



Implantate – ästhetisch, sicher und minimalinvasiv ab Seite 19

wirtschaft |

**Kommunikation –
Erfolg ist planbar**

ab Seite 10

technik |

**Rote Ästhetik –
Gingivakeramik**

ab Seite 30



Marcus Angerstein,
Julians Dentalforum

Reden ist Gold, Schweigen NEM ...

Gar nicht so einfach, die einleitenden Zeilen dieser ZWL-Ausgabe zu verfassen. Das Thema Bundestagswahl würde sich direkt anbieten, aber es wäre schade um den Platz und Ihre wertvolle Zeit.

Widmen wir uns also gleich der Zukunft. Ja, Zahntechnik aus Deutschland hat Zukunft, unabhängig davon, wer den begehrten Chefsessel des größten steuerfinanzierten Kasperletheaters die nächste Zeit besetzt. Denn die Gesetze der Marktwirtschaft sind Naturgesetzen sehr ähnlich, also nur temporär durch Politiker oder Menschen beeinflussbar.

Zukunft gestalten heißt, unter Berücksichtigung vorhandener Fakten zu träumen. Lehnen Sie sich also für einen Moment zurück und genießen Sie die Tatsache, Inhaber eines Dentallabors zu sein.

Sie sind seit Jahren in der Lage, Produkte herzustellen, die hochwertiger sind als es der Kunde erwartet. 90% Ihres Absatzmarktes verfügen über ein regelmäßiges Einkommen sowie Sparguthaben von mehreren Tausend Milliarden Euro. Und während Norbert Blüm auf seine alten Tage angesichts der demoskopischen Entwicklung insgeheim doch noch an seinen Worten zweifelt, freuen Sie sich auf die stetig wachsende Zielgruppe Ihres Unternehmens. Und freundlicherweise wächst diese Zielgruppe nicht nur, sie wird dank steigender Lebenserwartung Ihrem Unternehmen auch länger erhalten bleiben.

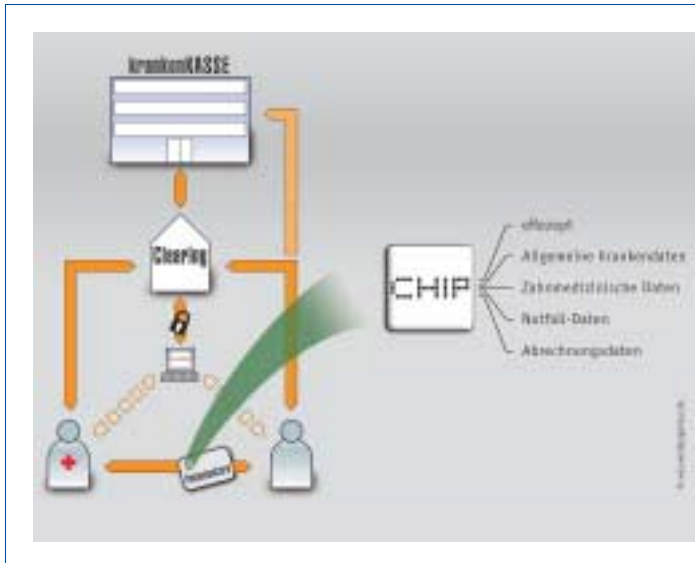
Sie führen einen Betrieb, in dem nicht nur die Techniker, die auf Ihrer Payroll stehen, für Sie arbeiten – nein, eine Armee von über 400.000 Versicherungsvertretern und inzwischen auch einige gesetzliche Krankenkassen versorgen Ihre Kunden mit Millionen von Zusatz- oder Ergänzungspolice, die zumindest Teile Ihres Produktes bezahlen. Gleichzeitig bedienen Sie mit Ihrer Firma zwei Märkte, die ein enormes Wachstum aufweisen: Gesundheit und Schönheit liegen voll im Trend.

Aufwachen, herzlich willkommen in der Marktwirtschaft! Der Welt von Angebot und Nachfrage. Sie sind bestens dafür gerüstet. Ihr Produkt, die einmalige Symbiose aus Handwerk, Kunst und Hightech ist faszinierender als LCD-Bildschirme oder Brustvergrößerungen. Der Preis Ihrer Krone beinhaltet mehr Extras serienmäßig als die neue S-Klasse. Angefangen bei der Mehrschicht-Keramikverblendung über die funktionale Kaufläche und sorgfältig ausgewählte Materialien, die nicht nur einem Crashtest standhalten, bis hin zur einer Fertigungspräzision, von der Mercedes und Co. nur träumen können.

Im Marketing ist es erlaubt zu sagen, wie gut man ist. Der Verbraucher erwartet es sogar, informiert und kompetent beraten zu werden, um seine Entscheidung treffen zu können. Die häufige Entscheidung des Patienten für billige Zahntechnik ist nichts anderes als die Folge schlechter Beratung. Machen Sie Ihrer Zielgruppe ein Angebot, zeigen Ihren Kunden – ja ich meine den Patient – was Sie können und was er für sein Geld alles erhält! Denn Ihr Angebot bestimmt die Nachfrage. Und von dieser gesteigerten Nachfrage profitiert auch Ihr Partner, der Zahnarzt.

Nutzen Sie jede Möglichkeit zur Kommunikation mit dem Patienten, damit die Zukunft kein Traum bleibt. Sie werden sehen, es ist leichter als man denkt, den eigenen Markt zu erschließen. Denn viele Wettbewerber werden schweigen, einige davon für immer ...

Ihr Marcus Angerstein



Seite 14

Elektronische Patientenkarte – Die Kundenkarte ermöglicht Spontankäufe, die geplante Patientenkarte könnte uns in Zukunft unsere Vollkeramikrestaurationen finanzieren.



Quelle: Perfekte Ästhetik mit NobelPerfect® Implantate von Nobel Biocare Deutschland GmbH

Seite 26

Implantatabutments – ZTM Frank Wüstefeld: Zirkonoxid als idealer Werkstoff für individuell hergestellte Implantataufbauten.



wirtschaft

- 10 **Kommunikation** – Axel Thüne, Michael Leinsinger: Ein Realitäts- und Positionskick für Laborinhaber
- 14 **Elektronische Patientenkarte** – Patrick Lipke: Zahnersatz zukünftig mit der Patientenkreditkarte finanzieren?

technik

- 19 **Implantate** – Natascha Brand: Implantologie mit technischen Innovationen, minimalinvasiven Behandlungsmethoden und ästhetischen Sofortlösungen
- 22 **Fachverband** – Interview: ZTM Uwe Kanzler spricht über Ziele des ProLab e. V. und den Nutzen für das Labor
- 26 **Implantatabutments** – ZTM Frank Wüstefeld: Zirkonoxid als idealer Aufbau für Implantate
- 30 **Rote Ästhetik** – ZTM Horst Polleter: Ästhetische Lösungen mit keramischen Gingivamassen
- 35 **AGC® Galvanogerät** – Neuvorstellung: Galvanogerät AGC® Micro Vision punktet mit neuem Gehäusewerkstoff Varicor

event

- 36 **Eventnews**
- 38 **Zahntechnik und Kultur** – Matthias Ernst: DT&Shop vereinte wieder zahntechnisches Know-how mit kulturellen Erlebnissen



Seite 38

Zahntechnik und Kultur – BdH Matthias Ernst: Zahntechnisches Know-how und kulturelle Erlebnisse im Doppelpack bei DT&Shop anlässlich des Bad Kissinger Sommers.

firmenporträt

- 40 Technologiezentrum** – Carla Schmidt: Torsten Liebhart und ZTM Oliver Bothe im Interview zu allgemeinen Entwicklungen, Kompetenzen, CAD/CAM und den Mehrwert für das Labor
- 42 Interview** – M+W Dental: Die Geschäftsführer Reinhold Kuhn und Rainer Tönies im Gespräch
- 44 Jubiläum** – Meisterschule Ronneburg: Über 200 Absolventen haben in den letzten zehn Jahren die Meisterprüfung bestanden

laborprodukte

46 Laborprodukte

www interessantes im web

- 50 www.dentalplatz.de** – Dentalprodukte und Zubehör gibt es jetzt rund um die Uhr im neuen dentalen Online-Auktionshaus im Internet

rubriken

- 3 Editorial**
5 Impressum

| | |
|---|---|
| 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 |
| Verleger: | Torsten R. Oemus |
| Verlagsleitung: | Ingolf Döbbcke 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 Döbbcke | Tel. 03 41/4 84 74-0 doebcke@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 | 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. Es gelten die AGB.

Verlags- und Urheberrecht: 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 Speicherung 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. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Kennzeichnete 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. 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.

kurz im fokus

VDZI-Geschäftsführer geht in den Ruhestand

Nach 31 Jahren scheidet der Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI), Dipl.-Volkswirt Helmar Klutke, zum 30. September 2005 aus dem aktiven Berufsleben aus und geht in den Ruhestand. Seit dem 15. April 1974 führte Klutke die Verbandsgeschäftsstelle. Die Mitgliederversammlung und der Vorstand des VDZI haben ihn im Rahmen des Verbandstages im Juni in Münster mit Standingovations verabschiedet. Die Geschäfte des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen werden ab 1. Oktober von Generalsekretär Walter Winkler allein geführt.

Wieland verstärkt seine strategische Ausrichtung

Seit Juli 2005 hat Wieland Dental + Technik seine strategische Ausrichtung verstärkt und die damit verbundenen Personalveränderungen umgesetzt. Unter dem Dach von Wieland Dental + Technik wurden neben der bestehenden Wieland Dental Ceramics zwei weitere Tochtergesellschaften gegründet. Die Wieland i-mes GmbH Dental Solutions ist Hersteller von dentalen CAD/CAM-Systemen. Wieland Dental Implants GmbH wird mit dem neu entwickelten Implantat-System die Innovationsstärke weiter untermauern. Neu in die Geschäftsführung wurde – neben Dr. Josef Rothhaut (technischer Geschäftsführer) und Uwe Trodler (kaufmännischer Geschäftsführer) – Thomas Hölper berufen. Er verantwortet die Schwerpunkte Marketing und Vertrieb Dental. Nach dem Weggang von Rüdiger Bach hat Michael Göllnitz die Vertriebsleitung Dental Europa mit Schwerpunkt Deutschland übernommen.

10 Jahre Alpha Laser GmbH

Anfang Juli 2005 feierte die Alpha Laser GmbH ihr 10-jähriges Firmenjubiläum. Aus diesem Anlass haben die Geschäftsführer Josef Höllbauer, Hans-Jürgen Penser und Wolfgang Seifert nicht nur die Belegschaft der Firma Alpha Laser, sondern auch Kunden aus aller Welt zu einer Feier in den Gebäuden in Puchheim bei München eingeladen. Während einer Betriebsbesichtigung, einer damit verbundenen Hausmesse und den rege geführten Fachgesprächen und Diskussionen konnten sich die Besucher davon überzeugen, dass es Alpha Laser wirklich geschafft hat, sich innerhalb von zehn Jahren zum weltweit führenden Hersteller von dentalen Schweißlasern zu entwickeln. Alpha Laser liefert mittlerweile nicht nur Schweißlaser für die Dentalbranche, sondern auch Laser für die Schmuckherstellung und den Industrie-einsatz.

Firmenentwicklung:

Elephant Dental wächst weiter

Nach dem reibungslosen Verlauf des Umzugs der Elephant Dental GmbH in die neue Deutschlandzentrale in Hamburg scheint die positive Entwicklung im Hause Elephant ungebrochen. Der derzeitigen Marktentwicklung zum Trotz, hat das Unternehmen seinen Mitarbeiterstamm im Innen- und Außendienst ausgebaut. Als neuer Außendienstkollege steht Amir Araee im Großraum Berlin als zusätzlicher Ansprechpartner zur Verfügung. Nach seiner zahntechnischen Ausbildung war Herr Araee unter anderem

für die Dentsply tätig und verfügt über fundierte Kenntnisse. Nachdem das Geschäftsjahr 2004 das erfolgreichste Jahr in der Unternehmensgeschichte von Elephant war, setzt die Mannschaft rund um den Geschäftsführer Jens v. d. Stempel weiterhin auf die Erfolgsstrategie Systemgedanke und durchdachte Unterstützung vom Dentallabor über den Zahnarzt bis hin zum Patienten. Mit dem Informationskonzept „just smile“ bietet das Unternehmen in enger Kooperation mit Dentallabors und



Elephant: Firmengebäude (links) und neuer Außendienstmitarbeiter im Großraum Berlin: Amir Araee (rechts).

deren Zahnärzte ein Patientenmarketing an, bei dem sich der Patient regional und vor Ort über hochwertigen Zahnersatz informieren kann. Das Ziel: Aussagekräftige Informationen motivieren den Patienten, sich für den hochwertigen Zahnersatz zu entscheiden.

Laboreröffnung:

„Stillstand bedeutet Rückschritt“

Yeti Dental erlebte seit seiner Gründung im Jahr 1988 eine kontinuierlich positive Entwicklung. Ein neuer Meilenstein in der Firmengeschichte ist der Neubau mit der Eingliederung der Firma Berg und die Einrichtung des modernen Schulungszentrums in Engen, in dem zukünftig Fortbildung auf höchstem Niveau geboten wird. Vertreter aus Labor, Praxis, Presse, Politik und Wirtschaft waren zur Eröffnungsfeier erschienen. Nach einem Sekt Empfang hatten die Besucher die Gelegenheit, die Wachsproduktion zu besichtigen. Zunächst begrüßte Thomas Biskupski, Geschäftsführer von Yeti Dental, seine Gäste. Dann folgte ein Beitrag zur



Firmengründung und verschiedene Fachbeiträge. Im Anschluss daran konnten die Gäste das neue Schulungslabor besichtigen. Das moderne Kurslabor hat 13 voll ausgestattete Arbeitsplätze sowie eine komplette Multimedia-Anlage zu bieten. Nach dem offiziellen Teil wurde auf der YETI-Party mit einem Büfett, interessanten Gesprächen und einer Live-Band gefeiert. Insgesamt erlebten die Teilnehmer eine gelungene Veranstaltung.

Kursprogramm und Anmeldung bei: Ursula Koch, Tel.: 07 73 /94 10-20 Fax: 07 73 /94 10-22 und E-Mail: ursula.koch@yeti-dental.com

Wachsende Nachfrage:

etkon erweitert sein Führungsteam

Die etkon AG begrüßt einen neuen Mitarbeiter in ihrem Führungsteam: Thomas Gleixner, 45 Jahre, hat seit August 2005 die Leitung über die Aufgabenbereiche Vertrieb, Finanzen und Administration übernommen. Thomas Gleixner ist Diplom-Betriebswirt und bringt zahlreiche Branchenkenntnisse mit. Zuvor war er vier Jahre bei der Firma 3i (Implantate) in Karlsruhe als Business Area Manager tätig. Davor leitete Gleixner beim Münche-



Thomas Gleixner

ner Parmakonzern Bristol Myers Squibb die Marketing Abteilung. Sein medizinisches Basiswissen erarbeitete sich Gleixner innerhalb von elf Jahren bei der Firma Baxter Healthcare in Unterschleißheim in verschiedenen Marketing- und Vertriebspositionen für mehrere Produktbereiche. etkon freut sich über die kompetente Erweiterung des Führungsteams, die auf Grund der ständig wachsenden Nachfrage nötig war.

kurz im fokus

DeguDent trauert um Michael Linne, Geschäftsführer des Labors dental future in Hochheim

Am 9. Juli ist Michael Linne nach langer schwerer Krankheit gestorben. „Neben einem konstruktiv kritischen Gesprächspartner, der Michael Linne unserem Unternehmen geworden ist und dadurch auch viele technische Entwicklungen beleitet hat, haben wir ihn sehr gerne auch als international tätigen Referenten gewonnen. So wie wir Michael Linne wahrgenommen haben, war ein besonderer Charakterzug an ihm, Bestehendes mit positivem Ansatz zu hinterfragen und nach Wegen zu suchen, wie man Gutes besser machen kann. Sein Credo war, Veränderungen immer optimistisch zu sehen, sie als Chance zu begreifen und diese aktiv mit zu gestalten. Auch seine Erkrankung hat er in diesem Sinne, mit großer Zuversicht sie zu überwinden, angenommen. Leider hat seine Kraft dazu nicht gereicht. Wir haben einen Geschäftspartner und wirklichen Freund des Hauses verloren, zu dem auch vielfach persönlich herzliche Beziehungen bestanden. Mit ihren Gedanken sind nun viele DeguDent-Mitarbeiter bei seiner Frau, seinen Labor-Partnern und Mitarbeitern. Mit ihnen sind wir traurig über den Tod von Michael Linne, an den wir uns immer wieder gerne und in Dankbarkeit an das für unser Haus Geleistete erinnern werden.“

Dr. Martin Rickert neuer VDDI Vorsitzender

Als Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie (VDDI e.V.) ist Dr. Martin Rickert (KaVo) anlässlich der Mitgliederversammlung im Juni in Köln nach zweijähriger Amtszeit einstimmig für die kommende Wahlperiode bestätigt worden. Neben den ebenfalls erneut bestätigten stellvertretenden Vorsitzenden, Walter Dürr und Henry Rauter, wurde Cristoph Weiss neu in den VDDI-Vorstand gewählt.

Umfrage unter 726 Zahntechnikerlaboren

Die Preise für Zahnersatz haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Das zeigt eine aktuelle Umfrage der Zahntechniker-Innungen Württemberg und Baden unter 726 Zahntechnikerlaboren im Land. Positiv auch: Nach schwierigen Monaten macht sich unter den Zahn Technikern wieder vorsichtiger Optimismus breit: „Die Umsatzeinbrüche in den vergangenen Monaten waren erheblich. Doch jetzt ist die Talsohle erreicht und es sollte wieder aufwärts gehen. Die Zeichen dafür stehen gut, auch wenn es lange dauern wird, bis sich die Branche erholt“, so der Obermeister der ZIW Klaus König.

Top-Innovatoren 2005:

Qualitätssiegel TOP 100 an Gramm

Schirmherr Lothar Späth verlieh Anfang Juli in Berlin die Top-Innovatoren 2005. Diese waren bei der Vergleichsstudie für mittelständische Unternehmen TOP 100 angetreten und wurden nun mit dem Qualitätssiegel TOP 100 für ihre herausragenden Leistungen im Innovationsmanagement belohnt. Die bundesweite Vergleichsstudie untersucht den Innovationserfolg im Markt einerseits, andererseits werden vier Bereiche des Innovationsmanagement bewertet: innovative Prozesse und Organisation, Innovationsklima, Innovationsmarketing und innovationsförderndes Topmarketing. Ausgezeichnet wurde die Firma Gramm GmbH & Co. KG für die Entwicklung und



Lothar Späth bei der Übergabe der Urkunde an Alexander Gram.

Produktion der geschlossenen galvanischen Beschichtungsanlagen nach der Gramm-Selektiv-Technologie (GST). Aufgeführt wurde das Beispiel der partiellen Beschichtung von Motorkolben. Doch findet dieses Anlagenprinzip auch in der Dentalbranche seine Anwendung. Mit den GAMMAT®-Geräten machte Gramm Anfang der 1990er-Jahre die Galvanoforming-Technik für Dentallabors salonfähig: Weg von großen Flüssigkeitsmen- gen, hin zu geschlossenen Kompaktgeräten für den äußerst wirtschaftlichen Einsatz und das effiziente Arbeiten. www.galvanoforming.de

Gewinner ausgezeichnet:

1. Renfert WaxUp-Competition

Auf der weltgrößten Dentalmesse IDS in Köln sind die Gewinner der 1. Renfert WaxUp-Competition ausgezeichnet worden: Den ersten Platz belegte Franz Unger vom Dentallabor b. o. d. zahntechnik gmbh in Senden, gefolgt

von Nicole Traurig aus Cham vom Dental-Labor Dent-Tech GmbH. Den dritten Platz nimmt Peter Neumeier aus dem Labor Hörterer GmbH in Reit im Winkel ein.



von Nicole Traurig aus Cham vom Dental-Labor Dent-Tech GmbH. Den dritten Platz nimmt Peter Neumeier aus dem Labor Hörterer GmbH in Reit im Winkel ein.

„Modellieren Sie um die Wette“ hieß es im Herbst vergangenen Jahres in der Akademie der Bayerischen Landeszahnärztekammer in München. Ziel des Wettbewerbs war es, auch dem zahntechnischen Nachwuchs die Gelegenheit zu geben, sich einmal im direkten Vergleich untereinander zu messen. Wer wissen wollte, wie gut er ist, konnte diese Gelegenheit nutzen, seine Wachstechnik einmal unter Wettbewerbsbedingungen zu beweisen. Es galt, diese drei Komponenten zu einem optimalen Ergebnis der Modellierarbeit zu verbinden.



schem Wachsmesser oder Bunsenbrenner) mit identischen Materialien auf gleichen Modellen.

www.renfert.com

Erfolg ist planbar

Die Branche leidet unter massiven Umsatzeinbrüchen und plötzlich bin ich als Laborinhaber, der technisches Know-how in Perfektion beherrschen muss, auch noch als Verkäufer gefordert. Darüber hinaus kommt ständig mein Steuerberater und hält mir die aktuellen Zahlen unter die Nase, die alles andere als rosig sind. Von Kurzarbeit und Lohnkürzungen ist plötzlich die Rede. Ich laufe immer mehr Gefahr den Boden unter den Füßen zu verlieren ...

▶ Axel Thüne, Michael Leinsinger

Können Sie bei dieser Darstellung mitfühlend nicken, dann sollten Sie zunächst einmal das Handstück zur Seite legen und sich Gedanken über Ihre aktuelle und vor allem zukünftige Situation machen, damit die oft verloren gegangene Freude an der Arbeit dauerhaft wiedergewonnen wird.

Um die Situation des Laborinhabers konkret und nachhaltig zu verändern, gilt es zunächst folgende Fragen zu betrachten:

- *Was macht mich und mein Labor bei meiner Zielgruppe interessant?*
- *Wie schaffe ich Geschäftsbeziehungen, die beiden Partnern Erfolg und Freude bringen?*

Die Antworten auf diese Fragen werden mit einem Realitäts- und PositionscHECK ermittelt:

1. Wer bin ich?

Lösung zur Klärung dieser Frage bietet ein Insights-Discovery-Persönlichkeitsreport, der auf Grund der Antworten auf 25 Multiple-Choice-Fragen per Computer erstellt wird. Auf ca. 20 Seiten erhält man eine Beschreibung seiner typischen Eigenschaften, Stärken und Schwächen. Die Trefferquote der Aussagen liegt regelmäßig zwischen 80–95%.

2. Wie funktioniere ich und die Menschen um mich herum?

Um mit seinem Umfeld (Partner, Mitarbeiter, Kunde etc.) besser kommunizieren zu können, bedarf es nach der Ortung der eigenen Persönlichkeit dem Interesse an der „Landkarte“ der Mitmenschen. Kann ich bereits beim ersten Kontakt mit meinem Gegenüber einschätzen, wie er „funktioniert“, z.B. welches Tempo er bevorzugt, kann ich mich besser auf ihn einstellen. Ich weiß sehr genau, wie ich mich verhalten muss, um optimal zu kommunizieren.

3. Wie kann ich tragfähige Beziehungen herstellen?

Es gilt eine Atmosphäre des Vertrauens zu schaffen, die Basis aller Beziehungen. Dies kann auf der rein persönlichen Ebene entstehen oder über Zahlen, Daten und Fakten. Da wir Menschen in einer so unendlichen Vielfalt unterwegs sind, ist es daher unerlässlich zu wissen, worauf mein Gegenüber Wert legt – wo seine Präferenzen liegen. Dies hat nichts mit „verbiegen“ oder „dem Anderen nach dem Mund reden“ zu tun.

4. Was ist meine Besonderheit und die meines Labors?

„Herr Zahnarzt, Sie bekommen bei mir Kronen, Brücken, etc.“ – eben genau dies, was

der Kollege von nebenan bereits anbietet und was eigentlich alle offerieren – „schauen Sie mal, ich habe eine Demoarbeit mitgebracht.“ Bei solchen Präsentationen bleibt dem Behandler eigentlich nur ein Ausweg: die Frage nach dem Rabatt oder die Feststellung, dass er bereits seit zwanzig Jahren mit seinem Labor zusammenarbeitet.

5. Erarbeitung eines Alleinstellungsmerkmals

Alleinstellungsmerkmal bedeutet, was kann ich Kunden bieten, was es bei anderen so nicht gibt? Was macht mich und mein Labor einzigartig? Die Lösung kann im technischen Bereich liegen, wobei hier die deutsche Laborstruktur sehr fortschrittlich ist, d.h. wahrscheinlich war einer meiner Kollegen bereits mit einer ähnlichen Idee vorstellig. Eine weitere Möglichkeit ist es, als Dentalnetzwerker aufzutreten, d.h. zum einen biete ich die technische Lösung, zum anderen habe ich Beziehungen und Verbindungen zu Menschen und Organisationen, die meinen Kunden Zahnarzt in seinen Belangen unterstützen können. „Ich als Lieferant bin daran interessiert, wie Sie, lieber Kunde, Ihren Erfolg ausbauen können.“ Hier gibt es eine Vielfalt an Möglichkeiten, die entweder alleine und in aller Ruhe oder mithilfe eines Coachs erarbeitet werden können.

6. Zielgruppendefinition

Wie sieht eigentlich meine Zielgruppe aus? Nur wenn ich konkret formuliert habe, wen ich als Kunden haben möchte, kann ich gezielt potenzielle Kunden ansprechen, mit der größtmöglichen Aussicht auf Erfolg. Bin ich fixiert auf den Behandler um die Ecke oder kann ich die nötigen Voraussetzungen für einen zufriedenen Postkunden schaffen? Mit den heutigen Kommunikationsmedien ist intensive Zusammenarbeit über weite Entfernungen möglich. Aus der exakten Zieldefinition ergeben sich konkrete Strategien für ein kraftvolles Marketing.

7. Marktpositionierung

Welchen Markt möchte ich gerne bedienen? Highend, gute Qualität zu annehmbaren Preisen oder mit niedrigen Preisen, große Stückzahlen fertigen. Um vertrauensvolle Kundenbeziehungen einzuleiten und authentisch aufzutreten, ist die Marktpositionierung unerlässlich. Daraus entsteht ein Profil, welches mein Unter-

nehmen von anderen klar abgrenzt. Ein wichtiger Baustein, um meine Einzigartigkeit zu kreieren.

8. Mein Bild nach außen unter Einbeziehung meiner Mitarbeiter

Welchen Eindruck hat mein Kunde, sein Team und Endkunde Patient von meinem Unternehmen? Dieses Bild sollte möglichst „rund“ sein. Dazu gehören die Ausstattung des Labors, die Sauberkeit und in hohem Maß die Mitarbeiter. Motivierte Mitarbeiter sind hör-, sicht- und fühlbar. Ein Aspekt, der in vielen Betrieben unterschätzt wird. Obwohl Mitarbeiter in allen Bereichen des Labors die wichtigste Rolle spielen, werden sie allzu oft als reine „Produzenten“ gesehen, die allerdings, ohne die nötige Lust an der Arbeit und am Labor, resignieren.

Soll-Ist-Analyse ermittelt die Lage

Die weiteren Fragen ranken sich um die betriebswirtschaftlichen Vorgänge im Labor und so ist es für jeden Laborinhaber sehr wichtig, dass die im Coaching erarbeiteten Vorgehensweisen auch finanziell umsetzbar und sinnvoll sind.

Sicherlich sind betriebswirtschaftliche Faktoren überwiegend als mathematische Prozesse zu bezeichnen und wirken auf den handwerklich ausgelegten Zahntechniker oft sehr erdrückend. Jedoch bei genauerem Betrachten wird klar, dass die Wurzel, die zu diesen Zahlen führt, immer in uns selbst liegt. So wie im Bereich der internen und externen Kommunikation und bei der Strategie und Positionierung ein Realitäts- und Positionsscheck durchgeführt wird, muss parallel dazu die betriebswirtschaftliche Lage anhand einer Soll-Ist-Analyse transparent gemacht werden. Beginnen Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Zahlen genau zu lesen und darauf basierend Ihr Unternehmen zu gestalten.

Phase 1

In dem ersten Schritt muss die betriebswirtschaftliche Situation eines Unternehmens erfasst werden. Der Laborinhaber ist hierbei gefordert, sich etwas aus dem täglichen Arbeitsgeschäft (Produktion, Kontrolle, Ausbilden, etc. ...) herauszunehmen, da diese Tätigkeit ein Arbeiten am Unternehmen und nicht im Unternehmen ist. Am Unternehmen bedeutet ganz klar zu erkennen, wie der Kapitalfluss im Unternehmen zu Stande kommt und wie er genau abläuft. Nur die schonungslose Durchleuchtung



Axel Thüne

Unterstützung im Alltag bietet Axel Thüne, der als Laborcoach für interne Abläufe, Kommunikation im Labor und nach außen sowie die nötige Strategie steht. Für das betriebswirtschaftliche Know-how sorgt ZT Michael Leinsinger, der mit dem Laborinhaber das finanzielle Fundament plant, erstellt und prüft. Die Symbiose der beiden schafft die Voraussetzung, mit einem runden Laborablauf betriebswirtschaftlich gesund und Ertrag bringend zu agieren.



ZT Michael Leinsinger

kontakt:

Michael Leinsinger c/o Muehring Group

Ostendstraße 100
90482 Nürnberg
Tel.: 09 11/54 04 49-0
Fax: 09 11/54 04 49-99
E-Mail:
michael.leinsinger@
muehring-group.de
www.muehring-group.de

Axel Thüne

Begonienweg 4/1
75249 Kieselbronn
Tel.: 0 72 31/60 19 81
Fax: 0 72 31/60 19 82
E-Mail: athuene@freenet.de

| AKTIVA | 31.12.2004 | | 31.12.2003 |
|--|------------|------------|------------|
| | EUR | EUR | EUR |
| A. ANLAGEVERMÖGEN | | | |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten | | 323,00 | 970,94 |
| II. Sachanlagen andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | | 19.864,00 | 26.780,58 |
| B. UMLAUFVERMÖGEN | | | |
| I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | | | |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 189.033,92 | | 86.565,94 |
| 2. sonstige Vermögensgegenstände | 58.741,38 | | 79.908,41 |
| | | 248.775,31 | 166.474,35 |
| II. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks | | 4.873,35 | 22.646,20 |

gibt Aufschluss darüber, an welchen Punkten angesetzt werden kann bzw. muss. Diese erste Phase ist in der Regel sehr schnell und einfach zu erfassen, denn wird bereits die monatliche Finanzbuchführung vorausschauend verbucht, kann dann recht schnell auf eine sinnvolle betriebswirtschaftliche Auswertung zurückgegriffen werden. Unter sinnvoller betriebswirtschaftlicher Auswertung ist jedoch nicht jene BWA gemeint, die monatlich der Steuerberater liefert und meist unbeachtet in einem Sammelordner abgelegt wird. Vielmehr bedeutet es, die wesentlichen branchenspezifischen Kennzahlen festzulegen, transparent herauszuarbeiten, monatlich zu kontrollieren und damit zu arbeiten.

Phase 2

Im zweiten Schritt geht es darum, mit den aus Phase 1 erhaltenen Erkenntnissen aktiv zu arbeiten. Hierbei wird bereits eine erste Brücke zur Unternehmensphilosophie geschlagen. Die Vorgaben aus den erarbeiteten Zielen hinsichtlich der gewünschten Positionierung führen automatisch zu der Überlegung: „Wie erreiche ich das Ziel mit größtmöglicher Rentabilität?“

Um eine Vielzahl von Entscheidungen treffen zu können, muss der Laborinhaber im Vorfeld schon wissen, wie viel er mit welcher Tätigkeit oder welchem Kunden effektiv verdienen möchte. An dieser Stelle beginnt bereits die Unternehmensplanung. Das zusätzliche Anlegen einer mehrstufigen

Deckungsbeitragsberechnung im Controlling gibt detaillierten Aufschluss wie hoch die laufenden Kosten sind und womit diese gedeckt werden.

In der aktiven Umsetzung bedeutet dies, dass das tägliche Agieren und eine evtl. geplante Umstrukturierung auf den Prüfstand gestellt werden. Entscheidend hierbei ist, dass eine sofortige und stetig anhaltende Kontrolle stattfindet und somit in recht kurzen Abständen der Kurs der jeweiligen Situation angepasst wird. Sie behalten damit immer den Überblick über Ihr Unternehmen. Hierzu ein Beispiel aus dem täglichen Leben: Wenn Sie mit dem Kfz auf der Autobahn von A nach B fahren, dann wissen Sie in der Regel genau welchen Weg Sie wählen und welche Abfahrt Sie nehmen müssen. Eine Totsperrung dieser Abfahrt zwingt Sie zum Weiterfahren und womöglich dazu, dass Sie einen sehr großen Umweg (Zeit und Kosten) in Kauf nehmen müssen. Wissen Sie jedoch vorher von dieser Totsperrung, können Sie im Vorfeld bereits den für Sie günstigsten Weg wählen, um an Ihr Ziel zu kommen.

In dieser zweiten Phase zeigt sich die Wichtigkeit der optimalen Zusammenarbeit mit dem Steuerberater. Das monatliche Erfassen der betriebswirtschaftlichen Zahlen dient hierbei nicht mehr der reinen Vergangenheitsbewältigung, um dann irgendwann einen teuer erkauften und evtl. noch negativen Jahresabschluss zu erhalten. Da der Jahresabschluss auch bei den Banken grundsätzlich zur Unternehmensbewertung (Rating/Basel II) herangezogen wird, ist es für jeden Unternehmer von großer Bedeutung, bereits unterjährig die Möglichkeit zu nutzen, diesen positiv zu beeinflussen.

Phase 3

Eine gute Unternehmensplanung benötigt immer ein klares Bild von dem was erreicht werden soll. In der dritten Phase gilt es, jetzt die unterschiedlichen Bausteine zusammenzufügen. Ein gutes mechanisches Schweizer Uhrwerk besteht aus vielen einzelnen Zahnrädern höchster Qualität, welche perfekt ineinander greifen. Doch diese Tatsache allein reicht nicht zur Gesamtpfektion aus. Da gibt es noch viele kleine Schrauben, Federn, etc. ... und das klare Bild von dem Endprodukt. Und so heißt es also auch für unser Leben, die unzähligen Wechselwirkungen aus beruflicher und privater Ebene so miteinander in Verbindung zu bringen, dass zum

Schluss möglichst präzise das herauskommt was gewünscht wird. Viele Menschen verstehen nicht, dass sie ständig und beharrlich an ihrem Erfolg arbeiten müssen und nicht sagen können: „Okay, ich schau mal wie weit ich jetzt komme, und dann kann ich mir immer noch überlegen wie es weiter geht.“ Unsere Vorstellung, unsere Zielsetzung, unsere Vision, unsere „Big Idea“ oder wie immer Sie es auch nennen wollen, sorgt immer dafür, dass wir genau das erreichen was wir uns vorstellen, nicht weniger – aber auch nicht mehr.

Rücklagen bilden, Investitionen tätigen und der Aufbau von Privatvermögen sind also wichtige Elemente, die schon frühzeitig in Betracht gezogen werden müssen. Abgestimmt wiederum auf die persönlichen Vorstellungen sollte hier so gestaltet werden, dass äußerliche Einflüsse nur noch geringfügig oder gar nicht mehr auf die private Situation einwirken können. Der Faktor Zeit spielt im Vermögensaufbau eine nicht unerhebliche Rolle, was verdeutlicht, dass an dieser Stelle immer zeitnah begonnen werden sollte.

Wagen Sie in einer Zeit des so genannten „Gläsernen Menschen“ einfach den Schritt nach vorn. Nur aufzuzeigen, was in dem letzten Jahr an betriebswirtschaftlichen Zahlen gesammelt wurde, genügt nicht. Kommen Sie Ihrer Bank entgegen, indem Sie in einem gut strukturierten Unternehmensplanungsreport aufzeigen wohin sie wollen, was ihr genaues Bild davon ist, welche Schritte sie bereits eingeleitet haben und welche noch zu gehen sind.

Fazit

Die eine oder andere der beschriebenen Maßnahmen haben Sie sicherlich in irgendeiner Form hie und da bereits gelesen oder gehört. Vielleicht haben Sie auch gedacht, sollte man mal probieren – aber es ist nichts passiert. Das strukturierte Herangehen, die Betrachtung von außen, die Klärung der eigenen Situation und Bedürfnisse, sind Grundvoraussetzungen für einen florierenden Betrieb. Dies kann durch eigenen Antrieb und Motivation geschehen oder mithilfe eines Coachs. Vielleicht sagen dann auch Sie: Ich freue mich jeden Tag auf meine Familie, meine Mitarbeiter, meine Kunden und auf meine Arbeit. Ich weiß genau, wo ich hin möchte und wie ich dahin komme. Da ich für meine Leistungen neben dem nötigen monetären Gegenwert auch Anerkennung und Freude erhalte, genieße ich meine rundherum erfolgreiche Existenz. Bereits der Brockhaus wusste: Erfolg ist die Wirkung eines Verhaltens oder einer Handlung, sofern sie bezweckt ist. ◀

So gewinnen Sie bis zu 10 Neukunden p.a.!

Erfolgreiche Neukundenakquise ist einfach. Wenn man weiß, wie es geht. In diesem Kurs erfahren Sie wie!

Keine Labore tun es - große Labore tun es. Manche schlafen. Unser Top-Referent vermittelt Ihnen, wie Sie mit maximal 4 Stunden in der Woche erfolgreich neue Zahnarztpraxen für Ihr Labor gewinnen. Das erste Modul gibt es zum Sonderpreis.

Coach & Trainer: Dipl.-Päd. Christian B. Bremer

- Seit 1992 mehr als 2500 Coaching- und Trainingstage
- Schwerpunkt: Verkauf - Telefonakquise - Empfehlungsmarketing - Rhetorik
- Zahlreiche Kunden und Projekterfahrung in der Dentalbranche
- Die FAZ über ihn: "eloquent, überzeugend und praxisnah"
- Die WELT über ihn: "sympathischer Fachmann", "authentisch und blendende Rhetorik"
- Sprecher auf zahlreichen Messen, unter anderem Medica 2004
- Absolvierete das Studium der Psychologie und Pädagogik
- Sein Motto: "Gib 110% und Du übertriffst alle Erwartungen!"



Modul 1 Auftaktworkshop: Erfolgreiche Neukundengewinnung.

- Wie Sie den inneren Schweinehund überwinden?
- Wie Sie schnell und erfolgreich neue Kunden gewinnen?
- Wie Sie erfolgreich neue Kunden mit Direktmarketing gewinnen?

p. P. € 69,--*

Preis in der jeweiligen Preisliste (siehe in Modul 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100)

Modul 2 Der erfolgreiche Erstkontakt mit der Zahnarztpraxis.

- Wie Sie sich den Erstkontakt einfach machen?
Wie man die häufigsten Telefonwiderstände keine Zeit, kein Interesse etc. überwindet?
- Ähnliche prothetische Leistungen und doch attraktiver als der Wettbewerb?

p. P. € 169,--*

Preis in der jeweiligen Preisliste (siehe in Modul 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100)

Modul 3 Das überzeugende Praxisgespräch.

- Wie Sie Widerstände leicht auflösen?
- Wie argumentieren, wenn der Kunde seit Jahren mit "X" zufrieden ist und nicht wechseln will?
- Wie Sie schnell eine Entscheidung bekommen?

p. P. € 169,--*

Preis in der jeweiligen Preisliste (siehe in Modul 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100)

Fordern Sie jetzt Ihre Teilnahmeunterlagen per Faxcoupon mit Stempel an. Die Plätze sind knapp.

Faxcoupon an 02331 - 721190

Bitte senden Sie mir die Anmeldeunterlagen zu.

Selbstverständlich können Sie auch zunächst nur Modul 1 buchen und dann entscheiden, wie Sie weitermachen.

Ein Mammutvorhaben – oder wie es besser geht

Die Kundenkreditkarte wird immer beliebter. Wir bezahlen nicht nur bargeldlos, sondern nutzen auch gerne die damit verbundene kurzfristige Finanzierungsmöglichkeit, die an die gängigen Kreditkarten geknüpft ist. Das gibt uns viel Freiraum für Spontankäufe. Doch in Kürze wird es vielleicht möglich sein, mittels einer Patienten-Kreditkarte auch die nächste Vollkeramikrestauration zu finanzieren.

▶ Patrick Lipke

Phantasieren wir ein wenig weiter – mittels einer im Gesundheitswesen eingesetzten Patienten-Kreditkarte können sich die Patienten in naher Zukunft die Freiheit zu Spontaninvestitionen in die eigene Gesundheit leisten. Neben der allgemeinen Gesundheitsvorsorge oder der Praxisgebühr könnte die Patienten-Kreditkarte in Notfällen und darüber hinaus auch neue Wellness- und Schönheits-Anwendungen „spontan“ finanzieren helfen. Der im deutschen Einzelhandel weiter steigende Finanzierungsanteil von ca. 3 % pro Jahr beweist die Wichtigkeit dieses Mediums auch für die Gesundheitsbranche, auf das der Kunde heute nicht mehr verzichten möchte. Und so mancher hätte auf eine rasche Umsetzung dieser Idee gehofft, als die ersten Schlagzeilen über die neue elektronische Patientenkarte kamen. Dass es sich hierbei um etwas ganz anderes handelt, zeigt die nachfolgende Odyssee der Patientenkarte und ihre Geburtsschwierigkeiten, die, wie so oft, hausgemacht sind.

Entstehungshistorie der neuen elektronischen Gesundheitskarte

Eine Art „Kundenkarte“ will/wollte das Deutsche Gesundheitswesen im Jahr 2006 mit der Patientenkarte einführen. Diese soll allerdings lediglich als eine Speicher- und Informationskarte ohne weitere Mehrwertdienstleistungen dienen. Eine Zahlungsfunktion ist nicht vorgesehen. Das Ziel ist die Vernetzung des deutschen Gesundheitssystems mit rund 120.000 Arzt- und 55.000 Zahnarztpraxen, 21.500 Apotheken, 2.200 Krankenhäuser und knapp

300 Krankenkassen. Rund 70 Millionen gesetzlich und 10 Millionen privat Versicherte müssten mit neuen Chipkarten ausgestattet werden.

In der Industrie gilt dieses Vorhaben bereits als eines der weltweit größten IT-Vorhaben. Das Projekt sei größer als die LKW-Maut und genauso schwer umsetzbar, obwohl es jedoch einfachere Wege zum Ziel gegeben hätte, die jedoch die Bundesregierung und die Selbstverwaltung von vornherein abgelehnt hat.

Auf dieser Karte sollen/sollten sensible Daten der Versicherten gespeichert werden: ein Foto des Patienten, Adressdaten, Geburtsdatum, Krankenkassenzugehörigkeit und Angaben zur Notfallversorgung. Darüber hinaus sollen auch die Krankengeschichte und weitere Informationen und Daten zu Behandlungen und deren Verlauf gespeichert werden können. Die Einsatzbedingungen der Patientenkarte sehen allerdings erschreckend umständlich aus: Der Patient liest seine Patientenkarte in das Lesegerät des Arztes oder Apothekers ein, daraufhin muss er seine PIN-Nummer eingeben. Das ist soweit alles von der Tankstelle bekannt und zweifelsfrei in Ordnung, möchte man ein paar Liter Benzin kaufen. Nun wird jedoch die Information der Patientenkarte, mit der PIN-Nummer des Patienten und einem auf dem Terminal des Arztes/Apothekers hinterlegten Security-Codes (elektronischer Ausweis), per Online-Verbindung an einen zentralen Server übermittelt. Dieser Server gibt dann, je nach Security-Code, dem Terminal die entsprechenden Informationen frei. Doch wer garantiert für die Sicherheit der Lei-



kontakt:

Patrick Lipke

woa projects

Kaiser-Friedrich-Ring 1

65185 Wiesbaden

Tel.: 06 11/1 60 29-15

Fax: 06 11/1 60 29-29

E-Mail: lipke@woa-projects.com

www.woa-projects.com

tung? Allen Besitzern und Verwendern von Online-Bankkonten sind die immer größeren Restriktionen aus dem Online-Banking bekannt. Die PINs und TANs einiger Online-Banking-Kunden wurden ohne deren Wissen verwendet, weil das System nicht sicher ist. Wer will und kann solch sensible und intime Daten sicher verwalten und handeln? Die KVs alleine? Und wer entscheidet über all diese Daten? Ist das Verfahren und die Art der Datenverwaltung überhaupt vereinbar mit dem Deutschen Datenschutzgesetz?

Es bleiben viele offene Fragen seitens der Nutzung ...

Dass dieses Unterfangen noch lange nicht vom Erfolg gekrönt ist, liegt nicht nur an der Tatsache, dass das Gesundheitsministerium und die Selbstverwaltungen, bestehend aus medizinischen Leistungserbringern (Spitzenorganisationen der Ärzte, Zahnärzte, Apotheker und Krankenhäuser) sowie den Kostenträgern, also den Spitzenverbänden der Krankenkassen (GKV und PKV), mehr oder weniger an einem Strang ziehen und durchaus unterschiedliche Interessen verfolgen.

Neben der Vielfalt an Unstimmigkeiten ist heute immer noch nicht gesichert, dass die Informationen in der geplanten Patientenkarte vollständig und aktuell sind. Denn allein der Patient kann darüber entscheiden, welche Daten gespeichert werden und welche nicht. Weder ein heute gültiges Gesetz noch eine Kassenärztliche Richtlinie kann einen Arzt oder Patienten dazu zwingen, bestimmte sensible Daten auf eine Patientenkarte zu speichern. Im Gegensatz dazu hat der Arzt auf jede Speicherung hinzuweisen und – sollten sich die kritischen Stimmen mehren – sich jedes Mal das Einverständnis schriftlich bestätigen zu lassen, um möglichen späteren Rechtsansprüchen gelassen entgegenzutreten zu können. Auch der Schutz der Daten durch die persönliche PIN-Nummer des Patienten ist mit Tücken verbunden. Zwar soll die Karte nicht mit jedem Lesegerät auslesbar sein, doch wie soll der Umgang mit der Karte durch Patienten erfolgen, die sich kein Kennwort mehr merken können oder die bei einem Notfall handlungsunfähig sind? Auch hierfür gibt es keine echten Lösungsansätze, obwohl es technisch möglich sein soll, die Karte für bestimmte Zielgruppen ohne Kennwort freizugeben oder nur den Fingerabdruck zu nutzen. Im Rahmen des Datenschutzes stellt sich auch die Frage der Handhabung bei zukünftigen Einstellungsgesprächen. Wie soll der Bewerber reagieren, wenn sein potenzieller Arbeit-

geber nach der Patientenkarte fragt oder der Betriebsarzt später „automatisch“ Einsicht in die komplette Krankengeschichte bekommen kann? Ist es dann nachvollziehbar, ob die Kündigung des neuen Mitarbeiters innerhalb der Probezeit – grundlos, aber fristgerecht – nicht doch eher auf Grund einer schlechten Krankengeschichte geschieht? Hat sich der Betriebsarzt im Sinne seines Arbeitsgebers loyal verhalten oder ist er seinem hippokratischen Eid gefolgt und der Arbeitnehmer war tatsächlich eine Niete?

... und seitens der Finanzierung

Abgesehen von den Datenschutz-Problemen stellen sich noch einige sehr wichtige Fragen in Zeiten leerer Kassen: wie, in welcher Höhe und durch wen die Patientenkarte finanziert werden soll? Die Leistungserbringer und die Kostenträger haben sich zwischenzeitlich darauf verständigt, dass die Investitionskosten für den einzelnen Arzt über Transaktionszuschläge zurückerstattet werden sollen. Wie jedoch eine Praxis technisch ausgestattet werden muss, damit auch alle Investitionen erstattet werden können, wurde bisher genauso wenig festgehalten wie die Höhe des Transaktionsentgelts.

Eine Lösung naht nicht

Entscheidend bei der ganzen Diskussion ist aber der Punkt, wie, von wem und zu wessen Gunsten die Weiterentwicklung der Patientenkarte überhaupt gehen soll?

Ursprünglich war ein Konsortium aus Selbstverwaltung, Kassen und der Industrie vorgesehen. Nachdem jedoch die Selbstverwaltung fürchtete, in einem solchen Modell das Monopol über die Daten und die Arztabrechnung zu verlieren, hat Gesundheitsministerin Ulla Schmidt mit Vertreten von Ärzten, Apothekern, Krankenhäusern und Kassen das Schicksal der Karte in die Hand der GEMATI-K (Gesellschaft für Telematikanwendungen der Gesundheitskarte mbH) gelegt. Im Aufsichtsrat dieser Gesellschaft sind lediglich die Selbstverwaltungen, aber nicht die vom Gesundheitsministerium geforderten Vertreter aus Politik, Wissenschaft und Industrie vertreten.

Nur noch als Beobachter sind heute die Vertreter des Bundesgesundheitsministeriums in die Projektentwicklung involviert. Selbst die Vertreter der Industrie haben keinen direkten Einfluss auf die Kartenkonstruktion. Das mit Versichertengeldern finanzierte Gesundheitssystem wird wohl auch nicht mehr mit dem Wunschpartner des Ministeriums

So funktioniert die Patientenkarte

Die Chipkarte hat bis spätestens zum 1. April 2006 gemäß Sozialgesetzbuch – Fünftes Buch (V) §291 [[1]] ein Foto des Versicherten zu enthalten und muss geeignet sein, Angaben für die elektronische Übermittlung ärztlicher Verordnungen (z. B. Rezepte) aufzunehmen (SGB V, § 291a Absatz 2 Nr. 2). Die Karte enthielte außer einer Reihe relevanter persönlicher Informationen (Geburtsdatum, Krankenkasse, Adresse, Zahlungsstufe, etc.) eine Art elektronischen Schlüssel. Informationen zu aktuellen und früheren Erkrankungen und Behandlungen, Angaben zur Notfallversorgung etc. sollen auf zentralen Servern gespeichert werden können. Zugriff auf diese Informationen sollen nur Ärzte und Apotheker über eine gesicherte Online-Verbindung bekommen. Dafür benötigen sie einen elektronischen Arztausweis (Health Professional Card). Nur bei gemeinsamer Verwendung von Health Professional Card und Patientenkarte sind Zugriffe durch Leistungserbringer möglich. Die Chipkarte soll über eine PIN geschützt werden, die dem Patienten separat ausgeliefert wird. Durch Eingabe der PIN wird der Zugriff auf den Informationsbestand über die Patientenkarte erst ermöglicht.

– IBM – umgesetzt, der reichlich Erfahrung und Referenzen auf diesem Gebiet mitgebracht hat. Aktuell prüft die GEMATIK eine neue Lösungsarchitektur des Fraunhofer-Instituts, wobei Fachleute nicht mit Beifallstürmen rechnen. Vorab hat die medizinische Selbstverwaltung GEMATIK Lücken in der Technik moniert, mit der die elektronische Gesundheitskarte realisiert werden soll. Bei der von den Fraunhofer-Gesellschaften entwickelten Lösungsarchitektur müsse an verschiedenen Stellen nachgebessert werden. Unklar sei vor allem, wie die Zugriffsrechte auf die Gesundheitskarte geregelt und wo welche Informationen gespeichert sind.

Ein anderer Ansatz

Die elektronische Patientenkarte könnte heute wesentlich weiter entwickelt sein, hätten die Selbstverwaltungen zuerst einmal die anderen Märkte mit Kundenkarten betrachtet. Wie kann man nun Aspekte der Kundenkreditkarte (siehe Teil 1, Patientenfinanzierung, ZWL 3/05) in eine elektronische Patientenkarte integrieren?

Das Zusammenfügen von Loyalitätsprogrammen eines Kunden-/Kreditkartenanbieters und den durch die Krankenkassen vor einigen Jahren entwickelten Bonussystemen für Zahnarztbesuche oder Vorsorgeuntersuchen lassen den Nutzen und die Vorteile einer Patientenkreditkarte inklusive aller konzeptionellen Inhalte einer elektronischen Patientenkarte schnell erkennen. Ein Loyalitätsprogramm funktioniert wie folgt: nutzt der Kunde seine Kundenkarte mit Bezahlungsfunktion, können ihm entsprechend dem Einkaufsbetrag automatisch eine vereinbarte Anzahl von Bonuspunkten oder Rabatte gutgeschrieben werden.

Die Bonuspunkte kann er später zum Beispiel in attraktive Prämien eintauschen. Für die Gesundheitsbranche könnte diese Erfassung sehr gut auf Vorsorgeuntersuchungen, Besuche beim Haus- oder Zahnarzt, Labor oder gar in der gleichen Apotheke angewendet werden. Der Vorteil ist zunächst in der kontinuierlichen Patienten-Arzt-Beziehung zu sehen, denn läuft der Patient immer dieselbe Konsultationsstelle an, spart der betreuende Arzt oder Apotheker viel Zeit und damit Geld, um sich in die Krankengeschichte des Patienten einzulesen. Die Abrechnung der Kosten kann dann direkt über die Zahlungsfunktion zwischen den Leistungserbringern und den Kostenträgern erfolgen.

Der Eigenanteil des Patienten wird automatisch durch das Abrechnungsinstitut der Patientenkreditkarte von seinem Konto abgebucht oder mit dem Guthaben verrechnet. Das Forderungsmanagement auf Seiten der Leistungserbringer, auch gegenüber den Kostenträgern, kann somit minimiert werden. Aus dieser recht einfachen Überlegung lassen sich jedoch schnell einige wichtige Ansätze erkennen, wozu eine Patientenkarte mit Zahlungsfunktion nützlich sein könnte – auch oder gerade weil es einer kleinen Revolution gegen die Selbstverwaltungen entspricht.

Vorteil 1:

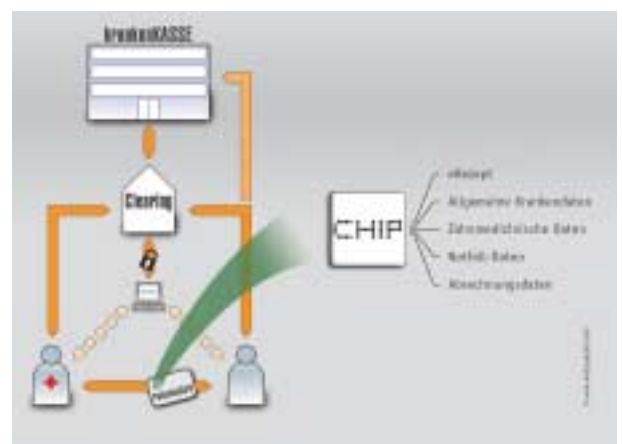
Wenn wir das oben genannte Beispiel fortführen, kommen wir automatisch zur kompletten Neuverteilung von Abrechnungen aller Leistungen zwischen Patienten, Leistungserbringern und den Kostenträgern über ein externes Finanzierungsinstitut.

Der Hauptvorteil: der Patient sieht endlich, was seine Versorgung tatsächlich kostet und kann so aktiv zur Reduzierung der Kosten im Gesundheitswesen beitragen.

Vorteil 2:

Mehr Wettbewerb in Bezug auf Abrechnungsinstitutionen und Patientenkartenherausgeber bedeutet automatisch auch Kostenoptimierung und somit die so innig erwünschte Reduzierung der Krankenkassenbeiträge.

Man stelle sich vor, dass die Patientenkarte inklusive der Bezahlungsfunktion und den Leistungsmerkmalen des Gesetzgebers ausgestattet wird, dann kann man dem Patienten folgende Vorteile ganz einfach kommunizieren (siehe Abbildung):



- Datensicherheit über seine persönliche Krankengeschichte
- Individuelle Behandlungsmuster werden wieder möglich
- Transparente Kostenstruktur für jeden Patienten
- Einfache Zahlung von Zusatzleistungen

Für die Zahnmediziner, die Labore und alle weiteren, am Gesundheitssystem partizipierenden könnten folgende Vorteile entstehen:

- Kein Ausfallrisiko für den Arzt, das Labor oder Krankenhaus
- Sofort-Zahlung der erbrachten Leistungen
- Kein Punktesystem für die Behandler
- Individualmedizin
- Verkauf von Zusatzleistungen (=mehr Ertrag)

Die Vorteile für die Selbstverwaltungen oder zukünftigen Clearing-Dienstleister:

- Neuer Markt
- Freier Wettbewerb
- Erweiterung des bestehenden eigenen Produktportfolios

Auch die Krankenkassen würden durch eine solche neue Struktur Geld sparen, denn sie werden ihre Leistungen zielgerichteter entwickeln und vermarkten können. Und die Abrechnung mit der Clearingstelle vereinfacht das Abrechnen von Leistungen erheblich. Weiterhin hat die Versicherungsbranche über diesen Weg einen direkten Zugang zum Kunden/Patienten und kann, wenn sie es wünscht, dem Versicherungsnehmer in individuellen Gesprächen die eigenen Leistungen vorstellen. Dabei ist es unerheblich, ob es eine gesetzliche oder private Krankenversicherung ist.

Der Gesetzgeber dürfte auch erfreut sein, denn die Daten des Patienten sind geschützt, das System kann einfach realisiert und betreut werden und die Kosten insgesamt werden sich positiv auf die zukünftigen Krankenkassenbeiträge auswirken. Zuletzt könnte dieses System der IT-Branche weiterhelfen, Produkte und Leistungen zu entwickeln und sie in einem Markt von ca. 82 Millionen Menschen zu platzieren.

Datensicherheit für den Patienten

Ob und welche Art von Auswertungen und Zugriffe erfolgen, kann strikt definiert werden und sowohl auf die Leistungserbringer als auch die Kostenträger zugeschnitten werden, sofern es der Patient erlaubt. Erlauben wird er es aber nur dann, wenn er sich sicher sein kann, dass

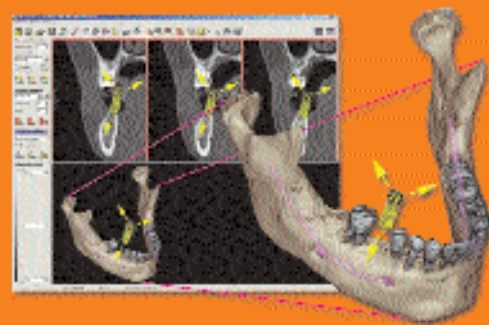
mit seinen Daten kein Missbrauch getrieben werden kann.

Denkt man über ein dezentrales System nach, mit einer Speicher-Karte und der optimalen Zahlungsfunktion, benötigt man in Ergänzung zum Deutschen Datenschutzgesetz zur Sicherung der persönlichen Daten auch noch das Bankgeheimnis – wobei der Autor hier sicherlich nicht das „Deutsche“ Bankgeheimnis im Sinne hat. Eine Sensibilisierung der Daten, die es im Bankbereich in Ländern wie der Schweiz schon seit Jahrzehnten gibt, schützt den Karteninhaber und verhindert so einen „Gläsernen Patienten“. Der Patient wird schnell selbst erkennen, welche Daten, warum und von wem gesehen werden müssen, damit er am Ende die beste und auch die günstigste Versorgung im Gesundheitswesen erhalten kann.

Die technische Umsetzung

Bei jeder Karten-Benutzung könnte nur ein Update der entsprechenden Dateien auf der Karte selbst sowie auf einen externen Server vorgenommen werden. Dieser Server dient ausschließlich der Back up-Funktion (bei Verlust der Karte kann der Patient in Verbindung mit der Clearingstelle eine neue Karte ausstellen lassen) und kann entweder von den Clearing-Stellen betrieben werden (auf Basis der Deutschen Datenschutzgesetze in Verbindung mit dem „Schweizer Bankgeheimnis“) oder auch von externen Dienstleistern. Auf diese Daten hat der Patient per Onlinezugang Lesezugriff. Er kann seine Krankengeschichte einsehen, die entstandenen Kosten prüfen und möglicherweise seine Notfalldaten individuell bestimmen. Somit sind seine Krankheitsdaten sicher vor dem Zugriff der Kostenträger oder sonstigen öffentlichen Stellen und Institutionen. Die Kosten für das Serversystem werden durch das System selbst getragen. Die Clearingdienstleister könnten die Serverinfrastruktur kostenfrei zur Verfügung stellen, erzielen ihren Ertrag aber ausschließlich über die Finanzierungsprodukte, die sie dem Kunden/Patienten anbieten. Über die PIN-Kennung hat der

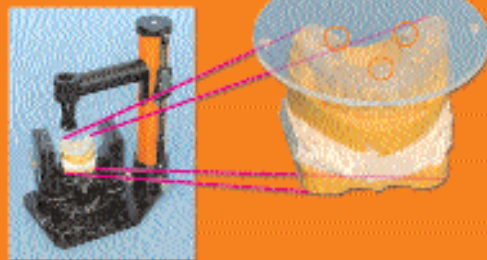
Perfekt geplante Implantate



coDiagnostiX®
Planungssystem zur 3D-Diagnostik

Präzise und sicher implantiert

gonyX®
Koordinatentisch zur Bohrschablonen-
umsetzung



coNaviX®
Intra-operatives Navigationssystem



IVS Solutions AG

Ansbacher Str. 240
09125 Chemnitz
Germany
Phone: +49-371-5347 380
Fax: +49-371-5347 428
Email: ivs@ivs-solutions.com
Web: www.ivs-solutions.com



Kunde/Patient die Sicherheit, dass nicht einmal die Clearingstelle Einsicht in die persönlichen Krankendaten hat. Denn für das Backup-System werden die Patientendaten verschlüsselt übertragen und nur die Abrechnungsdaten sind für die Clearingstelle sofort und online sichtbar. Somit wäre auch gewährleistet, dass die Gesundheitsdaten eines Patienten nicht missbraucht werden könnten. Das Kartenlese- und Kartenschreib-Verfahren kann über eine einfache Lese- und Schreibeinrichtung erfolgen. Die Kosten dafür betragen maximal 50 Euro. Benötigt wird nun noch eine Schnittstelle zum laufenden Praxis-Betriebssystem, wie auch zum Server des Abrechnungsinstitutes (per SSL-Internetverbindung), wobei bereits 65% aller medizinischen Einrichtungen mindestens das EC-Zahlungsverfahren nutzen.

Welchen Nutzen zieht das Labor daraus?

Sicherlich ist dieser grobe Anriss nicht vollständig, aber in der heutigen Zeit möglicherweise leichter umsetzbar als die angestrebte Patientenkarte mit vielen „Wenn und Aber“. Der entscheidende Vorteil für Arztpraxen, Labore und Apotheken ist bei diesem Modell die Finanzierung und deutlich geringere Investitionskosten, die sich durchaus aus Umsätzen und Erträgen des Herausgebers der Patientenkreditkarte ergeben können und somit einen System-Finanzierungspartner darstellen.

Viele von Ihnen fragen sich nun sicherlich: warum eine Kreditkarte und was könnte man damit wirklich bezahlen? Die Antwort ist einfach: die Gesundheitsvorsorge. Ein gutes Beispiel bietet sich aus dem Bereich Zahnmedizin an und trifft sowohl auf Zahnärzte als auch auf Labore zu. Hier fungiert die Kreditkarte nicht nur als Zahlungsmittel sondern erfüllt die Aufgaben eines Factoring-Unternehmens. Der volle Rechnungsbetrag kann direkt nach der Anwendung von dem eingeräumten Kreditrahmen oder Guthaben abgebucht werden und wird dem Arzt oder Labor umgehend und ohne Abschlag zu 100 % gutgeschrieben. Somit entstehen keine weiteren Kosten für die Praxen und Labore und gleichzeitig wird der Forderungsausfall auf Null minimiert. Das Kreditkartenunternehmen rechnet nun den Krankenkassenanteil direkt mit dem Kostenträger ab. Der Eigenanteil des Patienten wird zu einem günstigen Zinssatz finanziert, was das eigentliche Geschäft des finanzierenden Instituts bedeutet und gleichzeitig seine Einnahmequelle darstellt. Somit könnten zukünftige Investitionen und Entwicklungs-

kosten in einer Patientenkarte bestritten werden, ohne sie direkt auf die Leistungserbringer und Kostenträger abzuwälzen, die wiederum die Beitragssätze der Kassen senken könnten. Entlastet werden somit die Patienten, Kostenträger und auch die Leistungserbringer, da sich dieses System aus den laufenden Umsätzen finanzieren kann. Weitere Fragen zur Bonität der Patienten und der tatsächlich zugesprochene Verfügungsrahmen für die Gesundheitsvorsorge muss jedoch zunächst mit dem entsprechenden Finanzhaus, das eine entsprechende Patientenkreditkarte herausbringen kann, und den Kostenträgern erörtert werden. Erste Gespräche fanden bereits im Rahmen von Recherchen zu diesem Artikel zwischen interessierten privaten Kostenträgern und dem Finanzdienstleister PLUS Finanzservice GmbH statt.

Eine günstige Finanzierung sichert langfristig die Vorsorge

Positive Impulse für den Umsatz der Gesundheitsbranche könnten dann zusätzlich in der gesteigerten Nachfrage nach qualitativ wertvoller und sinnvoller Versorgung sichtbar werden. Auf diesem Wege wird nicht nur die laufende Behandlung, sondern auch die langfristige Vorsorge finanzierbar. Durch die dann gegebene Möglichkeit, bestimmte Anwendungen oder Maßnahmen zur Erhaltung der Gesundheit sofort in Anspruch zu nehmen und bezahlen zu können, ist die beste Vorsorge, die man sich in der Zukunft leisten kann. Langfristig betrachtet würde dies womöglich weiter helfen, die hohen Kosten im Gesundheitswesen zu senken. Denn wenn man von einer Senkung in diesem Bereich sprechen will, dann sicher nicht, weil Ärzte und Dienstleister so teuer sind, sondern weil einerseits gerade die Patienten-Abrechnung undurchsichtig ist und die Verwaltung dieser Transaktionen immense Summen verschlingt. Und andererseits werden durch die Verschleppung von Krankheitssymptomen und Behandlungen die Kassen zwar kurzfristig geschont, aber langfristig werden sie ein Vielfaches an Mehrkosten aus dieser Art der medizinischen Versorgung zahlen. Denn nur wer heute an seine Gesundheit von morgen denkt, denkt wirtschaftlich im Sinne aller Versicherten.

Als Folge würde auch endlich wieder ein tatsächlicher Aufschwung durch die Praxen und Labore gehen können, von dem sicherlich auch der heimische Arbeitsmarkt profitieren könnte. Denn deutsche Medizinprodukte sind noch immer führend. ◀

Im Trend

Schmerzarme, schnelle ästhetische Lösungen

Die Entwicklung der Implantologie orientiert sich an den Wünschen moderner Patienten, und deren Erwartungen sind auf Grund der Berichterstattung in den Medien hoch gesteckt. Dem können Zahnärzte und Zahntechniker heute dank technischer Innovationen, minimalinvasiver Behandlungsmethoden sowie ästhetischer Sofortlösungen mehr und mehr entsprechen.

▶ **Natascha Brand**

Eine implantatgetragene Versorgung ist heute kein Hexenwerk mehr, sondern reiht sich in die Bereiche Gesunderhaltung, Wellness und Ästhetik ein. Obwohl viel Know-how, Wissen und Erfahrung sowohl von chirurgischer, prothetischer als auch zahntechnischer Seite dahinterstehen, zählen implantologische Eingriffe und die dazugehörigen Leistungen bereits in vielen Praxen und Dentallaboren zur Standardversorgung und werden auch als solche dem Patienten kommuniziert. Entsprechend dieser Vorgabe erwartet der aufgeklärte Patient, dass er einerseits während der Behandlungszeit wenig in seiner Lebensqualität eingeschränkt wird und andererseits eine deutliche Steigerung seiner Lebensqualität und seiner ästhetischen Erscheinung nach der Behandlung erfährt. Implantatgetragene Rekonstruktionen umfassen heute ein großes Indikationsspektrum, angefangen von Einzelzahnversorgungen auf Keramikaufbauten mit hohem ästhetischen Anspruch über Brücken bis hin zur kostengünstigen Stabilisierung von Prothesen. Selbst Konzepte wie die von Ledermann beschriebene Stabilisierung einer Totalprothese mit vier stegverblockten, sofortbelasteten interforaminären Implantaten können heute innerhalb kurzer Zeit realisiert werden.

Innovative Produkte unterstützen die Weiterentwicklung

Generell geht der Trend dahin, die Behandlung zu vereinfachen und zu verkürzen sowie

prothetische Versorgungen sicher und vorhersagbar zu gestalten. Materialien und Konzepte stehen genauso im Fokus wie Instrumente zur Unterstützung des Implantologen, sowohl bei den chirurgischen Eingriffen als auch bei der Implantatinsertion selbst, dabei müssen die Osseointegration und der Langzeiterfolg der Rehabilitation gesichert sein. Zahnärztin Ricarda Jansen, Leiterin des Wissenschaftsrats, DENTSPLY Friadent: „Es gibt Mikrosägen zur leichten und sicheren Entfernung von Knochenblöcken für umfangreiche Augmentationen mit Eigenknochen. Die Implantate sind so optimiert worden, dass sie auch in schlechtem, also weichem Knochen primärstabil gesetzt werden können. Die spezielle Oberflächentopographie, wie sie etwa durch Strahlen und Hochtemperatur-Ätzen (BioPoreStructuring) erreicht wird, unterstützt die initiale Osseointegration und erhöht den Knochen-Implantat-Kontakt (Bone-implant-contact, BIC). Durch die Etablierung von Sofortversorgungen, aber auch anderen Konzepten wie progressive Loading und die hohen ästhetischen Ansprüche, die ein effizientes Weichgewebsmanagement fordern, werden im Labor auch zunehmend provisorische Versorgungen auf entsprechenden Aufbauten mit zugehöriger Kappe hergestellt.“

Navigation schafft vorhersagbare Ergebnisse

Als Meilenstein in der Implantologie hat sich das navigierte Implantieren erwiesen, denn



ZÄ Ricarda Jansen,
DENTSPLY Friadent



Florian Schober,
med3D AG

dieses Verfahren spart Zeit und Kosten und darüber hinaus ermöglicht es ästhetische vorhersagbare Ergebnisse. Da die prothetische Wunschversorgung bei der Planung bereits berücksichtigt wird, stehen die Implantate genau an der Stelle, an der sie benötigt werden. Zudem minimiert dies die Gefahr für den Implantologen, Risikostrukturen wie zum Beispiel Nerven oder Nachbarzähne zu treffen und somit zu verletzen. Dazu Florian Schober, Geschäftsführer med3D AG, Zürich, dessen System Implantologen und Zahntechniker bereits in elf Ländern einsetzen: „An sich ist die Bohrschablone ohne Computerplanung nichts Neues. Viele Chirurgen verwenden sie bisher nur, um grob die prothetische Anfangsbohrposition zu bestimmen. Auf Grund der Sicherheitsmarken und des Kontrollbrettes ist unser Verfahren der computergeplanten Schablonen mittlerweile jedoch so sicher, dass einige innovative Implantologen begonnen haben, neue Behandlungsmethoden zu entwickeln, wie zum Beispiel minimalinvasives Implantieren. Hier vertraut der Chirurg bei der Implantatbettaufbereitung ganz auf die mechanische Führung der Schablone und die unterschiedlich großen Hülsen, ohne vorher großflächig aufzuklappen. Dadurch entstehen dem Patienten weniger Schwellungen und weniger Schmerzen – das spricht sich herum.“ Der Züricher Ingenieur beobachtet einen Trend hin zur Bohrschablone, da sie sich als Kommunikationsinstrument im Behandlungsteam ausgezeichnet bewährt. Sie bündelt das relevante Wissen von Radiologe, Implantologe, Prothetiker und Zahntechniker. So erhält jeder im Team von der vorgelagerten Stelle die Information aus der Schablone, die er benötigt ohne aufwändige Abstimmung.

Zahnarzt und Zahntechniker – ein starkes Team

Die Zeiten scheinen vorbei, in denen der Chirurg eröffnet, blind dort implantiert wo Knochen vorhanden ist und dem Patienten damit so genannte sleeping implants beschert, die sich nicht in ein prothetisches Konzept umsetzen lassen. Die Entwicklungen innerhalb der Implantologie zeigen, dass der Zahntechniker nicht mehr nur als ausführender Handwerker betrachtet wird, der am Ende der Behandlungskette letztendlich vor einer nahezu unlösbaren prothetischen Aufgabe steht, sondern dem bereits bei der Planung und der Patientenkommunikation wichtige Funktionen zukommen. „Ob Einzelzahnimplantat, Freundsitu-

ation oder zahnloser Kiefer, grundsätzlich sollte vom Labor ein Wax-up oder Set-up erstellt werden. Aus der Vorausplanung wird ein backward planning, das erleichtert die einzelnen Arbeitsschritte der späteren endgültigen prothetischen oder minimalinvasiven Versorgung. Gerade im Frontzahnbereich ist die Planung wichtig für ein sehr gutes Ergebnis der roten und weißen Ästhetik“, so ZT Franz Weiß, München. Auch die Patientenkommunikation gestaltet er aktiv mit. Da viele Patienten durch die Medien verunsichert sind, bietet er individuelle Beratung an: Sofortimplantation oder nicht, Kosten, Kontraindikationen, welche prothetische Versorgungsmöglichkeiten und vieles mehr sind Fragen, die er detailliert mit den Betroffenen erörtert.

Mehr Mitsprache erfordert mehr Kompetenz

Der Zahntechniker benötigt heute im Vergleich zur Vergangenheit auch zahnmedizinische und implantologische Kenntnisse. So stellt Dr. Marc Hausamen, Implantologe und Prothetiker, München, gewisse Ansprüche an seine Laborpartner: „Der Zahntechniker sollte zum einen wissen, wie sich ein Implantat im Knochen verhält, welche Druckbelastung darauf einwirken kann, damit er bereits im Vorfeld den Zahnarzt beraten kann, wie viele Implantate in der entsprechenden Situation für einen langfristigen Erfolg benötigt werden. Zum anderen sollte er sich im Weichgewebsmanagement auskennen, das heißt wissen, welche Abstände er einhalten muss, um die Papillen in der richtigen Position zu erhalten oder zu züchten und wie viel Druck ein Brückenglied auf die Schleimhaut ausüben muss, damit sich diese natürlich an den Pontic anschmiegt. All diese Kenntnisse muss er in ein Konzept integrieren können.“ Für den Münchner Implantologen sind die Aufgaben klar verteilt: „Dem Zahnarzt obliegt neben der Verantwortung gegenüber dem Patienten der chirurgische Teil und die Kontrolle der Ästhetik sowie das Okklusionskonzept. Für alles andere sollte der Zahntechniker verantwortlich zeichnen.“

Trend zur vorher fertiggestellten, individuellen Rekonstruktion

Auf Grund der fortschreitenden technischen Verbesserungen, insbesondere bei den bildgebenden Verfahren wie der Computertomographie, wird die implantologische Planung am Bildschirm weiter wachsen. Operationen sowie prothetische Versorgungen können immer exakter vorbereitet werden. Mittelfristig ermöglicht diese Entwicklung dem Zahntechniker



Franz Weiß
König & Weiß Dentaltechnik
GmbH, München

Tätigkeitsschwerpunkte: Implantologische Versorgung, Implantatdiagnostik mit 3-D-Software, Herstellung von 3-D-Navigationsbohrschablonen, CMD-Diagnostik, Funktions- und Kiefergelenksanalyse, CAD/CAM-Technologie

Was ist State of the Art bei implantologischen Rekonstruktionen?

Wir betrachten das „navigierte Implantieren“ mithilfe ei-

ner Bohrschablone als State of the Art, wenn es um implantologische Versorgung geht. Sie ist eine echte Innovation der Zahnimplantologie.

Welche technischen, bildgebenden diagnostischen Verfahren sollten bei einer implantologischen Versorgung zum Einsatz kommen, speziell im Hinblick auf die zu fertigende Prothetik?

Die Platzierung von Zahnimplantaten im Kieferknochen erfordert eine sorgfältige Planung. Neben den herkömmlichen zweidimensionalen Röntgenbildern bietet, wie bereits eingangs erwähnt, die moderne Zahnmedizin inzwischen zusätzlich die Möglichkeit der computerunterstützten 3-D-Planung und Diagnostik. Für diesen Zweck wurden Bohrschablonen entwickelt, die individuell für jeden Patienten entworfen und in einem speziellen Prozess gefertigt werden – passend zum Knochen, Zahnfleisch und Restbeziehung. Die Schablone führt den Bohrer exakt und im richtigen Winkel zur korrekten Position und darüber hinaus wird die Operationszeit minimiert. Im Hinblick auf die Prothetik bietet dieses Verfahren eine zusätzliche Sicherheit. Ist ein Implantat exakt

gesetzt, steht der ästhetischen prothetischen Versorgung nichts mehr im Weg. Auch in forensischer Hinsicht wird die 3-D-unterstützte Planung an Bedeutung gewinnen.

Welche neuen Aspekte hinsichtlich der zahn-technischen Verantwortung birgt eine Zusammenarbeit im Behandlungsteam heute im Vergleich zur Vergangenheit?

Bei all den Innovationen der modernen Zahnmedizin muss das Labor in der Lage sein, diese auch umsetzen zu können. Was nutzt das Implantieren mittels einer Bohrschablone, wenn das Labor nicht über die notwendige Technik, wie z. B. eine 3-D-Planungssoftware, verfügt. Das Gleiche gilt für das CAD/CAM-Verfahren, z. B. bei der Herstellung von individuellen Abutments. Um den Zahnärzten diese Leistungen anzubieten, mussten wir uns regelmäßig fortbilden und natürlich auch kräftig investieren, sowohl in Zeit als auch finanziell in neue Fertigungsmöglichkeiten. Eine gute, ästhetische, prothetische Versorgung ist heute nur in enger kommunikativer Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt, Labor und der Industrie möglich.



Dr. Marc Hausamen
Zahnarzt für Oralchirurgie,
Zahnärzte am Kaiserplatz,
München

Tätigkeitsschwerpunkte: Implantologie, Parodontologie und Mikrochirurgie, Rekonstruktion bei Knochendefekten, ästhetischer Zahnersatz

Was ist State of the Art in der Implantologie?

Im Vorfeld einer implantologischen Versorgung muss eine ausreichende Diagnostik betrieben werden. Dazu gehört, dass man Patientensituationsmodelle erstellt und in Zusammenarbeit mit dem Zahntechniker eine Analyse durchführt, um zu ermitteln, ob die Lösung, die man anstrebt, auch durchführbar ist. Ganz wichtig ist es,

im Vorfeld Röntgenaufnahmen zu fertigen, um Nervenschädigungen oder falsch positionierte Implantate zu vermeiden.

Welche chirurgischen, diagnostischen und therapeutischen Verfahren sollten bei einer implantologischen Versorgung eingesetzt werden?

Bei einer Einzelzahnversorgung genügt ein Röntgenbild und eine -schablone. Handelt es sich jedoch um eine größere Versorgung, ist eine umfangreiche Diagnostik unumgänglich. Früher hat der Chirurg das Gebiet eröffnet und dort implantiert, wo Knochen vorhanden war. Das stellte den Zahntechniker vor vollendete Tatsachen. Wir hingegen arbeiten heute sehr eng mit unseren Zahntechnikern zusammen. Ich bin sowohl Prothetiker als auch Chirurg, das bedeutet, dass ich den Fall prothetisch und chirurgisch planen kann. In komplexen Fällen erstellen wir zunächst eine Funktionsanalyse, artikulieren die Modelle gelenkbezüglich ein, der Zahntechniker stellt die geplante prothetische Versorgung in Wachs auf, und danach wird das angestrebte Ergebnis mit dem Patienten besprochen. Um sicherzugehen, wird dann die prothetische Versorgung in eine CT-Schablone überführt. Der Patient geht damit zum Radiologen, der die CT-Aufnahmen der Schablone

durchführt und mir die Rohdaten anliefern. Diese bearbeite ich am Computer und plane dann den implantologischen Eingriff auf Grundlage des vorher vom Zahntechniker angefertigten Wax-up. Somit können wir ganz genau sehen, wie viel Implantate benötigt werden, ob eine festsitzende, bedingt abnehmbare oder eine teleskopierende Versorgung indiziert ist.

Welche Vorarbeit kann das Labor leisten?

Der Zahntechniker kann insbesondere bei der Patientenkommunikation behilflich sein, indem er im Vorfeld ein genaues Wax-up erstellt, auf dessen Grundlage wir mit dem Patienten diskutieren können. Ohne das Labor könnten wir nicht navigiert implantieren, denn dazu benötigen wir eine exakt reponierbare Schablone, in die zwei Sicherheitsmarkierungen eingearbeitet werden, damit es nicht zu Überstrahlungen kommt. Diese Vorarbeiten und Gespräche mit dem Techniker sind sehr wichtig, damit die prothetische Versorgung analog der Planung umgesetzt werden kann. Der chirurgische Eingriff selbst sowie der Knochenaufbau sind heute Standard geworden. Viel wichtiger ist es, detailliert mit dem Zahntechniker zu besprechen, wie die endgültige Arbeit aussehen soll. Dann wird man bei Implantaten auch keine Misserfolge haben.

niker provisorische Versorgung, einzelne prothetische Komponenten oder gar große Teile der finalen Arbeit bereits vor der Implantation herzustellen, was dem Patientenwunsch nach einem kurzen, schmerzarmen und minimalinvasiven Behandlungskonzept

entspricht. Hinzu kommen die Möglichkeiten des Labors mithilfe der CAD/CAM-Technik, individuelle Abutments und Suprakonstruktionen metallfrei aus Zirkonoxid zu gestalten, was mehr Freiraum für ästhetische, biokompatible Lösungen schafft. ◀

„Qualität ist unser Marketing“

„Es hilft nichts, gut ausgebildet zu sein und die Kunden wissen nichts davon.“ Dieser Meinung waren elf Zahntechnikermeister, allesamt Pioniere der Implantattechnik, und gründeten so 1998 den zahntechnischen Fachverband ProLab, der mittlerweile auf nahezu 60 Mitgliedsbetriebe angewachsen ist. Im Mittelpunkt dieses Zusammenschlusses stehen die Aus- und Weiterbildung im Bereich der Implantologie und Implantatprothetik sowie des Curriculum Implantatprothetik mit dem Abschluss zum zertifizierten ProLab-Fachlabor. ZTM Uwe Kanzler, Gründungsmitglied und neuer Vorstandsvorsitzender der ProLab e.V., erläutert im Interview mit der ZWL die Ziele des Fachverbandes und welchen Nutzen das einzelne Labor daraus gewinnt.

▶ Natascha Brand

Im Bereich der Zahntechnik gibt es eine Menge Zusammenschlüsse und Laborverbände mit unterschiedlichen Ausrichtungen. Was verbirgt sich hinter dem zahntechnischen Fachverband ProLab?

Die ProLab ist der einzige zahntechnische Fachverband, der sich ausschließlich auf den Bereich der Implantatplanung und -prothetik fokussiert hat. Er besteht einerseits aus dem ideellen Träger ProLab e.V. und andererseits aus dem wirtschaftlichen Träger, der ProLab e. G., in dem ein Einkaufsverbund organisiert ist.

Welche Ziele verfolgen Sie in der ProLab e.V.?

Für uns steht die Stärkung sowie die Aus- und Weiterbildung der Mitgliedsbetriebe im Bereich der Implantatprothetik auf dem höchstmöglichen Qualitätsstandard im Vordergrund. Wir versuchen auch technologisch auf dem neusten Stand zu sein und diese Innovationen an unsere Mitglieder heranzutragen. Darüber hinaus lebt die ProLab vom permanenten Informationsaustausch der Mitglieder untereinander. Hierfür bietet der Verband Foren und Veranstaltungen, wie zum Beispiel den bereits ausverkauften ProLab-Kongress am 23./24. September auf Schloss Ranischholzhausen (www.prolab-kongress-2005.de), in denen der Informations- und Gedankenaustausch gepflegt werden kann.

Bei diesen Veranstaltungen handelt es sich meist um gemeinsame Fortbildungen für Zahntechniker und Zahnärzte, d.h. die Mitgliedslabore können entweder ihre zahnärztlichen Kunden einladen oder die Zahnärzte können sich unabhängig dazu anmelden.

Wer kann Mitglied werden?

Grundsätzlich kann jedes deutsche Meisterlabor Mitglied werden, es sollte sich in der Vergangenheit allerdings bereits intensiv mit dem Thema Implantatprothetik beschäftigt haben. Auch setzen wir den Besuch der ProLab-Akademie mit dem Curriculum Implantatprothetik voraus, denn nur wer das Curriculum mit den damit verbundenen Prüfungen absolviert hat, darf sich zertifiziertes ProLab-Fachlabor für Implantatprothetik nennen. Darüber hinaus sollten in einer Region nur Betriebe gemeinsam die Marke ProLab-Fachlabor tragen und leben, die sich zum einen kollegial verstehen und zum anderen eine gemeinsame Qualitätsphilosophie tragen. Dabei legen wir eine Größenordnung von 200.000 Einwohner pro ProLab-Fachlabor zu Grunde. Momentan konzentrieren wir uns ausschließlich auf unsere deutschen Kollegen. Zwar bestehen Anfragen aus Österreich, der Schweiz und Spanien, aber die Realisierung einer europaweiten ProLab-Gruppe ist noch Zukunftsmusik.



ZTM Uwe Kanzler, Gründungsmitglied und neuer Vorstandsvorsitzender der ProLab e.V.

kontakt:

ProLab e.V.

Emscher-Lippe-Str. 5

45711 Datteln

Tel.: 0 23 63/73 93-32

Fax: 0 23 63/73 93-59

E-Mail: info@prolab.net

www.prolab.net

Die ProLab-Akademie ist ein wichtiger Bestandteil des Verbandes. Was verbirgt sich dahinter und wer lehrt dort?

Innerhalb der Akademie werden den Mitgliedern Fortbildungsangebote gemacht, die sich ausschließlich auf den Bereich der Implantologie und Implantatprothetik beziehen. Damit kann sich jedes Mitglied genau das Wissen aneignen, das ihn in seiner Region befähigt ein qualitatives Alleinstellungsmerkmal zu bilden. Als Lehrkräfte findet man bei uns Dozenten vieler Universitäten sowie Zahnärzte, die in eigener Praxis implantologisch tätig sind. Darüber hinaus referieren auch namhafte zahntechnische Kollegen in der Akademie. Geht es um Implantatsysteme, stehen uns Vertreter aus der Industrie zur Seite.

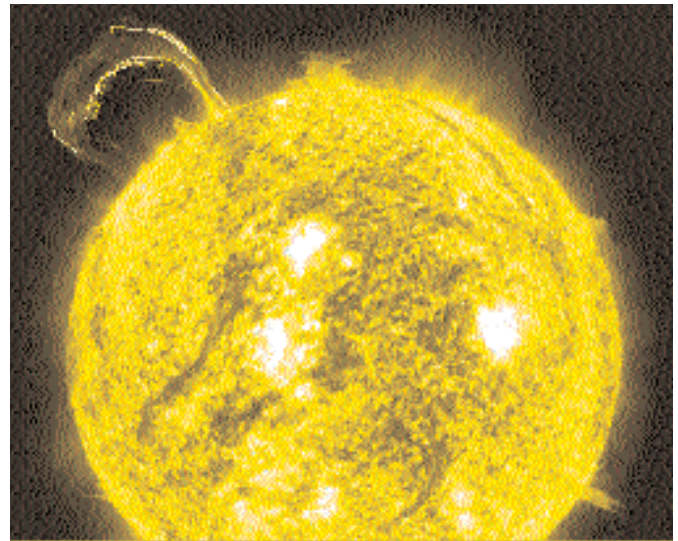
Wie lange dauert die Ausbildung und wozu dient das Curriculum (CIP)?

Das Curriculum der Implantatprothetik bildet den Hauptausbildungsbereich und wird in zehn Ausbildungsschritten vermittelt, die sich über fünf Wochenenden verteilen. Hier wird das notwendige zahnmedizinische und zahntechnische Wissen vermittelt, welches der Zahntechniker heute benötigt, um seinem Kunden Zahnarzt im Bereich der Implantatversorgung auf Augenhöhe kompetenter Partner sein zu können. Dabei geht es vor allem um die Themen radiologische Anatomie, CT Diagnostik und Implantatplanung sowie Planungsgrundlagen und Schablonentechnik. Deshalb verfügt der zahntechnische Kollege, der sich im Vorfeld mit der technischen Ausführung von Implantatprothetik bereits auskannte, nach der Ausbildung nun auch über einen großen Fundus an zahnmedizinischem Wissen, was sich sicherlich als qualitatives Merkmal seiner zukünftigen Arbeit erweisen wird.

In der Zahntechnik gibt es zahlreiche Bereiche, die eine Spezialisierung erfordern. Worin liegen gerade die Schwierigkeiten einer implantologischen Versorgung?

Bei einer implantatgetragenen Rekonstruktion ist die gemeinsame Vorplanung im Behandlungsteam von elementarer Bedeutung für das Ergebnis. Es geht in erster Linie darum, vor der Implantation Planungssicherheit zu schaffen, um die optimale Position der Implantate für die spätere prothetische Versorgung zu ermitteln. Hierzu bedarf es eines umfassenden Wissens aller Beteiligten, insbesondere jedoch einer durchdachten Ablaufplanung, die der hierfür qualifizierte Zahntechniker in enger Zusammenarbeit mit dem Behandler entwickeln kann und muss. Die Fähigkeit, dass er die technische Ausführung entsprechend beherrscht, wird natürlich vorausgesetzt.

Welche Vorteile bringen die Mitgliedschaft und das Curriculum Implantatprothetik (CIP) für die Zusammenarbeit mit dem Behandler?



Hohe Temperaturen – sicher beherrscht.

NEU

Jetzt gibt es den Hochtemperaturofen HT mit einem hohen Temperaturbereich bis zu 1600°C für alle Zirkonoxidkeramiken. Für die Materialen aller Hersteller ist er frei programmierbar. Aber auch ökonomisch ist der HT mit seinem einmalig großen Nutzraum: 2 Schalen mit 11 cm Ø lassen sich darin unterbringen. So können mehrere große Brücken gleichzeitig gesintert werden. Seine über 90 Programme lassen sich in bis zu 4 Temperaturstufen frei einstellen. Nicht zuletzt ist er mit seinem attraktiven Preis-Leistungsverhältnis eine überaus lohnende Investition.

*Die Zukunft von
50 Jahren Erfahrung!*



MV

Mihm-Vogt

Dental-Gerätebau GmbH & Co. KG
Dunantsstraße 7 · 76131 Karlsruhe
Tel. 0721/ 9 61 74-0 · Fax 0721/ 9 61 74-20
www.mihm-vogt.de · info@mihm-vogt.de

In keinem anderen Bereich der Prothetik muss sich der Zahnarzt auf die technische und planerische Kompetenz seines Laborpartners so verlassen können wie in der Implantatprothetik. Hierfür schaffen wir sowohl im Curriculum Implantatprothetik als auch im intensiven Gedankenaustausch innerhalb der ProLab-Familie die nötigen Voraussetzungen.

Wie kann sich der ZT bereits bei der Planung kompetent und sinnvoll einbringen und welche Hilfsmittel stehen ihm dafür zur Verfügung?

Wichtig ist es, das Gespräch im Vorfeld der Implantation mit dem Behandler zu suchen. Es sollte, wenn möglich, mit CT Planungssoftware gearbeitet werden und eine gesicherte Umsetzung mit entsprechender Schablonentechnik durch das Labor gewährleistet sein, damit der Behandler die bestmögliche Unterstützung bezüglich der prothetisch sinnvollen Implantatposition erfährt.

Wohin geht der Trend sowohl in der Implantologie allgemein als auch bei den Implantaten und prothetischen Versorgung?

Der Wunsch eine Sofortversorgung nach der Implantation zu realisieren ist ausgesprochen groß. Dafür hat zumindest ein Implantathersteller bereits ein Konzept entwickelt. Bei den Implantaten selbst kann man heute sicherlich mit den speziellen Oberflächen der Titanimplantate von einem sehr hohen Standard sprechen. Ob der Weg vom Titan- hin zum Zirkonimplantat sinnvoll ist und Vorteile bringt, bleibt noch abzuwarten. Bei der prothetischen Versorgung sehe ich ganz klar zwei Trends. Erstens: weg von der verschraubten, bedingt festsitzenden Arbeit hin zur zementierten Arbeit vorzugsweise im passive-fit-Verfahren mit hoher Passgenauigkeit, die bei zementierten Arbeiten natürlich die Grundvoraussetzung ist. Zweitens: weg von der Stegversorgung hin zur teleskopierenden Versorgung, vorzugsweise als Zirkonoxid/Galvano-Lösung, deren direkte Verklebung im Mund das Risikopotenzial von Spannungen und Ungenauigkeiten nahezu ausschließt.

Welches Anforderungsprofil muss ein Zahn-techniker zukünftig aufweisen, um als kompetenter Partner innerhalb des Behandlungsteams mitwirken zu können?

Der Zahn-techniker muss einen hohen technischen Standard beherrschen und über ein Wissenspotenzial verfügen, das weit über den zahntechnischen Durchschnittsstandard hinausgeht. Des Weiteren muss er in der Lage

sein, mit dem Behandler und dem Patienten zielgerichtet zu kommunizieren. Auch ein hohes Maß an Dienstleistungsfähigkeit und die Gabe, Problembereiche rechtzeitig zu erkennen und offensiv zusammen mit dem Zahnarzt zu lösen, gehören zum zukünftigen Anforderungsprofil des implantologisch geschulten Zahntechnikers.

Läuft die Fortbildung nach Abschluss des Curriculum Implantatprothetik (CIP) weiter?

Das Curriculum ist lediglich der Einstieg in den implantologischen Themenbereich, deshalb verpflichtet sich jedes ProLab-Labor innerhalb von zwei Jahren eine Nachschulung zu absolvieren, sonst verliert es den Titel „Zertifiziertes ProLab-Fachlabor“. Darüber hinaus gibt es außerhalb des CIP weitere Schulungsbereiche, wie technische Schulungen. Darin werden z.B. die Fertigung von zahntechnischen Arbeiten auf Implantaten gelehrt, allerdings setzen wir gewisse Standards voraus. Wir planen und installieren gerade eine neue Fortbildungsreihe, in der die speziellen Techniken rund um den Werkstoff Zirkonoxid, das passive-fit-Verfahren und das Zirkonoxid/Galvanoverfahren vermittelt werden. Außerdem veranstalten wir unseren Kongress, für den wir namhafte Referenten verpflichten konnten, um unsere Kollegen immer auf den neusten Stand der Dinge zu halten.

Welchen Vorteil bringt das Engagement und die ProLab-Mitgliedschaft Ihrem Labor?

Wir sind mittlerweile ein anerkannter Betrieb zu diesem Thema. Dazu hat sicherlich zum einen unsere Qualifikation über die ProLab-Akademie beigetragen und zum anderen unsere intensiven Bemühungen den Qualitätsstandard für implantatgetragene Versorgung auf einem sehr hohen Niveau zu halten. Das bestätigen mir auch die anderen Betriebe. Der praktische Nutzen besteht darin, dass wir Kunden gewinnen, die für die Fertigung ihrer „normalen“ Prothetik mit einem anderen Laborpartner zusammenarbeiten und für die Implantatprothetik uns wählen. Diese Kunden empfehlen uns auch an andere Kollegen weiter. Marketing über das Kriterium Qualität ist das, was wir uns wünschen und was wir unseren Kunden kommunizieren. Im wirtschaftlichen Bereich bestehen Verträge mit führenden Implantatherstellern, wie Straumann, Friadent und Nobel Biocare, welche die Einkaufskonditionen von Implantatteilen für die Mitgliedslabore deutlich attraktiver gestalten. ◀

info:

ProLab-News

Der neue Vorstand des ProLab e.V. setzt sich zusammen aus Christian Reinsch, Neuss, Gerhard Gerhold, Kassel-Niestetal und Uwe Kanzler, Soest. In der ProLab e.G. wurden, nach dem Ausscheiden von ZTM Heiner Kruse, Christian Reinsch zum Vorstandsvorsitzenden und ZTM Volker Wagner, Marburg, als weiteres Vorstandsmitglied gewählt. Turnusmäßig wurde ein neues Aufsichtsratsmitglied mit ZTM Marcel Liedtke, Augsburg, ernannt. Leiter der ProLab Akademie ist nach wie vor ZTM Rainer Struck, Berlin, der sich die Arbeit mit ZTM Volker Wagner, Marburg, teilt. Darüber hinaus wurde die Geschäftsstelle der ProLab von Hamburg ins zentrale gelegene Datteln verlegt. Somit agieren die beiden befreundeten Verbände VUZ und ProLab jetzt unter einem Dach und viele Dinge laufen reibungsloser als in der Vergangenheit.

Überlauf

Individuelle Lösungen aus Zirkonoxid

Auf Grund seiner hervorragenden Oberflächenbeschaffenheit ist Zirkonoxid im Bereich des Gewebemanagements ein biokompatibler Werkstoff, der sich auf Grund seiner Materialeigenschaften auch als ideales Aufbaumaterial für Implantate anbietet.

▶ ZTM Frank Wüstefeld

Zirkonoxid ist der zukunftsweisende Werkstoff schlechthin, denn er besitzt eine ähnliche Zähigkeit und Biegefestigkeit wie Dentallegierungen. Die helle semitransparente Farbe macht aus diesem Gerüstmaterial den idealen Träger für die Verblendkeramik (Abb. 1), darüber hinaus sorgt die hohe Materialdichte für eine geringe Plaqueaffinität (Abb. 2).

Die CAD/CAM-Frästechnik des Cercon-Systems der Firma DeguDent ermöglicht bei einfacher Handhabung einen sehr flexiblen Einsatz des normalerweise äußerst aufwändig zu verarbeitenden Werkstoffes. Im Folgenden wird speziell dessen Einsatz in der Implantatprothetik vorgestellt.

Trotz bestehendem Angebot – die Standards reichen nicht aus

Die Implantathersteller stellen bereits vorgefertigte Aufbauteile aus Aluminiumoxid oder Zirkonoxid in unterschiedlicher Materialkombination zur Verfügung: Aufbauten rein aus Zirkonoxid, verklebte Aufbauten mit Titan, getrennte Aufbauten, die durch den Zahntechniker zusammengefügt werden. Doch gerade diese Standardformen sind nicht universell für alle Implantatarbeiten einsetzbar. Einschränkungen bestehen für den posterioren Bereich. So stehen die Aufbauten zum Teil nur in bestimmten Durchmessern zur Verfügung. Der Techniker muss durch zeitaufwändiges Beschleifen diese Grundformen umarbeiten. Das Emergenzprofil und alle Probleme wie Divergenz oder Angulation sind in diesen Aufbauten nicht berücksichtigt. Die Herstellung von Brücken ist dadurch in

vielen Fällen nicht zu realisieren (Abb. 3). Darüber hinaus erhitzt Zirkon- oder Aluminiumoxid selbst bei intensiver Wasserkühlung sehr leicht, wenn man es großflächig bearbeitet. Diese Überhitzung ruft Mikrorisse hervor, die durchaus erst später zu Frakturen führen können – eventuell erst nach der Eingliederung durch den Zahnarzt.

Gefragt sind individuelle Lösungen

Die Firma Nobel Biocare bietet als einziger Hersteller Implantataufbauten an, die im Labor individuell modelliert werden. Im Anschluss werden sie gescannt und die Daten zu einem Fräszentrum gesendet, das den Aufbau herstellt. Hierfür stehen drei Materialien zur Auswahl.

Soll die gesamte Wertschöpfung im eigenen Labor verbleiben, bedarf es eines Gesamtverfahrens, mit dem bei vertretbarem Aufwand und in einem übersichtlichen Zeitrahmen eine schonende, sichere und planbare Verarbeitung von Zirkonoxid gewährleistet werden kann. Wie dies mithilfe des Cercon-Systems gelingt, wird im Folgenden in Verbindung mit einem Camlog-Implantat aufgezeigt (Abb. 4). Die Vorgehensweise ist auf andere Implantatsysteme übertragbar.

Material und Methode

Zum Einsatz kommen präfabrizierte Inserts, nach Möglichkeit aus Titan, die zum einen eine sichere Verschraubung ermöglichen (mit einem Drehmoment von 35 Ncm) und zum anderen die Metallvielfalt in Grenzen halten. Begonnen wird mit dem Titaninsert. Dieses wird in ein Modellimplantat eingeschraubt.



kontakt:

Zahntechnikmeister
Frank Wüstefeld
Marie-Curie-Str. 20
30966 Hemmingen



Abb. 1: Zirkonoxid ist wegen seiner hervorragend glatten Oberfläche der optimale Werkstoff für Implantatabbauten.

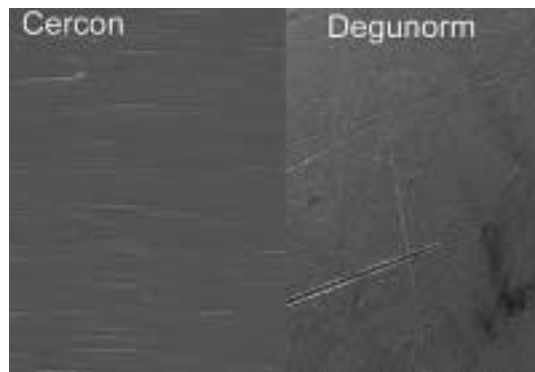


Abb. 2: Vergleich mit Edelmetall: Dank hoher Materialdichte ist die Adhäsionsfähigkeit von Plaque an Zirkonoxid als niedrig einzuschätzen.



Abb. 3: Standardabutments auf Zirkonoxid (Fa. 3i): Wegen der Divergenz der Pfeiler müssten sie für eine Brücke so stark beschliffen werden, dass die Stabilität nicht mehr ausreichen würde.



Abb. 4: Camlog-Implantat mit Abdruckpfosten.



Abb. 5: Parallelwandig und nicht reduzierbar: die Titanbasis.



Abb. 6: Okklusal offen: die Kappe.

Es handelt sich hierbei um die Titanbasis für Keramik-Abutments. Die Titanbasen sind in der Regel parallelwandig und dürfen nicht weiter reduziert werden (Abb. 5). Daher wird der vorgesehene Cercon-Rohling (DeguDent GmbH, Hanau) entsprechend nachgearbeitet. Die untersichgehende Rille sowie der untere Teil der Nase des Abutments werden mit weichem Wachs ausgeblockt, ebenfalls der Schraubenschaft.

Im Anschluss wird Cergo Distanzlack (DeguDent GmbH, Hanau) aufgetragen. Sobald er getrocknet ist, fertigt man aus Visio-Form (3M ESPE, Seefeld) eine Kappe, die okklusal

offen bleibt (Abb. 6). Die Aushärtung erfolgt anschließend im Beta-Gerät mit zwei Minuten Vakuum. Danach wird die Kappe entfernt, der Distanzlack im Ultraschall angelöst und anschließend mit Wasser abgedampft. Die Kappe wird dünner geschliffen und mit dem Aufbau in das Modellimplantat eingeschraubt.

Der Aufbau wird aus CAD/CAM-Wachs (al dente Dentalprodukte GmbH, Meckenbeuren) modelliert (Abb. 8). Wichtig ist hier die Berücksichtigung des Emergenzprofils (Abb. 7). Im Fräsgerät wird dann der Aufbau mit einem Wachsfräser (Shaping-Satz von

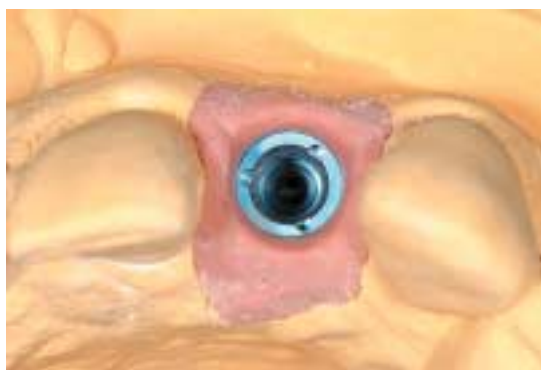


Abb. 7: Entscheidend für ein ästhetisches Ergebnis ist das Emergenzprofil.



Abb. 8: Aufbau, zunächst aus Wachs modelliert ...

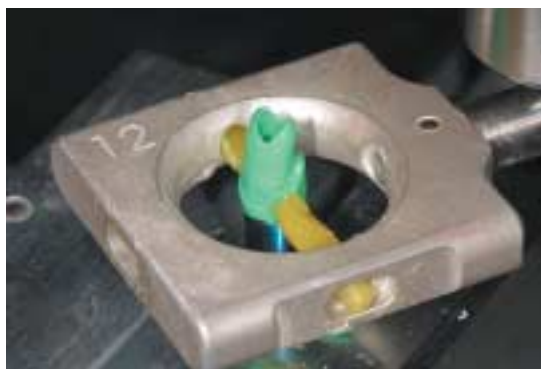


Abb. 9: ... danach im Scanrahmen befestigt: der Aufbau aus CAD/CAM-Wachs.



Abb. 10: Vergrößert herausgefräst: das Abutment aus Cercon base.



Abb. 11: Aufgepasst: das Abutment auf dem Titanaufbauteil.



Abb. 12: Zementiert: das Cercon-Abutment mit dem Titan-Insert.

Sirius Dental Innovation GmbH, Hamburg) auf 2° gefräst. Der Übergang vom Aufbau zur Krone sollte 0,5 bis maximal 1 mm unterhalb des Gingiva-Niveaus gefräst werden, damit der Zahnarzt bei der Zementierung den Überschuss vollständig entfernen kann.

Die Ausarbeitung des Aufbaus im Detail

Danach wird der Randbereich nachmodelliert und im Fräsgerät der Kanal für die Halteschraube in 0° erstellt. Im Anschluss modelliert man den Aufbau in den Scanrahmen ein und scannt ihn in der Scan- und Fräseinheit

Cercon brain (Abb. 9). Aus dem Cercon base wird das vergrößerte Abutment ausgefräst (Abb. 10). Nun kann der Aufbau nachgearbeitet und gesintert werden.

Anschließend wird er auf das Titanaufbauteil aufgepasst (Abb. 11). Da sich Titan auf Zirkonoxid abzeichnet, werden Störstellen sehr gut erkannt. Die Bearbeitung erfolgt immer mit der wassergekühlten Turbine (Abb. 13). Nach dem Aufpassen werden der Schraubkanal abgewachst und der Titanaufbau sowie das Zirkonoxid mit Rocatec (3M ESPE, Seefeld) beschichtet und im Anschluss silanisiert. Danach wird das Cercon-Werkstück mit



Abb. 13: Stets mit wassergekühlter Turbine: Nacharbeiten an gesintertem Zirkonoxid.



Abb. 14: Auf Hochglanz poliert.



Abb. 15: Fertig ausgearbeitete Zirkonoxidkrone.



Abb. 16: Sicher verschraubt mit 35 Ncm.



Abb. 17: Mit verblendeter Krone: die fertige Arbeit.

Superbond (Morita Europe GmbH, Dietzenbach) auf das Titaninsert zementiert (Abb. 12). Nach dem Aushärten arbeitet man den Aufbau auf dem Modellimplantat in 2° zur Kroneneinschubrichtung mit den weiteren Instrumenten des Shaping-Satzes aus. Anschließend poliert man den Aufbau mit immer feineren Diamanten auf Hochglanz. Dieses wird dann am Übergang vom Insert zur Kronengrenze wiederholt. Danach ist der Aufbau fertig (Abb. 14). Die Öffnung der Verschraubung verschließt man mit Wachs und trägt anschließend Cergo Distanzlack auf. Nach dem Trocknen wird die Krone model-

liert, in den Scanrahmen übertragen, gefräst, gesintert, aufgepasst und ausgearbeitet. Im Anschluss wird die Krone mit Keramik verblendet (Abb. 17).

Labor und Patient profitieren gleichermaßen

Da die CAD/CAM-Technologie in der Zahn-technik noch am Anfang steht, wird es in der Zukunft bessere und schnellere Lösungsmöglichkeiten gerade für den Implantatsektor geben, denn die Kosteneinsparungen im Vergleich zu Edelmetalllegierungen sind erheblich. Aber auch die Eigenschaften von Zirkonoxid sind in diesem Zusammenhang wesentlich günstiger als bei Dentallegierungen. Da der Rohstoff industriell aufbereitet wird, ist Cercon base frei von Verunreinigungen. Nach dem Sintern ist es auch in extrem dicken Bereichen absolut homogen, was in der Gusstechnik im Labor bisher nicht erreicht wird. Die Herstellung von individuellen Aufbauteilen im Labor ist unter wirtschaftlicher Betrachtung für das Dentallabor sehr wichtig, da mit eigenem CAD/CAM-Gerät nicht nur die Auslastung verbessert, sondern der Materialeinsatz von kostspieligen präfabrizierten Vollkeramikaufbauten verringert wird und diese Wertschöpfung dem eigenen Betrieb zukommt. ◀

Gingivakeramik

Ein wichtiger Baustein in der Implantatversorgung

Bei Implantatversorgungen muss fehlendes Knochen- und Weichgewebe häufig mithilfe von Kunststoff oder Keramik ersetzt werden. Während wir Kunststoff zur Nachahmung von Weichgeweben bereits seit Jahrzehnten aus der Totalprothetik kennen, gehört Keramik für diesen Zweck noch nicht zum Laboralltag. Im folgenden Beitrag werden keramische Gingivamassen der Firma Ivoclar Vivadent vorgestellt und deren ästhetische Möglichkeiten anhand einiger Patientendarbeiten aufgezeigt.

▶ ZTM Horst Polleter



kontakt:

ZTM Horst Polleter

Gogolstraße 16G

90475 Nürnberg

Tel.: 01 71/6 93 56 99

E-Mail: tpanja@worldonline.de

Das natürliche Zahnfleisch ist in Bezug auf Struktur und Farbe sehr individuell, deshalb muss es wie ein natürlicher Zahn genau analysiert werden (Abb. 2 und 3). Sprechen wir von Struktur, meinen wir die Oberflächenbeschaffenheit, die uns mit Speichel benetzt sehr glatt erscheint, im trockenen Zustand dagegen sehr porös. Eine ähnliche Struktur ist vielfach in der Natur zu finden, zum Beispiel bei Orangen (Abb. 4). Aber auch der farbliche Aufbau der Gingiva erweist sich als sehr variantenreich. Es sind Farbnuancen von Rot, Blau, Beige und Weiß zu erkennen, um nur einige zu nennen.

Weichgewebe werden bisher eher selten mithilfe von Keramikmassen rekonstruiert. Doch die steigende Nachfrage nach auf-

wändigen Implantatversorgungen zwingt uns als Zahntechniker zum Handeln. Auch die Industrie hat erkannt, dass in diesem Bereich dringend Handlungsbedarf besteht. Ein Beispiel für ein gut funktionierendes Produkt ist das Gingiva Kit innerhalb des Metallkeramiksystems IPS d.SIGN von Ivoclar Vivadent (Abb. 1).

Farbauswahl auch bei Zahnfleischpartien

Wie bei Zähnen muss zunächst die Farbe der zu rekonstruierenden Gingiva individuell bestimmt werden. Hierfür steht ein konfektionierter Massenfarbschlüssel Gingiva zur Verfügung (Abb. 5). Man kann sich natürlich auch selbst einen Farbring zusammenstellen. Bei diesem hat man



Abb. 1: Das komplette IPS d.SIGN Gingiva Kit der Firma Ivoclar Vivadent.

Abb. 2

Abb. 2 und 3: Natürliche Gingiva, farblich so individuell abgestuft wie natürliche Zähne.



Abb. 4: Eine vergleichbare Oberfläche bietet uns eine Orange.



Abb. 5: Der Farbschlüssel für die Gingivamassen der Firma Ivoclar Vivadent.



Abb. 6: Von mir individuell gebrannte Farbplättchen mit diversen Mischungen.



Abb. 7: Farbnahme mit den individuellen Farbmustern.



Abb. 8: Die Unterkiefer-Restaurations ist für den Gingiva-aufbau vorbereitet.

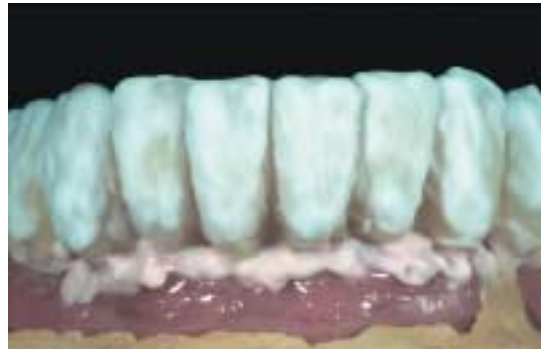


Abb. 9: Das Auftragen der ersten Gingivakeramik mit einer Mischung aus Gingiva Masse 4 und Gingiva Modifier 2.

die Möglichkeit, Gingivamassen untereinander zu mischen und zusätzlich unterschiedliche Gingiva Modifier zu verwenden (Abb. 6). Wir suchen zunächst die Grundfarbe aus und dann die farblichen Nuancen und Abstufungen (Abb. 7). Bei den Restaurationen ist es sinnvoll, zuerst die Zahnreihe oder die fehlenden Zähne in Keramik zu brennen. Diese sollten in Form und Stellung so nah wie möglich an die endgültige Situation herangebracht werden. Nur so ist es möglich, einen Überblick über den Verlauf und die Ausdehnung der geplanten Keramikgingiva zu erhalten. Kleinere Korrekturen kann man bis zum

Glanzbrand durchführen (Abb. 8). Es gibt auch Kollegen, die den umgekehrten Weg gehen. Diese Vorgehensweise erscheint uns jedoch in Bezug auf das Endprodukt nicht sicher.

Die Schichtung der Gingiva

Zunächst wird unterhalb der Zähne ein opaker Untergrund mit einer Mischung aus Gingiva Masse 4 und Gingiva Modifier 2 aufgeschichtet (Abb. 9). Die IPS d.SIGN Gingivamassen weisen bereits von Haus aus eine hohe opake Wirkung auf, die mithilfe dieser Mischung noch verstärkt wird. Bei sehr geringen Schichtstärken bietet



Abb. 10: Das Auflegen einer dunkleren Gingivamasse zur Imitation einer stärkeren Durchblutung.



Abb. 11: Die Gingiva Masse 5 eignet sich für den stark durchbluteten Anteil der Gingiva.



Abb. 12: Für die dünnen Alveolen wird die Gingiva Masse 1 verwendet.



Abb. 13



Abb. 13 und 14: Mit der Grundfarbe Gingiva Masse 2 wird die komplette Gingiva geschichtet.



Abb. 15: Um die Zahnhälse wird eine helle Gingiva Masse 3 geschichtet.

sich zusätzlich die Möglichkeit an, den Gingiva Opaquer zu verwenden. Über die geschichteten Massen wird nun auf ganzer Breite die Gingiva Masse 4 (Abb. 10) aufgetragen, die eine stärkere Durchblutung imitieren soll. Die Gingiva Masse 5 wird genau zwischen die Zähne in Richtung Umschlagfalte (Abb. 11) platziert, denn diese violette Masse empfindet die spezielle Färbung in diesem Bereich nach.

Im Gegensatz dazu eignet sich die Gingiva Masse 1 (Abb. 12) dazu, die beige schimmernden Alveolen nachzubilden. Diese Bereiche sind nur ganz dünn vom Zahnfleisch überzogen und weniger durchblutet. Nun

werden die aufgetragenen Schichten mit der Grundfarbe Gingiva Masse 2 komplett überzogen (Abb. 13 bis 14). Den Gingiva-saum, der oftmals einen helleren Eindruck erweckt, imitiert die Grundfarbe Gingiva Masse 3 (Abb. 15). Die jeweils verwendeten Farbmischungen und die räumliche Anordnung der Massen können natürlich von Patient zu Patient unterschiedlich ausfallen und so vielfältig sein wie die natürliche Farbe eines Zahnes.

In diesem Stadium, in dem nahezu alle Massen aufgetragen sind, widmen wir uns der Struktur. Mit einer groben Zahnbürste wird in die noch feuchte Keramik die Struktur



Abb. 16: Das Lippenbändchen wird mit Opal Effektmasse 3 und Gingiva Masse 3 geschichtet.

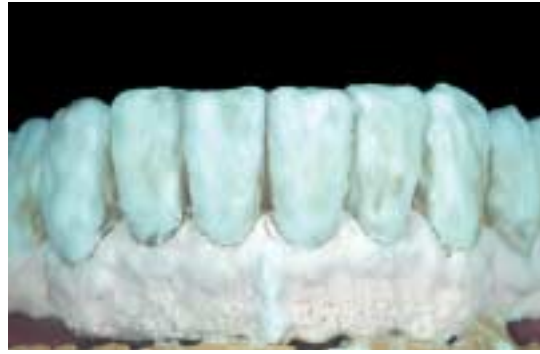


Abb. 17: Das scharfkantige Absetzen der Gingivamasse von den Keramik-Zähnen wird mit Schleifkörpern erreicht.



Abb. 18: Das Ergebnis des ersten Gingivabrandes.



Abb. 19: Mit dem Korrekturbrand für die Gingivaanteile kann auch noch die Zahnform korrigiert werden.



Abb. 20: Das Ausarbeiten des Zahnfleisches mit diversen rotierenden Instrumenten.



Abb. 21: Oberflächliches Glätten der Struktur mit einem Gummipolierer.

eingedrückt. So entsteht eine relativ raue Oberfläche, die bis zum Glanzbrand erhalten bleiben soll. Als letzter Schritt wird das Lippenbändchen mit einer Mischung aus Gingiva Masse 3 und Opal Effektmasse 3 aufgelegt (Abb.16) und das Zahnfleisch um die Zähne mit einem spitzen Instrument scharf ausgeformt. Dann folgt der erste Gingivabrand (Abb. 17). Es ist nun eine erste farbliche Abstufung zu erkennen und auch die Form sieht bereits erstaunlich natürlich aus (Abb. 18). Die aufgerissenen Stellen und die Schrumpfung während des ersten Brandes werden in einem zweiten Brand ausgeglichen (Abb. 19).

Ausarbeitung und Beispiele

Mit rotierenden Schleifkörpern wie Steinen und Diamanten werden die Keramikarbeiten ausgearbeitet (Abb. 20). Man sollte sich dabei auf die Form und Struktur der Zahnreihen sowie auf das korrekte Aussehen der Gingiva konzentrieren. Mit speziellen Gummipolierern wird die Keramikgingiva geglättet und zum Glanzbrand vorbereitet (Abb. 21). Jetzt hat man die Möglichkeit, die Zahnform und die Gingivaanteile mit Silberpuder zu kontrollieren (Abb. 22). Vor dem Glanzbrand kann man noch leichte Charakterisierungen mit Mal-farben durchführen (Abb. 23). Nach dem



Abb. 22: Die Kontrolle der Oberfläche und der Form kann mit Silberpulver erfolgen.



Abb. 23: Durchführen des Glanzbrandes; für evt. Charakterisierungen helfen Malfarben.



Abb. 24: Das Endergebnis unserer Bemühungen: Eine harmonisch verlaufende Gingiva, die von ihrer natürlichen Vorlage nicht zu unterscheiden ist.



Abb. 25



Abb. 25 und 26: Die Arbeiten mit unterschiedlich eingefärbter und strukturierter Gingiva.



Abb. 27: Eine Oberkiefer-Restaurations mit großen Gingivaanteilen aus Keramik auf dem Modell und nach dem Einsetzen. Auch im Patientemund spiegelt diese Arbeit eine sehr natürliche Ausstrahlung wider.

Glanzbrand wird die Restauration mit Bimsmehl mechanisch poliert.

So entsteht eine natürlich wirkende Restauration, die dem Patienten die nötige Sicherheit gibt, sich wieder entspannt in seinem Umfeld zu bewegen. Mit einer solchen Versorgung wurden nicht nur fehlende Zähne, sondern auch Knochen und Weichgewebe in erheblichem Umfang prothetisch rekonstruiert (Abb. 24–27). Neben den individuellen Merkmalen der Keramikzähne sind auch bei der Keramikgin-

giva deutliche farbliche und formbezogene Unterschiede zu sehen.

Fazit

Mit dem Gingiva Kit aus dem Metallkeramiksystem IPS d.SIGN der Firma Ivoclar Vivadent können bei Implantatarbeiten auch große Gingivaanteile mit überschaubarem Aufwand rekonstruiert werden. So entstehen künstliche Gewebepartien, die nicht mehr von der natürlichen Vorgabe zu unterscheiden sind. ◀

Die Vision wird Wirklichkeit

Nach acht Jahren wird das Galvanogerät Micro nun durch das zukunftsweisende AGC® MicroVision abgelöst. Wieland Dental+Technik präsentierte am 15. Juni das innovative Gerät aus dem robusten Gehäusematerial Varicor® der Fachpresse im Auto & Technik Museum, Sinsheim.

► Redaktion

Neben dem ersten vollautomatischen Galvanogerät AGC® Comfort, das 2004 in Serie ging, setzt Wieland nun auch bei den halbautomatischen Geräten auf Bauteile, die den An-



Design ist mehr als nur eine schöne Hülle. Micro Vision soll die AGC® Erfolgsstory fortsetzen.

forderungen der Kunden vereinfachen, Fehlabscheidungen vermeiden helfen und die Produktivität deutlich erhöhen. Mit dem neuen AGC® MicroVision trägt das Pforzheimer Traditionsunternehmen den veränderten Rahmenbedingungen im Labor Rechnung und unterstützt die Rentabilität hochtechnologischer Prozesse im Labor.

Wünsche werden wahr

In dem Gerät findet sich Bewährtes wieder, aber auch neue Erkenntnisse und An-

forderungen der Kunden haben die Pforzheimer Entwickler umgesetzt. So wurde ein ansprechendes Design mit dem im Dentalgerätebau einmaligen Gehäusematerial „Varicor“ kombiniert. Sogar heißes Goldbad hinterlässt auf diesem Material keinerlei Flecken. Das Gerät ist durch einfaches Abwaschen wunderbar sauber zu halten – und selbst das kann entfallen. Der einfache Riegelverschluss des Galvanokopfes am Becherglas ermöglicht es, das Becherglas samt Inhalt bequem zu einem Waschbecken zu transportieren, um die galvanischen Teile dort ganz einfach zu entfernen. Die Teile sind durch wieder verwendbare Magnetkontakte einfach zu befestigen. Selbst das Goldbad ist neu, es beinhaltet eine höhere Goldkonzentration. Das im Bad verbleibende Restgold kann im Gerät zurückgewonnen werden.

Äußerst komfortable Bedienung

Zu bedienen ist das MicroVision über einen selbsterklärenden, menügesteuerten Touchscreen. Die Bedienung erfolgt hierbei automatisch und lässt beim Benutzer praktisch keine Fehler zu. Auftretende Probleme, wie z. B. fehlerhafte Kontaktierungen, werden vom Gerät über das Display dem Anwender umgehend gemeldet und die Korrektur eingefordert. Fehlabscheidungen auf Grund von Bedienungsfehlern sind somit ausgeschlossen. ◀



Das neue System und sein Team: Antje Thürigen (Werbung, Wieland), Dr. Dietmar Krampe (Leiter Produktmanagement, Wieland), Gerd Rittmann (Diplomdesigner, Quantis new industrial design), Yvonne Schuler (Werbeleiterin, Wieland), Reinhold Brommer (Leiter Marketing, Wieland), Uwe Trodler (Geschäftsführer, Wieland) (v.l.n.r)



Reinhold Brommer, Leiter Marketing, Wieland Dental+Technik, demonstriert den bedienerfreundlichen Touchscreen.

kontakt:

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG

Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/37 05-0
Fax: 0 72 31/35 79 59
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

kurz im fokus

Leuzit Metallkeramik IPS InLine on Tour

Die Leuzit Metallkeramik IPS InLine tourt durch Deutschland. Bereits seit Mai und noch bis Oktober gastiert Ivoclar Vivadent in den größeren Städten Deutschlands. Neben IPS InLine werden die auf IPS InLine abgestimmten Legierungen und passenden Befestigungsmaterialien nach dem Motto „Produkte aus einer Linie“ vorgestellt. Die Besucher bekommen eine Übersicht zu IPS InLine und ihrer Farbstabilität, Brennbarkeit, Sinterung mit minimaler Schwindung und wie man die Leuzit Metallkeramik technisch anwendet. **Infos: Tel.: 0 79 61/ 8 89-0, E-Mail: info.fortbildung@ivoclarvivadent.de.**

„Dentale Ästhetik im Licht der Zeit“

Mit fast 170 Teilnehmern aus Thüringen, Sachsen-Anhalt und Bayern war das dritte Heraeus Kulzer Burgenseminar im Mai auf Schloss Augustsburg in Sachsen das bisher erfolgreichste. Der Mix aus Fachvorträgen und Unterhaltung bot den Teilnehmern viele Denkanstöße und Impulse für die eigene Arbeit. Die Vorträge unter dem Motto „Dentale Ästhetik im Licht der Zeit“ reichten von den „Besonderheiten und Anwendungsvorteilen der neuen Keramik HeraCeram Zirkonia®“ über das Thema „Kompositverblendungen mit dem Werkstoff Signum®“ bis hin zu dem Marketingthema „Die Symbiose zwischen Labor und Zahnarztpraxis in der Kundenbindung“.

I-mes Maschinenbetreiber Anwendertreffen

Es gibt sie noch, Zahntechniker mit Pioniergeist. Die Zahntechniker, die gegen den Strom schwimmen, die ihr Unternehmen zeitgemäß umstrukturieren und auf dem harten Dentalmarkt neu positionieren. Und das geht nun mal nur mit professionellem Maschineneinsatz. Das war das Thema der vierzehn Teilnehmer aus verschiedenen Fräszentren in Deutschland: Wie kann man aus der I-mes Premium 4020 das Optimum an Qualität ausreizen? Ort des Geschehens war das Amberger Congress Centrum. Nach einer obligatorischen Vorstellungsrunde ging es daran, Erfahrungen bis zum heutigen Tag auszutauschen.

Fortbildung der Hösbacher Dentallabore

Seit über 15 Jahren bieten die Hösbacher Dentallabore ungewöhnliche Fortbildungen an, die ihren Kunden einen zahnmedizinischen Vorsprung gewährleisten. So hat sich auch diesmal wieder dieser Anspruch für über 90 Teilnehmer bewährt. Bei der Fortbildung „Erfolgreiche vollkeramische Versorgungen – Veneers, Inlays, Teilkronen“ demonstrierte der Frankfurter ZA Ulf Krueger-Janson ein neuartiges Verfahren zur Planung und Fehleranalyse von prothetischen Versorgungen. Gezeigt wurde, wie mittels darstellender medialer Methoden die Form und Farbe der Arbeitsergebnisse optimiert werden kann. Weitere vorausblickende und ungewöhnliche Themen werden 2005 noch angeboten. **Infos: 0 61 08/ 79 02 42, 0 60 21/55 05 99, www.hdl-gmbh.de.**

Gemeinschaftsprojekt VUZ und TÜV Rheinland Group:

„TÜV Status Check“ entlastet Labore in Sicherheitsfragen

Entmündigt durch EU-Recht? Welches Gesetz in Deutschland korrespondiert mit welcher EU-Bestimmung? Oder was hebt sich inzwischen gegenseitig auf? Die Betriebssicherheitsverordnung hat die Berufsgenossenschaften bedeutungslos gemacht. Oder doch nicht ganz? Eines der umfangreichsten Fragen-Pakete zum Thema gesetzliche Verordnungen, Anordnungen und Normen, mit denen sich Dentallabore aktuell und zukünftig noch intensiver beschäftigen müssen, schnürt die Vereinigung Umfassende Zahntechnik, VUZ, für ihre Mitglieder in einem Gemeinschaftsprojekt mit der TÜV Rheinland Group.

Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Labor-Inhaber einerseits die Freiheit der Entscheidung haben, andererseits aber auch die volle Haftungsverantwortung tragen, ist zur Entlastung der VUZ-Mitgliedsbetriebe der „TÜV Status Check“ entwickelt worden. Dabei handelt es sich

um eine umfassende Dienstleistung zur Ermittlung von Verbesserungspotenzialen und zur Hilfestellung bei der betrieblichen, technischen und organisatorischen Umsetzung der Bestimmungen in den Bereichen Arbeitsschutz (u. a. Betriebssicherheit, Gefahrstoffverordnung), technische Anforderungen (u. a. Brandschutz, Elektrotechnik), organisatorische und qualitative Anforderungen (u. a. MPG, Datenschutz).

Auf einem ersten Info-Workshop in Köln werteten VUZ-Mitgliedsbetriebe das Gesamtpaket „TÜV Status Check“ als Minimierung ihres immer größer werdenden Haftungsrisikos und als wertvolle Arbeitsentlastung für Laborteams. Weitere Informationsveranstaltungen über den „TÜV Status Check“, an dem Rechtsexperten und Projektleiter des Technischen Überwachungsvereins teilnehmen, plant die VUZ in Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Stuttgart und Dresden.

5. Keramik-Symposium:

Navigation in der Praxis

Wer kennt das nicht? Auf Kongressen und Symposien ergießen sich viele Themen auf die Zuhörer, oft im 10-Minuten-Takt. Und der niedergelassene Zahnarzt im Auditorium stellt sich die Frage, wo er die neuen Erkenntnisse einsortieren und in welcher Situation er sie anwenden kann. Wie komme ich ans Ziel? Welchen Therapieweg soll ich einschlagen, und welcher Weg ist erfolgversprechend? Ein Navigator müsste her, wie beim Autofahren, der durch den Dschungel der vielen Möglichkeiten und der therapeutischen Abläufe navigiert und damit Diagnose und Therapieziel durch einen sicheren Pfad verbindet. Damit Praktiker für die vollkeramische Restauration eine klare Wegbeschreibung erhalten, hat sich die Arbeitsgemeinschaft für Keramik in der Zahnheilkunde e.V. entschlossen, auf dem 5. Keramik-Symposium am 26. Okt. 2005 in Berlin mit einer „Navigation in der Praxis“ zu arbeiten. Der

Moderator stellt eine typische Situation in der Praxis vor, die mit einem laborgestützten CAD/CAM-System arbeitet. Eine andere Praxis fertigt CAD/CAM-Restaurationen direkt an der Behandlungseinheit. Die Navigation bietet in jeder Phase eine Entscheidungshilfe, um pragmatisch den optimalen Behandlungsweg zu finden. An den Schnittstellen – also überall dort, wo spezielles Wissen für weitere Entscheidungen gefragt ist – schalten sich Experten aus Klinik und Praxis in die Navigation ein und übernehmen den „Fall“. Insgesamt ist dieses Verfahren eine neue Art, wissenschaftliche Erkenntnisse unter Praxisbedingungen zu präsentieren.

Das 5. Keramik-Symposium findet am 26. Okt. 2005, 14.30–18.00 Uhr im ICC Berlin unter dem Leitgedanken „Vollkeramik funktioniert – Wege zur Ästhetik und klinischen Sicherheit“ statt.

www.ag-keramik.de

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

Patiententag:**Elephant im Germanischen Nationalmuseum**

Jens van der Stempel freute sich über den regen Zuspruch.

Elephant Dental ist in der Branche bekannt für seine unkonventionellen Ideen. Aus diesem Grund veranstaltete das Unternehmen Anfang Juni mit acht Laboren aus dem Großraum Nürnberg einen Patiententag. Ein Raum im Germanischen Nationalmuseum in der Innenstadt von Nürnberg war schnell gefunden. Die örtlichen Medien wurden mit Anzeigen und Werbespots versorgt, Flyer gedruckt und an allen öffentlichen Plätzen ausgelegt. So konnte der Geschäftsführer Elephant Deutschland, Jens van der Stempel, gut 100 interessierte

Zuhörer begrüßen. Sie wurden in verständlichen Worten und Bildern von Dr. Matthias Weiler und ZTM Jürgen Gebhardt über die verschiedenen Möglichkeiten moderner Zahnheilkunde aufgeklärt. Schwerpunkt lag dabei natürlich auf den von Elephant angebotenen Materialien wie edelmetallhaltige Metalle, Presskeramik oder Vollkeramik. Natürlich durfte auch die Implantologie nicht fehlen, wobei jedes Themengebiet durch einen Patientenfall veranschaulicht wurde.

Im Anschluss präsentierten sich die veranstaltenden Labore im Foyer und es kam teilweise zu sehr lebhaften Diskussionen mit den erstaunlich gut aufgeklärten Patienten. Die verteilten Gutscheine für einen kostenlosen Zahn-Check waren nur das i-Tüpfelchen einer gelungenen Veranstaltung. Sie war der Startschuss für eine Reihe ähnlicher Events in ganz Deutschland. Endlich mal eine gute Idee, um Patienten in die Praxen zu locken und damit für Arbeit bei den Zahntechnikern zu sorgen, so die Laborinhaber.

**Neues Schulungszentrum:
„Ästhetik-Center“
in Berlin eröffnet**

Laborleiter Christian Schumann hat ein neues Schulungszentrum am Berliner Gendarmenmarkt eröffnet: das „Ästhetik-Center“. Seit März ist das Ästhetik-Center der Schumann Zahntechnik am Gendarmenmarkt in Berlin vis-à-vis dem Deutschen Dom eröffnet und schon ein Anziehungspunkt für unzählige Passanten. Denn es wirkt mit dem großen Schaufenster und den überdimensionalen Flachbildschirmen weniger wie ein traditioneller Handwerksbetrieb als vielmehr wie der



große Wurf schlechthin. Innen erstrecken sich auf 380 Quadratmetern Schulungsräume mit modernster Medientechnik und der Ausstattung für Live-OPs – der ideale Treffpunkt für alle Zahntechniker, Zahnärzte und Helferinnen, die sich über innovative Materialien und Behandlungsmethoden umfassend informieren möchten. Hier lassen sich zum Beispiel problemlos über Nacht Veneers vom Feinsten herstellen. Auch Zirkonoxid gehört natürlich zum Standardprogramm. Die Zahntechnik Schumann hat hier bereits ihre dritte Scan- und Fräs-Einheit Cercon brain installiert – inklusive der optionalen Module für die Bildschirmkonstruktion („computer-aided design“). Also – ein moderner und zukunftsorientierter Zahnersatz, auch für Patienten und Passanten „zum Erleben und Anfassen“. Aktuelle Kursinhalte mit entsprechendem Rahmenprogramm, ein gelungenes Ambiente, das Flair des gesamten Platzes – dies macht das neue Ästhetik-Center zum Vorreiter für eine moderne Zahntechnik, was letztlich auf die gesamte Branche ausstrahlen dürfte. Nachdem die Fortbildungen für das Fachpersonal bereits erfolgreich angelaufen sind, hat Christian Schumann bereits das nächste Fernziel im Auge: Informationsabende für Patienten in derselben stilvollen Atmosphäre.

www.schumann-zahntechnik.de

**etkon CAD/CAM meetings 2005****Marketingstrategien für die neue Zahnheilkunde**

Der Preis pro Veranstaltung beträgt 125€. Für das leibliche Wohl ist gesorgt.

- | | |
|--------------------|---|
| 15.10. 2005 | Sinsheim im Auto&Technik Museum <i>Referenten:</i> Dr. Karsten Kamm, ZTM Siegbert Witkowski, OA Priv.-Doz. Dr. habil. Luthardt, Dr. Werner Birglechner, ZT Michael Stahl. |
| 29.10. 2005 | Hamburg im Phönixhof <i>Referenten:</i> Prof. Dr. Walter Lückerath, ZTM Anke Fried, ZTM Joachim Maier, Dr. Werner Birglechner, ZT Michael Stahl. |
| 05.11. 2005 | Köln in der Galopprennbahn <i>Referenten:</i> Prof. Dr. Walter Lückerath, ZTM Jörg Bies, ZTM Siegbert Witkowski, Prof. Dr. rer. pol. Gerhard F. Riegl, ZT Michael Stahl. |
| 19.11. 2005 | Leipzig im Porschewerk <i>Referenten:</i> Prof. Dr. Walter Lückerath, ZTM Steffen Kautz, OA Florian Beuer, Prof. Dr. rer. pol. Gerhard F. Riegl, ZT Michael Stahl. |
| 04.02. 2006 | Neuschwanstein im Festspielhaus <i>Referenten:</i> OA Dr. Florian Beuer, Oliver Brix, ZTM Joachim Maier, Prof. Dr. rer. pol. Gerhard F. Riegl, ZT Michael Stahl. |

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

Kissinger Sommer und Vollkeramik sind wieder in

Über das hohe Kunstverständnis und die Sammelleidenschaft von Eva Maria Roer gibt es auch außerhalb der Dentalwelt keinen Zweifel. Die Geschäftsführerin des weit über die Grenzen des Weißwurstäquators bekannten Dentallogikers DT&Shop hatte wieder einmal eine weitsichtige Idee. Warum nicht einfach zahntechnisches Know-how mit kulturellen Erlebnissen paaren? Diese schon traditionellen Veranstaltungen während des Kulturprogramms Kissinger Sommer 2005 lockten wieder viele Interessenten in die Kurstadt Bad Kissingen und an den Firmensitz im benachbarten Bad Bocklet.

▶ Matthias Ernst



Der Prinzregentenbau lieferte eine malerische Kulisse für den Kissinger Sommer 2005.

Aufgesplittet in drei Veranstaltungen mit den Keramikspezialisten Prof. Dr. Peter Pospiech, Bad Homburg, ZTM Matthias Wetzler, Bielefeld und ZTM Volker Brosch, Essen, erhielten die Zuhörer einen breit gefächerten Eindruck von den derzeitigen Möglichkeiten der Vollkeramik. Die Fachvorträge lieferten neue Blickrichtungen und Ideen, wobei die unterschiedlichen Schwerpunkte jedes Referenten deutlich zu Tage traten. Kernaussage war jedoch: die Vollkeramik ist nicht mehr aufzuhalten und wird zukünftig einen noch breiteren Raum in der Zahnmedizin einnehmen.

Ein Unternehmen auf Erfolgskurs

DT&Shop betreibt erfolgreich ein Lava-Fräszentrum. Von hier aus werden vollkeramische Gerüste nach Deutschland und in die ganze Welt verschickt. Kai-Uwe Hellmuth, Marketingleiter DT&Shop freut sich über die große Resonanz: „Wir haben mittlerweile den dritten Umzug mit unserem Fräszentrum hinter uns und stoßen auch jetzt wieder an unsere Grenzen, denn die vierte Maschine ist schon in Auftrag gegeben.“ Apropos Grenzen, der erst 2004 eingeweihte Neubau ist ein echter Hingucker. Die Symbiose zwischen Antike und Moderne fasziniert den Besucher bereits im Empfangsbereich. Hier wurde für die über 200 Mitarbeiter ein Arbeitsplatz zum

Wohlfühlen erschaffen. Die Männerquote in dem innovativen Unternehmen liegt bei nur 16 Prozent – Firmenchefin Eva Maria Roer erhielt 2004 erneut einen Preis für ihre vorbildliche frauenfreundliche Firmenpolitik. Dies war auch der Tenor bei den Besuchern nach einer ausführlichen Firmenführung im alten und neuen Gebäude.

Junge Philosophien und Alte Meister

Nach einem opulenten Mahl im Veranstaltungssaal des weit über die Grenzen Bad Kissingens bekannten Caterers Faber stand unter anderem ein Konzert mit dem Radio-Sinfonieorchester Stuttgart unter der Leitung von Sir Roger Norrington im renovierten Prinzregentenbau an. Als Solist glänzte mit extremer Fingerfertigkeit am Klavier Melvyn Tan. Hier kam Zahnperfektion zu klanglicher Perfektion. Die Zuhörer waren derart begeistert, dass der Beifall gar nicht mehr enden wollte und sorgte auch nach Veranstaltungsende noch für genügend Gesprächsstoff bis weit in die Nacht. Und so bleibt zu hoffen, dass DT&Shop diese traditionelle Veranstaltungsreihe während des Kissinger Sommers 2006 weiterleben lässt, denn es ist immer wieder ein Genuss: moderne Zahnheilkunde und klassische Musikerlebnisse – ganz im Sinne der Firmenphilosophie. ◀



Die Symbiose von Antike und Moderne steht bei DT&Shop nicht im Widerspruch.

„Vollkeramik ist ein großer Markt“

Flemming Dental steht für Kompetenz und Innovation. Ob Kronen, Brücken, Implantate oder Vollprothesen; die Flemming-Labore fertigen hochwertigen Zahnersatz unter Einsatz modernster Techniken und Materialien. Das Technologiezentrum in Leipzig ist dabei ein Dienstleister rund um CAD/CAM und Vollkeramik für die gesamte Flemming Dental Gruppe. Die Redaktion der ZWL sprach mit dem Vorstand Marketing/Vertrieb Torsten Liebhart über allgemeine Entwicklungen im Markt und dem Leiter ZTM Oliver Bothe über seine tagtägliche Arbeit im Technologiezentrum, über Kompetenzen, CAD/CAM und den Mehrwert für das Dentallabor.

► Carla Schmidt



ZTM Oliver Bothe ist der Leiter des Technologiezentrums Leipzig der Flemming Dental Gruppe (links) und Torsten Liebhart, Flemming Dental Vorstand Marketing/Vertrieb.

Die Labore der Flemming Dental Gruppe finden sich überall in Deutschland. Worin unterscheidet sich das Flemming Dental Technologiezentrum in Leipzig von anderen Laboren der Gruppe?

Bothe: Wir bieten hier im Technologiezentrum Leipzig Produkte an, die nur mit Hilfe von CAD/CAM-Technologie hergestellt werden. Wir sind in unserem Bereich kein Labor, welches das gesamte zahntechnische Spektrum anbietet, sondern wir sehen uns als einen Spezialisten im Bereich der Vollkeramik.

Das heißt, Sie verwenden ausschließlich CAD/CAM?

Bothe: Ja, das ist richtig. Die CAD/CAM-Technologie ist so komplex, dass sie nur bei einer umfassenden Auseinandersetzung mit dieser Technik angewendet werden sollte. Wenn man als Labor CAD/CAM vernünftig und wirtschaftlich nutzen will, bieten wir unsere Kompetenz an.

Welche Techniken und Materialien kommen zum Einsatz?

Bothe: Die Techniken, mit denen wir arbeiten, sind zum einen das WolCeram System, welches von der Flemming Gruppe genutzt und dessen Produkte unter dem Namen FlemmingCeram angeboten werden. Weitere Systeme sind das Cercon smart ceramic-System der DeguDent, intensiv arbeiten wir auch mit dem Procera-System von Nobel Biocare. Mit dem Procera-System sind wir in der Lage, neben den klassischen Einzelkronen auch Zirkonbrücken und individuelle Abutments sowohl in Zirkonoxid als auch in Titan zufertigen. Auch das ist ein sehr wichtiger und guter Markt für uns. Das CEREC InLab System von Sirona setzen wir in den Bereichen Inlays, Teilkronen und Veneers ein. Die Schwerpunkte liegen jedoch eindeutig in der Anfertigung von

kontakt:

Flemming Dental GmbH & Co. KG

Rathenastraße 52

04179 Leipzig

Tel.: 03 41/4 41 92-83

Fax: 03 41/4 41 92-80

E-Mail:

oliver.bothe@flemming-dental.com

www.flemming-dental.com

Gerüsten in Oxidkeramik, also Aluminiumoxid und Zirkoniumdioxid.

... und wer kann Ihre CAD/CAM-Kompetenz nutzen?

Bothe: Jeder. Primär sind wir natürlich für die gruppeninternen Labore zuständig. Labore, die Fragen im Bereich Vollkeramik und CAD/CAM haben, rufen bei uns an und bekommen eine kompetente Antwort. Das gilt aber auch für Zahnärzte. Darüber hinaus sind wir mittlerweile auch zum Produzenten und Ansprechpartner für externe Labore geworden. Selbst die Dentalindustrie ist an unseren Erfahrungen interessiert, die wir tagtäglich im Technikzentrum bei unserer Arbeit sammeln. So führen wir beispielsweise Feldtests mit Produkten durch, die kurz vor der Marktreife stehen. Wir können dadurch bei neuen Technologien bereits Erfahrungen sammeln, noch bevor sie auf dem Markt sind. Durch unsere hohen Stückzahlen verfügen wir über das fachliche Wissen, das Produkt zur erfolgreichen Serienreife zu bringen.

Nicht erst seit der diesjährigen IDS hat CAD/CAM mehr und mehr an Bedeutung gewonnen. Hohe Passgenauigkeit und Ästhetik stehen mittlerweile für CAD/CAM. Dem entgegen stehen die hohen Anschaffungskosten und sicher auch die fehlende Auslastung des jeweiligen Systems gerade in diesen unsicheren Zeiten. Als Fräszentrum bieten Sie den Laboren die Möglichkeit, CAD/CAM-Produkte ihren Kunden anzubieten. War dies der Hauptgrund für die Errichtung dieses Zentrums?

Bothe: Der Hauptgrund ist ganz eindeutig die Kompetenzbündelung. Unser Technologiezentrum besitzt sämtliche Systeme, die in der Flemming Dental Gruppe vorhanden sind. So geben wir jedem Labor, das uns seine Arbeiten schickt, die Möglichkeit, die gesamte Technologie und alle Werkstoffe im Bereich der Vollkeramik zu nutzen. Dies ist gerade für ein Labor wichtig, welches die Vollkeramik neu für sich entdeckt hat und seine Kundschaft noch heranführen muss. So spart das Labor hohe Anschaffungskosten und Investitionen, wenn der Markt noch unsicher ist.

... und worin besteht der Mehrwert für das mit Ihnen kooperierende Labor?

Bothe: Salopp gesagt machen wir den ganzen Tag nichts anderes als uns mit der CAD/CAM-Technologie zu beschäftigen. Somit sind unsere Erfahrungswerte – die weit über den Durchschnitt hinausgehen – der Mehrwert des

Labors. Zahntechniker, die ihre Arbeiten zu uns schicken, bekommen sie in einer exzellenten Qualität und in einem festgelegten Zeitrahmen zurück. Arbeiten, die unser Haus verlassen, kommen gebrauchsfertig beim Zahn-techniker an. Wir stehen darüber hinaus als Ansprechpartner für den gesamten Bereich der Vollkeramik und der CAD/CAM-Technologie zur Verfügung. Und das sowohl für den Zahn-techniker als auch für den Zahnarzt. Weiterhin bieten wir Informationsveranstaltungen mit Vorträgen und Workshops mit eigenen und anerkannten Referenten an.

Flemming Dental wirbt damit, „kompetent, innovativ, schnell und preiswert“ zu sein. Wie werden Sie diesem Versprechen gerecht?

Liebhart: Das Technologiezentrum ist ein gutes Beispiel dafür, dass es uns gelingt, unsere Kompetenzen für die ganze Gruppe sinnvoll zu bündeln. Das gilt nicht nur für den Bereich Vollkeramik sondern auch für den anderen innovativen Bereich des Zahnersatzes, der Implantologie. Dort schaffen wir mit vielfältigen Fortbildungen und dem Einsatz moderner Computertechnologie die Basis für weiteres Wachstum. Durch unsere 66 Standorte in ganz Deutschland können wir zeitnah alle Leistungen für unsere Kunden anbieten. Aus all diesen Komponenten ergibt sich ein Kostenvorteil für die gesamte Gruppe, den wir natürlich gerne an unsere Kunden weitergeben. Aber Zahnersatz aus einem deutschen Meisterlabor mit hohem Qualitätsanspruch hat seinen Preis.

Wie begegnen Sie den starken Bewegungen im Dentalmarkt? Und wie behaupten Sie sich in diesem Zusammenhang gegenüber Zahnersatz aus dem Ausland?

Liebhart: Wir sind als Dentallaborgruppe auch in schwierigen Zeiten gut aufgestellt. Dadurch können wir sowohl für die Zahnärzte als auch für die Patienten Serviceangebote bieten, die einzelne Labore so nicht anbieten können. Zu nennen sind zum Beispiel die vielfältigen Fortbildungsangebote oder auch das sehr erfolgreiche Zahnersatzfinanzierungssystem PayDent. Mit unserem umfassenden Gewährleistungssystem, der Zertifizierung im Qualitätsmanagement und der persönlichen Beratung vor Ort bieten wir unseren Kunden ein Gesamtpaket, das Zahn-ersatzanbieter aus dem Ausland nicht annähernd leisten können.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀



Die Räume des Flemming Dental Technologiezentrums in Leipzig.



Mitarbeiter bei ihrer Arbeit im Technologiezentrum.



Das Firmengebäude von M+W Dental in Büdingen in der typischen Firmenfarbe orange

Versandhandel

„Die effizienteste Form des Einkaufs“

M+W Dental hat als erstes deutsches Dentalunternehmen 1975/76 mit dem Versandhandel begonnen und gilt heute in diesem Gebiet als die Nr. 1. Neben den bekannten Markenprodukten setzt M+W Dental auf die Leistungskraft seiner Hausmarke „M+W Qualitätsprodukte“, die Zahn-technikern und Zahnärzten für viele Bereiche ihrer täglichen Arbeit Verbrauchsmaterialien und Geräte bietet. Über 33.000 Kunden ordern pro Jahr beim Unternehmen aus Büdingen in der Nähe von Frankfurt am Main. 2004 bearbeiteten 140 Mitarbeiter rund 180.000 Aufträge. Die Geschäftsführer Reinhold Kuhn und Rainer Tönies im Gespräch.

▶ Redaktion

Das Unternehmen M+W Dental blickt auf eine fast 60-jährige Firmengeschichte zurück. Was waren die Höhepunkte in dieser langen Zeit? Sind die Traditionen und Werte von damals noch heute in der Unternehmenspolitik wiederzufinden?

Unser Unternehmen wurde 1947 von den Dentalkaufleuten Hermann Müller und Jakob Weygandt in Frankfurt gegründet. Wir haben als erstes deutsches Dentalunternehmen zum Jahreswechsel 1975/76 mit dem

Versandhandel begonnen. 1982 zogen wir nach Büdingen und vergrößerten unser Lager. Seither sind wir die Nr. 1 im deutschen Dentalversandhandel, aktuell beschäftigen wir rund 140 Mitarbeiter. Mit der Einführung der M+W Hausmarken für Verbrauchsmaterialien haben wir bereits vor 25 Jahren Maßstäbe gesetzt.

Kurz gesagt, M+W Dental verfolgte seit jeher die Strategie, ein unabhängiges und dadurch schneller und flexibler agierendes Un-

ternehmen zu sein. Dieser Tradition ist das Unternehmen bis heute treu geblieben.

Beste Service und effiziente Angebote für den Kunden stehen im Mittelpunkt der Firmenstrategie. Was sind die Grundlagen zur Erreichung dieser Ziele? Welche Serviceleistungen sichern den Unternehmenserfolg?

Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt. Unsere Philosophie spiegelt sich in der Formel „Clever Einkaufen“ wider. Wir stehen für die typischen Vorteile des Versandhandels: umfassendes Sortiment, schnelle Bestellung und Lieferung und natürlich attraktive Konditionen. Unser Credo lautet, der Versandhandel ist die effizienteste Form des Einkaufs – auch im Dentalbereich. Dabei spielen Zuverlässigkeit bei Bestellannahme und Anlieferung eine entscheidende Rolle. Wir garantieren jedem Kunden, dass Bestellungen, die vor

„Wir achten besonders auf eine transparente und kundenfreundliche Preispolitik und wir legen großen Wert auf eine sorgfältige Produktauswahl.“

14 Uhr eingehen, am nächsten Tag bei ihm sind. Dies erreichen wir durch hohe Flexibilität und unkompliziertes Arbeiten.

Was unterscheidet das Angebot von M+W Dental von denen der Wettbewerber im heutigen schwierigen Marktumfeld?

Wir sind der größte Dentalversandhändler in Deutschland und wir betrachten die derzeitige schwierige Marktsituation als Chance. Die Konzentrationsprozesse im Dentalhandel ermöglichen es uns, offensiv im Markt zu agieren und uns als effiziente Alternative zum Depothandel zu positionieren.

Wir achten besonders auf eine transparente und kundenfreundliche Preispolitik und wir legen großen Wert auf eine sorgfältige Produktauswahl. Unsere Kunden können sich auf die geprüfte Qualität unserer Produkte verlassen. Zu unserer Kernkompetenz zählt neben der Auswahl des Produktsortiments auch die Gestaltung unseres Kataloges, denn seine Qualität und Benutzerfreundlichkeit ist ein Pfeiler unseres Erfolgs. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Kommunikation mit dem Kunden. Egal ob am



Reinhold Kuhn (links) und Rainer Tönies, Geschäftsführer M+W Dental.

Telefon, per Fax, E-Mail oder im Internet, wir wollen für unsere Kunden immer erreichbar sein. Auch in unserem Web-Shop kann das volle Produktsortiment bestellt werden. Es gehört zur Tradition unseres Unternehmens, sich auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden einzustellen.

Welche Pläne und Ziele verfolgt das Unternehmen langfristig? Wo sehen Sie ausbaufähige Potenziale?

Unser Ziel ist es, in den kommenden Jahren unsere Marktanteile deutlich zu steigern und zum führenden Dentalfachhändler in Deutschland zu werden. Hierzu werden wir mit zusätzlichen Angeboten und Leistungen die Neukundengewinnung forcieren.

So investieren wir in den Ausbau des Call-Centers. Diese neue Kapazität soll unsere Leistungskraft in der Auftragsabwicklung erhöhen und unsere Beratungskompetenz stärken. Darüber hinaus planen wir zusätzliche Lagerflächen an unserem Standort in Büdingen zum Ausbau unserer Logistikleistungen. Wir bauen zudem unseren Web-Shop aus: Bereits heute können Sicherheitsdatenblätter abgerufen werden. Und aktuell sind wir dabei, individuelle Materialbestell-Listen zur Verfügung zu stellen. Außerdem werden wir unsere Aktivitäten in Österreich und der Schweiz ausdehnen und planen die Expansion in osteuropäische Länder wie Polen, Tschechien und Ungarn.

Vielen Dank für das Gespräch! ◀

kontakt:

M+W Dental

Müller & Weygandt GmbH

Industriestraße 25

63654 Büdingen

Tel.: 0 60 42/88 00-88

Freefax: 0 08 00/88 00 80-01

E-Mail: email@mw dental.de

www.mwdental.de

10 Jahre Meisterschule Ronneburg

Die Meisterschule für Zahntechnik in Ronneburg, Thüringen, feierte am 3. September 2005 ihr 10-jähriges Bestehen. Fast 100 Absolventen waren der Einladung gefolgt. Gemeinsam mit ihren Referenten, Vertretern der Region und der Dentalindustrie verlebten sie äußerst vergnügliche Stunden. Neben dem Schwelgen in Erinnerungen wurde natürlich auch über die aktuellen Probleme in der Zahntechnik debattiert. Doch die Wiedersehensfreude überwog.

▶ Redaktion



So strahlen „frischgebackene“ Meister.

Institutsinhaber Dr. Reiner Oemus aus Nürnberg konnte in seiner Eröffnungsrede auf eine äußerst positive Entwicklung in den vergangenen Jahren zurückblicken. Das Institut für medizinische Forschung und Weiterbildung in Leipzig, zu dem die Meisterschule Ronneburg gehört, begann nach der „Wende 1989“, Fortbildung für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Zahntechniker durchzuführen. Dabei kristallisierte sich u. a. der Drang der Zahntechniker nach der Meisterausbildung heraus. So entstand 1995 die erste private Vollzeitmeisterschule für Zahntechnik Deutschlands in Ronneburg. Bei über 20 existierenden Meisterschulen bundesweit ein riskantes Unterfangen, galt es doch, sich in einem begrenzten Markt zu etablieren. Am 4. September 1995 nahm der 1. Meisterkurs seine Vorbereitung in den Teilen I Fachpraxis und II Fachtheorie in Angriff. Überraschend schrieben sich 80% der Teilnehmer aus den alten Bundesländern ein. Inzwischen ist ein ausgewogenes Verhältnis zu verzeichnen. Übrigens waren schon alle Bundesländer in Ronneburg vertreten, teilweise 10 in einem Kurs.

Was zieht die Teilnehmer gerade nach Ronneburg?

Mit der Schulleiterin ZTM Cornelia Gräfe, dem Geschäftsführer Heinz Teichmann und der Sekretärin Ria Geyer steht den Meisteraspiranten ein eingespieltes Team zur Seite. Neben der familiären Atmosphäre, der Kürze der Ausbildung und der Rundumbetreuung während der Meisterausbildung sind es die angebotenen zwei Ausbildungsvarianten, die unabhängig voneinander, jedoch ineinander ver-

zahlt durchgeführt werden, wodurch die Ausbildungsinhalte identisch sind. Dabei werden sowohl die Vollzeitvariante, d.h. beide Teile in einem halben Jahr, als auch die Splittingvariante sehr gern angenommen, d. h. jede zweite Woche Vollzeitausbildung, zuerst Teil II, anschließend Teil I (Dauer ein Jahr). Bei beiden Varianten verteilen sich jeweils 1.150 Unterrichtsstunden auf 450 für die Fachtheorie in zehn Wochen und 700 für die Fachpraxis in 14 Wochen. Neben ZTM Gräfe tragen auch externe Referenten zur qualitativ hochwertigen Ausbildung bei, u. a. Prof. Schippel (Anatomie), Dr. Oemus und Kuno Frass (KFO) sowie ZTM R. Deselaers (Kombi), ZTM R. Strübel (Riegel), ZTM F. Remmler (Kombi) und K.-H. Körholz (Totalprothetik).

Kein Meisterschüler, der die Prüfung nicht bestanden hat

Mittlerweile ist die Meisterschule Ronneburg eine feste Größe bei der Meisterausbildung im Zahntechnikerhandwerk. Von den über 200 Absolventen hat noch kein Meisterschüler, der die Ausbildung in Ronneburg begann, die Prüfung nicht bestanden. Liegt die Bestehensquote in der Fachtheorie bei fast 100%, meistern ca. 75% der Aspiranten die praktische Prüfung im ersten Anlauf, was den hohen Ausbildungsstand dokumentiert. Das Durchschnittsalter beträgt 30 Jahre, der Frauenanteil 34%. Seit Juli läuft bereits der 19. Meisterkurs, erneut sind alle 15 Praxisplätze belegt. Der 20. Kurs beginnt am 16. Januar 2006. Die Transparenz der Bildungseinrichtung wird jährlich mit zwei Tagen der offenen Tür dokumentiert, und das mit ständig steigender Resonanz. ◀

kontakt:

**Meisterschule für
Zahntechnik Ronneburg**

Friedrichstr. 6

07580 Ronneburg

Tel.: 03 66 02/9 21 70

www.zahntechnik-meisterschule.de

Zahnersatz:**Innovative Dentaltechnik mit „Varicor“-Gehäuse**

Die richtige Werkstoffwahl entscheidet bei Produktinnovationen immer stärker über den Markterfolg. Oft führt der interdisziplinäre Erfahrungsaustausch zwischen Industrieunternehmen, Designern und Werkstoffherstellern zu völlig neuen Ideen und interessanten Perspektiven. Ein aktuelles Beispiel dafür stellt das wohl weltweit modernste Gerät zur Herstellung von Zahnersatz aus Gold und Keramik im Galvanotechnik-Verfahren dar, das die Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG (Pforzheim) unter dem Namen „AGC® MicroVision“ zur Internationalen Fachmesse IDS in Köln präsentiert hat. Erstmals im Dentalgeräteeinsatz wurde dabei ein kompletter Gehäusekörper aus dem vielseitig nutzbaren Mineralwerkstoff „Varicor“ in einem Stück gegossen.



Das beauftragte Designbüro Quantis (Karlsruhe) startete unter der Zielvorgabe hoher Reinigungsfreundlichkeit und Chemikalienresistenz sowie attraktiver Ästhetik und Haptik die Recherche nach geeigneten Materialien. Schon nach den ersten Testreihen deutete sich eine klare Priorität für „Varicor“ an, das von der Keramag-Division Spectra produziert wird. Ausschlaggebend für die letztlich erfolgte Produktentscheidung war die anforderungsspezifisch überzeugende Kombination der „Varicor“-Systemvorteile. Diplom-Designer Gerd Rittmann hebt die vollständige Homogenität des Werkstoffs hervor, die eine zusätzliche äußerliche Oberflächenbeschichtung entbehrlich mache, auf der anderen Seite die Haftung der erforderlichen Innenbe-

schichtung mit einer Kupferlegierung unterstützt. Verschmutzungen könnten notfalls abrasiv entfernt werden, ohne die seidenmatt glänzende Oberfläche zu beeinträchtigen. Rittmann weiter: „Hinzu kommen gute mechanische Eigenschaften und gutes Temperaturverhalten. „Varicor“ unterstützt außerdem den seriennahen Prototypenbau, denn es kann als Halbzeug geliefert, also wie andere Modellmaterialien (z. B. PU-Schäume), spanend bearbeitet werden – besitzt aber schon die gleichen Materialeigenschaften des späteren Gussteils. Der schnelle und kostengünstige Formenbau, die mögliche Vielfalt bei Farben und Dekoren und eine kosteneffiziente Serienfertigung speziell bei kleineren und mittleren Stückzahlen erleichterte die Entscheidung für den Einsatz dieses Materials.“

Wieland Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
E-Mail: info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de

1:1 A-Silikon:**Hitzebeständig und mit hoher Detailwiedergabe**

FINOPASTE DUO ist ein additionsvernetztes Knetsilikon mit einer Härte von 75 Shore. Das Silikon eignet sich damit ideal zur Herstellung von Vorwällen, Reparaturmodellen und Kontrollbissen. Darüber hinaus ist die Fixierung von Kunststoffzähnen in der Küvetteinbettung auf Grund der hohen Härte des Materials jederzeit möglich. FINOPASTE DUO ist einfach anzumischen: Die Komponenten A und B werden 1:1 gemischt. Die Verwendung von Pastenhärtern entfällt. Die Verarbeitungszeit beträgt zwei Minuten, die Abbindezeit vier Minuten. Die Härte des abgebindenen Materials misst nach 24 Stunden 75 Shore bei einer Detailwiedergabe von < 1,5 Mikrometer. Die Wärmebeständigkeit von FINOPASTE DUO beträgt 200 °C. Es ist in Eimern zu 2 x 1.500 g oder 2 x 5.000 g erhältlich.



DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15
97708 Bad Bocklet
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com, www.fino.com

Laborofen:**Thermoelement aus Platin-Rhodium**

Speziell für Speed-Einbettmassen hat Mihm-Vogt den neuen preisgünstigen, aber technisch vorzüglich ausgestatteten Laborofen KM1 vorgestellt. Ein solider gemauerter Ofen mit einer Vier-Seiten-Heizung, der für eine rundum gleichmäßige Temperaturverteilung sorgt. versehen mit einem hochwertigen Thermoelement aus Platin-Rhodium (PtRh-PT) wird die Temperaturmessung und -steuerung generell wesentlich verbessert. Dieses Element unterliegt im Übrigen nicht der nachlassenden Genauigkeit durch Versprödung wie bei Nickel-Chrom-Nickel-Thermoelemente. Völlig neu entwickelt wurde der Regler, der voll elektronisch ist und ohne mechanische Elemente auskommt. In Verbindung mit dem PtRh-PT-Thermoelement garantiert er eine präzise und sichere Regelung. Speicherbar ist eine Temperatur und Haltezeit. Darüber hinaus kann die Gießzeit – also Fertigzeiteingabe – nach Wochentag und Uhrzeit eingestellt werden.



Der Regler M1 ist so multifunktional ausgelegt, dass er nicht nur mit dem Laborofen KM, sondern in Verbindung mit allen anderen Mihm-Vogt Laboröfen eingesetzt werden kann.

Mihm-Vogt GmbH & Co. KG
Dental-Gerätebau
Dunantstraße 7
76131 Karlsruhe
E-Mail: info@mihm-vogt.de
www.mihm-vogt.de

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

Galvanoforming:**Hilfe bei nicht-idealen Präparationen**

Galvanoforming für festsitzenden Zahnersatz bietet viele Vorteile. Grundlage hierfür ist jedoch eine anatomische Präparation, die nicht in allen Fällen zu erzielen ist. Aber nun ist es möglich Galvanoteile herzustellen, auch wenn die Präparation nicht 100% ideal und dennoch eine gleichmäßige Keramikschicht zu erzielen ist. Das gleiche Problem existiert auch in der Implantat-Prothetik bei Verwendung von extrem kleinen Abutments. Der Galvanospezialist Gramm hat für solche Fälle ein Modelliermaterial aus 22-karätigem Gold entwickelt: ECOsint. Anwendung findet das Material bei der Wiederherstellung der idealen Präparationsform, zum

Substanzaufbau bei keramikverblendeten Galvanoforming-Restaurationen und in der Implantatprothetik zur Vergrößerung der Oberfläche bei Implantaten zur Sicherstellung einer gleichmäßigen Keramikschichtstärke. Ebenso kann ECOsint zur Herstellung von Verblockungen oder zur Reparatur von kleinen Defekten verwendet werden. ECOsint ist schnell und einfach anwendbar: Es wird mit etwas Wasser dick angerührt – vergleichbar der Konsistenz von Keramikmassen – und mit dem Pinsel aufgetragen bzw. modelliert. Anschließend sintern. Für die folgende Keramikverblendung sind keine weiteren Maßnahmen erforderlich. Lieferbar ist ECO-



sint in Streifen zu 5 oder 10 Gramm oder aber als ECOsint S in Spritzenform mit 5 Gramm Inhalt.

Gramm GmbH & Co. KG
Dentale Galvanotechnik
Parkstraße 18
75233 Tiefenbronn-Mühlhausen
E-Mail: gramm.dental@t-online.de
www.galvanoforming.de

Hochfrequenz-Gießanlage:**Schmilzt Edelmetalle sowie CoCr-Legierungen auf**

Wer glaubt, manche Produkte seien auf Grund ihrer geringen Größe leicht zu übersehen, der irrt. Mit FINO FLOWCAST steht nun ein viel beachtetes und leistungsstarkes Induktionsgießgerät zur Verfügung, das Kompaktheit und Qualität bezahlbar macht.

FINO FLOWCAST ist eine besonders kompakte, platzsparende und leicht zu bedienende



Hochfrequenz-Gießanlage, deren starke Induktionsheizung alle Edelmetalle sowie CoCr-Legierungen innerhalb kürzester Zeit aufschmilzt. Induktive Wechselströme stellen gleichzeitig sicher, dass legierte Metalle optimal durchmischt werden.

Damit wird eine gleich bleibend hohe und reproduzierbare Qualität der Gussobjekte erzielt. Schmelzleistung und Drehmoment des Schleudermotors sind stufenlos einstellbar und sorgen

für Zeit sparendes und homogenes Schmelzen aller gängigen Legierungen. Zum Betrieb der FINO FLOWCAST ist kein Starkstromanschluss erforderlich. Die Deckelverriegelung sowie eine automatische Abschaltung bei Störung sorgen für zusätzliche Betriebssicherheit. Die Kühlung der Anlage erfolgt über Frischwasser oder mit einem optional erhältlichen Umlaufkühlaggregat.

DT&SHOP GmbH
Mangelsfeld 11-15, 97708 Bad Bocklet
E-Mail: info@dt-shop.com
www.dt-shop.com, www.fino.com

Dublirautomat:**Schnell, effektiv und energiesparend**

Die Dentaurnum-Gruppe präsentiert Dublitherm compact, einen Dublirautomaten „zum Dahinschmelzen“. 2,5 kg Fassungsvermögen genügen dem Bedarf der allermeisten Labors und ermöglichen so eine optimale Energieeinsparung. Mit einem kombinierten Rühr-/Schneidwerk hat Dentaurnum einen völlig neuen Weg für schnelles und ökonomisches Arbeiten beim Dublieren eingeschlagen. Die Rührflügel des sehr starken Rührwerks verfügen über integrierte Schneidmesser mit einer neuentwickelten Geometrie. Das garantiert ein schnelles und sicheres Durchmischen einerseits und lässt das lästige manuelle Zerkleinern der bereits im Automaten erstarrten Masse der Vergangenheit angehören. Sehr praktisch auch das Einsetzen

des Rührwerks von oben. Das bedeutet ein leichteres Reinigen und schließt eine überfüllungsbedingte Geräteschädigung aus. Das schnelle und materialschonende Aufheizen sowie die hochpräzise Temperaturführung ergeben ein wirtschaftliches Arbeiten und konstant optimale Verarbeitungstemperaturen für Spitzenergebnisse. Als revolutionär kann das innovative Kühlkonzept bezeichnet werden. Mit einem völlig neu entwickelten Kühlaggregat wird eine extrem schnelle Rückkühlung erreicht. Die Kühlluft durchläuft einen Strömungskanal mit computerberechneter Geometrie. Damit kann schneller, effektiver und energiesparender gekühlt werden. Auch kleine Details wurden verbessert, wie z. B. das Auslaufventil. Mithilfe modernster CAD/CAM-



Technologie ist es möglich, dass stets genau dosiert entnommen werden kann und das lästige Verstopfen des Ventils durch erstarrende Masse effektiv verhindert wird.

DENTAURUM
J. P. Winkelstroeter KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
E-Mail: info@dentaurnum.de
www.dentaurnum.com

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

Tischgerät:**Perfekte Vollkeramik durch Elektrophorese**

Mit dem formschönen Tischgerät PEARLceram Z 101 ergänzt die Firma TEAMZIEREIS die Gerätepalette (WOLCERAM ELC 2020 + ELC 1020) für die Herstellung von vollkeramischen Gerüsten auf elektrophoretischem Weg. In der Vollkeramik erfüllt die PEARLceram-Technik alle drei Hauptforderungen der Patienten. Erstens: gesundheitliche Unbedenklichkeit des Materials; zweitens: perfekte Optik und drittens: ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis.

Via PEARLceram wird auf elektrophoretischem Weg, direkt auf dem Originalstumpf, eine biologisch inerte Hochleistungskeramik abgeschieden – ähnlich der bekannten Galvanotechnik. Das Gerüst ist bereits in der Zahnfarbe einge-

färbt und bietet eine hervorragende Basis für natürliche Versorgung. Das System eignet sich für die Herstellung von Kronen, Brücken und Primär- bzw. Implantatteilen. Effizienz garantieren extrem kurze Abscheidezeiten von 20 sec./Krone und 35sec./Brücke sowie geringe Kosten. Der Materialeinsatz pro Gerüsteinheit beträgt weniger als 4,00 €; inklusive Material und Produktionszeiten sind mit der PEARLceram hergestellte Einheiten für ca. 25,00 bis 30,00 € zu produzieren. Und auch die Anschaffungskosten sind gering.

TEAMZIEREIS**Gewerbepark 11, 75331 Engelsbrand****E-Mail: info@teamziereis.de, www.teamziereis.de****Desinfizieren:****Abdruck-Desinfektor in der 2. Generation**

Die Firma BEYCODENT hat ein handliches Gerät auf den Markt gebracht: DIROMATIC®. Die besonderen Vorteile des DIROMATIC®-Systems sind schnell und einfach. Das ansprechende Gerät mit einem geringen Platzbedarf (Stellfläche nur 29 x 29 cm) wird überzeugend einfach bedient. Die Abdrucklöffel werden in das Gerät hineingehängt, das Gerät geschlossen und der Startknopf gedrückt. Bereits nach einer Minute ist der Desinfektionsvorgang abgeschlossen. Abformungen können sofort entnommen und verwendet werden. Das von BEYCODENT angebotene Spezial-Desinfektionskonzentrat DIROSPRAY® DIROMATIC ist entsprechend den Richtlinien der DGHM geprüft und anerkannt. Gegenanzeigen bei der Anwendung, auch mit hydrophilen Abformmate-

rialien wie Alginat, sind in den letzten vier Jahren nicht bekannt geworden. Zusätzliche Tests mit Gutachten unter „dirty conditions“ bescheinigen die hohe Wirksamkeit. Jede Praxis und jedes Labor ist verpflichtet, gemäß der Unfallverhütungs-Vorschrift im Gesundheitsdienst die Desinfektion aller Abformungen, Modelle, Biss-Schablonen, Hilfsteilen und Zahnersatz durchzuführen. Die Abdruck-Desinfektion wird bei der Zertifizierung nach ISO-Norm gefordert. Mit dem DIROMATIC®-System steht die praktikable Möglichkeit der Abform-Desinfektion zur Verfügung, vergessen sind unappetitliche Tauchbäder und ähnliche Methoden der Abdruck-Desinfektion.

Durch den äußerst sparsamen Einsatz des Desinfektions-Konzentrats (ca. 2 ml für einen



Durchgang von vier Abformungen) wird nicht nur ein Beitrag zur Umweltentlastung, sondern ein beachtlicher Spareffekt erzielt. Eine Nachfüllflasche DIROSPRAY® DIROMATIC mit 1,5 l Inhalt reicht für ca. 3.000 Abdruck-Desinfektionen.

BEYCODENT DIRO® Hygiene**Wolfsweg 34, 57562 Herdorf****E-Mail: info@beycodent.de****www.diromatic.de****Präzise und sicher Implantieren**

Die IVS Solutions AG bietet eine abgerundete Produktpalette für die Planung und Umsetzung computergestützter Implantationen. Das Hauptaugenmerk liegt auf dem Planungssystem coDiagnostiX®, mit welchem jeder Zahnarzt, Zahntechniker, Chirurg oder Implantologe exakt, schnell und vor allem sicher Implantate planen kann. Gerade bei kritischen Strukturen kann durch diese Lösung die Knochensituation optimal eingeschätzt und das Implantat präzise positioniert werden. Unnötige Überraschungen werden so vermieden, da bereits vor der Operation mögliche Probleme erkannt und beseitigt werden. Um die detaillierte Planung aus coDiagnostiX® weiterzuführen, wurden zwei Systeme

für die Umsetzung entwickelt: der Koordinatentisch gonyX® und das intra-orale Navigationssystem coNaviX®. Mit gonyX® können die von coDiagnostiX® vorgegebenen Positionsdaten direkt auf die Bohrschablone übertragen werden. In der neuesten Version wurde außerdem ein Bohrarm integriert, sodass ein eigenständiger Arbeitsplatz entstanden ist. Bei coNaviX® handelt es sich um ein innovatives Navigationssystem, welches Genauigkeit und Sicherheit bei komplizierten chirurgischen Eingriffen garantiert. Zur IDS 2005 stellte die IVS Solutions AG ihre neueste Entwicklung vor: copgiX®, ein innovatives 2-D-Planungssystem, basierend auf OPG oder Zahnfilm in herkömmlicher oder digi-

taler Form. Es enthält neben den etablierten Funktionen wie Kontrastoptimierung, Positiv-/Negativumkehr und Zoomfunktion zusätzliche Funktionen für die Nerv- und Sinusliniendarstellung. Diese kostengünstige 2-D-Implantatplanung wird vervollständigt durch eine umfangreiche Implantatdatenbank, eine maßstabsgetreue Darstellung der Implantate sowie umfassende Dokumentations- und Archivierungsmöglichkeiten. Erhältlich ist sie bereits für 495,- € (inkl. MwSt.).

IVS Solutions AG, Annaberger Str. 240,**09125 Chemnitz, E-Mail: ivs@ivs-****solutions.com, www.ivs-solutions.com**

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

www.dentalplatz.de:

Dentales Online-Auktionshaus eröffnet

Dentalprodukte und Zubehör haben einen neuen Platz im Internet: auf www.dentalplatz.de finden Sie das Online-Auktionshaus rund um das Thema „dental“, also ein Auktionshaus speziell für diese zahnmedizinische Branche konzipiert. Die Dentalbranche ist groß und vielfältig genug für ein eigenes produktspezifisches Online-Auktionshaus. Aus diesem Grunde hat sich inovanorm Dental GmbH Gedanken gemacht, wie man ein Online-Auktionshaus einrichtet, welches sich vorrangig an Bedarf, Nutzen und den komplexen Anforderungen der Dentalbranche orientiert.

Redaktion

Wenn man für seinen ganz speziellen Bereich etwas sucht, können die großen Online-Auktionshäuser schon mal etwas unübersichtlich wirken. Schnell und gezielt sein gewünschtes Produkt finden oder auch selbst versteigern – das ist es, was sich jeder wünscht. Gerade im Businessbereich müssen Interessenten, also Käufer und Verkäufer, zeitsparend, unkompliziert und ohne Umwege zu einander geführt werden.

geben und selbstverständlich können sich die Handelspartner auch gegenseitig bewerten.

Ankauf, Verkauf und Kontaktplatz

Viele Interessenten wollen nicht immer das Neueste vom Neuen. Auch wer mit weniger Kosten einsteigen will, kann auf dem Dentalplatz finden, was er sucht. Gerade die Osterweiterung hat hier einen neuen, interessanten Geschäftsbereich eröffnet. Eine Menge von Interessenten suchen händeringend nach Gebrauchtgeräten. Für gestandene Praxen und Labore eine neue Chance, ihre gebrauchten Gerätschaften weiter zu verkaufen und die Chance auf gutes Geld, statt kostenlose Entsorgung oder Inzahlungnahme zu einem mehr oder weniger indiskutablen Preis.

Vor allem aber auch Hersteller oder Vertreiber neuer Geräte finden auf dem Dentalplatz ihre Absatzchance. Wo sonst sind so viele Gleichgesinnte aus der für sie interessanten Branche gemeinsam versammelt? Hersteller oder Zwischenhändler haben hier die Möglichkeit, sich einen neuen Absatzmarkt zu schaffen, ob für ihre Neugeräte oder für in Zahlung genommene Gebrauchtgeräte ihrer Kunden.

Nicht zuletzt bietet der Dentalplatz kleinen bis großen, alten oder neuen Firmen eine gute Möglichkeit, sich speziell in ihrer Branche dem Markt zu präsentieren und so neue Kunden für die Zukunft gewinnen zu können. Aber auch für Ideen, die eine Umsetzung suchen, kann der Dentalplatz zum „Kontaktplatz“ werden.

Von Abformmaterialien bis Zubehör

Natürlich geht es nicht nur um Geräte, sondern auch um alles andere, was die Praxis oder das Labor sonst noch so benötigt. Den täglichen Bedarf der Verbrauchsmaterialien und Instrumente eben, von Abformmaterialien über Hand- und Winkelstücke bis hin zu Zähnen. Und zu den speziellen Kategorien für die Dentalbranche gibt es auch die weiteren Business-Kategorien wie PC, Büro, Software, Handys usw. mit den entsprechenden Unterkategorien, um das Angebot rundum zu komplettieren, auch hinsichtlich allgemeiner Ausstattung für Büro und Verwaltung im Dentalbereich. Betrieben wird das Portal von der inovanorm Dental GmbH. Die inovanorm ist bekannt durch ihre eigenen Dentallegierungen und führt darüber hinaus auch die Dentalprodukte der „großen“ Hersteller als Händler in ihrer Produktpalette.

Als ein Schnupperangebot ist das gesamte Portal bis Ende Oktober vollkommen kostenfrei – auch für Verkäufer.

www.dentalplatz.de



Auf dem „Dentalplatz“ findet man sich auf Anhieb gut zurecht. Es gibt eine übersichtliche und kundenorientierte Kategorie, in der es nur um Labor- und Praxisbedarf geht. Die Kategorien sind insgesamt sinnvoll und praxisnah aufgesplittet. Auch für die großen und namhaften Hersteller gibt es in den jeweiligen Unterkategorien eigene Verzeichnisse.

Bei den Funktionen wurde darauf geachtet, nur das wirklich Notwendige zu installieren. Keine sonst übliche Ansammlung überflüssiger Buttons, Links und blinkender Bilder. Auch der user-eigene Bereich ist einfach und übersichtlich gestaltet. Jeder findet auf Anhieb und schnell die gewünschten Funktionen. Aktueller Überblick über die eigenen laufenden Auktionen, die Artikel anderer Anbieter, welche man beobachtet und darüber hinaus eine unkomplizierte Handhabung der Verwaltung von persönlichen Daten und Einstellungen. Denn, Sie können bei „Dentalplatz“ geprüftes Mitglied werden, um den Interessenten etwas mehr Sicherheit zu

