glasurmasse überzogen werden. Ungewohnt für einen Zahntechni-



Abb. 28



Abb. 28 und 29: Die Arbeit direkt nach dem Einsetzen.



Abb. 30



Abb. 30 und 31: Die Veneers nach einer Woche in situ.

ker, der normalerweise nicht mit Glasmassarbeit arbeitet. Dieser Vorgang bereitet jedoch keine besonderen Schwierigkeiten.

Glanzgrad und Finish sorgen für Natürlichkeit

Nach dem Glanzbrand bleibt nur noch das Einstellen des Glanzgrades. Auch hier geht man analog wie bei der konventionellen Metallkeramik vor, wenn auch etwas vorsichtiger. Insbesondere eignen sich an dieser Stelle ein einfaches Filzpolierrad und feines Bimssteinmehl. Das relativ feste Filzrad glättet und poliert nur die erhabenen Stellen – die approximalen Randleisten, die Schneidekante und den labialen Bauch. Bereiche, die tiefer zwischen den Leisten liegen, werden nicht poliert. So kommt es zu einem sehr natürlichen Erscheinungsbild. Zum Schluss werden noch mit dem Diamantpolierer an der Schneidekante und den Leisten hochglänzende Akzente gesetzt.

Die Vorteile auf einen Blick

Nun ist die Restauration fertig zum Eingliedern und das Ergebnis in situ überzeugt. Das neue Veneermaterial vereint zahlreiche Vorteile in sich:

1. Das gepresste Glaskeramikmaterial ist hochfest. Das gibt Sicherheit!
2. Der Techniker kann zu jedem Stadium des

Herstellungsprozesses die Farbe und Farbwirkung kontrollieren. (Dies ist unmöglich bei geschichteten Veneers.)

3. Es besteht die Möglichkeit einer nachträglichen Korrektur. Ein Farbbrand oder das Auftragen des einen fehlenden Kontaktes ist jederzeit möglich.

Positive Erfahrungen geben Sicherheit

IPS Empress Esthetic bringt Sicherheit in das zahntechnische Labor. Die Vorhersagbarkeit der Ergebnisse ist deutlich besser im Vergleich zu geschichteten Veneers. Auch besteht bei zweifelhaften Präparationsgrenzen die Möglichkeit einer Gerüstanprobe. Ein weiterer wichtiger Grund ist die Zeitersparnis. Veneers mit der IPS Empress Esthetic Linie sind erheblich schneller herzustellen. Die Herstellung feuerfester Stümpfe entfällt komplett. Natürlich muss an dieser Stelle erwähnt werden, dass geschichtete Veneers nach wie vor ihre Daseinsberechtigung haben. Bei sehr individuellen, einzelnen Frontzähnen mit stark farbigen zervikalen Dritteln oder stark verfärbten Stümpfen sind geschichtete Veneers immer noch die erste Wahl, in jedem anderen Fall jedoch kann ich auf Grund der vielen positiven Erfahrungen, die ich gesammelt habe, die IPS Empress Esthetic Linie nur empfehlen. ◀

kontakt:

Markus Wittmann

Dentalplus GmbH

Egerstr.7

65205 Wiesbaden

Tel.: 06 11/7 63 74 10

E-Mail: Markus.Wittmann@gmx.de

„Ich sehe neue Chancen für die Zahntechnik“

Dr. Martin Schuster ist seit 2004 bei der DeguDent GmbH, Hanau-Wolfgang, tätig, zunächst als Leiter des Produktmanagements, dann als Leiter Marketing. Zusammen mit seinen vorhergehenden beruflichen Engagements kann er auf langjährige Erfahrungen in der Dentalindustrie zurückgreifen. In unserem Interview erläutert er, wie sich ein zahntechnisches Labor auf die Gesundheitsreform einstellen und welche Unterstützung die Dentalindustrie dabei bieten kann – insbesondere mit Blick auf die kommende Internationale Dental-Schau (IDS).

► Redaktion

Herr Dr. Schuster, zum Jahresanfang sind neue gesetzliche Grundlagen für die Zahnheilkunde in Kraft getreten, die nach unseren Erfahrungen zu einer Menge Unsicherheit geführt haben. Wie schätzen Sie die Lage ein?

Ebenso wie Zahnärzte und Zahntechniker treffen die Neuregelungen auch die Dentalindustrie. Wir spüren es alle gleichermaßen, wenn beispielsweise komplexe Behandlungen in erheblicher Zahl aufgeschoben werden, weil Unsicherheiten über den Heil- und Kostenplan bestehen. Vielfach brauchen auch die Krankenkassen einige Zeit, bis wieder eine gewisse Routine in die Bearbeitung von Heil- und Kostenplänen Einzug gehalten hat.

Lassen sich bei so vielen Ungewissheiten der Reform überhaupt positive Aspekte abgewinnen?

Ja, ich sehe sogar eine ganze Reihe von Chancen. Denn an die Stelle prozentualer Zuschüsse für bestimmte Behandlungen sind jetzt die befundorientierten Zuschüsse getreten. Damit bekommt der Patient eine größere Wahlfreiheit. Implantate und vollkeramische Versorgungen rücken stärker in den Mittelpunkt: zum Beispiel die Krone oder Brücke aus Cercon bzw. die Suprastruktur aus demselben Material. Für viele Patienten machen die neuen Re-

gelungen die absolut hochwertigen metallfreien Arbeiten endlich zur bezahlbaren Alternative, denn sie werden erstmals so bezuschusst wie die bekannten konventionellen Behandlungsoptionen.

Wie kann ein zahntechnisches Labor diesen Trend nutzen?

Indem es seinen Zahnartzkunden und Patienten entgegenkommt und Vollkeramik aktiv anbietet. Dazu zählen über Kronen und Brücken hinaus zum Beispiel auch weiße Primärkronen in Kombination mit Galvanogold und weiße Teleskope. Den Patienten überzeugen sie oft auf Anhieb. Hier liegen Umsatzpotenziale, die kaum ein Labor hier zu Lande bereits wirklich ausgeschöpft hat.

Nun haben wir schon viel über Vollkeramik gesprochen. Wo sehen Sie denn die klassischen metallkeramischen Versorgungen?

Sie behalten selbstverständlich einen hohen Stellenwert. Metallkeramik oder Vollkeramik – das ist für mich keine Glaubensfrage. Vielmehr kommt es auf die jeweilige Situation und auf den Patientenwunsch an. Klinisch lassen sich fast alle Indikationen mit Zirkonoxid abdecken. Der eine Lösungsweg kann jedoch ebenso gut beschritten werden wie der andere. Darum



kontakt:

Dr. Martin Schuster
DeguDent GmbH
Rodenbacher Chaussee 4
63457 Hanau-Wolfgang



Die neue palladium- und kupferfreie Legierung BiOclus Kiss ...



... zeichnet sich durch ihre schöne goldene Farbe ...



... und die Möglichkeit zur Fertigung weitspanniger Arbeiten mit einer echten Bio-Legierung aus.

bieten wir als Unternehmen DeguDent anlässlich der Internationalen Dental-Schau in allen Bereichen eine Vielzahl von Innovationen und Produktverbesserungen, darüber hinaus weitere Module für Service, Sicherheits- und Finanzdienstleistungen.

Welche davon schätzen Sie als besonders wichtig ein?

Es fällt schwer, eine einzelne Innovation den übrigen vorzuziehen. Als echtes Highlight bringen wir zum Beispiel die Biolegierung BiOclus Kiss. Mit ihr ist endlich eine palladium- und kupferfreie hochgoldhaltige Edelmetalllegierung verfügbar, die praktisch keine Grenzen bei der Indikation kennt.

Im Bereich Vollkeramik erweitern wir unser CAD-Modul Cercon design. Neben komplett am Bildschirm konstruierten bzw. modellierten Kronen ist es jetzt auch möglich, aufgewachsene Brückenkonstruktionen über die Software abzubilden und mit einer neuen Frässtrategie anzufertigen. Für das zahntechnische Labor bekommen dort, wo es wirtschaftlich sinnvoll ist, Computer und Bildschirm eine zusätzliche Chance. Gleichzeitig behält Cercon smart ceramics seine Stärke bei komplexen und aufwändigen Arbeiten, denn hier geht nichts über die konventionelle Wachsmodellation und ihre Umsetzung in Keramik via Scan- und Fräseinheit Cercon brain.

Als Partner für Cercon wird Galvanogold immer wichtiger. Ich habe bereits Teleskoparbeiten und Implantat-Suprastrukturen angesprochen. Speziell dafür erweitern wir unser Galvano-System Solaris zur IDS um das Solaris Goldbad supra.

Ein durchgängiges Prinzip in allen Produktbereichen heißt Kiss – „keep is simple and safe“: bei Legierungen ebenso wie bei der Keramiksichtung. Denn weniger ist eben oft mehr: So zeigt BiOclus Kiss, wie sich aus lediglich sechs Metallkomponenten eine hervorragende Legierung schaffen lässt. Die Keramiksichtung nach dem Kiss-Konzept benötigt nur gut die Hälfte der Massen wie bei konventionellen Sortimenten und schafft doch mehr Möglichkeiten. Darum bieten wir es jetzt auch durchgängig an: innerhalb des GoldenGate Systems für die niedrigschmelzende Duceragold und für die Presskeramik Cergo Kiss, darüber hinaus für die hochschmelzende Duceram Kiss und im

Cercon-System für die Verblendkeramik Cercon ceram Kiss. So lässt sich unabhängig vom einzelnen Material stets dasselbe Keramik-Schema anwenden.

Zur Bearbeitung unserer sämtlichen Werkstoffe bieten wir neuerdings auch ein Sortiment von rotierenden Instrumenten: 250 einzelne Werkzeuge für fast die gesamte Zahntechnik. Dabei konnten wir unsere Werkstoff-Kompetenz voll ausspielen, haben reichlich Bearbeitungs-Kompetenz hinzugewonnen und stellen das Ergebnis nun jedem Labor zur Verfügung. Darüber hinaus komplettieren im Bereich der Prothesenzähne neue Formen unsere bestehende Zahnlinie Genios. Dadurch werden die Verarbeitung und das Aufstellen beschleunigt und vereinfacht.

Das war jetzt eine Menge einzelner Innovationen, die den Laboralltag einfacher machen. Nun würde ich gern noch einmal auf etwas zurückkommen, was sie zu Anfang erwähnten: hochwertige Arbeiten aktiv anbieten ...

Das halte ich für eine wichtige Aufgabe, und tatsächlich liegt sie auf einer ganz anderen Ebene als technische Neuentwicklungen. Auch zur Überzeugung eines Patienten oder eines Zahnarzt-Kunden stehen jedoch Werkzeuge zur Verfügung. Seit Jahren spielt in unseren Fortbildungen – über die Verarbeitung von Legierungen, Keramik und Material-Systemen hinaus – das Marketing eine wesentliche Rolle. Aktuell bieten wir mit einer einzigartigen Patientengarantie sowie Finanzierungsangeboten zusätzliche Optionen. Sie schaffen für den Patienten eine größere Sicherheit und können dazu beitragen, ihn von hochwertiger Zahntechnik zu überzeugen – eine neue Chance, die jedes Labor sofort nutzen kann. So unterstützen wir unsere Kunden besonders wirksam bei der aktiven Weiterentwicklung des Marktes für hochwertigen Zahnersatz.

Herr Dr. Schuster, Sie haben jetzt eine ganze Palette von Innovationen und Perspektiven präsentiert und bewertet. Wo kann ich mir das alles selbst einmal ansehen?

Das ist doch jetzt eigentlich klar: Halle 13.2, Stand Q/R 20/21 auf der Internationalen Dental-Schau im April in Köln.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

Höhere Ansprüche – einfachere Fertigung

Bei einer älter werdenden Bevölkerung kommt Teil- und Totalprothetik ein immer höherer Stellenwert zu. Zudem steigen die Ansprüche der Patienten. Dennoch wird sich die Anfertigung im zahntechnischen Labor in Zukunft einfacher gestalten. Denn der innovative lichthärtende Prothesenkunststoff Eclipse von DENTSPLY macht gleich mehrere Arbeitsschritte überflüssig.

▶ Dr. Christian W. Ehrensberger

Aufstellen in Wachs, Einbetten und Ausbrühen sind seit jeher raubende Tätigkeiten bei der Herstellung einer Prothese – besser: sie waren es! DENTSPLY stellt auf der Internationalen Dental-Schau 2005 den lichthärtenden Prothesenkunststoff Eclipse vor. Damit können die Konfektionszähne direkt in Kunststoff aufgestellt werden – eine deutlich schnellere Arbeitsweise. Bei der Anfertigung konventioneller Voll- oder Teilprothesen mussten die Konfektionszähne bisher zuerst in Wachs aufgestellt und in mühsamen Arbeitsschritten wie

Einbetten und Ausbrühen in Kunststoff umgesetzt werden. Die Einsparung dieser Arbeitsschritte macht das Eclipse-System zu einer ökonomisch interessanten Alternative.

Wachsaufstellung wird überflüssig

Hauptbestandteile dieser rationellen Variante der Prothesen-Anfertigung sind neben dem Lichthärtegerät drei verschiedene Kunststoffe: Basis-, Set-up- und Kontourmaterial. Aus dem Eclipse-Basismaterial entsteht zunächst die Basisplatte. Diese wird auf dem Meistermodell polymerisiert und ist später Teil der fertigen Prothese. Nach der Bissnahme werden die Konfektionszähne mit dem Set-up-Material direkt auf der ausgehärteten Basis aufgestellt. Mit dem Eclipse-Kontourmaterial wird die Arbeit dann ausmodelliert, bevor sie letztlich im Lichthärtegerät endpolymerisiert wird.

Die direkte Verarbeitung der Basisplatte ermöglicht bereits bei der Bissnahme eine bessere Kontrolle der Passung im Patientemund. Der innovative Werkstoff lässt sich ähnlich wie Wachs verarbeiten und ist wie konventionelle Kunststoffe unterfütterungs- und reparaturfähig. Alle drei Materialien des Systems sind frei von Methyl-, Ethyl-, Propyl- und Butylmethacrylat und damit besonders biokompatibel.

Das Eclipse-System ist für Voll- und Teilprothesen ebenso wie für Interimsprothesen und für die Anfertigung von Aufbisssschienen indiziert.



Abb. 1: Die neue zusätzliche Genios-Variante für den Seitenzahnbereich ermöglicht auf Grund des reduzierten basalen Bereichs im Falle begrenzter Platzverhältnisse ein noch schnelleres und effizienteres Arbeiten.

Kombination mit hochwertigen Konfektionszähnen

Die Ästhetik einer Prothese wird maßgeblich durch die eingesetzten Konfektionszähne beeinflusst. DENTSPLY Zähne bieten nicht nur eine hervorragende Ästhetik, sondern garantieren durch das besondere INPEN Material auch einen exzellenten Haftverbund zur Prothese. Es besteht aus hoch vernetzten Copolymeren, ist frei von anorganischen Füllstoffen und zeichnet sich insbesondere durch seine ausgezeichnete Abrasionsfestigkeit, äußerst geringe Plaqueaffinität sowie sehr gute Farbstabilität aus.

Vor allem die Genios Frontzähne überzeugen durch ihre lebhaftere Oberflächentextur und aufwändige Schichtung. Patentierte interdentalen Verschlussleisten vermeiden die so genannten interdentalen schwarzen Löcher und geben dem Techniker die Möglichkeit, eine natürliche rote Ästhetik anzulegen.

Die Genios Seitenzähne wurden nach dem original biomechanischen Okklusionskonzept nach Zahntechnikermeister Michael H. Polz gestaltet. Die Zähne lassen sich sowohl in der Zahn-zu-Zahn- als auch in der Zahn-zu-Zweizahn-Beziehung aufstellen. Durch das voll anatomische Höcker-Fissuren-Relief wird die Kaufähigkeit der Prothesenträger wesentlich verbessert.

Sehr effizient erfolgt die Aufstellung nach dem mittelwertigen NT-Konzept, das von ZTM J. Stuck erarbeitet wurde. Dank neuer biomechanischer Konzepte entstehen Komfortprothesen, die ästhetisch, phonetisch und funktionell überzeugen.

Es bleibt mehr Zeit für die ästhetische Gestaltung

Die Genios Zahnlinie wird zur Internationalen Dental-Schau 2005 mit zusätzlichen Seitenzahnformen komplettiert: Speziell für die Aufstellung bei begrenzten Platzverhältnissen stehen jetzt Seitenzahnvarianten mit reduziertem Basalbereich zur Verfügung. So spart der Zahntechniker wertvolle Zeit bei der Bearbeitung der Konfektionszähne.

DENTSPLY erleichtert mit seinen Produktinnovationen dem zahntechnischen Labor die Herstellung einer Prothese und macht diesen Bereich wirtschaftlich interessanter. Damit steht überdies mehr Zeit für die ästhetische Gestaltung zur Verfügung. ◀



Abb. 2: Zur Anfertigung der Basisplatte auf dem Meistermodell wird das lichthärtende Eclipse Basismaterial verwendet.



Abb. 3: Nach Aufnahme der Bisshöhe werden die Zähne direkt auf der ausgehärteten Basis aufgestellt.



Abb. 4: Zur Komplettierung der Einprobe wird Eclipse-Kontourmaterial aufgetragen.



Abb. 5: Schließlich wird die Arbeit im Lichthärtegerät endpolymerisiert. Fotos: DENTSPLY

kontakt:

Dr. Christian W. Ehrensberger
Zum Gipelhof 8
60594 Frankfurt am Main

Herstellung einer VMK-Brücke

Teil 2

Der Dentalhandel bietet heute eine fast unüberschaubare Menge an Keramiken für die Herstellung von VMK-Brücken an. Um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten und mit möglichst wenig Aufwand ein gutes Ergebnis zu erreichen, benötigt der Techniker eine robuste, einfach zu verarbeitende und ästhetisch ansprechende Keramik. Eine Keramik, die diese Anforderungen erfüllt, ist Carat von der Firma Hager & Werken (Duisburg). Lesen Sie hier den zweiten Teil meines Artikels über die Herstellung einer VMK-Brücke mit der Verblendkeramik Carat.

▶ Joachim Bredenstein

In der ZWL 1/2005 habe ich bereits den Fall vorgestellt, das Provisorium und die Gerüsterstellung beschrieben.

Auftragen des Opakers

Es ist nicht für jede Legierung zwingend vorgeschrieben, aber ich empfehle immer, auch bei viel Stress im Labor, einen Oxidbrand zu machen (Abb. 31). Hierbei zeigt sich, ob die Legierungsoberfläche in Ordnung ist oder nachgearbeitet werden muss. Anzustreben ist eine absolut gleichmäßige

und homogene Oxidfarbe. Bei CoCr-Legierungen sollte diese Farbe grünlich-grau ausfallen. Das Ergebnis einer guten Gerüstvorbereitung sehen Sie auf Abbildung 31. Nur solch eine Oberfläche ist akzeptabel. In allen anderen Fällen sollte, vor allem bei der Verarbeitung von CoCr-Legierungen, der Fehler gesucht werden. Es wäre doch schade, wenn die mühevoll aufgebraute Keramik wieder abplatzt oder Blasen wirft. Nach dem Oxidbrand wird noch einmal gründlich abgestrahlt und mit dem Auftragen des Opakers kann begon-



Abb. 31: Nach dem Oxidbrand – eine einwandfreie Legierungsoberfläche.



Abb. 32: Die Oxidschicht wird vor dem Auftragen des Opakers wieder abgestrahlt.

nen werden (Abb. 32). Hierfür stehen im Carat-Metallkeramiksystem zwei Varianten zu Verfügung: Biopaque und Biopaque Uno. Ich habe diese Brücke mit Biopaque beschichtet. Hierbei wird wie folgt vorgegangen:

Bei Biopaque handelt es sich um eine gebrauchsfertige keramische Grundmasse. Arbeitsschritte wie Anmischen, Modellieren und Absaugen entfallen. Die benötigte Menge Basispaste wird auf einer Glasplatte vorgelegt (Abb. 33). Mit einem trockenen Flachpinsel wird das Gerüst mit einer

gleichmäßig dünnen Schicht bestrichen. Dabei sind überschüssige Materialansammlungen im Approximal- und Randbereich zu vermeiden. Es wird nur eine dünne Schicht aufgetragen, um ein einwandfreies Ergebnis zu erreichen (Abb. 34). Auf ein Riffeln sollte der Techniker verzichten, denn hierdurch würde die Masse in den konkaven Bereichen des Gerüsts zusammenlaufen. Eine Besonderheit des Biopaquesystems sind die Streukristalle, die durch ihre Korngröße und die festgelegte Konsistenz der Basispaste stets gleich-



Abb. 33: Die Biopaquemassen kommen gebrauchsfertig aus der Spritze.



Abb. 34: In einer dünnen Schicht wird die Basispaste aufgetragen.



Abb. 35: Streukristalle werden aufgetragen.



Abb. 36: Fertig für den ersten Opakerbrand.



Abb. 37: Nach dem Opakerbrand.



Abb. 38: Die Farbpaste wird in einer dünnen Schicht aufgetragen.



Abb. 39: Das Gerüst wird mit einer dünnen, aber deckenden Schicht bestrichen.



Abb. 40: Mit Opakermal Farben kann der Opaker individualisiert werden.



Abb. 41: Opakerschicht vor dem zweiten Brand ...



Abb. 42: ... und nach dem Abkühlen des Gerüsts.

mäßige Resultate ergeben. Auf die Basispaste werden, bedingt durch die gewählte Zahnfarbe, helle Streukristalle aufgetragen (Abb. 35). Hierdurch wird eine gleichmäßige Opakerschichtstärke erreicht. Durch zweimaliges Aufklopfen der Klemmpinzette auf den Auffangbehälter für die hellen Streukristalle und durch einmaliges leichtes Abblasen werden Überschüsse entfernt und die Kristalle ordnen sich in nur einer Ebene an. Nachdem die Kroneninnenseiten und der Kronenrand versäubert wurden, erfolgt der erste Opakerbrand (Abb. 36 und 37).

Sobald das Gerüst wieder abgekühlt ist, kann mit dem Auftragen der Farbpaste begonnen werden (Abb. 38).

Dies muss mit einem erhöhten Pinseldruck erfolgen, damit die Farbpaste gut zwischen die Kristalle gepresst wird. So ist ein guter Verbund zu der bereits aufgebrannten Opakerschicht gewährleistet. Die Farbpaste wird ebenfalls nur in einer dünnen aber deckenden Schicht aufgetragen (Abb. 39). Überschüssiges Material wird durch flaches Abstreichen über den Streukristallen

entfernt. So wird eine gleichmäßige Schichtstärke erreicht. Für eine Individualisierung der Verblendung können die Malfarbenpasten verwendet werden. Diese können vor dem Auftragen der transparenten Streukristalle in der „Nass-in-Nass“-Technik eingesetzt werden, um den Zahnhals zu betonen oder okklusale und interdentale Abtönungen anzulegen (Abb. 40). Anschließend werden transparente Streukristalle aufgestreut. Die optische Wirkung der transparenten Kristalle gibt der Verblendung eine dem natürlichen Zahn ähnliche Lichtbrechung (Abb. 41 und 42). Nach dem zweiten Opakerbrand wird das Gerüst gereinigt und eventuell auf der Innenseite der Kronen anhaftende Opakerreste werden mit einem Diamanten entfernt (Abb. 43).

Biopaque und Biopaque Uno können mit vielen Keramiken verarbeitet werden. Auf Grund seiner physikalischen Eigenschaften deckt Biopaque ein breites Spektrum von Aufbrennlegierungen mit unterschiedlichen Wärmeausdehnungskoeffizienten (WAK) ab.



Abb. 43: Das Gerüst auf dem Modell, fertig für die Keramikschichtung.



Abb. 44: Die Brücke wird zunächst komplett in Dentin geschichtet.



Abb. 45: Cut-Back.



Abb. 46: Kontrolle der Platzverhältnisse mit dem Vorwall.

Die Carat-Schichtung

Um ein Anhaften der Carat-Massen am Modell zu verhindern, werden alle Partien, die mit keramischer Masse in Kontakt kommen, versiegelt und nach der Trocknung mit Keramikisolierung bestrichen. Bei der Schichtung der Dentinmassen kann der Silikonvorwall gute Dienste leisten. Er ermöglicht ein schnelles und der Form des Wax-up entsprechendes Auftragen. So wird das ursprünglich geplante Aussehen der Brücke auch in Keramik schnell wieder hergestellt. Zunächst werden die Kronen und das Brückenglied komplett in Dentin aufgebaut (Abb. 44). Durch ein gezieltes Cut-Back wird Platz für Transpa- und Schmelzmassen geschaffen (Abb. 45). Das Ergebnis kann wiederum mit dem Vorwall überprüft werden (Abb. 46).

Auf die so entstandene Dentinstruktur können, wenn gewünscht, Transpamasse oder alle Effektmassen des Sortimentes aufgetragen werden. Hier sind dem Techniker unendlich viele Möglichkeiten gegeben. Allerdings wird er sie im Alltag nur begrenzt nutzen können, denn oftmals reicht die Zeit nicht für solch aufwändige Schichtungen. Oder der

Patient ist nicht bereit, für diesen Mehraufwand finanziell einzustehen. Außerdem sieht nicht jeder Techniker den Patienten, sodass er die Kronen individuell anpassen könnte. Dann ist ein Weniger an Effekten oftmals ein Mehr an Erfolg.

Zur Komplettierung der Schichtung wird die dicksahnig angerührte Schmelzmasse inzisal aufgetragen und entsprechend dem Schichtschema in auslaufender Schicht über die Labialfläche gezogen (Abb. 47). Interdental wird die Schichtung bis auf den Opaker separiert, um die Brennschrumpfung zu steuern. Um das Schrumpfen der Masse etwas zu kompensieren, werden die Kronen inzisal etwas länger gestaltet. Die Brandführung des ersten Dentinbrandes erfolgt nach Herstellerangaben. Bei Verblendungen auf CoCr-Legierungen ist eine Langzeitabkühlung immer erforderlich! Durch den unterschiedlichen WAK-Wert zwischen Legierung und Keramik kann es sonst, vor allem bei größeren Arbeiten und bei dickeren Keramikschichten, zu Abplatzungen kommen (Abb. 48). Nach dem ersten Dentinbrand sind bei der Carat-Keramik nur noch wenige Verände-



Abb. 47: Schichtung der Schneidemasse.



Abb. 48: Nach dem ersten Dentinbrand.



Abb. 49: Nach dem zweiten Dentinbrand.



Abb. 50: Nach dem Glanzbrand.

rungen an der Brücke vorzunehmen. Damit die Brücke wieder auf das Modell passt, werden die Kontaktpunkte, die beim Schichten etwas überdimensioniert wurden, mit einem Diamanten zurückgeschliffen. Dann kann an den Stellen, die noch nicht der anatomischen Form der Modellsituation entsprechen, etwas Material nachgeschichtet werden. Es folgt der zweite Dentinbrand entsprechend der Brenntabelle (Abb. 49).

Das Ausarbeiten und Polieren

Die Keramik wird mit einem Diamanten und mit Trennscheiben ausgearbeitet und die Oberfläche wird strukturiert. Alle Übergänge von der Verblendung zum Metall werden sauber angeschliffen, damit ein exakter Übergang der Legierung zur Keramik entsteht. So kann man in diesen kritischen Bereichen nach dem Glanzbrand leichter die Oxide von der Legierungsoberfläche entfernen. Der Glanzbrand erfolgt wieder laut Herstellerangaben. Dabei kann die Brenntemperatur entsprechend dem gewünschten Glanzgrad geringfügig variiert werden. Außerdem kann zum Glanzbrand die ge-

samte Keramikverblendung mit Glasurmasse in dünnster Schicht überzogen werden. Die Brenntemperatur kann dann 10 bis 20 °C niedriger liegen (Abb. 50). Die abschließende Entfernung der Oxidschicht sollte sehr sorgfältig erfolgen. Die Innenseiten der Kronen werden mit 110 µm Aluminiumoxid bei 2 Bar Druck vorsichtig ausgestrahlt. Die anderen Flächen werden mit einem nicht zu groben Diamanten bearbeitet, bis die Oxidschicht vollständig entfernt ist (Abb. 51). Besonderes Augenmerk sollte hier auf die dünnen zervikalen Ränder gelegt werden. Diese müssen von allen Keramik- und Oxidresten befreit und abschließend auf Hochglanz poliert werden. Nur so ist eine gute Harmonie zwischen Zahnfleisch und Zahnersatz zu erreichen, denn Zahnfleischentzündungen sind oftmals auf unzureichend bearbeitete und schlecht polierte Ränder mit noch anhaftenden Oxiden zurückzuführen. Alternativ könnte hier auch mit den Carat-Schultermassen eine keramische Schulter angebrannt werden, aber das war in diesem Fall nicht gewünscht. Mit einem Gummierer, der speziell für die



kontakt:

Joachim Bredenstein

Beutlingsallee 11

49326 Melle

Tel.: 0 54 29/17 53

Labor: 0 54 22/4 83 84

E-Mail:

DFA-Bredenstein@t-online.de

www.bredenstein.de



Abb. 51: Entfernung der Oxidschicht mit einem Diamanten.



Abb. 52: Gummieren aller nicht verblendeten Flächen.



Abb. 53: Die fertige Brücke.



Abb. 54: Detailansicht.



Abb. 55: Die Brücke in situ.

Politur von CoCr-Legierungen entwickelt wurde, lassen sich die nicht verblendeten Flächen schnell glätten, sodass die abschließende Politur keine weiteren Schwierigkeiten mehr bereitet (Abb. 52).

Anwendung verblüffend einfach, Ästhetik einfach verblüffend

Die Herstellung einer VMK-Brücke ist eine sehr komplexe Angelegenheit (Abb. 54 und 55), auch wenn es oftmals Routine ist, ist es immer auch eine neue Herausforderung. Da benötigt der Techniker Systeme, auf die er sich verlassen kann und die einfach und zü-

gig zu verarbeiten sind. Seit vielen Jahren ist die Metallkeramik Carat schon auf dem Markt und mittlerweile zu einem Synonym für die Reproduktion höchster Ästhetik bei geringem Aufwand geworden. Vor allem die zuverlässigen und guten physikalischen Eigenschaften haben Carat zu einer hochwertigen Metallkeramik werden lassen. In Verbindung mit der gebrauchsfertigen Grundmasse Biopaque hat der Techniker ein ausgereiftes System für den täglichen Einsatz zur Hand. Carat ist in der Anwendung sehr einfach, wobei das Endergebnis auch bei einer einfachen Schichttechnik sehr gut ausfällt. Zur Reproduktion der mit einem Vita-Farbring ermittelten Farbe reichen die Massen des Carat-Grundsorimentes aus.

Da Opaker-, Dentin- und Schmelzmassen farblich exakt aufeinander abgestimmt sind, wird die Farbreproduktion wesentlich erleichtert. Die Farbstabilität hat sich auch bei großen Arbeiten, die mehrere Brände benötigen, erwiesen. Carat-Metallkeramik von der Firma Hager & Werken ist eine alltagstaugliche Gebrauchskeramik. Eben verblüffend einfach und einfach verblüffend. ◀



BUSCH & CO. KG feiert Jubiläum:

1 Million Bohrer und 100 Jahre

Produktionsfoto von
BUSCH & CO. KG um 1923.

1905 bis 2005 – das sind 100 Jahre, und die Firma BUSCH & CO. KG hat diese Zeit genutzt und systematisch innovative rotierende Instrumente und Präzisionswerkzeuge entwickelt, gefertigt und Kunden in aller Welt nahe gebracht. Anlässlich des hundertjährigen Bestehens des traditionsreichen Familienunternehmens gibt BUSCH einen kleinen Einblick in seine Firmenhistorie.

| Redaktion



Der Erwerb der stillgelegten Eisen-
hütte 1908 in Engelskirchen ...



... und das Firmengebäude von
BUSCH & CO. KG 2005 in
Engelskirchen.

kontakt:

BUSCH & Co. KG
Unterkaltenbach 17-27
51766 Engelskirchen
Tel.: 0 22 63/86-0
Fax: 0 22 63/2 07-41

Am 1. Februar 1905 gründeten die Brüder Ernst und Otto Busch in Düsseldorf die Zahnbohrerfabrik BUSCH & CO. Intention der Gründer war es, der noch in den Kinderschuhen steckenden Zahnheilkunde – es gab zu der Zeit 500 Zahnärzte in Deutschland – durch bessere Instrumente einen nachhaltigen Schub zu geben.

1908 zog die junge Firma nach Engelskirchen um und baute eine eigene Stromversorgung auf und die halbautomatische Fräselei für Stahlbohrer ging in Betrieb. 1923 kam die automatische Dreherei hinzu. Weitere Meilensteine in der Firmenhistorie sind die Betriebsmodernisierung und Einführung der EDV 1977 sowie der Neuaufbau der Diamantschleifer-Fertigung 1985 und der Ausbau der Abteilung Forschung und Entwicklung.

Der 1. deutsche Hartmetall-Dentalbohrer

Vor allem durch ihre Produkte erregte BUSCH & CO. Aufsehen. 1951 präsentierte man den ersten deutschen Hartmetall-Dentalbohrer. Der keramischgebundene Schleifkörper und die mit Diamant beschichteten Schleifinstrumente waren die weiteren Eckpfeiler der Produktentwicklung bei BUSCH. Als besonders herausragend in der Produktpalette sieht die Firma die Diamantschleifer mit integrierten Kühlkanälen für atraumatischeres Präparieren (COOL DIA-

MANT), die kostensparenden SHORTIES Hartmetallfräser und das erfolgreiche Polierprogramm.

Verschiedene Anwendungsbereiche

Aus dem erarbeiteten Know-how wurde aber auch Nutzen für andere Anwender gezogen, die die Präzision und Qualität der Busch-Produkte schätzen gelernt haben wie z.B. Goldschmiede und Edelsteinfasser. Das Produktspektrum bietet ihnen das richtige Werkzeug für jeden Werkstoff und jede Bearbeitungsaufgabe.

Aus den Erkenntnissen der Zahnmedizin und -technik wurden auch Instrumente spezifisch auf die Anwendungen für die Podologie und das Nail-Design übertragen. Sogar HNO- und Augenchirurgen, Optiker, Formen- und Modellbauer, Restaurateure und Holzschnitzer, der Elektroniker, Automobil- und Triebwerksbauer sowie der Hobby- und DIY-Fan arbeiten mit Instrumenten der Firma BUSCH.

Heute wird das international tätige Familienunternehmen mit derzeit 130 Mitarbeitern in 3. Generation mit Erfolg von Gert Busch geleitet.

Anlässlich des 100-jährigen Geburtstags denkt Busch auch an „unternehmensfremde“ Projekte. So werden die Deutsche Welthungerhilfe, die Deutsche Krebshilfe und die Freiwillige Feuerwehr Engelskirchen mit namhaften Spenden bedacht. ■

Zehnjähriges Titanarbeitstreffen Nord

Der 1995 von Harry Distler (heute Geschäftsführer DCS) ins Leben gerufene „Biotanarbeitskreis Nord“ traf sich zum zehnten Mal in Folge. Wie in den letzten Jahren fand die Veranstaltung am zweiten Januarwochenende statt, dieses Jahr in Annaberg-Buchholz. Das Treffen war geprägt von konstruktiver Zusammenarbeit und kollegialem Austausch, auch weit über das Thema Titan hinaus. Neben den interessanten Fachvorträgen zu „Titan in der Frästechnologie“ und „Zukunftsprognosen im Dental-Handwerk“ ließ auch das Rahmenprogramm für die Wintersportler der Gruppe keine Wünsche offen. Krönender Abschluss der Veranstaltung war eine nächtliche Rodeltour vom Fichtelberg nach Oberwiesenthal. Die beteiligten Labore waren: Kannen, Meyer-Orschatz, Münter, Boll&Beyer, Brauer, Cirjak, de Roy&Wennemann und die Firma DCS. Das nächste Treffen findet 2006 in Bad Tölz statt.



Der 10. „Biotanarbeitskreis Nord“ traf sich Anfang des Jahres in Annaberg-Buchholz.

2. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin: Implantatprothetik im Fokus

Unter dem Thema „Aktuelle Standards der Implantatprothetik – von der prothetischen Planung bis zur funktionellen und ästhetischen Rehabilitation“ widmet sich das am 09. und 10. September 2005 stattfindende 2. Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin konzentriert der prothetischen Komponente der Implantologie.

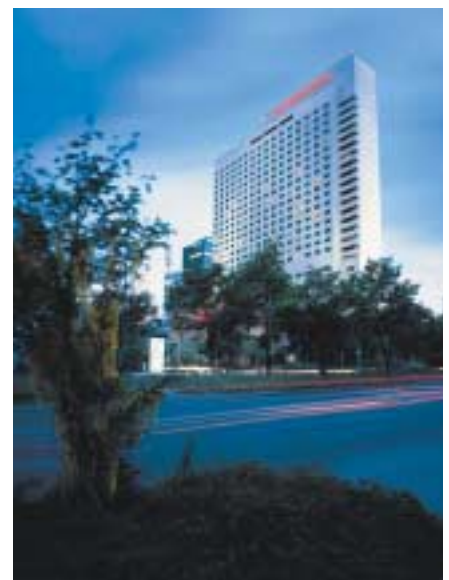
Das im letzten Jahr erstmals überaus erfolgreich durchgeführte Leipziger Forum für Innovative Zahnmedizin hat es sich zur Aufgabe gemacht, Spezialthemen innerhalb der Implantologie fokussiert, auf hohem fachlichen Niveau praxisorientiert zu diskutieren und aktuelle Standards aufzuzeigen. Mit diesem Konzept gelang es schon im letzten Jahr mehr als 250 implantologisch tätige Zahnärzte, Oral- und MKG-Chirurgen aus dem gesamten Bundesgebiet zu interessieren. Waren es im vergangenen Jahr die aktuellen Standards der Knochenregeneration, so stehen diesmal implantatprothetische Konzepte im Blickpunkt. Das Thema des in der Zeit vom 09. bis 10. September 2005 unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Wolfgang Freesmeyer/Berlin, Prof. Dr. Rudolf Reich/Bonn und Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen Köhler/Berlin stattfindenden 2. Leipziger Forums für Innovative Zahnmedizin lautet: „Aktuelle Standards der Implantatprothetik – von der prothetischen Planung bis zur funktionellen und ästhetischen Rehabilitation.“

Die Implantatprothetik gehört in der Regel zu den Stiefkindern der implantologischen Kon-

gresslandschaft. Hauptsächlich stehen daher augmentative Maßnahmen, Implantatoberflächen und -Designs sowie Operationstechniken im Zentrum der Betrachtung. Aber gerade in der Implantatprothetik hat es in der jüngsten Vergangenheit beträchtliche Entwicklungen im Hinblick auf Materialien, Technologien, vereinfachte Behandlungskonzepte und ästhetische Ergebnisse gegeben, die es zu diskutieren gilt. Darüber hinaus wächst mit der jetzt praktizierten Bezuschussung auch von implantatgetragenen Zahnersatz das Interesse der bisher ausschließlich konventionell-prothetisch arbeitenden Zahnärzte an dieser Versorgungsform. Dies eröffnet völlig neue Dimensionen für die Implantologie und in diesem Zusammenhang für die Kooperation von MKG- und Oralchirurgen, Implantologen und reinen Prothetikern.

Mit dieser Konzentration auf implantatprothetische Fragestellungen wird das Symposium dem Wunsch vieler Implantologen, aber auch rein prothetisch orientierter Zahnärzte nach umfassenderen Informationen über aktuelle fachliche und technologische Entwicklungen auf diesem Gebiet gerecht. Durch das gewählte Thema und die hochkarätige Besetzung mit Referenten aus Wissenschaft und Praxis verspricht das Symposium ein interessantes Programm sowohl für versierte Anwender als auch für Überweiserzahnärzte.

Im Rahmen der Pre-Congress-Workshops namhafter Anbieter von Knochenersatzmate-



rialien und Implantatsystemen sowie einem Abrechnungsworkshop erhalten die Teilnehmer zudem die Möglichkeit der spezialisierten Beschäftigung mit der Problematik. Höhepunkt des ersten Kongresstages wird wie im vergangenen Jahr eine Podiumsdiskussion sein, bei der die Hauptreferenten ihre Positionen mit den Teilnehmern diskutieren werden.

Bundesweite Bedeutung gewinnt das Symposium insbesondere durch die Tatsache, dass als Partner und Mitveranstalter die großen implantologischen Praktikergesellschaften DGZI, BDO, DGMKG und DZOI beteiligt sind. Selbstverständlich ist die Veranstaltung entsprechend den Richtlinien der Bundeszahnärztekammer/DGZMK bewertet.

Weitere Informationen bei der Oemus Media AG unter Tel.: 03 41/4 84 74-3 09 oder per E-Mail: kontakt@oemus-media.de

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

High-Tech-Präsentation: Farbmessung in 150 Meter Höhe

Nachdem die Premierenveranstaltung schnell ausgebucht war, wurde umgehend eine zweite High-Tech-Präsentation an gleicher Stelle wiederholt. So fanden sich am 26. November 2004 erneut Gäste aus dem gesamten süddeutschen Raum auf dem Stuttgarter Fernsehturm ein, um die neuesten Entwicklungen auf den Gebieten Farbmessung und fotografische Dokumentation hautnah unter die Lupe zu nehmen. Hoch über den Dächern Stuttgarts steht der Fernsehturm quasi als Symbol für technologischen Fortschritt.

Wolfgang Ruthardt, Medizinprodukte-Berater bei KOOS EDELMETALLE, begrüßte im gut gefüllten Fernsehturm-Restaurant über 50 Gäste. Zuerst stand das neue KOOS Farbmessgerät DSG 4 PLUS im Mittelpunkt des Interesses und wurde von seinem Entwickler Andreas Rieth vorgestellt. Er erläuterte die zahlreichen Innovationen, die sich in dem unscheinbaren, nur 15 cm hohen Gerätegehäuse verbergen

und ging auf die vielen Möglichkeiten ein, mit denen sich das tägliche Prozedere der Farbbestimmung wesentlich verkürzen und vor allem präzisieren lässt. Nach dem Vortrag nahmen die Gäste selbst die Messsonde des Geräts in die Hand.

Zum zweiten großen Themenblock des Abends, der digitalen Fotografie, stand mit Dieter Baumann gleichfalls ein namhafter Experte zur Verfügung. Auch er hielt sich nicht lange mit foto-theoretischen Thesen auf und demonstrierte praxisnah und anekdotenreich, wie einfach es sein kann, die üblichen, durchschnittlichen Ergebnisse der dentalen Fotografie zu verbessern. Im Anschluss an die Vorträge standen die Experten den Gästen für Einzelgespräche zur Verfügung.

Das Koos-Farbmessgerät mit Laptop und Koffer.

Dieses Jahr soll die High-Tech-Präsentation noch an mehreren Orten deutschlandweit wiederholt werden.

Informationen über die jeweiligen Termine und Veranstaltungsorte erhalten Sie direkt bei der Firma KOOS EDELMETALLE unter Tel.: 0 71 59/92 74-0 oder per E-Mail info@KOOS.de.

Den Schlüssel
zum Erfolg



... finden Sie bei der IDS 2005
in der Halle 14.2 Stand O 060 / P 061.

Espehlstrasse 53
49448 Lemförde

Tel.: + 49 (0) 5443-9933-0
Fax: + 49 (0) 5443-9933-100



Innovative Therapiekonzepte mit CAD/CAM und Galvano

C. Hafner hatte eingeladen und 140 Zuhörer kamen. Das brandaktuelle Thema der Kombination von CAD/CAM und Galvano-gefertigtem Zahnersatz lockte viele Interessenten. Mit Dr. Ole Richter und ZTM Susann Zülow ist es dem Veranstalter gelungen, zwei fachlich hochverehrte und ebenso charmante Referenten zu gewinnen, die das komplexe Thema von allen Seiten beleuchteten. Insbesondere stellten die beiden in ihrem zweistündigen Koreferat die Versorgung mit herausnehmbarem Zahnersatz in der Verbindung von Procera®-Primärteilen und HELIOFORM®-Galvanosekondärteilen vor. Vorteile dieser Art der Versorgung sind vor allem die Passgenauigkeit, Verschleißfestigkeit sowie Tragekomfort und Ästhetik.

Dabei favorisierte auch Dr. Richter das Vorgehen nach Weigl mittels intraoraler Verklebung. Susann Zülow zeigte beeindruckende Versorgungen, die mit diesem System hergestellt wurden. Der zweite Teil des Vortrages war den feststehenden Versorgungen gewidmet. Hierbei ging es vor allem um die Procera-Implant-Bridge®, die ebenfalls mit HELIOFORM®-Einzelkronen, hier keramisch verblendet, zu einem ästhetischen „Gesamtkunstwerk“ zusammengefügt wurde. Beeindruckend war vor allem zu sehen, wie Zahnarztpraxis und Labor Hand in Hand arbeiten und somit den Erfolg planbar machen. Nach dem Vortrag war bei einem Imbiss die Möglichkeit gegeben sich weiter auszutauschen und zu diskutieren sowie die be-



ZTM Susann Zülow (l.) und Dr. Ole Richter (r.).

sondere Atmosphäre und Stimmung des Veranstaltungsortes Hamburger Gastwerk auf sich wirken zu lassen.

www.c-hafner.de

IDS: Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates“



Einen großen Tag werden die zehn Zahntechniker und Zahntechnikermeister bei der Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates“ auf

der IDS am 16. 04., 11.00 Uhr, am Picodent Stand in Köln haben. Die Kollegen kamen aus ganz Deutschland und scheuten selbst weite Anreisen nicht, an den drei Teilen der dentalen Formen und Strukturen teilzunehmen. Der am weitesten angereiste Teilnehmer legte insgesamt eine Strecke von 4.000 km zurück, um zu den jeweiligen über mehrere Monate verteilten Kursterminen zu erscheinen. Die Verleihung des „Majesthetischen Zertifikates“ stellt nicht nur für die Erwerber ein besonderes Ereignis dar, sondern ist auch für die Da Vincis, Achim Ludwig und

Massimo Trombin, ein Höhepunkt in ihrer beruflichen Laufbahn. Sie verstehen das „Majesthetische Zertifikat“ als einen ersten kleinen Schritt in die Richtung eines beginnenden Umdenkens der Branche – weg vom schnellen und billigen – hin zu einem qualitativ und ästhetisch optimierten Produkt, das ohne Zweifel einen fairen Preis verdient. Das „Majesthetische Zertifikat“ erhalten: Ulrike Abraham (Praxis Dr. Pfister, 87509 Immenstadt), Claudia Döring (Praxis Dr. Pfister, 87509 Immenstadt), Michael Dunkel (ZT van Iperen, 53343 Wachtberg), Nicole Greuel

(ZT van Iperen, 53343 Wachtberg), Marius Krawczyk (DT Beckmann, 47198 Duisburg), Wilfried Lesaar (DL Derks, 46446 Emmerich), Astrid Münter (ZT van Iperen, 53343 Wachtberg), Susanne Nigst (Praxis Dr. Pfister, 87509 Immenstadt), Michael Redwanz (DL Redwanz, 22087 Hamburg) und Detlef Röhrig (DL Röhrig, 56154 Boppard).

Informationen zum künftig jährlich verliehenen Zertifikat bei Da Vinci Creativ, Glockengasse 3, 53340 Meckenheim, E-Mail: leonardo@davincidental.de, Tel.: 0 22 25/ 1 00 27, Fax: 0 22 25/1 01 16.

Meisterschule Ronneburg:

Sehr gute Resonanz zum Tag der offenen Tür



In Vorbereitung des Kurses M 19 vom 25.07.05 bis 26.01.06 führte die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg Anfang März ihren obligatorischen Tag der offenen Tür durch. Trotz der winterlichen Bedingungen war er von Erfolg gekrönt. Die zahlreich erschienenen Interessenten – teilweise sogar mit ihren Familien – kamen u. a. aus Bremen, Nürnberg, Rüdeshcim, Schweinfurt und Zittau. Die Besucher konnten sich nicht nur von der modernen Ausstattung der Laborräume, sondern auch von der familiären Atmosphäre in der Bildungseinrichtung überzeugen und fuhren mit der Gewissheit nach Hause, dass ihnen während der Ausbildung so viel wie möglich abge-

nommen wird, damit sie sich voll der zielgerichteten Vorbereitung auf ihre Meisterprüfung widmen können. Optimale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Abschluss der Meistervorbereitung, was die bisherigen Prüfungsergebnisse bestätigen. Ein Teil der Anwesenden reflektiert auf die Vollzeitmaßnahme (Teile I + II in 6 Monaten), andere bevorzugen die Splittingvariante (12 Monate, aller 14 Tage eine Woche Vollzeitausbildung). Dabei ging es den Angereisten nicht nur um den nächsten Meisterkurs: Eine Interessentin meldete sich sogar schon für den Kurs M 22 ab 19.02.07 an. Dies zeigt das ungebrochene Interesse an der Meisterausbildung.

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Zahntechnik vom Feinsten mit innovativen Materialien

Zahntechnische Spitzenleistungen und die Vorstellung innovativer Technologien gaben den 160 Teilnehmern der 32. Internationalen Fortbildungstagung für Zahntechniker vom 6. bis 12. März im legendären Kulm Hotel, St. Moritz, zahlreiche neue Impulse für den Laboralltag.

▶ ZTM Martin Weppeler, Natascha Brand

Einmal mehr ist es den Düsseldorfer Gastgebern Prof. Dr. Ulrich Stüttgen und ZTM Rolf Herrmann gelungen, ein erstklassiges, interessantes Vortragsprogramm zusammenzustellen. Was besonders viel wiegt, denn gerade im Vorfeld der IDS sind die Hersteller bestrebt, ihre neuen Produkte unter Verschluss zu halten, um auf der Messe ihre Highlights präsentieren zu können. Auch die brillanten zahntechnischen Vorträge, präsentiert von einem Teil der Champions League unseres Faches, sind in die Rubrik Motivationsnahrung einzuordnen – da waren sich alle einig. Und schließlich geht der Zuschauer nicht zu einer Olympiade, weil er das Gesehene immer genau so reproduzieren könnte, sondern aus Spaß an der Höchstleistung, aus

Freude am Außergewöhnlichen und der Stimmung wegen – also in erster Linie, um sich für den nicht immer so erhebenden Alltag neu zu motivieren und vielleicht doch den einen oder anderen Tipp, in abgeschwächter Form, umzusetzen. Der zu jeder Tageszeit sehr gut gefüllte Tagungsraum und das große Interesse der Teilnehmer spiegelte keineswegs die derzeit oft fühlbare triste Stimmung in der Zahntechnik wider, auch wenn der Festvortrag von Festredner Jürgen Pischel, Bonn, zum Thema Spannungsfeld Zahntechnik am Sonntagabend den einen oder anderen nachdenklich stimmen mochte. Gerade in solchen Zeiten ist es wichtig nach neuen Ufern zu schauen. Und ist nicht eine solch hochkarätige Fortbildungsveranstaltung der ideale Platz dazu?



Kleine Stärkung vor dem Aufstieg zum gesponserten Hüttenabend: Jürgen Mehlert, Prof. Dr.-Ing. Isabella Maria Zylla, Alfred Schiller (v.l.n. r.).



Angeregte Diskussionen in den Pausen ...

Neue Systeme

Mit Spannung wurden die Vorträge zu den neuen Systemen erwartet, denn hier sollte sich zeigen, wohin der Trend geht. Zunächst stellte Prof. Dr. Heinrich F. Kappert, Schaan, eine neue Lithiumdisilikat-Glaskeramik vor, die sich für die CAD/CAM-Bearbeitung eignet. Die Vorteile liegen in einem transluzenten Material, das bereits mit einer dünnen Verblendschicht ästhetische Ergebnisse aufweist. Der neue Werkstoff eignet sich für Front- und Seitenzahnkronen sowie für Brücken im Frontzahnbereich und kann entweder adhäsiv oder konventionell befestigt werden. Eine schnelle Immediat- oder Interimslösung für kleine Budgets sowie für die Versorgung jugendlicher Patienten präsentierte das Trio ZTM Ulrich Mönkmeyer, Mallorca, ZTM Frank Poerschke, Bad Ems, und ZTM Kurt Reichel, Hermeskeil. Sie stellten präfabrizierte, anatomische, polychrome Kunststoffzahnrohlinge (artegral ImCrown) vor, die über abgescannte Stumpfdaten passend gefräst werden. Mit der Frage, ob sich eine Eigenanfertigung vollkeramischer Gerüste im eigenen Labor lohnt oder ob man lieber zentral fertigen lassen soll, setzte sich ZTLM Vanik Kaufmann-Jonian, Liestal, Schweiz, auseinander. Outsourcen lohne sich nur, wenn es sich um die präzise Fertigung von vollkeramischen Abutments handele, eine Risikoarbeit vorliege oder das Labor auf Grund zahlreicher Arbeiten überlastet sei. Zirkon für Jedermann versprach der Zahn-techniker Enrico Steeger, Sand in Taufers, Italien. Der Südtiroler darf sich derzeit als Hecht im CAM-Karpfenteich fühlen und seine mit „Hausverstand“ gebaute Kopierfrästechnik präsentieren. Alles was gefräst werden soll, muss aus einem speziellen Kunststoff modelliert, in einem vorgefertigten Rahmen befes-

tigt, abgehoben und über eine Oberflächenab-tastung abgescannt werden. Sämtliche Materialien inklusive der Verblendmaterialien kommen aus dem eigenen Haus. Es funktioniere alles, werkstoffkundliche Daten zu den Materialien sowie klinische Erfahrungswerte wolle er jedoch nicht preisgeben.

Die Elektrophorese erhält Zuwachs. Neben dem „Vater“ dieser Technologie in der Zahntechnik, Stefan Wolz, Ludwigshafen, der die Konstruktion von Brücken oder die Gestaltung individueller Emergenzprofile vorstellte, präsentiert sich nun auch die Firma C. Hafner mit ihrem System CeHa White ECS am Markt. Dr.-Ing. Jürgen Laubersheimer, Pforzheim, stellte das Tischgerät für die Herstellung von Einzelkäppchen aus Aluminiumoxid vor. Im Gegensatz zur Wol-Ceram Technik wird hier mit einer Membran gearbeitet und die Stümpfe müssen dupliert werden.

Zahntechnik in Perfektion beruht auf Teamwork

Rot-weiße Ästhetik bedeutet einerseits prothetische Gingivaanteile anatomisch korrekt und ästhetisch zu gestalten – andererseits kommt dem Weichgewebsmanagement vor allem vor und während der prothetischen Versorgung eine maßgebliche Bedeutung zu. Eine Gruppe hervorragender Referenten referierte speziell zu diesem Thema mit unterschiedlichen Themenansätzen. Alle haben sie, neben ihrem hohen zahntechnischen Können, eines gemeinsam: Die gezeigten komplexen, komplizierten und kostenintensiven Arbeiten funktionieren nur in einem perfekten Team zwischen Zahnarztpraxis, Oralchirurgie und Labor. Der zentrale Punkt in diesem Dreieck ist laut ZTM Andreas Kunz, Berlin, jedoch der Patient, der Auf-



Hatten sichtlich Spaß: Jochen Schmitz, Regional-Verkaufsleiter Dentsply, Dr. Albert Sterkenburg, Geschäftsführer DeguDent, Christian Werthmann, Verkaufsleiter Dentsply DeTech Deutschland (v.l.n.r.).



Ohne sie ging gar nichts: Prof. Dr. Ulrich Stüttgen, Jürgen Mehlert, Rolf Herrmann (v.l.n.r.).

klärung benötigt. Er zeigte Technik auf hohem Niveau, berichtete über seine interessante Monocoque Bauweise, bei der so modelliert wird, dass nach dem Guss ein leichter Hohlkörper aus Edelmetalllegierung zurückbleibt. Wichtige Erkenntnis aus seiner jahrelangen Erfahrung: Putzräume bei Implantatbrücken sind oft schlecht für die Phonetik. Eine künstliche Gingiva aus Kunststoff kommt auf Grund ihrer Plaqueanfälligkeit nicht mehr zum Einsatz. ZTM Michael Bergler, Erlangen, hingegen ersetzt Hart- und Weichgewebe prothetisch. Seine Arbeiten zeigen, wie bei Andreas Kunz, dass er aus der Freiburger Kaderschmiede kommt. Bei Implantationen kommt eine Navigationschraube für das FRP-Navigationssystem in den Kiefer, die zwei Wochen im Mund verbleibt. Die Provisorien werden auf vorbereiteten Kugelattachments gelagert, die in die Bohrschablone eingearbeitet werden.

Teamwork präsentierten Dr. Stefan Ries und Hartmut Diehm, beide aus Würzburg. Sie präsentierten Untersuchungen, die belegen, dass das Knochenniveau am Implantat weniger relevant für die Papillenbildung ist, eher das Niveau am Nachbarzahn. Altbekannte Regeln: der Abstand zum Nachbarzahn dürfe 1,5 mm, bei zwei Implantaten interimplantär 3 mm nicht unterschreiten. Der Abstand vom interdentalen Knochenniveau zum interdentalen Kontaktpunkt sollte zwischen 3–5 mm betragen. Hier entstehe zu 98 % Wahrscheinlichkeit eine Papille, bei 6 mm reduziere sich die Erfolgsrate auf 56 %. Zahnanaloge Implantatdurchmesser sollten vermieden werden. Für die Implantatpositionierung gilt: keine bukkale Auslenkung, so apikal wie nötig, so koronal wie möglich.

Die Weichgewebschirurgie von Dr. Stefan Neumeyer, Escheklam, zielt darauf ab,

schwarze Löcher zu vermeiden. Statt einer Mundhöhle möchte er eine echte Mundhöhle generieren. Er präferiert eine ovate Pontic-Gestaltung, bei der das Brückenglied basal gerade so viel verstärkt wird, dass die mukosale Flüssigkeit physiologisch verpresst wird. Tangentiale Pontic-Gestaltungen seien zwar gut zu reinigen, für den Patienten aber eher negativ. Bei verfärbten Stümpfen wendet er ein externes Bleaching der Stümpfe an.

Zu später Stunde zeigt ZTM Rainer Janousch, München, seine perfekt in Gingiva eingebetteten Einzelzahnimplantate in der Front. Eines der Erfolgsrezepte: vor der Implantation wird das Weichgewebe extrem überbaut. Während des Ausheilprozesses wird die Konstruktion in Unterkontur angefertigt, erst nach der Ausheilung erfolgt die definitive Kontur. Wenn möglich verwendet er individuelle Abutments aus Aluminiumoxidkeramik oder Zirkoniumdioxid, da bei Gold- oder klassischer Verblendkeramik kein Saumepithel vorhanden ist und eine Knochenresorption einsetzt.

Den Reigen beendete ZTM German Bär, St. Augustin mit der Fortsetzung seiner letztjährig gezeigten, sehr aufwändigen OK-Arbeit nun im Unterkiefer. Hervorragend seine perfekte Imitation der gingivalen Anteile mit der Gingivamasse von GC. Er präsentiert ehrliche Aussagen zu dieser extrem aufwändigen Arbeit, ohne schönzureden.

Implantattechnik, wohin das Auge reicht

ZTM Christian Müller, Freiburg, zeigte Arbeiten mit Syn Octa InCeram Rohlingen aus Aluminiumoxid von Straumann. Er wies insbesondere auf die Genauigkeit von 3–8 µm bei präfabrizierten Goldkappen hin, im Gegensatz dazu erreichten gegossene Teile



Das legendäre Kulm Hotel war wieder Dreh- und Angelpunkt der Fortbildungstagung



Bei der Vielzahl an hochkarätigen Referenten waren die Vorträge immer gut besucht

im Schnitt gerade 30–70 µm. Das Thema Emergenzaufbauten beschloss ZTM Susann Zülow, Hamburg, die mithilfe von Pro-cera Zirkoniumdioxidaufbauten sehr schöne Weichgewebsstrukturen erzielt. Ein neues, alternatives Implantatkonzept der Fa. Heraeus zeigten Dr. Klaus Haselhuhn und ZTM Ralf Ommersborn, Aachen. Verschraubung ade – bei diesem System wird über einen Vierkant das Abutment im Implantatkörper arretiert und zur endgültigen Befestigung mit einem Kleber fixiert. Der Klebezapfen garantiert eine ausreichende Retention, auch nach simulierter Wasserlagerung. Somit stünden die Vorteile von Verschraubungen (Austauschmöglichkeit, postoperative Behandlungen möglich, Reinigung) der hohen Erfolgsrate zementierter Arbeiten gegenüber.

In gewohnt professioneller Manier berichtete Carsten Fischer, Hamburg, über Neuigkeiten zu konusgestützten Implantatarbeiten mit 2° Cercon-Primärteilchen. Bei dieser Technik muss das Behandlungsprocedere umgestellt werden. Die Primärteile werden bereits vor der Fertigstellung der Arbeit zementiert. In dieser Phase wird auch die Bissnahme durchgeführt, die auf Grund des festen Sitzes der Struktur exakter ausfällt. Der Patient benötigt sodann eine neue Versorgung, das alte Provisorium passt schließlich nicht mehr. Diese Versorgung stellt nun gleichzeitig eine Reiseprothese dar, ein nicht zu unterschätzender Zusatznutzen für den Patienten bei Wartungsarbeiten an seiner Originalarbeit. Mit den Galvanosekundärteilen und der im Mund in dieser Sitzung verklebten Tertiärstruktur wird ein präzises Modell analog der Mundsituation erstellt. Somit erhält man eine höhere Passgenauigkeit im Vergleich zu einer laborseitigen Verklebung.



Stefan Wolz bei der Vorstellung seiner elektrophoretisch hergestellten Brücken.



Enrico Steeger präsentierte CAM-Lösungen mit „Hausverstand“.

Zahntechnik in Perfektion

Was nützt alle ausgefeilte Technik, wenn wir nicht in der Lage sind dem „Augenblick Dauer zu verleihen“, wie Andreas Nolte, Münster, seinen Auftrag in der ästhetischen Zahnheilkunde sieht. Form und Oberfläche sei das Primäre, das dem Betrachter einer Frontzahnrekonstruktion ins Auge falle, die Harmonie der Arbeit im natürlichen Umfeld. Er geht in vielen Bereichen zurück zu den Wurzeln, schichtet Veneers auf feuerfesten Stümpfen, verwendet gerne Presslinge mit hoher Fluoreszenz. Seine Tipps: eine gelb-gräuliche, violette Massenmischung im Zentrum des Zahnes senkt den Helligkeitswert, für den Schneidesaum nur opalisierende Massen verwenden – keine Dentin-Schneide-Mischung. In der gleichen Philosophie arbeitet ZTM Oliver Brix, Frankfurt. Für ihn zählt der Value, deshalb verwendet er beim primären Auftrag immer den hellsten Opaker und brennt vier Dentinproben, um den optimalen Helligkeitswert zu ermitteln. Zur Kontrolle der Form empfiehlt er die digitale Schwarz-Weiß-Fotografie. Wie wichtig Oberflächenstruktur ist, betonte auch ZTM Bertrand Thiévent, Zürich, eindrucksvoll. Entscheidend seien hierbei die Zahnleisten, in Achsrichtung und Ausprägung. Auch ohne Einsatz vollkeramischer Werkstoffe waren die Arbeiten von Aldo Zilio, Italien, eine Augenweide. Überpresskeramik passt seiner Meinung nach besser zum natürlichen Zahn. Bei Überpressungen sollte die Farbe im Inneren etwas heller sein. Er sucht die Farbe grundsätzlich mit Farbschlüsseln von Ivoclar aus der Composite-Verblendtechnik aus, da ein Kunststoffplättchen die größte Ähnlichkeit mit einem natürlichen Zahn aufweist. Dies hörte man übrigens auch von anderen Referenten.

Die Kontaktbörse funktioniert

Begeistert zeigten sich die Teilnehmer vom hohen „Klängelfaktor“ in St. Moritz. Trotz eines straffen Vortragsprogramms am Vormittag und vom frühen Abend bis in die späten Nachtstunden blieb nachmittags genügend Zeit für Gespräche, sportliche Betätigung jeglicher Art oder zum Relaxen in der warmen Märzsonne, sodass auch nächstes Jahr sicherlich wieder zahlreiche Zahntechniker anreisen werden, um sich diesen wertvollen Informationsvorsprung am Anfang des Jahres zu sichern. ◀

Hochkarätiges im Becken

Die Abendveranstaltung der Firma Wieland Dental + Technik mit Vorträgen zum Thema Marketing, Verfahrenstechnik und Frontzahnästhetik im Oderberger Stadtbad, Berlin, war am 24. Februar der gelungene Auftakt für einen Arbeitskurs mit Andreas Nolte.

▶ Natascha Brand

Wer sich positionieren will, muss sich etwas einfallen lassen und insbesondere die Kommunikation mit dem Patienten darauf abstimmen. Das ist dem Münchner Udo Buhr mit seinem Virusmarketing gelungen. Der bayerische Zahntechnikermeister beeindruckte die zahlreichen Zahntechniker und Zahnärzte, die sich in dem außergewöhnlichen Veranstaltungsort am Brenzlauer Berg eingefunden hatten, mit einem Feuerwerk an handwerklichem Know-how zu seiner innovativen Verfahrenstechnik bei schwierigen Ausgangssituationen. Im Umgang mit Patienten, die bereits einen langen Leidensweg hinter sich haben, benötigt man einerseits Emotionalität sowie die Fähigkeit zur Empathie. Andererseits seien eine hohe Präzision und ein erfahrenes Troubleshooting unabdingbar. Er betrachtet den Patienten als Kunden und den Zahnarzt als Partner, deshalb misst er der Zusatzberatung des Patienten im Labor einen hohen Stellenwert bei. Zahntechnik müsse wertig angeboten werden. Wichtig sei hierbei, dass sich der Zahntechniker an die klinischen Verhältnisse der Praxis adaptiere und dem Patienten ein angenehmes Umfeld schaffe, in dem man über das zahntechnische Produkt und dessen Kosten sprechen könne.

In der Zusammenarbeit mit dem Behandler stehe zunächst die objektive Beurteilung der Abformung, insbesondere der implantologischen Bereiche, an erster Stelle, denn gerade hier seien Dimensionsabweichungen problematisch. Deshalb arbeitet der bayerische Perfektionist mit Prüfkörpern und hat eine anspruchsvolle, präzise

Methode entwickelt, mit der man zunächst alle Teile im Mund verblocken und anschließend die Mundsituation auf dem Modell wieder exakt reponieren kann. Seine passgenauen Sekundär- und Tertiärkonstruktionen fertigt er mithilfe einer ausgefeilten Gusstechnik. Insbesondere beeindruckten der so erzielte „passiv fit“



Die Akteure des eindrucksvollen Abends: Dr. Frank Wertmann, Thomas Scheffer, Andreas Nolte, Udo Buhr, Helge Vollbrecht (v.l.n.r.).

und die Präzision der gezeigten Arbeiten sowie deren ästhetische Ausarbeitung. Mit seinen beeindruckenden Bildern veranschaulichte er, wie viel handwerkliches Geschick, Geduld und Leidenschaft für derartige Ergebnisse notwendig sind. Buhr betonte, dass eine solch aufwändige Vorgehensweise für den Zahntechniker eine langwierige Marathonstrecke darstelle,

für deren Verlauf es gelte, möglichst viel Planungssicherheit (Set up) und das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. Letzteres gelinge recht schnell, sobald man eine Interimslösung, zum Beispiel aus Titan und Prothesenzähnen präsentiere, die im direkten Leistungsvergleich mit dem alten Ersatz besser abschneide und somit den Patienten positiv und zuversichtlich für den weiteren Verlauf bis zur Eingliederung der definitiven Arbeit stimme.

Den Augenblick Dauer verleihen

Dieses Motto setzte der zweite Referent des Abends, ZTM Andreas Nolte, mit seinem Beitrag zur Frontzahnästhetik her-



Nach dem offiziellen Teil nutzten viele Teilnehmer die Gelegenheit für einen Plausch unter Kollegen.



Mit Live-Musik fand die Veranstaltung ihren würdigen Abschluss.

vorragend um. Für den Wahlmünsteraner steht die Restaurierung und nicht die Kunst im Vordergrund, denn auch seine Patienten blicken oft auf einen langen Leidensweg zurück. Sein Erfolg beruht auf Teamarbeit mit der Praxis und Netzwerkbildung mit den Kollegen. „Wir müssen den Patienten unsere ehrliche Begeisterung für den Beruf spüren lassen und dürfen ihn

niemals zu etwas überreden oder Dinge versprechen, die wir nicht halten können“, so Nolte. Liebe zum Detail beweist er bereits in der Gestaltung des Provisoriums, das die Gingiva mit leichtem Druck modelliert und so natürliche Verhältnisse für die Ponticgestaltung der definitiven Arbeit schafft. Neben funktionellen Provisorien umfasst sein Konzept ein ästhetisches Weichgewebsmanagement und eine intensive Auseinandersetzung mit der Zahnform, die er für wichtiger als die Farbgebung erachtet. Dies dokumentierte er anschaulich mit einer umfangreichen Sammlung von Zahnformen und Patientenbildern. Aus dem intensiven Studium dieser Formen leitet er seine naturgetreue Frontzahnästhetik ab. Sein Motto: so einfach wie möglich. Sein Tipp: über jede fertige Arbeit einen Überabdruck fertigen, die Funktionsmuster der Rekonstruktion studieren und daraus lernen. „Das häufige Restaurieren von zentralen Inzisivi erfordert ungeheure Energie. Die gewonnene Erfahrung überträgt man dann auf die Restauration ganzer Fronten“, so Nolte. Die Kunst sei es, sich vor Beginn der Arbeit die fertige Restauration vor das geistige Auge zu holen. Seine Erfahrungen auf dem Gebiet der Farbanalyse und Umsetzung in die Keramikschichtung beeindruckten alle Anwesenden gleichermaßen.

Im Anschluss daran stellte Dr. Frank Wertmann aus Potsdam den Patientenfall für den Workshop vor. In dem darauf folgenden zweitägigen Arbeitskurs sollten die teilnehmenden Zahntechniker einen bereits vierfach insuffizient versorgten zentralen Incisivus mit einer Metallkeramik- bzw. Galvanokrone versorgen. Unter der Leitung von Andreas Nolte galt es, Schritt für Schritt die Analyse der Ausgangssituation in eine perfekte Farb- und Formsichtung der Keramik umzusetzen.

Ausgefallener Veranstaltungsort

Nach so viel geballter fachlicher Information im ehemaligen Schwimmbecken der 1902 im Stil der Neorenaissance erbauten Volksbadeanstalt lud Helge Vollbrecht, Leiter des Kundenmanagement Nord-Ost, Wieland Dental + Technik, zum Büfett in die Nebenräume, wo auch die Referenten für Gespräche zur Verfügung standen. Anschließend fand diese außergewöhnliche und hochkarätige Veranstaltung ihren würdigen Ausklang bei Live-Musik „im Becken“. ◀

Kommunikations-Workshop:

Frischer (Nord-)Wind für die Kommunikation

An einem Freitagnachmittag Ende Februar wird in der Dentaltechnik Krug in Heppenheim nicht an implantattechnischen Versorgungen oder Funktion und Ästhetik gearbeitet. Das Team trifft sich zu einem zweitägigen Kommunikations-Workshop mit dem Titel „Vom Ich zum Du zum Wir“.



Von Beginn an wird in Gruppen gearbeitet.



Eine Ideenlandkarte für die Gestaltung von Gesprächen wird entworfen.



ZTM Rainer Krug bedankt sich bei seinem Team für die Offenheit und weist auf die Notwendigkeit einer guten Kommunikation hin (links Referent Uwe Enenkel).

▶ Redaktion

Laborinhaber ZTM Rainer Krug möchte, dass sich alle seine Mitarbeiter im Betrieb wohl fühlen und sich so optimal für ihren Beruf qualifizieren können – aus diesem Labor sind bereits mehrere Innungssieger hervorgegangen. Dazu gehört es, dass sich der berühmte Teamgeist entwickeln kann, dass man miteinander spricht und nicht nur der Chef Monologe führt. Rainer Krug: „Arbeitsabläufe können durch Unorganisation gestört werden. Zur Organisation gehört eine gute Kommunikation.“ Daher hat er dem Angebot der Firma BEDRA gern zugestimmt, diesen Workshop zur Verbesserung der internen Kommunikation mit seinem Team durchzuführen. Das Team ist gespannt, was in diesem Workshop geschehen wird. Technisch orientierte Kurse und Seminare haben bereits viele stattgefunden, doch diese Art eines Workshops ist für die neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neu.

Wichtige Gespräche im Vorfeld planen

„Das Reden tut dem Menschen gut, weil man es nämlich selber tut“, dieses Zitat von Wilhelm Busch sorgt für einen positiven Einstieg ins Thema. Referent Uwe Enenkel steigt zu Beginn des Workshops gleich in die Praxis ein und ermuntert die Teilnehmer zu einem Interview zur gegenseitigen Vorstellung.

An diesem Nachmittag folgen die Übung des Feedback Gebens und Nehmens, das Herausfinden der eigenen Stärken im Kontakt mit anderen Menschen, das Erkennen von verschiedenen Gesprächsformen und die

Möglichkeiten einer positiven Gesprächsgestaltung. Dass Gespräche nicht nur um des Sprechens willen stattfinden, wird den Teilnehmern deutlich. In Gesprächen ist der Beziehungsaspekt wichtiger als der Inhalt. Die Teilnehmer lernen, wie sie wichtige Gespräche im Vorweg planen können, um dadurch das Gespräch gezielter zu führen. „Es ist wertvoll, wenn der geübtere dem ungeübteren Gesprächspartner helfen kann, damit ein Gespräch nicht aus den Rudern läuft. Wie wir in Gesprächen miteinander umgehen und welche Botschaften wir verkünden wollen, sollte vor Beginn des Gesprächs geplant werden“, so Uwe Enenkel. Der erste Teil dieses Workshops endet mit dem Hinweis: „Übung macht den Meister!“

Ursachen-Wirkungs-Diagramm

Am folgenden Tag wird in Teil 2 des Workshops hauptsächlich praktisch gearbeitet. Uwe Enenkel motiviert die Teilnehmer auf eine sehr sanfte, muntere und dennoch fordernde Art mit dem speziell für diese Gruppe geschriebenen Satz: „Als unvollkommene Person akzeptiert zu werden und Fehler machen zu dürfen, sind ebenso wichtige Voraussetzungen für ein soziales Miteinander wie Neugierde und die Bereitschaft, ungewohntes Verhalten spielerisch zu erproben.“ Das Team wird in zwei Gruppen geteilt und beginnend mit einem Brainstorming entwerfen die Teams zu von ihnen festgelegten Fehlerquellen im labortechnischen Alltag ein Ursachen-Wirkungs-Diagramm, anhand dessen analysiert werden kann, wo der Haupt-

einfluss eines Fehlers liegt: Material – Maschine – Milieu – Mensch – Methode. Dieses Kommunikationsinstrument stammt aus dem Qualitätsmanagement.

Zum Abschluss des Workshops erstellen die Teilnehmer eine Ideenlandkarte, wie sie zukünftig bei der Planung und Gestaltung von Gesprächen vorgehen wollen und was ihnen hierfür wichtig ist.

„Ich wünsche mir, dass mein Team aktiver wird“

Laborinhaber Rainer Krug ist über das konstruktive motivierte Mitarbeiten seines Teams, das aus seinen Auszubildenden verschiedener Lehrjahre, seinen Technikern und Laborleiter sowie seinem Kurierfahrer besteht, überrascht und begeistert. Seiner Meinung nach haben alle verstanden, worum es in einer guten Kommunikation geht und welche Probleme es geben kann. In seinen Teammeetings will Rainer Krug künftig mit den erlernten Methoden arbeiten. „Bisher waren die Besprechungen zu 98 % ein Monolog meinerseits und ich wünsche mir, dass mein Team aktiver wird. Jeder weiß nun, dass er sich kommunikativ mit einbringen kann aber nicht muss. Und ich habe gelernt, mich mehr zurückzunehmen“, so Rainer Krug. Zu seinem Lebensmotto „Heute bin ich besser als gestern“ hat dieser Workshop Erfolg versprechend beigetragen. Sein Abschlusskommentar lautet: „Klasse! Just do it!“

Impulsgeber für eine erfolgreiche Unternehmenskommunikation

Der Referent Uwe Enenkel stammt ursprünglich aus Mannheim, lebt jedoch seit vielen Jahren in der Hansestadt Lübeck. Herr Enenkel versteht diese Art des Workshops als Impulsgeber für eine erfolgreiche Unternehmenskommunikation. Als Qualitätsmanager im Gesundheitswesen ist er unter anderem als Organisationsberater tätig. Ein Leitmotiv seiner Arbeit ist: „Wertschöpfung durch Wertschätzung.“ Durch 28 Jahre Erfahrung im Gesundheitswesen und eigene Tätigkeit im Management weiß er um die Herausforderung einer erfolgreichen Unternehmenskommunikation, die nicht nur funktioniert, sondern auch Freude macht. Die Idee, seine Workshops in der Dentalbranche anzubieten, entstand durch den Kontakt zu Michael Stock, Vertriebsleiter der Firma BEDRA. „Das Konzept des Workshops, dessen Inhalte praktikabel und bodenständig sind, hat mich überzeugt. Ich

sehe einen Vorteil darin, dass Herr Enenkel nicht aus der Dentalbranche kommt. Dies ermöglicht den Teilnehmern anhand von Beispielen aus anderen Bereichen den vermittelten Inhalt wirkungsvoller nachzuvollziehen. Mit Herrn Enenkel haben wir einen Referenten gewonnen, der erfrischend anders in der Art seiner Themenvermittlung ist“, so Michael Stock.

Die Firma BEDRA versteht die Kommunikations-Workshops als Marketinginstrument für die Dentallabore, da die interne sowie externe Kommunikation zum Erfolg des Unternehmens beiträgt.

Basis- oder individueller Workshop

Die Workshops können als Basis- oder als individueller Workshop mit einer vorherigen Kommunikations-Analyse des jeweiligen Betriebes bei der Firma BEDRA gebucht werden. Die Firma BEDRA ist seit vielen Jahren ein zuverlässiger Partner der Dentallabore im Edelmetallbereich und Kooperationspartner der Gesellschaft für ganzheitliche Zahnmedizin (GZM). Hohe Reinheit, gute Verträglichkeit und Zuverlässigkeit bei der Herstellung seiner Bio-Dentallegierungen, das ist die Philosophie des schwäbischen Legierungsherstellers BEDRA. Das mittelständische Unternehmen hat zudem besondere Dienstleistungen entwickelt, die seine Kunden bei ihrer marktpositionierung gewinnbringend unterstützen.

Im Rahmen der IDS haben interessierte Dentallabore die Möglichkeit, Uwe Enenkel persönlich kennen zu lernen. In der Halle 13.2, Gang K, Stand 040 steht Herr Enenkel am Freitag, 15.04.05, von 14.00 bis 18.00 Uhr für ein persönliches Gespräch zum Kommunikations-Workshop zur Verfügung. ◀



Das motivierte Team der Dentaltechnik Krug aus Heppenheim mit Laborinhaber Rainer Krug (hinten, 4. v. l.), Referent Uwe Enenkel (hinten, 1. v. l.) und Elisabeth Schwindt (vorn, 1. v. r.), Firma BEDRA.

Aluminiumoxid-Verblendkeramik Mit Sicherheit farbidentisch

Mit ALLUX® steht zum ersten Mal eine Verblendkeramik für Aluminiumoxid-Gerüstmaterial zur Verfügung, welche die Produktivität des Labors aktiv unterstützt. Das Zauberwort heißt Farbidentität. Alles ist beim Schichten und im Endergebnis gleich wie bei der Verblendkeramik REFLEX®, außer natürlich der WAK-Bereich. Damit ist bei einfacher 3-Schicht-Technik mit beiden Keramiken ein farbidentisches Ergebnis zu erzielen. Hierzu gesellen sich eine Menge zum Teil analoger Vorteile, wie: leichte und treffsichere Reproduktion des V-Farbringes, außergewöhnlich natürliches Farbverhalten, brennstabile Opaleszenz, perfekte Handlingeigenschaften, sichere Anwendung, robustes Brennverhalten und minimale Schrumpfung.



Der einfache und rationelle Sortimentaufbau von ALLUX ermöglicht einen preisgünstigen Einstieg in die Welt der Vollkeramik.

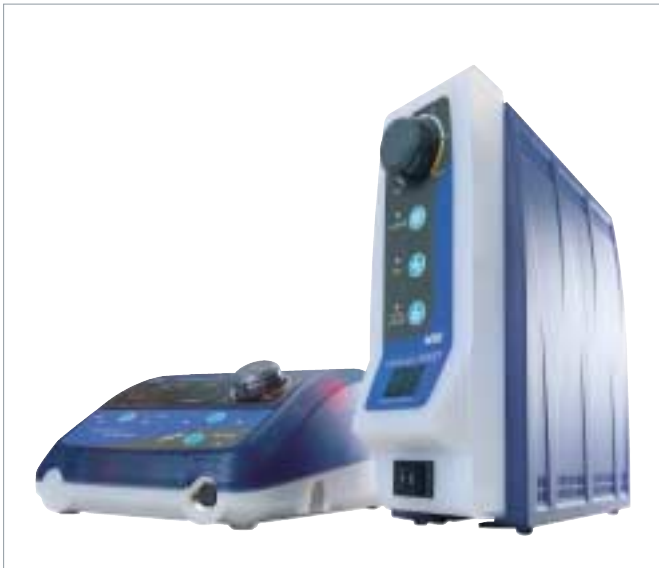
Genau wie bei der Verblendkeramik REFLEX® liegt auch bei ALLUX® der Technologievorsprung in der einzigartigen Mikrostruktur. Diese charakterisiert sich durch den Begriff HDAM™ (High Density Advanced Microstructure). Hinter dem Begriff HDAM™ ver-

birgt sich eine außergewöhnlich homogene und dichte leuzitfreie Silikatglaskeramik, die durch herausragende physikalische Eigenschaften besticht. Dazu zählen in erster Linie glatte Oberflächen, plaqueresistentes, gingivafreundliches und vor allem antagonistenschonendes Verhalten. Die aus oben genannten Gründen besonders gut im Mund polierbare Verblendkeramik besitzt außerdem eine sehr hohe Biegefestigkeit von 120 MPa.

Wieland Dental +Technik
Schwenninger Straße 13
75179 Pforzheim
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de
Auf der IDS 2005: Halle 14.1,
Stand F020-G021

Mikromotor: Eine außergewöhnliche Leistung

Das elektrische Mikromotor-Laborsystem NSK Ultimate 500 SB/LG wurde als Desktop-Ausführung in der Spitzenserie unter den Laborprodukten eingeführt. Das Gerät der Serie Ultimate 500 wird



über einen Mikroprozessor geregelt und ermöglicht die maximale Leistung des eingebauten bürstenlosen Mikromotors. Der Drehzahlbereich reicht insgesamt von min. 1.000 min⁻¹ bis max. 50.000 min⁻¹. Es stehen beim Kauf die 3 Modelle Torque, Compact und E-Type des Ultimate 500 Mikromotors zur Auswahl.

Der Mikromotor des Typs Torque bietet Höchstleistung in seiner

Klasse, d. h. 250 W maximale Leistung und 8,7 Ncm maximales Drehmoment. Der Motor des Typs Compact ist leicht, komfortabel in der Handhabung und damit speziell für Frauen ausgelegt. Der Mikromotor des Typs E-Type hat die gleichen Leistungsmerkmale wie Typ Compact und kann an alle ISO E-Type Handstücke und Winkelstücke angeschlossen werden. Die NSK Ultimate 500 bürstenlosen Mikromotoren sind absolut wartungsfrei.

Die interne Lastprüfung von NSK hat die Haltbarkeit im Dauerbetrieb für mehr als 5.000 Stunden nachgewiesen. Der hermetisch bürstenlose Motor reduziert den Geräuschpegel um 20 % im Vergleich zu anderen konventionellen Modellen. Hierdurch wird die Arbeitsumgebung ruhiger und angenehmer. Die Serie Ultimate 500 bietet die optimale Mikroprozessorsteuerung des Mikromotors. Der Mikroprozessor regelt sich automatisch auf die optimale Drehzahl und das optimale Drehmoment. Zittern und Springen der Bohrer wurden eliminiert. Hierdurch ist ein präziseres und glatteres Schneiden und Polieren möglich. Der Ultimate 500 Mikroprozessor verfügt über eine Eigendiagnosefunktion und ein Fehlercode-Display. Der Mikroprozessor entdeckt den Fehler und meldet den Zustand in sechs unterschiedlichen Fehlercodes auf dem digitalen Display.

NSK Europe GmbH
Westerbachstr. 58
60489 Frankfurt am Main
E-Mail: info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de
Auf der IDS 2005: Halle 13.1, Stand D 030-E 031

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Hartmetallfräser

Bearbeitung von Gips mit Grips

Mit den neuen SGFA-Hartmetallfräsern von GEBR. BRASSELER/Komet gelingt dem Zahntechniker eine sichere und hochwertige Bearbeitung von Gipsmodellen. Die Kombination von grober Sicherheitsverzahnung mit einem Fasenschliff ermöglicht einen starken Materialabtrag bei gleichzeitig hoher Oberflächengüte. Auch bei noch etwas feuchtem Gips sorgen die besonders großen Spanräume für einen optimalen Spanabtransport und verhindern so ein Zusetzen des Fräasers.

Die linksgedrahlte Verzahnungsart macht das Werkzeug auch bei großen Zerspanungsleistungen zuverlässig, denn sie hält den Fräser fest in der Spannzange. Im Gegensatz dazu kann es gerade bei modernen Antrieben mit starker Durchzugskraft und hohen Drehzahlen passieren, dass der Fräser mit rechtsgedrahlter Verzahnung aus der Spannzange gezogen wird. Diese

Gefahr besteht vor allem in Verbindung mit abgenutzten oder schmutzigen Spannzangen.

Weitere Vorteile der SGFA-Fräser sind die reduzierte Schneidenzahl, die den erkennbar hohen Materialabtrag beim Fräsen ermöglicht, sowie der Fasenschliff. Er bewirkt einen ruhigen Lauf und somit eine weiche, gezielte Spanabnahme. Gelenkschonend und mühe-los entstehen so glatte Oberflächen. Zusätzlich werden die Schneiden durch den Fasenschliff stabilisiert, was sich positiv auf die Standzeit auswirkt.

GEBR. BRASSELER GmbH & Co. KG

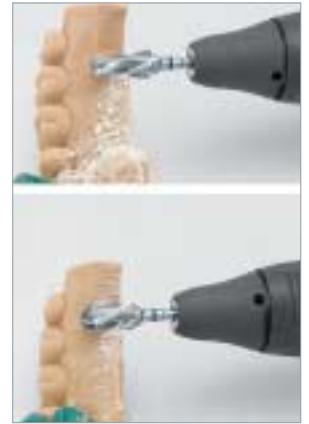
Trophagener Weg 25

32657 Lemgo

E-Mail: info@brasseler.de

www.kometdental.de

Auf der IDS 2005: Halle 14.2, Stand U010-V011



Die extragroßen Spanräume sorgen für einen wirkungsvollen Spantransport und verhindern ein Zusetzen des Fräasers

Modellgips

Superhartgips mit erhöhter Biegezugfestigkeit

Stabile Expansion bereits nach zwei Stunden sowie ein Maximum an Biegezugfestigkeit sind in diesem neuen Modellgips von SHERA vereint. SHERACONTROL-PLUS erfüllt die Ansprüche in Sachen Stabilität und Präzision bei Sägeschnitt-, Meister- und auch Kontrollmodellen. Der stark erhöhte Biegezugwert macht es möglich: Beim Abheben der Abformung vom Modell bleiben alle Partien und Details präzise erhalten. Dank der Elastizität des Gipses bricht nichts ab. SHERACONTROL-PLUS hat eine Abbindeexpansion nach



zwei Stunden von weniger als 0,1%. Diese bleibt konstant und verändert sich auch in den nächsten 24 Stunden nicht. Die Arbeiten lassen sich vom Kunststoffsockel oder der

Kunststoffwanne trennen. Mit SHERACONTROL-PLUS können in aller Regel auf Entlastungsschnitte verzichtet werden. Entsprechend weniger Pins werden benötigt. Dies spart Zeit und Geld. Die einzelnen Segmente lassen sich auch nach Tagen sauber, mühelos und spaltfrei herausnehmen und zurücksetzen.

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG, Espohlstr. 53, 49448 Lemförde, E-Mail: info@shera.de, www.shera.de. Auf der IDS 2005: Halle 14.2, Stand O060-P061

Absauganlage

Die Absaugung voller Extras

KaVo präsentiert die neue Mehrplatzabsaugung für das zahntechnische Labor: KaVo EXTRAmatic®. Eines der herausragenden Merkmale dieser neuen Absauganlage ist der Einsatz kollektorloser Motoren. Diese garantieren eine deutlich längere Laufzeit und ermöglichen einen ungestörten Dauerlauf- oder Schichtbetrieb.

So wie seine Vorgänger sorgt auch die EXTRAmatic® mit dem bewährten ABSORBA Langzeitfiltersystem und integrierten Sicherheitsfilter sowie mit dem optionalen

Aktivkohlefilter für maximalen Gesundheitsschutz.

EXTRAmatic® bietet dank der Einschaltautomatik und dem Selbstreinigungssystem ein einzigartiges Preis-Leistungs-Verhältnis und hilft dem Zahntechniker die Wirtschaftlichkeit seines Labors zu erhöhen.

KaVo Dental GmbH

Bismarckring 39, 88400 Biberach

E-Mail: info@kavo.de, www.kavo.com

Auf der IDS 2005: Halle 14.1,

Stand H010-J010



Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Zahnfarben

Komplette Farbbestimmung

KOOS EDELMETALLE ergänzen ihr Produktprogramm mit dem digitalen Zahnfarbbestimmungsgerät **DSG 4 Plus**. Das Gerät wurde von Andreas Rieth in enger Zusammenarbeit mit Zahnärzten und Dentallaboren entwickelt. Es ist bereits seit fünf Jahren weltweit, mit Schwerpunkt in Deutschland, im Praxiseinsatz. Alle in dieser Zeit gesammelten Erfahrungen wurden in der aktuellen Software-Version optimal umgesetzt. Die grazile Messsonde erlaubt schnell und diskret ein präzises Messen am Patienten. Alle gängigen Keramikfarbsysteme können am Gerät eingestellt werden. Das **DSG 4 Plus** kann die Farbnahme komplett übernehmen oder als Werkzeug unterstützend bei der konventionellen Farbnahme



Einmal mit DSG 4 Plus gearbeitet, und das Gerät wird schnell zu einem geschätzten Werkzeug.

eingesetzt werden. Die Kontrollfunktion lässt den Techniker sofort die Art der Abweichungen in Helligkeit und Farbton erkennen. Das

Gerät ist mit einem Notebook oder PC verbunden (nicht im Lieferumfang enthalten). Mit einem Tastendruck kann die Messdatei per E-Mail versandt werden. Wird das Protokoll ausgedruckt, so können per Hand nachträglich die Charakteristika eingezeichnet werden. Alle Anwender werden von KOOS und Herrn Rieth vor Ort sowie auf Kursen und Anwendertreffen optimal betreut.

KOOS EDELMETALLE GmbH

Steinbeisstraße 1

71272 Renningen

E-Mail: info@KOOS.de

www.KOOS.de

Auf der IDS 2005:

Halle 14.2, Stand N038-0039

Sockelgips

... das Highlight im Modell

Der neue dünnflüssige Sockelgips **BonBase starlight** der Firma **WIEGELMANN DENTAL**, Hersteller von technisch-medizinischen Gipsen aus Bonn, ist auf dem Markt. Dieser Sockelgips, Klasse 4 nach ISO 6873, kann für das Sockeln von Stumpfmodellen, Säge- und Meistermodellen eingesetzt werden. Die technischen Werte wie Expansion nach zwei Stunden mit 0,03 % oder Härte nach 24 Stunden von mind. 120 N/qmm entsprechen den Idealwerten für dünnflüssige Sockelgipse. Die Besonderheit gegenüber anderen Materialien besteht in dem speziellen **Starlight-Pigment**. Hierbei handelt es sich um spezielle, silberne Pigmentkörner, welche beim Trimmen des Modellsockels freigelegt werden und als silbrig-schillernde Punkte im Material erscheinen. Diese

geben dem Stumpfmodell eine unverwechselbare Optik, werten die zahntechnischen Arbeiten auf und machen das Modell zum Eyecatcher für Zahnarzt und Patient. Zusätzlich sollte durch schmirgeln mit einem feinen Schleifpapier (P600 – P1000) die Oberfläche geglättet werden. Hier kann auch die Intensität des **Starlight-Pigments** im Modellsockel beeinflusst werden, denn je länger der Sockel mit dem Schleifpapier bearbeitet wird, je feiner erscheint die Struktur der Pigmente.

Es empfiehlt sich, das Material nur im nassen Zustand zu trimmern und zu glätten, da sonst Kratzer in der Modelloberfläche den optischen Eindruck beeinträchtigen können.

Zum Versiegeln und um einen seidigen Modellglanz zu erzeugen, wird ein Modellglänzer



BonBase starlight ist ein dünnflüssiger Sockelgips mit Starlight-Pigment.

oder eine ölige Lösung empfohlen. Derzeit ist **BonBase starlight**, abgepackt in 4,5 kg Dosen, in den Farben Königsblau, Nachtblau und Schwarz erhältlich.

WIEGELMANN DENTAL

Landsberger Str. 6, 53119 Bonn

E-Mail: dental@wiegelmann.de

www.wiegelmann.de

Auf der IDS 2005: Halle 13.2, Stand P018

Registriermaterial

Universeller Einsatz bei der Registrierung



R-SI-LINE METAL-BITE von **R-dental Dentalerzeugnisse GmbH** ist das universelle Registriermaterial. Es kann für die Bissgabel bei der Gesichtsbogenübertragung nach Prof. Dr. Alexander Gutowski und als Antagonistenregistrieremittel in der CAD/CAM-Technik zur

Einsatz bei der Gesichtsbogenübertragung, als Antagonistenregistrieremittel in der CAD/CAM-Technik und zur Datenerfassung von Kauflächen.

Datenerfassung von Kauflächen, z.B. bei CE-REC 3, 3-D-Geräten (**Sirona Dental Systems**) eingesetzt werden. Eine Oberflächenbehandlung des Registrats vor der optischen Datenerfassung ist nicht erforderlich.

R-dental GmbH

Winterhuder Weg 88, 22085 Hamburg

E-Mail: info@r-dental.com

www.r-dental.com

Auf der IDS 2005: Halle 14.2, Stand M039

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Unterfütterungsmaterial

Weichbleibend, kalthärtend und intraoral einsetzbar



FINOMOLL CR Unterfütterungsmaterial.

FINOMOLL CR ist ein weichbleibendes Unterfütterungsmaterial auf A-Silikonbasis. Die Darreichung der beiden Materialkomponenten erfolgt in 1:1 Sicherheitskartuschen. FINOMOLL CR ist kalthärtend und kann neben der Laboranwendung auch direkt im Mund des Patienten eingesetzt werden. Zum Einsatz kommt FINOMOLL CR bei Kieferveränderungen, Druckstellen oder Entzündungen des Kiefers zum Einsatz und erhöht den Tragekomfort totaler Prothesen. Es besitzt eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen Bakterien und Pilze, ist sehr farbstabil und überzeugt durch höchstesthetisches Aussehen. FINOMOLL CR verfügt über eine starke Haftung am Prothesenmaterial, ist leicht zu reinigen und verursacht keine Ge-

schmacks- und Geruchsirritationen. Die Darreichung in 1:1-Kartuschen erleichtert die Handhabung und garantiert optimale Mischergebnisse der beiden Komponenten. Im erhältlichen Set ist eine 50 ml Sicherheitskartusche, 10 ml Adhäsiv, 10 ml Glazing Basis, 10 ml Glazing Katalysator und 10 Mischkanülen. Selbstverständlich sind alle Systemkomponenten auch als Refills erhältlich.

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com
Auf der IDS 2005:
Halle 13.1, Stand B30-C031

Total-Prothetik

Neuer Flüssigwachsspender

Systementwicklung als Messeneuheit auf der IDS 2005. Im Bereich Total-Prothetik wird es ab sofort möglich sein, Wachs direkt und ohne Zeit raubenden Umweg durch permanente Wachsaufnahme aufzutragen.

Wie beim amir-Flüssigwachsspender erfolgt der Wachsaufrag nun auch bei der Total-Prothetik durch ein im Handstück integriertes Wachsreservoir. Bei dieser Weltneuheit handelt es sich um ein spezielles Modellierinstrument, das per Sensortechnik einen

Motor steuert, der je nach Bedarf geschmolzenes Wachs zur Verfügung stellt. Das Wachs wird durch eine permanent beheizte Modellierspitze, die speziell für die Total-Prothetik entwickelt wurde, direkt am Modell appliziert. So lassen sich nun auch größere Mengen Wachs problemlos und effizient modellieren. Basierend auf der erfolgreichen Markteinführung des amir-Flüssigwachsspenders (Vorstellung: IDS 2003) wurde diese Weltneuheit entwickelt.



Amir Aufwachs-Systeme
Weierstr. 13/1
78050 Villingen-Schwenningen
E-Mail: info@amir-dental.com
www.amir-dental.com
Auf der IDS 2005: Halle 13.1, Stand J059

Video-System

Weltpremiere: Labor-Camerasystem

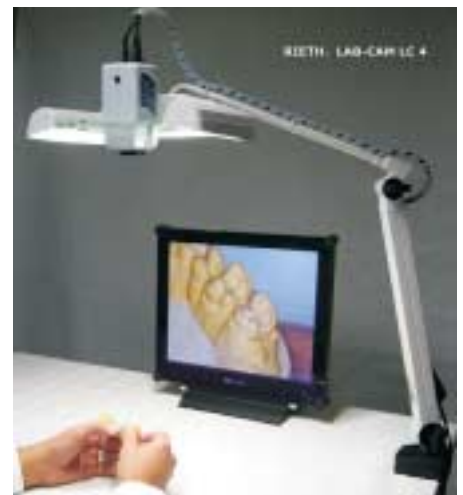
Die innovative Lösung zum Vergrößern der Arbeiten am Arbeitsplatz mit industriellem Video-Camerasystem kann Lupenbrille bzw. Mikroskop ersetzen. In ergonomisch korrekter Arbeitshaltung können die vergrößerten Arbeiten (18-X-Opt.-Zoom) in Blickrichtung simultan zum Originalobjekt betrachtet und bearbeitet werden. Ohne das Werkstück oder Werkzeug abzulegen, lässt sich das Bild bequem über Fußschalter zoomen.

Eingesetzt wird eine 1/4"-Super HHD-CCD Farbzoom-Camera sowie ein Monitor mit SVHS-Eingang. Eine PC-Anbindung ermög-

licht über die Software zusätzliche Einsatz- und Kombinationsmöglichkeiten wie: Archivierung, Dokumentation, Präsentation und Qualitätssicherung.

Die Profi-Leuchtstofflampentechnik für flimmerfreies, helles Flächenlicht mit unterschiedlichen Lichtcharakteristiken in Bezug auf die Schattigkeit rundet den professionellen Einsatzbereich dieses neuen LABCAM-Systems der Firma RIETH. ab.

RIETH.
Feuerseestraße 16, 73614 Schorndorf
E-Mail: info@a-rieth.de, www.a-rieth.de



Auf der IDS 2005: Halle 13.3, Stand E008

Die Beiträge in dieser Rubrik basieren auf den Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

www.gebrauchtdental.de:

Handelsplattform für gebrauchte Dentalprodukte



Am 20. Februar 2003 ging die Handelsplattform gebrauchtdental.de online und kann jetzt auf eine zweijährige dentale Erfolgsgeschichte zurückblicken.

Gebrauchtdental.de hat zwischenzeitlich über 720 registrierte Nutzer, die regelmäßig die Internetplattform nutzen und ständig mehrere hundert Inserate eingestellt haben. Egal ob gebrauchte Behandlungseinheiten, Winkelstücke, Keramikmassen oder eine

CAD/CAM Cercon-Anlage, bei gebrauchtdental.de kann man viel Interessantes finden, anbieten, kaufen oder verkaufen – und das kostenlos.

Positives Feedback der Nutzer zeigt, dass viele Inserenten rasch ihre gebrauchten Geräte, Möbel oder sonstigen Dentalprodukte über die Internetplattform verkaufen oder ein passendes Produkt finden.

www.gebrauchtdental.de

www.linguadent.com:

Dental-Übersetzungsbüro im Internet

Unter www.linguadent.com werden Sie mit den Worten: „We Speak Dental!“ empfangen. Das Spezial-Übersetzungsbüro „LinguaDent – Richard Giles Dental Translations“ setzt sich zusammen aus Zahnmediziner und Zahntechniker, die sich in ihrem Fachgebiet Dental und der zugehörigen Fachterminologie auskennen und ausschließlich in ihre eigene Muttersprache übersetzen. Beide Merkmale zusammen stellen die Korrektheit und Kompetenz der

Übersetzungen sicher. Der Service erstreckt sich auf derzeit acht Sprachen: deutsch, englisch, spanisch, französisch, italienisch, portugiesisch, russisch und chinesisch. Der Internetauftritt ist neu und userfreundlich gestaltet – kleine Übersetzungsaufträge kann man sogar direkt online absetzen. Das Spektrum der Übersetzungen reicht von Broschüren, Flyern und Produktinfos über Fachbeiträge, Internettexthe hin zu Vorträgen, klinischen Stu-



dien und Anwenderberichten. Auch werden Lektorat, Korrektur und Update bestehender Texte in der jeweiligen Sprache durchgeführt.

Nobel Biocare lanciert Online-Shop

Nobel Biocare eröffnete Anfang des Jahres eine neue Online-Shop-Dienstleistung für ihre Kunden in Deutschland. Der Online-Shop ist die neueste Initiative im Rahmen der globalen Internet- und Kundenbeziehungsstrategie des Unternehmens und integrierter Bestandteil der webbasierten Plattform „Nobel Biocare Online“, die auch Schulungs- und Ausbildungs- sowie Support- und Marketing-Funktionalitäten umfasst.

Die neue Dienstleistung ist – als Branchenneuheit – vollständig im Enterprise Resource Planning (ERP) von Nobel Biocare eingebunden und bietet

den Kunden einen umfassenden Online-Produktkatalog mit Empfehlungen für verwandte Produkte, eine schnelle Bestellungserfassung und die Möglichkeit, wiederverwendbare, personalisierte Einkaufslisten zu erstellen. „Der Online-Shop ist ein wichtiger Schritt im Rahmen unserer Internetstrategie, der sowohl den Kunden als auch Nobel Biocare zugute kommen wird. Es ist ein schnelles, zuverlässiges und transparentes Bestell- und Zahlungssystem, das rund um die Uhr verfügbar sein wird“, so Heliane Canepa, Präsidentin und CEO von Nobel Biocare.



Labor-Internet-Portale einer neuen Generation

Der Patient muss bei Zahnersatzleistungen heute umdenken und zunehmend mehr Eigenverantwortung hinsichtlich der Leistungsinhalte sowie der Kostenentscheidungen übernehmen. So wird dem Patienten bewusst: Zahnersatz bedeutet Lebensqualität. Lebensqualität, für die er auch bereit ist zu zahlen, wenn er weiß, welchen Nutzen und Mehrwert ihm das Produkt „Zahnersatz“ bringt. Ein wichtiges Informationswerkzeug für das Dentallabor-Marketing sind die von DeMaServ angebotenen Labor-Websites einer neuen Generation.

► Redaktion

Das gesteigerte Informationsbedürfnis der Patienten bei Kaufentscheidungen können Dentallabore – als aktiver Teampartner der Zahnarztpraxen – befriedigen. Neben Schaumodellen und Informationsbroschüren ist eine Internet-Informationsplattform ein optimales Mittel, um rund um die Uhr über Zahnersatz und, damit verbunden, über Lebensqualität zu informieren.

Eine Labor-Website, die herstellerneutrale Informationen in Text, Bild und Grafik umfassend, strukturiert, sachlich und ansprechend darstellt, ist eine wertvolle Entscheidungshilfe für die Patienten. Moderne Labor-Websites einer neuen Generation bietet DeMaServ, Gesellschaft für Dentalmarketing in Moringen, Dentallaboren an. Die DeMaServ-Websites wurden nach den Vorgaben des internationalen World-Wide-Web-Konsortiums (W3C) programmiert und validiert (Doctype-Format XHTML 1.0 strict, tabellenfreies CSS-Layout). Die Websites entsprechen damit dem aktuellen Web-Standard und sind mit zukünftigen Browser-Generationen und alternativen Internet-Ausgabegeräten (z. B. Handys) kompatibel.

Individuelle Designwünsche

Durch die besondere Programmieretechnik sind die Seiten gestalterisch umfassend und zeitökonomisch individualisierbar. Es gibt

kein Einheitsdesign: Die jeweiligen Designwünsche eines Labors fließen in die Gestaltung der Website ein (Abb. 1–3). Selbst tragende Gestaltungsmerkmale wie z. B. Hintergrundfarben, Form und Farben der Navigationsbuttons, Bildumrandungen und Schriftarten lassen sich sehr schnell und damit kostengünstig neu definieren. Die Labore sind damit freier z. B. auch hinsichtlich späterer Änderungen ihrer Website: Sie können auf Wunsch ihr Aussehen im Internet häufiger und mühelos verändern – mit nur geringem finanziellen Aufwand.

„Bar-

ANZEIGE

Zahnersatz, so gut wie günstig.

- ✦ Exklusive Lieferung an Dentallabore
- ✦ 2.50 Zahntechnik in unserem eigenen ISO 9001:2000 zertifizierten Dentallabor in Ismir
- ✦ Seit 15 Jahren Partner der besten Dentallabore
- ✦ 2 Jahre Garantie ohne Wenn und Aber

Wahrscheinlich? Bitte Sie uns mitteilen:

<p>DEHTEK International GmbH Am Rehrstein 1 45133 Essen Tel.: 0201/54 567 93 Fax: 0201/54 567 94 www.dentalinternational.de</p>	<p>DEHTEK A.S. Tel.: +90-232/4 69 23 26 Fax: +90-232/4 69 23 22 www.dental.com.tr</p>
---	--

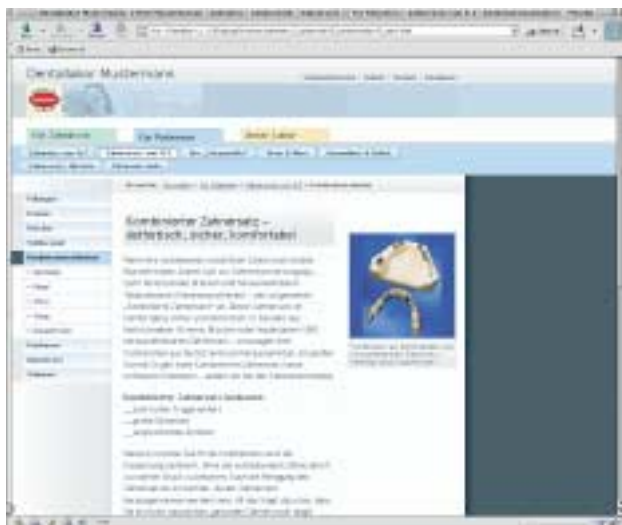




Design-Variante 1: Hier dominiert klares, sachliches Design, kombiniert mit einer kühlen, edlen Farbsprache.



Eine weitere Design-Variante der DeMaServ-Labor-Websites aus nahezu unbegrenzt vielen Möglichkeiten: emotionales, elegantes, Design kombiniert mit einer kühlen Farbsprache.



Nabezu unbegrenzt viele Gestaltungsvarianten – hier: modernes, „dezent dreidimensionales“ Design, kombiniert mit einer sehr lichten Farbsprache.

rierefreies Internet“

Die mit den DeMaServ-Labor-Websites Hand-in-Hand arbeitenden Websites für Zahnarztpraxen entsprechen der „Barrierefreien Informationstechnik-Verordnung (BITV)“, die auf §11 des Bundesbehindertengleichstellungsgesetzes basiert („barrierefreies Internet“). Die BITV fordert, dass Inhalte von Websites für alle Menschen – behinderte und nicht behinderte – zugänglich sind. Konkret bedeutet das z. B., dass die Schrift per Mausklick größenverstellbar ist und dass sich Sehbehinderte den Inhalt der Seiten – sowohl Text als auch Bilder (in Form von Bildbeschreibungen) – über eine spezielle Screenreader-Software vorlesen lassen können.

In den Händen eines Spezialistenteams

DeMaServ verpflichtete für die Entwicklung seines umfassenden Labor-Marketing-Maßnahmen-Pakets ein vielköpfiges Spezialistenteam aus den Bereichen Dentalmarketing, Konzept, Design, Textredaktion und Website-Design. Die DeMaServ-Partner bringen jahrelange Erfahrungen aus ihrer Arbeit für Kunden im Dentalbereich sowie aus der Medizin mit ein. DeMaServ-Partner sind z. B. die 1988 gegründete ComLog Visuelle Kommunikation GmbH aus Kiel, die Zahntechniker-Innungen, einen großen Labor-Verbund eigenständiger Dentallabore und bislang über 70 Dentallabore beraten sowie in der Durchführung von Maßnahmen begleitet hat – von der Struktur-Analyse über die Erstellung von Marketing-Plänen bis hin zur Realisation der Maßnahmen wie Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Internet. Zum Team gehört auch der für seine Arbeiten prämierte Website-Designer Nils Pooker aus Preetz. Pooker (Jahrgang 1965) gestaltet seit 1997 Kunden-Websites und gehörte 2001 zu den drei Preisträgern des dotierten Easynet-E-Business-Award. Seit 2004 programmiert Pooker standardkonforme und barrierefreie Internetseiten nach den Vorgaben des internationalen World-Wide-Web-Konsortiums (W3C). ◀

info:

Informationen über die DeMaServ-Labor-Websites, Anschauungsmuster sowie die gesamten DeMaServ-Labormarketing-Werkzeuge gibt es unter: www.demaserv.de

