

pr.t.crown

Der schnellste und zuverlässigste Weg zur höchstästhetischen Zahnversorgung durch vollständige Digitalisierung:

pr.t.process

www.pritidenta.com

ANZEIGE

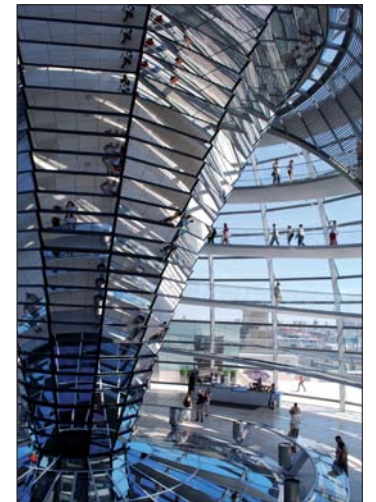
Versorgungsstrukturgesetz

Im Gesetzgebungsprozess führt der VDZI Gespräche in Berlin, um die Belange des deutschen Zahntechniker-Handwerks zu vertreten.

Das Bundeskabinett hat den Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Versorgungsstrukturen in der gesetzlichen Krankenversicherung beschlossen. Es sieht ein Bündel von Maßnahmen für eine gute ärztliche Versorgung in unterversorgten oder von Unterversorgung bedrohten Gebieten vor. Zwei Schwerpunkte (siehe Infokasten) sind die Reform der vertragszahnärztlichen Vergütung und die Weiterentwicklung der Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses.

Fachkompetenz des VDZI bei der Strukturreform des G-BA berücksichtigen

Der VDZI hat seit 2004 wiederholt die Forderung erhoben, stärker als mit einem bloßen Anhö-



rungsrecht in die Arbeit des Gemeinsamen Bundesausschusses bei zahntechnischen Leistungen eingebunden zu werden. VDZI-

» Seite 2

ANZEIGE

VDZI kämpft für bessere Preise

In dieser Debatte führt der VDZI auf allen Ebenen Gespräche, um den Gesetzgeber zu einer Änderung der gesetzlichen Vorschriften zur Preisanpassung bei zahntechnischen Leistungen zu bewegen. Die rigide Anbindung der Preise an die Veränderungsrate der beitragspflichtigen Einnahmen muss aus Sicht des VDZI weg.



Gemeinsam erfolgreich - das Zahntechniker-Handwerk!

Die Zahntechniker-Innungen im VDZI verleihen Ihnen die Stimme und das Gewicht, die Sie als Meisterlabor verdient haben. Von Kollegen für Kollegen - das ist die berufsständische Interessenvertretung in den Innungen.

UNSER ZIEL: Klare Regeln und Rahmenbedingungen, die Sie und Ihre Beschäftigten motivieren und in die Lage versetzen, erfolgreich ein modernes Angebot an Zahntechnik zu präsentieren und zu sichern.

WIR FÜR SIE: Auch 2012 bieten Ihnen der VDZI und Ihre Innung wieder umfangreiche Services für Ihr Labor, beispielsweise die VDZI-Statistik. Die betriebswirtschaftlichen Umfragen, Auswertungen und individuellen Analysen unterstützen Sie bei der erfolgreichen Führung Ihres Labors.

**STÄRKEN SIE DIE GEMEINSCHAFT!
INFORMIEREN SIE SICH UNTER:**
WWW.VDZI.DE | TEL.: 069-665586-0



ZT Aktuell

Kundenorientierung

Jeder Kunde ist verschieden. Es ist daher hilfreich, sich im Labor auf jeden Typen einstellen zu können.

Wirtschaft
» Seite 6

Die kleinen Helfer im Labor

ZTM Uwe Seebacher zeigt, welche Kleingeräte im Laboralltag für ihn unerlässlich sind.

Technik
» Seite 9

Infotag für Azubis

Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. veranstaltet am 17. März in Bad Nauheim den 3. Azubi-Tag Ost.

Service
» Seite 15

ZTM im DGZI-Vorstand

Prof. Dr. Herbert Deppe und ZTM Christian Müller neu gewählt.

Zum ersten Mal zieht ein Zahntechniker in den Vorstand der Deutschen Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie (DGZI) ein, und auch der zweite neue Besitzer bringt als Lehrstuhlinhaber des einzigen Extraordinats für Zahnärztliche Implantologie ganz besondere Kompetenzen ein. Beide, Prof. Dr. Herbert Deppe, München, und ZTM Christian Müller, Freiburg im Breisgau, wurden von der Mitgliederversammlung am 10. Dezember 2012 in Köln mit eindrucksvollen Mehrheiten gewählt. Sie folgen Dr. Dr. Wolfgang Hörster, Köln, und Dr. Detlef Bruhn, Berlin, die für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung standen.

Über seine Tätigkeit als Hochschullehrer hinaus wird Prof. Deppe so manchem von implantologischen Fortbildungen bekannt sein – als fachlich und didaktisch kompetenter Referent wie auch als souveräner Kongressmoderator. Er stärkt die Verzahnung der Gesellschaft mit den Universitäten. ZTM Christian Müller empfahl sich als renommierter Vertreter seiner Zunft und langjähriger Wegbe-

ANZEIGE

dentona

esthetic-base® platinum

NEU!

Der einzigartige Stumpfgips: unerreichte Kantenstabilität und einmalig hohe Härte von 400 N/mm!

www.dentona.de

gleiter der Orale Implantologie für ein DGZI-Vorstandsmandat. Viele haben ihn darüber hinaus als Organisator erfolgreicher zahntechnischer Kongresse schätzen gelernt. Mit seiner Wahl bekennt sich die Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie ausdrücklich zur verstärkten Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker. Ihren Niederschlag findet dieses schon über lange Jahre kontinuierlich verfolgte Ziel nicht zuletzt im aktuellen Curriculum Implantatprothetik der DGZI.

» Seite 2

Stabiles Konsumklima Ende 2011

Die Verbraucherstimmung zeigte zum Jahresende 2011 ein differenziertes Bild. Während sich die Konjunktur- und Einkommenserwartungen verbesserten, musste die Anschaffungsneigung spürbare Einbußen hinnehmen.

Trotz steigender Konjunkturrisiken und der weiteren Verschärfung der Schuldenkrise sehen die Deutschen wieder positiver in die Zukunft. Zum ersten Mal seit fünf Monaten legte die Konjunkturerwartung im Dezember zu. Passend zum gestiegenen Konjunkturoptimismus rechnen die Ver-

braucher in diesem Jahr auch mit höheren Einkommen und verbessern das ohnehin schon gute Niveau noch einmal. Die Anschaffungsneigung kann davon allerdings nicht profitieren. Sie erleidet spürbare Verluste, verzeichnet aber dennoch weiterhin einen überaus guten Wert.

Konjunkturerwartung: Abwärtstrend gestoppt

Die Konjunkturerwartung stoppte im Dezember ihren Abwärtstrend – zumindest vorerst. Nachdem der Indikator fünfmal in

» Seite 4

Alle mit Symbolen gekennzeichneten Beiträge sind in der E-Paper-Version der jeweiligen Publikation auf www.zwp-online.info mit weiterführenden Informationen vernetzt.



Versorgungsstrukturgesetz

ZT Fortsetzung von Seite 1

Präsident Jürgen Schwichtenberg fasst die zwei zentralen Forderungen des VDZI bei der Strukturreform des G-BA im Rahmen des Versorgungsstrukturgesetzes folgendermaßen zusammen: „Das Zahntechniker-Handwerk steht für Fachkompetenz, Qualität und Service. Wir fordern daher, dass der VDZI bei der Erarbeitung von Beschlussunterlagen des Gemeinsamen Bundesausschusses in den zuständigen Gremien mit seiner fachlichen Kompetenz bei zahn-technischen Leistungen beteiligt wird. Es muss sichergestellt werden, dass alle Beteiligten

ANZEIGE

Neue Modellherstellungskurse 2012

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

vollständige Transparenz der Beratungen in den für sie relevanten Bereichen erhalten.“

Zustimmungspflicht des Bundesrates geklärt

Noch im November 2011 war umstritten, ob das Versorgungsstrukturgesetz der Zustimmung des Bundesrates bedarf. Doch am 16. Dezember wurde das Gesetz vom Bundesrat beschlossen und ist damit, wie geplant, zum 1. Januar 2012 in Kraft getreten. In einer Pressemitteilung des Bundesgesundheitsministeriums erklärt der zuständige Bundesminister Daniel Bahr: „Mit dem Versorgungsstrukturgesetz haben wir die Weichen dafür gestellt, dass auch künftig eine flächendeckende wohnortnahe

medizinische Versorgung in ganz Deutschland sichergestellt werden kann. Wir schaffen jetzt die Voraussetzungen für schneller greifende Verbesserungen in der medizinischen Versorgung. Unser Ziel ist es, Patientinnen und Patienten unmittelbar, das heißt im Versorgungsalltag, an der hohen Qualität, die unser Gesundheitswesen unbestritten hat, teilnehmen zu lassen. Dieses Ziel erreichen wir durch eine Verbesserung der medizinischen Versorgung, eine engere Verzahnung der Leistungssektoren, einen schnelleren Zugang zu Innovation und weitere Spielräume für mehr Wettbewerb zwischen den Krankenkassen.“

Weiterentwicklung der Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses

Die Strukturen des Gemeinsamen Bundesausschusses werden weiterentwickelt mit dem Ziel, Legitimation und Akzeptanz der Entscheidungen zu erhöhen sowie die erforderliche Transparenz und die Beteiligungsmöglichkeiten weiter zu stärken. **ZT**

Quelle: VDZI, Bundesministerium für Gesundheit

ZT Information

Zwei Schwerpunkte des Gesetzes aus zahnärztlicher Sicht

Reform des vertragszahnärztlichen Vergütungssystems:

- Die vertragszahnärztliche Vergütung wird weiterentwickelt. Den regionalen Vertragspartnern werden größere Verhandlungsspielräume für die Vereinbarungen der Gesamtvergütungen eröffnet.
- Es werden gleiche Wettbewerbsbedingungen zwischen den Krankenkassen geschaffen.

Was wird aus der PKV?

Zu Tausenden kehren Kunden der privaten Krankenversicherung den Rücken.

„Die Zeit der privaten Krankenversicherung als Vollversicherung geht zu Ende“, sagt der AOK-Chef Jürgen Graalman. Viele Privatversicherte müssen im neuen Jahr wieder deutlich mehr zahlen. Große gesetzliche Kassen verzeichneten 2011 mehr Zuwanderer von der privaten Krankenversicherung

(PKV) als Abwanderer. PKV-Verbandsdirektor Volker Leimbach weist eine solche Darstellung des Magazins *Der Spiegel* als „absurd und nachweislich falsch“ zurück – denn mehr Versicherte wanderten von gesetzlichen zu privaten Versicherungen als umgekehrt. 2010 fiel die Bilanz demnach mit

74.500 Versicherten zugunsten der PKV aus, 2009 waren es noch 141.700. Auch 2011 habe die PKV einen positiven Saldo verbucht. Doch richtig ist auch: Bei den Branchenführern Barmer GEK und Techniker Krankenkasse (TK) gab es mehr Neuzugänge von den Privatkassen. Der Barmer GEK kehrte vergangenes Jahr 18.000 Mitglieder in Richtung PKV den Rücken. 27.600 kamen hinzu. Bei der TK kommt man unterm Strich auf 41.000 Neuversicherte bei 68.000 Zugängen von der PKV. Wie geht es weiter mit der PKV? Die Branche selbst sieht sich wegen Altersrückstellungen von insgesamt 158 Mrd. Euro als Zukunftsmodell. 8,95 Millionen Menschen haben eine private Vollkrankenversicherung. Doch einige große Versicherer haben wegen ihrer vielen älteren, teuren Versicherten laut Branchenexperten Probleme. Die Einführung einer Einheitsversicherung mit Grundsatz für alle könnte dann das Feld für mehr lukrative Zusatzversicherungen bereiten. **ZT**

Quelle: dpa

ANZEIGE

ddsw Deutscher Dental Service Weiterstadt

Wir beraten Sie gerne persönlich: 06150-1818928

VMK-Brücke nur 176,- €
4-gliedrig (NEM), vollverblendet
Garantierte Top-Qualität

Zirkonkrone nur 89,- €
Preise inkl. Versandkosten

Besuchen Sie uns auf www.dds-weiterstadt.de

ZTM im DGZI-Vorstand

ZT Fortsetzung von Seite 1

Die Mitgliederversammlung bestätigte die zur Wiederwahl anstehenden Vorstände Dr. Rolf Vollmer, Wissen, als 1. Vizepräsidenten und Schatzmeister, und Dr. Roland Hille, Viersen, als 2. Vizepräsidenten, Wissenschaftlichen Beirat und DGZI-Vertreter bei der Konsensuskonferenz, in ihren Ämtern. Außerdem ge-

henden Beisitzern für ihre Verdienste und wünschte ihren Nachfolgern und dem gesamten Vorstand eine weiterhin erfolgreiche Arbeit in den kommenden drei Jahren. „Die Implantologie befindet sich im Wandel, und die DGZI hat die Zeichen der Zeit frühzeitig erkannt“, betonte Prof. Palm. „So sind wir heute auf einem guten Kurs – fachlich wie personell.“ Der Zuwachs der



ZTM Christian Müller



Prof. Herbert Deppe

hören dem DGZI-Vorstand weiterhin an: Dr. Rainer Valentin, Köln, als Referent für Organisation, und Dr. Georg Bach, Freiburg im Breisgau, als Beisitzer und Fortbildungsreferent. Der Präsident der Gesellschaft, Prof. Dr. Dr. Frank Palm, dankte den scheidenden Beisitzern für ihre Verdienste und wünschte ihren Nachfolgern und dem gesamten Vorstand eine weiterhin erfolgreiche Arbeit in den kommenden drei Jahren. „Die Implantologie befindet sich im Wandel, und die DGZI hat die Zeichen der Zeit frühzeitig erkannt“, betonte Prof. Palm. „So sind wir heute auf einem guten Kurs – fachlich wie personell.“ Der Zuwachs der

Gesellschaft zeigt, dass man dies unter Kollegen ebenfalls so sieht: Die DGZI zählt heute weit über 4.000 Mitglieder. **ZT**

Quelle: Deutsche Gesellschaft für Zahnärztliche Implantologie e.V. (DGZI)

ZT IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Georg Isbaner (gi)

Tel.: 0341 48474-123
g.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Carolin Gersin (cg)

Tel.: 0341 48474-129
c.gersin@oemus-media.de

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)

Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigen

Marius Mezger
(Anzeigendisposition/
-verwaltung)

Tel.: 0341 48474-127
Fax: 0341 48474-190
m.mezger@oemus-media.de

Abonnement

Andreas Grasse
(Aboverwaltung)

Tel.: 0341 48474-200
grasse@oemus-media.de

Herstellung

Matteo Arena
(Grafik, Satz)

Tel.: 0341 48474-115
m.arena@oemus-media.de

Druck

Dierichs Druck + Media GmbH
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

Die ZT Zahntechnik Zeitung erscheint regelmäßig als Monatszeitung. Bezugspreis: Einzelheft 3,50 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland: 55,- € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Abo-Hotline: 0341 48474-0. Die Beiträge in der „Zahntechnik Zeitung“ sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur nach schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit von Verbands-, Unternehmens-, Markt- und Produktinformationen kann keine Gewähr oder Haftung übernommen werden. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung (gleich welcher Art) sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen – für alle veröffentlichten Beiträge – vorbehalten. Bei allen redaktionellen Einsendungen wird das Einverständnis auf volle und auszugsweise Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern kein anders lautender Vermerk vorliegt. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bücher und Bildmaterial übernimmt die Redaktion keine Haftung. Es gelten die AGB und die Autorenrichtlinien. Gerichtsstand ist Leipzig.

Optimiert für die **digitale** Modellherstellung in Ihrem Labor!



IHRE VORTEILE

- vielseitig einsetzbar für die Modell- und Gerüsterstellung
- fräsbar sind Gips, Zirkon, Kunststoff und Wachs
- Modelle und Gerüste mit Unterschnitten in allen Richtungen

3D vario-mill 5^A



UNSCHLAGBAR WIRTSCHAFTLICH!

49.500,- € zzgl. MwSt. inklusive CAD-Software für die Modellkonstruktion und 5-Achsen CAM-Software für die Modell- und Restaurationsherstellung.

3D vario-mill 5^A

3D vario-mill 5^A ist die 5+1-Achsen-Hochleistungsfräsmaschine für jedes Dentallabor. Optimiert für die wirtschaftliche Herstellung von Präzisionsmodellen aus Gips, wie der Zahntechniker sie kennt und erwartet. Vielseitig einsetzbar ist die 3D vario-mill 5^A auch für die Restaurationsherstellung aus Zirkon, Kunststoff und Wachs. Mit der CAM-Software **SUM 3D dentona[®]-edition** wählen Sie zwischen verschiedenen Strategieoptionen aus und bestimmen so die Effizienz Ihrer Modell- und Gerüsterstellung.

Stabiles Konsumklima Ende 2011

ZT Fortsetzung von Seite 1

Folgeverluste hinnehmen musste, legte er im Dezember um gut 6 Punkte zu. Mit -0,9 Zählern hatte er sich damit wieder seinem langjährigen Durchschnittswert von 0 Punkten angenähert. Damit trotzte der Konjunkturindikator den zunehmenden Rezessionsängsten sowie der jüngsten Verschärfung der Schuldenkrise im Euro-Raum. Die Verbraucher nahmen offensichtlich die nach wie vor sehr guten konjunkturellen Rahmenbedingungen stärker wahr als in den vergangenen Monaten. Der Arbeitsmarkt zeigte sich überaus robust und verzeichnete weiter rückläufige Arbeitslosenzahlen. Die meisten deutschen Unternehmen waren überdurchschnittlich gut ausgelastet. Ob dieser Trend anhalten kann, bleibt jedoch abzuwarten. Die europäische Schuldenkrise dürfte für die deutsche Exportwirtschaft zunehmend zu einem Problem

werden, wenn eine Reihe von Staaten aufgrund des Konsolidierungszwangs ihrer öffentlichen Haushalte ihre Importe verringern. Damit wären auch die deutschen Exportaussichten betroffen. Dies machte sich bereits in den Wachstumsprognosen für 2012 bemerkbar. Nach der aktuellen Prognose der Deutschen Bundesbank soll das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr real nur noch um 0,6 Prozent zulegen.

Einkommenserwartung: auf hohem Niveau zugelegt

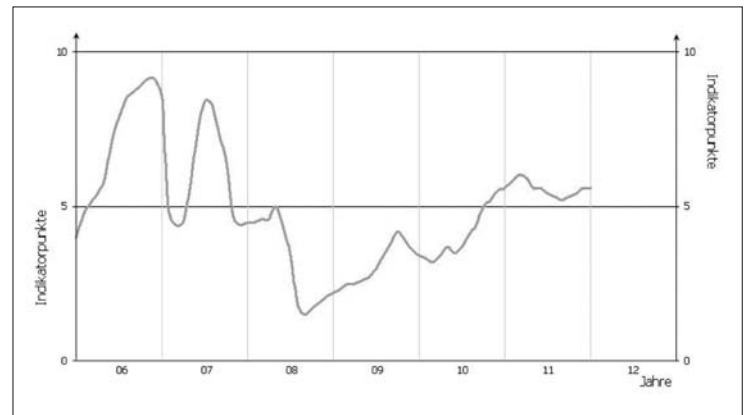
Die gestiegene Konjunkturerwartung dürfte ein wichtiger Grund dafür sein, dass die Einkommenserwartung im Dezember zugelegt hat. Im Dezember betrug das Plus 2,9 Punkte. Der Indikator verzeichnete einen Wert von 34,0 Punkten und bestätigte damit eindrucksvoll sein hohes Niveau. Wesentliche Ein-

flussgröße für die Einkommensaussichten der Verbraucher sind die Beschäftigungsaussichten. Und hier sind die Nachrichten überaus erfreulich. Der Umfang der Erwerbstätigkeit steigt stetig, dementsprechend verringert sich die Arbeitslosigkeit. Dies hat positive Wirkung auf die Entwicklung der Tarifeinkommen, die zuletzt stärker gestiegen sind als in den vergangenen Jahren. Aufgrund der Tatsache, dass sich der Arbeitsmarkt auch in 2012 günstig entwickeln dürfte, sind auch die Erwartungen der Haushalte an eine bessere Einkommensentwicklung hoch.

Anschaffungsneigung: Kauflust erhält Dämpfer

Von den gestiegenen Konjunktur- und Einkommensaussichten konnte im Dezember 2011 die Anschaffungsneigung nicht profitieren. Der Indikator verzeichnete ein deutliches Minus von 12,9 Punkten. Damit wurden die Zugewinne aus dem Vormonat in Höhe von gut 9 Zählern mehr als kompensiert. Im Dezember wies die Konsumneigung einen Wert von 27,4 Punkten auf und lag damit noch immer auf einem vergleichsweise hohen Niveau. Trotz des Dämpfers war die Kauflust der deutschen Konsumenten noch immer stark ausgeprägt. Vor dem Hintergrund der verschärften Finanzkrise tendieren die Verbraucher weiterhin dazu, eher werthaltige Anschaffungen zu tätigen als ihre finanziellen Mittel gegen historisch niedrige Zinsen auf die hohe Kante zu legen.

	Dezember 2011	November 2011	Dezember 2010
Konjunkturerwartung	-0,9	7,2	58,8
Einkommenserwartung	34,0	31,1	40,3
Anschaffungsneigung	27,4	40,3	33,8
Konsumklima	5,6	5,4	5,5



GfK-Indikator Konsumklima (Stand: Dezember 2011).

Quelle: GfK

Konsumklima: stabile Entwicklung

Der Gesamtindikator prognostiziert für Januar 2012 einen Wert von 5,6 Punkten nach ebenfalls 5,6 Zählern im Dezember 2011. Das Konsumklima startet damit stabil in das neue Jahr 2012. Der private Konsum wird damit seiner Rolle als wichtige Stütze der Konjunktur gerecht. Dies dürfte gerade mit Blick auf 2012 von großer Bedeutung sein. Nach den bislang vorliegenden Prognosen wird der Aufschwung 2012 spürbar an Dynamik verlieren. Der wesentliche Grund hierfür ist die deutlich schwächere Entwicklung der Exporte, da sich die Weltwirtschaft abkühlen wird und in ei-

nigen wichtigen europäischen Abnehmerländern sogar eine Rezession droht.

Somit dürfte dem privaten Konsum die wichtige Rolle zukommen, auch für Deutschland eine Rezession zu vermeiden. Damit der Konsum seine ihm zugeordnete Funktion als Konjunkturstütze auch erfüllen kann, ist es unabdingbar, dass die Bürger wieder Vertrauen in die politischen Entscheidungsträger gewinnen, die die Krise entschlossen angehen und einer nachhaltigen Lösung zuführen müssen. Die Tabelle zeigt die Entwicklung der einzelnen Indikatoren im Dezember 2011 im Vergleich zum Vormonat und Vorjahr. **ZT**

Quelle: GfK

Konjunkturerwartung	Diesem Indikator liegt folgende Frage an die Verbraucher zugrunde: „Was glauben Sie, wie wird sich die allgemeine wirtschaftliche Lage in den kommenden zwölf Monaten entwickeln?“ (verbessern – gleichbleiben – verschlechtern)
Einkommenserwartung	Diesem Indikator liegt folgende Frage an die Verbraucher zugrunde: „Wie wird sich Ihrer Ansicht nach die finanzielle Lage Ihres Haushalts in den kommenden zwölf Monaten entwickeln?“ (verbessern – gleichbleiben – verschlechtern)
Anschaffungsneigung	Diesem Indikator liegt folgende Frage an die Verbraucher zugrunde: „Glauben Sie, dass es zurzeit ratsam ist, größere Anschaffungen zu tätigen?“ (Der Augenblick ist günstig – weder günstig noch ungünstig – ungünstig)
Konsumklima	Dieser Indikator soll die Entwicklung des privaten Verbrauchs erklären. Seine wesentlichen Einflussfaktoren sind die Einkommenserwartung, die Anschaffungs- und die Sparneigung. Die Konjunkturerwartung wirkt eher indirekt über die Einkommenserwartung auf das Konsumklima.

„Gesund + Regional = Genial“

PR-Expertin Dr. Karin Uphoff zeigte beim KpZ-Infotag in Köln, worauf Patienten Wert legen.

„Der Patient von heute kennt sich besser aus und stellt höhere Ansprüche denn je“, so die PR-Experte und Leiterin der Pressestelle Marburg des Kuratoriums perfekter Zahnersatz (KpZ) Dr. Karin Uphoff. In ihrem Vortrag „Wertewandel trifft Megatrend: Gesundheit ist Thema!“ zeigte sie am 16. November in der Universität Köln, wohin die Reise beim Thema Gesundheit geht.

„Patienten von heute sind Manager der eigenen Gesundheit. Durch die neuen Medien sind sie wesentlich informierter und kommen mit anderen Bedürfnissen und Vorkenntnissen in Praxis, Labor und Klinik“, erläuterte Uphoff. Bei der Praxiswahl sei Leistung gefragt und werde eingefordert. Ein weiterer Trend: nicht nur sich selbst, sondern auch dem persönlichen Umfeld, der eigenen Region und der Umwelt mit seinem (Konsum-)Verhalten Gutes zu tun. Wo vorher

Sparzwang geherrscht habe, wachse die Bereitschaft, verlässliche Qualität von Beratung, Betreuung und Leistung vor Ort entsprechend zu honorieren. „Gesund + Regional = Genial“ lautet eine von Uphoffs Thesen. Gesundheit sei eine Frage des Vertrauens. Und Vertrauen lasse sich am besten im persönlichen Kontakt mit festen Ansprechpartnern aufbauen. „Wer vor Ort ist, kann leichter ein wertschätzendes Miteinander pflegen, persönlich für hohe Produktqualität garantieren und ist bei Bedarf schnell und einfach zu erreichen.“

Dienstleistung macht den Unterschied

Uphoff ist sicher, dass sich mit dem gestiegenen Selbstbewusstsein und den Ansprüchen der Patienten auch der Dienstleistungsgedanke in der Dental-

branche stärker durchsetzen wird: „Wer seine Patienten langfristig an sich binden möchte, muss auch Top-Service bieten.“ Verlängerte und flexible Öffnungszeiten, verkürzte Wartezeiten durch effektives Praxismanagement, Fahrdienste, ausgiebige Beratung und Wohlfühlatmosphäre in Praxis- und Laborräumen werden laut Uphoff



hoff künftig gefragt sein. Von Zahnarzt und Zahntechniker erwarten Patienten laut Uphoff, dass sie zu ihrem Wohl wert-schätzend zusammenarbeiten.

Dabei wünschen sie sich, dass alle Prozesse möglichst transparent gehalten werden, sowohl im Hinblick auf die Kosten als auch bei Herstellung und den Materialien. Die genaue Dokumentation und Informationen zur Zusammensetzung der verwendeten Materialien etwa gebe Patienten ein Gefühl von Sicherheit.

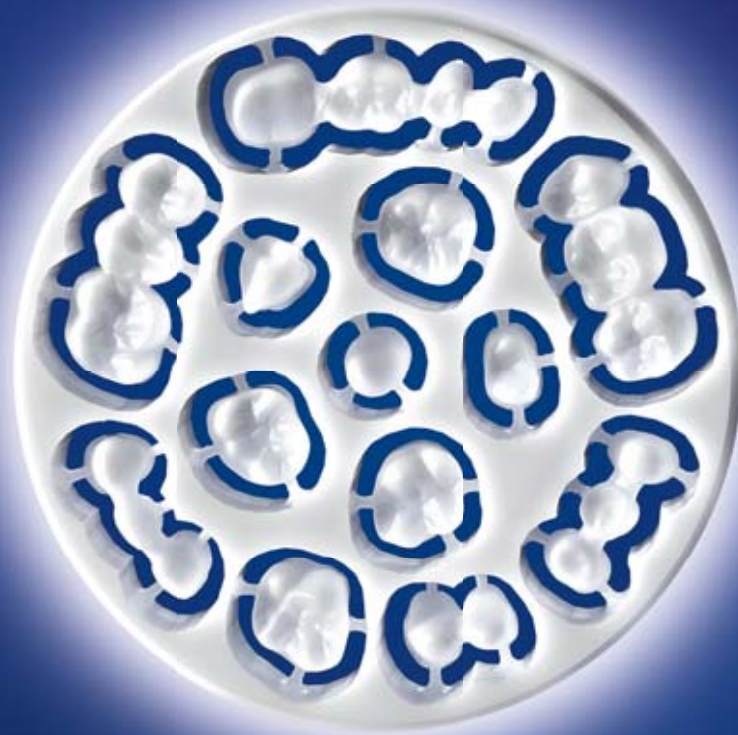
Dentalbranche ist Wachstumsbranche

Gesundheit sieht Uphoff auch als einen Wirtschaftsfaktor:

„Angesichts von Fach- und Führungskräfemangel braucht die deutsche Wirtschaft gesunde ältere Mitarbeiter. In einer alternden Gesellschaft gilt es mehr denn je, Gesundheit zu erhalten, Krankheiten vorzubeugen und die Bereitschaft des Patienten zu fördern, sein Wohlbefinden zu verbessern.“ Dank der anspruchsvollen und umfassenden Ausbildung von Zahnmedizinern und Zahntechnikern in Deutschland sowie der hohen Standards zur Gütesicherung und der sich ständig weiterentwickelnden Technik ist die Dentalbranche laut Uphoff eine Wachstumsbranche.

Bei der Fülle an Materialien und Versorgungsformen gebe es für jedes Problem eine individuelle Lösung. Diese entstehe im kooperativen Zusammenspiel von Zahnmediziner, Patient und Zahntechniker vor Ort. **ZT**

Quelle: KpZ



White



Light



Medium



Intense

Z-CAD® HTL – hochtransluzentes Zirkonoxid für monolithische Kronen und Brücken

Mit **Z-CAD® HTL** jetzt direkt zur ästhetischen Vollanatomie!

CAD/CAM-Rohlinge vom Schweizer Keramik-Spezialisten, seit vielen Jahren bevorzugter Lieferant bekannter Dentalfirmen. Jetzt für Ihr Dentallabor. Hochtransluzenz in farblich reinsten Ästhetik – neu und hochattraktiv von Metoxit! Produktinformationen unter www.metoxit.com. Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei den Metoxit Vertriebspartnern und direkt: Telefon +41 (0)52 645 01 01 oder Fax +41 (0)52 645 01 00.

Digitale Dentale Technologien

3./4. FEBRUAR 2012 | HAGEN

WILLKOMMEN BEI METOXIT!

METOXIT

high tech ceramics

Vom Umgang mit misstrauischen und besserwisserischen Kunden

Jeder Kunde ist anders. Jeder Zahnarzt, der Leistungen im Dentallabor einkauft, hat seinen eigenen Charakter. Darum ist es hilfreich, wenn der Laborleiter und sein Team in der Lage sind, Kundentypen zu identifizieren und individuell auf sie einzugehen.

Typologie als Hilfsinstrument

Natürlich ist es leichter – und angenehmer – den Kunden im sachlichen Gespräch zu beraten, Argumente auszutauschen und schließlich eine Entscheidung herbeizuführen. Es sind aber vor allem die Gespräche mit den „schwierigen“ Kunden, die zur kommunikativen Weiterentwicklung der kommunikativen Fertigkeiten des Laborleiters und seines Teams beitragen. Führungskraft und Mitarbeiter sollten die Gespräche mit solchen Kunden daher als „sportliche“ Herausforderung und somit als Lernchance betrachten.

Jeder Kunde ist anders – und trotzdem lassen sich Kundentypen unterscheiden. Wer sie kennt und identifizieren kann, ist in der Lage, auch mit dem schwierigen Kunden ein erfolgreiches Gespräch zu führen. Aber Achtung! Beurteilungen, die auf der Grundlage einer Typologie vorgenommen werden, können sich zu Etiketten verfestigen; es entstehen „Schubladen“, in die man Menschen einsortiert: „Ach, da kommt ja schon wieder der Zahnarzt, der immer etwas auszusetzen hat!“ Vielleicht aber handelt es sich nur um einen Kunden, der einen hohen Beratungsbedarf hat.

Zudem muss bedacht werden: Es kommt selten vor, dass ein Kunde immer dieselben Verhaltensweisen zeigt, also zum Beispiel immer misstrauisch ist oder immer besserwisserisch. Die Persönlichkeitstypen in Reinkultur gibt es nicht, die Übergänge zwischen den Typen sind fließend. Und es kann vorkommen, dass ein und derselbe Kunde im Laufe des Gesprächs seinen Charakter wechselt und zu Beginn etwa aggressiv reagiert, sich dann jedoch auf das Gesprächsangebot des Laborleiters einlässt.

Darum: Bei der Einschätzung anderer Menschen stellt eine

Typologie eine sinnvolle Ergänzung zum persönlich gewonnenen Eindruck dar und erleichtert gerade dadurch die Art und Weise der Gesprächsführung. Der Laborleiter – und das Folgende gilt immer auch für die Mitarbeiter – sollte seiner Menschenkenntnis vertrauen und die Typologie als unterstützendes Hilfsinstrument nutzen.

Den misstrauischen Kunden erkennen

Dieser Kundentypus macht dem Laborleiter durch seine misstrauische Ader das Leben oft sehr schwer: Er hinterfragt ständig dessen Aussagen. Seine misstrauische Natur zwingt ihn dazu, jede Äußerung des Laborleiters grundsätzlich anzuzweifeln. Den misstrauischen Kunden erkennt der Laborleiter an seinem hohen Informationsbedürfnis. Oder der Kunde erkun-



digt sich bereits in einem sehr frühen Stadium des Gesprächs, was im Beschwerdefall auf ihn zukommt – er plant also von vornherein den Fehlkauf ein. Zudem möchte er alles ganz genau wissen. So kann es vorkommen, dass er dem Laborleiter die sprichwörtlichen „Löcher in den Bauch fragt“.

All dies drückt sich gleichzeitig in seiner Körpersprache aus: Er verhält sich abwartend und zurückhaltend, mustert den Laborleiter von oben bis unten mit einem prüfend-kritischen Blick und runzelt die Stirn, macht abwehrende oder abwertende Handbewegungen.

Vertrauensbildende Maßnahmen ergreifen

Der Laborleiter begegnet dem Misstrauen am besten, wenn er selbst bei Detailfragen eine gute Antwort zu geben weiß. Die Fähigkeit, Produktkenntnisse überzeugend zu kommunizieren, ist beim misstrauischen Kunden noch wichtiger als bei anderen Kundentypen.

Des Weiteren sollte der Laborleiter versuchen, ein Vertrauensverhältnis zum Zahnarzt aufzu-

ANZEIGE

**Edelmetalle kaufen:
Edelmetall-Handel.de**

ESG Edelmetall-Service
GmbH&Co.KG
Info-Tel: 07242-5577

**Edelmetalle verkaufen:
Scheideanstalt.de**

bauen. Dabei darf er sich nicht davor scheuen, auch Produkt Nachteile – wenn es denn welche gibt! – zuzugestehen, um schließlich den überwiegend positiven Nutzen in den Mittelpunkt zu rücken. Der Hintergrund der Strategie: Nichts überzeugt den misstrauischen Kunden mehr, wenn seiner Mentalität, seinem Charakter Recht gegeben wird: „Ja, lieber Kunde, Sie tun gut daran, misstrauisch zu sein.“ Auf diesem Fundament kann

der Laborleiter dem Misstrauen durch Vertrauensbildung und Fachkompetenz begegnen. Eine weitere vertrauensbildende Maßnahme besteht darin, den Zahnarzt so oft wie möglich mit seinem Namen anzusprechen.

Kundeneinwände ernst nehmen

Auch wenn der Laborleiter hundertprozentig sicher ist, dass die misstrauischen Kundeneinwände in Wahrheit Vorwände sind, die nur formuliert werden, um ihn zu verunsichern: Er muss ernsthaft mit den Einwänden umgehen. Er nutzt dann seine Fachkompetenz, um sie so detailliert wie möglich zu entkräften. Entscheidend ist, dass sich der misstrauische Kunde vom Laborleiter verstanden und akzeptiert fühlt. Darum: Der Laborleiter wiederholt zunächst den Misstrauenseinwand, um danach ein (Gegen-)Argument aus seiner Sicht vorzutragen. Eine weitere Erfolg versprechende Strategie in der Kommunikation mit diesem Kundentypus ist, ihn auf keinen Fall zu unterbrechen, ihn also mög-

lichst viel reden zu lassen und nur Anmerkungen wie „Genau das ist ja das Problem, reden Sie bitte weiter“ oder „Das fragen Sie sich zu Recht“ einzustreuen. Erst dann beginnt der Laborleiter damit, konkret auf seine Misstrauensbekundungen einzugehen und seine eigenen Argumente vorzutragen.

Dabei sollte er sich immer wieder vergewissern, ob der Zahnarzt seiner Argumentation auch tatsächlich folgt: Er klärt dazu mit Bestätigungsfragen ab, ob dieser seine Ansicht nachvollziehen oder dem, was er sagt, zustimmen kann: „Sind Sie auch dieser Meinung?“ oder „Konnte ich Sie bis hierhin überzeugen?“ Bestätigt der Kunde diese Nachfragen, kann Misstrauen nur schwer aufkeimen.

Kundenvorstellungen erfragen und Vereinbarungen einhalten

Wenn es dem Laborleiter gelingt, den misstrauischen Kunden dazu zu bewegen, seine Vorstellungen zu konkretisieren, kann er ihn aus seiner misstrauisch-reservierten Haltung herauslocken. Er sollte darum wo immer möglich mit der Fragetechnik arbeiten und das Gespräch mit konkreten Fragen nach den Wünschen und Vorstellungen des Kunden zu steuern: „Beschreiben Sie doch bitte einmal ganz konkret die Eigenschaften des Zahnersatzes, um die es Ihnen geht.“

Ist das Vertrauen zum misstrauischen Kunden aufgebaut, wird der Laborleiter damit den Charakter des Kunden nicht geändert haben – er ist und bleibt ein misstrauischer Mensch – der Ihnen jetzt aber sein Vertrauen schenkt. Umso wichtiger ist es, Versprechungen und Vereinbarungen, die er mit dem Zahnarzt getroffen hat, punktgenau einzuhalten.

Der Umgang mit dem Betterwisser

Die Kommunikation mit diesem Kunden, der bis zur Arroganz einfach alles besser weiß, gehört zu den größten Herausforderungen im Kundenkontakt. Ein Vorteil ist, dass der Laborleiter diesen schwierigen Kundentypus bereits bei der Begrüßung erkennen kann: Selbstbewusst kommt er auf ihn zu, oft reicht er ihm die Hand mit den Worten: „Sie werden mir sicherlich die richtige Info geben können, die ich brauche.“ Dann jedoch gibt er seinem Gesprächspartner in aller Deutlichkeit zu verstehen, dass dieser recht wenig von der Materie versteht – und er, der Zahnarzt, natürlich alles.

Dabei befindet er sich in einem Dilemma: Denn er möchte sich zwar einerseits vom Laborleiter beraten lassen – auf der anderen Seite ist er der Meinung, er habe diese Beratung gar nicht nötig, weil er ja ohnehin alles (besser) weiß. Und diese zwiespältige Haltung ist es, die das Gespräch und den Umgang mit ihm so anstrengend werden lässt: Der Betterwisser stellt Fragen, um etwas zu erfahren und gleichzeitig den Laborleiter zu bekehren und zu „erziehen“.

Geduldige Gelassenheit

Die erste Bürgerpflicht lautet: Der Laborleiter darf sich von dem „Oberlehrer“ nicht ins

ZT Literatur

Laborleiter, die Einfluss nehmen wollen auf das Verhalten ihrer Mitarbeiter, benötigen dazu ausgeprägte kommunikative und rhetorische Kompetenzen. Dabei kommt dem Stimmklang, der Stimmführung, der Atmung sowie der Gestik und Mimik eine große Bedeutung zu. Wie Führungskräfte diese Instrumente einsetzen und trainieren, zeigt Anna Martini in ihren Büchern und Hörbüchern:

- Tritt frisch auf. Tu's Maul auf. Stimmrhetorik. ANA Publishers 2009. Seit 2011 liegt dazu ein Hörbuch vor, das ebenfalls bei ANA Publishers erschienen ist.
- Sprechtechnik: Top-aktuelle Stimm-, Sprech- und Atemübungen. Orell Füssli, 5. erweiterte Auflage 2010
- Sprich Dich fit – Sprich einfach mit. Hörbuch. ANA Publishers 2010

ZT Information

Schwierige Kundentypen im Überblick

- Kundentyp 1: Der dominant-aggressive Kunde strebt die Beherrschung des Gesprächs an.
- Kundentyp 2: Der misstrauische Kunde agiert übervorsichtig, weil er glaubt, der Gesprächspartner wolle ihn benachteiligen.
- Kundentyp 3: Der besserwisserisch-arrogante Kunde führt sich als Experte auf und will den Laborleiter „erziehen“.

Umgang mit dem dominant-aggressiven Kunden

Dieser Kundentypus begreift das Gespräch als eine Art Machtprobe. Meistens ist sein Verhalten darauf zurückzuführen, dass er die Beziehung zum Gesprächspartner beherrschen und sich durchsetzen will. Deshalb unterbricht er ihn häufig. Es gilt:

- Der Laborleiter hält den eigenen Redeanteil möglichst gering und lässt den Zahnarzt reden.
- Er vermeidet jede Konfrontation.
- Er akzeptiert den Kunden als Experten und punktet selbst mit Sachkenntnis.
- Er kommt dem Dominanzstreben des Kunden entgegen.

ANZEIGE

WHITE DISCS/
FRÄSER



ENTSCHEIDUNG FÜR QUALITÄT UND SERVICE: ■ Legierungen ■ Galvanotechnik ■ Discs/Fräser ■ Lasersintern ■ Experten für CAD/CAM und 3Shape

+49 (0) 40 / 86 07 66 - www.flussfisch-dental.de

since 1911

FLUSSFISCH

Bockshorn jagen lassen. Es lohnt sich, die „Belehrungen“ des Kunden zunächst einmal hinzunehmen und zu versuchen, ihn mit kurzen und präzisen Informationen zu versorgen. Dabei muss er sich jedoch darüber im Klaren sein, dass jede neue Info immer auch die Grundlage für eine neue Belehrung ist, die der Besserwisser vorträgt. Der Laborleiter sollte darum versuchen, den Kunden durch Fragen geduldig und gelassen immer wieder in die Schiene des Beratungsgesprächs zu bugsieren.

Konkret heißt das: Der besserwisserische Kunde muss aus dem Dilemma, dass er einerseits eine Beratung erwartet, andererseits aber unbedingt belehren will, befreit werden, indem der Laborleiter seine Kompetenz zunächst einmal anerkennt, mithin akzeptiert, dass er „etwas besser weiß“. Dies geschieht mit dem Ziel, dass sich der Kunde das Produkt quasi selbst verkauft. Dazu ein Beispiel: „Wenn Sie gestern in der Fachzeitschrift gelesen haben, dass dieses Produkt bei einem Test schlecht abgeschnitten hat – welches hat denn gute Noten erhalten?“ Jetzt muss der Besserwisser Farbe bekennen und von sich aus ein Produkt benennen, das er dann nicht mehr infrage stellen kann, ohne sich selbst bloßzustellen.

Geltungsbedürfnis befriedigen

Der Laborleiter anerkennt also das Expertentum des Besserwisser, bestätigt seine Meinung – solange dies sachlich gerechtfertigt ist – und schließt eine Frage an, die ihn animiert zu erklären, was ihm an einem Produkt besonders wichtig ist. Auch hier ein Beispiel: „Woher beziehen Sie nur all diese Informationen? Dann können Sie mir doch bestimmt auch sagen, welche konkreten Erwartungen Sie haben!“

Denn wenn der Laborleiter den aus Kundensicht wichtigsten Aspekt erfragt hat und ihm auf die Spur gekommen ist, ist die Wahrscheinlichkeit am größten, dass der Besserwisser seinen Belehrungszwang ablegt und sich auf die Beratung einlässt. Aber Achtung! Es drohen immer wieder Rückfälle.

In problematischen Situationen souverän agieren

Problematisch sind bei diesem Kundentypus zwei Aspekte – zum einen: Seine Besserwisserei kann in enervierende, ja beleidigende Arroganz umschlagen. Dies muss sich der Laborleiter natürlich nicht gefallen lassen. Vielleicht ist es zuweilen sogar

besser, darauf zu verzichten, den arroganten Besserwisser doch noch ins Beratungsboot zu lotsen. Vorher jedoch startet der Laborleiter mit der folgenden Formulierung einen letzten Versuch: „Ich finde es anerkennenswert, wie gut Sie Bescheid wissen. Dann haben Sie sicherlich auch bedacht, dass ...“

Der zweite Aspekt: Der Besserwisser hat schlicht und einfach nicht recht mit seinen Äußerungen, er ist falsch informiert. Aber natürlich beharrt er darauf, recht zu haben. Wenn der Laborleiter ihn darauf hinweist, wird seine Geltungssucht ihn davon abhalten, sich korrigieren zu lassen. Er sollte es trotzdem versuchen – vorsichtig, mit Fingerspitzengefühl und Sensibilität, die ohne belehrenden Ton auskommt.

Sinnvoll ist es, wenn der Laborleiter die Falschinformation des Kunden ebenfalls durch die Nennung einer Autorität entkräften und zum Beispiel aus einer Studie oder Untersuchung zitieren kann. Im Idealfall legt er ihm eine Statistik vor oder führt einen anderen Beleg oder Beweis an.

Die Wünsche des meckern-den Besserwissers erfragen

Eine Spielart des Besserwissers ist der Meckerer und Kritiker

– es ist schwierig, ihm irgendetwas recht zu machen. Nachteilig für ein gelungenes Beratungsgespräch ist es gewiss, ihm zu widersprechen. Allerdings: Seine Meckersucht ist häufig darauf zurückzuführen, dass er nicht so genau weiß, was er überhaupt will. Und darin liegt die Chance des Laborleiters.

Wenn es ihm gelingt, beim Meckerkopf ruhig zu bleiben und seinen eigenen Widerspruchsgedanken in den Griff bekommt, kann er versuchen, die Erwartungen des Kunden zu erfragen. Dabei sollte er ruhig etwas provokanter vorgehen: „Ich weiß nun genau, was Sie nicht wollen und was Ihnen nicht gefällt. Jetzt sagen Sie mir doch bitte noch, um was es Ihnen geht.“ Wenn der Besserwisser nun seine Vorstellungen konkretisiert, liegen dem Laborleiter genügend vom Kunden selbst benannte Ansatzpunkte vor, um in die Beratung einzusteigen. ZT

ZT Autor



Dr. Anna Martini – Weiterbildungen für Führungskräfte und Mitarbeiter in Verkauf und Vertrieb, die die kommunikative Kompetenz erhöhen und damit zur sofortigen und spürbaren Umsatzsteigerung führen – das ist das Ziel von Coach und Vertriebstrainerin Dr. Anna Martini. Die Teilnehmer erfahren in den praxisnahen Trainings und Coachings, wie sie kundenorientierte Verkaufsgespräche oder motivierende Mitarbeitergespräche führen. Ziel ist der authentisch-glaubwürdige Auftritt, der durch das Zusammenspiel von Stimme, gesprochenem Wort und Körpersprache begeistert.

Als eine der erfolgreichsten Top-Coachs Europas für Vertrieb, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung verfügt die Diplom-Opernsängerin, Bestsellerautorin und Sales Professional über 25 Jahre Praxiserfahrung und Know-how in Coaching und Training.

ZT Adresse

AMCC Dr. Anna Martini
Institut für Stimmrhetorik® –
Coaching und Consulting
Joseph-Stelzmann-Straße 62
50931 Köln
Tel.: 0221 446366
Mobil: 0173 3031975
office@stimmrhetorik.com
www.stimmrhetorik.com

...mehr Ideen - weniger Aufwand

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

Machen Sie friktionslose Teleskopkronen wieder fit!

ANZEIGE

www.microtec-dental.de

bohren

Gewinde schneiden

eindrehen, einstellen

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

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

Bitte senden Sie mir das Quick-rep Starter-Set zum Sonderpreis von 125,00 €.**
** Nur einmal pro Labor/Praxis. / zzgl. ges. MwSt. / versandkostenfrei

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

XML, was ist das?

XML ist das standardisierte Datenformat zur Darstellung hierarchisch strukturierter Daten für den plattformübergreifenden Datenaustausch. Gerade für die elektronische Abrechnung zwischen Zahnarzt und Labor ab 2012 kommt XML zum Einsatz. Unser Autor Thomas Burgard gibt eine fundierte Einführung.

XML steht für „Extensible Markup Language“ und heißt übersetzt „Erweiterbare Auszeichnungssprache“. XML ist also keine Programmiersprache, sondern eine textbasierte Markierungssprache. XML basiert auf „SGML“ (Standard Generalized Markup Language). SGML wurde 1969 speziell für die Beschreibung von anderen Sprachen entwickelt und erst 1986 standardisiert. 1998 hat das World Wide Web Consortium (W3C) die erste Spezifikation von XML veröffentlicht. Prinzipiell gilt: XML ist ein Universal-Datenformat und kann für den plattform- und implementationsunabhängigen Datenaustausch zwischen verschiedenen Computersystemen verwendet werden. XML ist das standardisierte Datenformat zur Darstellung hierarchisch strukturierter Daten und liefert für diese Daten strukturelle und semantische Informationen. Man kann auch einfach sagen, dass XML Daten für Daten liefert.

Ein XML-Dokument besteht immer aus sogenannten ASCII-kodierten (lesbare Textzeichen) Textzeichen und besitzen die Dateiendung .xml. Binärdaten werden in einem XML-Dokument prinzipiell nicht gespeichert. Für eine Anwendungssoftware bedeutet das: Liegt ein fehlerfreies XML-Dokument vor, kann mittels beliebiger Programmiersprache eine Datenstruktur generiert und diese dann mit einem anderen Computersystem standardisiert ausgetauscht werden. XML ist somit ein sehr mächtiges Datenformat und wird deshalb auch in den meisten Softwareanwendungen zur Datenstrukturierung eingesetzt. Durch die Standardisierung von XML sind viele Applikationen und Bibliotheken für die Softwareentwicklung entstanden und erleichtert die Entwicklungsarbeit der Softwareentwickler erheblich.

Was ist XML nun genau?

1. Markierung

Wie oben bereits beschrieben, ist XML eine Markierungssprache.

Was bedeutet nun Markierung genau? Markierung besteht aus sogenannten „Tags“ bzw. „Tokens“, die dem markierten Text bzw. Textinformationen zur Veränderung des Aussehens oder der Bedeutung hinzugefügt werden. Die Tags teilen der Softwareanwendung mit, wie mit der markierten Information umgegangen wird. Eine Anwendung von XML ist die weiterentwickelte Markierungssprache des World Wide Web (WWW), der sogenannten „Extensible Hypertext Markup Language“ (X)HTML. Mit (X)HTML werden die Inhalte von Webseiten für das Internet formatiert bzw. markiert. Hier soll ein kleines Beispiel für das Verständnis dienen.

Der folgende standardisierte (X)HTML5-Code teilt einem HTML-Interpreter im Browser (z. B. Mozilla Firefox) mit, wie eine Webseite aufgebaut ist und wo die entsprechenden Inhaltsinformationen zu finden sind. Außerdem wird eine Überschrift auch als Überschrift der ersten Hierarchie markiert:

```
<html>
<head>
  <title>Das ist der Titel der Webseite</title>
</head>
<body>
  <h1>Das ist die Überschrift</h1>
</body>
</html>
```

In diesem einfachen, aber fundamentalen Beispiel kann man gut erkennen, was die Markierungstags (z. B. <h1></h1>) genau bedeuten. Zuerst ist es wichtig zu wissen, dass jede Textinformation zwischen einem Anfangs- und Endtag steht. Das ist sehr wichtig für die Anwendersoftware, denn der (X)HTML-Interpreter kann somit das Ende der markierten Information finden. Die Tags können natürlich verschachtelt werden, z. B. <head><title>Das ist der Titel der Webseite</title></head>, hier steht der Tag <title> direkt nach dem Tag <head>. Jeder Tag beginnt mit einer geöffneten spitzen Klammer „<“ und endet mit einer

geschlossenen spitzen Klammer „>“. Das Endtag beginnt immer mit den Zeichen „/>“. Dies verlangt der (X)HTML-Standard und darf vom Programmierer nicht verletzt werden, da es sonst zu Interpretationsfehlern kommt.

In diesem Beispiel werden also die Informationen so markiert, dass der (X)HTML-Interpreter die Inhaltsinformationen hierarchisch und optisch formatieren kann. (X)HTML als weiterentwickeltes HTML ist somit für die Anzeige der Informationen zuständig.

2. XML für die Beschreibung von Inhaltsinformationen

XML ist dann für die „Beschreibung“ der Inhaltsinformationen zuständig. Auch hier soll ein einführendes Beispiel dem Verständnis dienen. Das folgende Beispiel soll Kontaktadressen von Angestellten in einem Unternehmen beschreiben. Die Kontaktdaten sollen in der XML-Datei „firma-kontaktdaten.xml“ gespeichert und von einer Anwendersoftware verarbeitet werden:

```
<!-- Datei: firma-kontaktdaten.xml -->
<!-- Hier sind alle Angestellten der Firma gespeichert -->
<?xml version=„1.0“?>
<!DOCTYPE angestellte SYSTEM
„angestellte.dtd“>
<angestellte>
  <kontaktadresse>
    <nachname>Mustermann</nachname>
    <vorname>Max</vorname>
    <abteilung>Vertrieb</abteilung>
    <telefon art=„mobil“>12345</telefon>
    <email>max.mustermann@firma.de</email>
  </kontaktadresse>
  ...
  ...
</angestellte>
```

Die Anwendungssoftware kann die Datei „firma-kontaktdaten.xml“ lesen, serialisieren und über das Firmennetzwerk zu anderen Computern senden bzw. empfangen. Die Anwendungssoftware kann außerdem nach Empfang der XML-Datei diese wieder zum Lesen öffnen und mittels der dort

gespeicherten XML-Markierungen die Kontaktdaten der Angestellten ohne Probleme herauslesen und z. B. in einem Fenster anzeigen oder in einer Datenbank persistent speichern.

Prinzipiell gilt: Jede XML-Datei beginnt mit dem „Prolog“ (<?xml version=„1.0“?>), in der die XML-Version beschrieben wird und aus sogenannten „Elementen“ (Minimum ist ein Element). Die Elemente können ineinander verschachtelt werden. Groß- und Kleinschreibung ist zu beachten. Jedes Element hat einen Start-Tag und einen Ende-Tag. Start-Tags folgen der Form <NAME>, Ende-Tags der Form </NAME>, wobei NAME ein Platzhalter für einen beliebigen Typ eines Tags ist. Hier ein Beispiel für ein Element:

```
<email>max.mustermann@firma.de</email>
```

In einem besonderen Fall können die Elemente auch zusammengefasst werden. Hier ein Beispiel: <email /> und ist gleichbedeutend zu <email></email>

Kommentare werden zwischen <!-- und --> geschrieben und können beliebig oft im XML-Dokument auftauchen.

Die Zeile <!DOCTYPE angestellte SYSTEM „angestellte.dtd“> beschreibt die „Dokumententyp-Definition“ und teilt dem XML-Prozessor mit, dass das XML-Dokument nach den Regeln in der Datei „angestellt.dtd“ folgen soll. Ein XML-Dokument kann verschiedene Zustände haben:

- Ein XML-Dokument ist wohlgeformt (well-formed), wenn es die syntaktischen Regeln von XML einhält.
- Ein XML-Dokument ist gültig (valid), wenn es wohlgeformt ist und alle Regeln der Dokumententyp-Definition (DTD) einhält.

Wohlgeformte und validate XML-Dokumente

Ein „wohlgeformtes“ XML-Dokument beinhaltet prinzipiell einen fehlerfreien XML-Code, d. h. alle Elemente sind mit dem richtigen „Tag“ beendet und die korrekte Syntax ist eingehalten.

Ein „valides“ XML-Dokument benötigt in jedem Fall eine DTD. Die XML-Datei kann somit nach den Regeln der DTD auf Korrektheit geprüft werden. Ist das Ergebnis dieser Prüfung positiv, ist die XML-Datei validiert. Ein XML-Dokument besteht aus dem Prolog, genau einem Element (mit verschachtelten Elementen) und beliebig viele Kommentare, Verarbeitungsanweisungen (PIs, Processing Instructions) und Trennzeichen (space, Carriage Return, Line feed, Tab).

Was bedeutet DTD?

Die Dokumententyp-Definition, abgekürzt DTD, ist die Grundlage

für jedes XML-Dokument und definiert die exakte Struktur, Anordnung und den Inhalt. In der DTD sind also die Regeln für das XML-Dokument definiert. Des Weiteren werden in der DTD auch sogenannte Attributwerte definiert. Eine DTD ist wiederum im ASCII-Zeichensatz formatiert und kann als separate Textdatei mit der Endung „.dtd“ auch einfach gelesen und interpretiert werden. Im obigen Beispiel heißt die DTD-Datei „angestellte.dtd“.

Der Aufbau der DTD sieht wie folgt aus:

```
<!ELEMENT angestellte (kontaktadresse)
<!ELEMENT nachname (#PCDATA)
<!ELEMENT vorname (#PCDATA)
<!ELEMENT abteilung (#PCDATA)
<!ELEMENT telefon (#PCDATA)
<!ELEMENT email (#PCDATA)
<ATTLIST telefon art (mobil|fest)
#REQUIRED>
```

Attributwerte in einer XML-Datei und deren Definition in der DTD: In unserem Beispiel ist das Element <telefon> mit dem Attributwert art=„mobil“ ausgestattet: <telefon art=„mobil“>12345</telefon>

Dieses Attribut mit den möglichen Werten (mobil oder festnetz) muss ebenfalls in der DTD definiert werden:

```
<ATTLIST telefon art (mobil|festnetz)
#REQUIRED>
```

In unserem Beispiel muss das Attribut „art“ mit dem Wert „mobil“ oder „festnetz“ zwingend angegeben werden.

Fazit

XML hat sich in den letzten Jahren als Markierungssprache für Dateninhalte durchgesetzt und wird gerade für den plattform- und implementationsunabhängigen Datenaustausch zwischen verschiedenen Computersystemen sehr stark eingesetzt. XML ist sehr einfach zu erlernen und für Softwareentwickler einfach zu implementieren. Es gibt viele und sehr leistungsfähige Softwarewerkzeuge auf dem Markt, mit denen die tägliche Arbeit mit komplexen Datenstrukturen um ein Vielfaches vereinfacht wird. Gerade wegen der Einfachheit und der Standardisierung wird XML in der Informatik gerne für den elektronischen Datenaustausch bevorzugt und hat sich im Prinzip durchgesetzt, ab 2012 auch in der elektronischen Abrechnung für Zahnärzte und Dentallabore. **ZT**

ZT Adresse

Thomas Burgard
Dipl.-Ing.(FH) Softwareentwicklung & Webdesign
www.burgardsoft.de



ANZEIGE

64 Bit ... mit XML-Modul

LABOR EXPRESS

Die Abrechnungs-Software für das Dental-Labor

Der Service stimmt!

CD anfordern!
kostenlos testen

BEYCODENT

Wolfsweg 34 • D-57562 Herdorf

12a02

Jetzt informieren:
Telefon: 02744 / 920837

www.dental-laborsoftware.de

Die Dokumententyp-Definition, abgekürzt DTD, ist die Grundlage

Die vielen kleinen Helfer in der Prothetik

Der Alltag des Zahntechnikers ist einem ständigen Wandel und einer rasanten Weiterentwicklung unterworfen. Neue Materialien, Technologien sowie weiterentwickelte Geräte sind stete Herausforderungen. Zahntechniker müssen sich gegenwärtig und in Zukunft mit sich ändernden Gegebenheiten auseinandersetzen. Die Vielschichtigkeit dieses Berufsbildes ist eine Aufgabe, die nur mit einer Vielzahl von Geräten, vor allem Kleingeräten, gelöst werden kann.

Grundlage unseres täglichen Strebens sollte der Wille zur absoluten Präzision sein; Ziel unserer Arbeit ist, dem Zahnarzt und Patienten stets eine optimale prothetische Leistung zu bieten. Die Tücke liegt bekanntlich im Detail. Erste Aufgabe ist es, Ar-

sichtlich angebracht. Jeder ist verpflichtet, sich daran zu halten, denn nur so ist die geforderte Präzision zahntechnischer Arbeiten zu erreichen. Das Schlüsselwort ist hierbei „Modernes Qualitätsmanagement“. Tägliche Helfer im Labor sind dabei auch die Kleingeräte. Wie

Kunststoffprothese herzustellen, ist die Verwendung eines Messschiebers nötig (Abb. 5). Patientendaten werden zielsicher ermittelt und in zahntechnische Hilfsmittel übertragen (Abb. 6). Kunststoffpulver und -flüssigkeit werden exakt abgewogen und die Verarbeitungs-

Gusschleuder eine zentrale Rolle für die Passgenauigkeit und die Qualität. Ständiger Begleiter des Zahntechnikers in der Edelmetallabteilung ist der Tasterzirkel zur Ermittlung der Materialstärke (Abb. 7). Ein weiteres wichtiges Utensil für den Zahntechniker

ANZEIGE



Neue Modellherstellungskurse 2012

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



Abb. 1: Gipswaage. – Abb. 2: Dosierwaage. – Abb. 3: Smartbox für Gips. – Abb. 4: Smartbox für Einbettmasse. – Abb. 5: Messschieber. – Abb. 6: Artex Artikulator mit HIP Mount. – Abb. 7: Tasterzirkel. – Abb. 8: Wasserbad.

beitsprozesse aufzuschlüsseln und zu normen. Jeder Mitarbeiter muss nachvollziehen können, welches Material auf welche Art und Weise am besten zum Einsatz kommt. Zeiten, in denen Materialien nach Gefühl und Schätzen verarbeitet werden, sollten endgültig der Vergangenheit angehören. Alle am Arbeitsprozess Beteiligten müssen sicher mit den

so oft im Leben sind es die kleinen Dinge, die das große Ganze ausmachen.

Helfer für die prothetischen Arbeiten

Das Modell ist die wichtigste Grundlage jeder prothetischen Arbeit und muss dementsprechend präzise angefertigt wer-

zeit eingehalten. In der Gusstechnik spielt ein übersichtlich zu programmierender Vorwärmofen und ein genau auf die richtige Gießtemperatur einstellender und leicht zu bedienender Gussautomat bzw. eine

ist das Wasserbad. Dieses ist sehr nützlich, um Wachse in definierter Temperatur zu erwärmen und eine Überhitzung zu vermeiden (Abb. 8). Es versteht sich von selbst, dass alle Materialien entsprechend ihrer An-

„Bedeutung bei der Anschaffung von Kleingeräten haben die Aspekte Bedienerfreundlichkeit, Genauigkeit sowie Langlebigkeit.“

ihnen anvertrauten Materialien umgehen, deren Verarbeitungsanleitungen kennen und einhalten. Das Gleiche trifft auf die Handhabung der im Labor vorhandenen Geräte zu. Deren Einsatzgebiete und Bedienung müssen beherrscht werden. Mischungsverhältnisse, Verarbeitungstemperaturen, Geräteeinstellungen etc. werden in Tabellen erfasst und für jeden Mitarbeiter sichtbar und über-

den. Jeder weitere Arbeitsschritt wäre vergebliche Mühe auf dem Weg zum optimalen Zahnersatz. Abwiegen von Gips, Abmessen von Flüssigkeit, Einhalten der Anrührzeit und einwandfrei arbeitende Geräte gehören dazu. Kleingeräte, die uns dabei zur Verfügung stehen, sind Gipswaage (Abb. 1), Dosierwaage (Abb. 2) und Smartbox (Abb. 3 und 4). Um eine passgenaue

forderungen gelagert werden; bestenfalls in einem Temperaturschrank.

Fazit

Bedeutung bei der Anschaffung von Kleingeräten haben die Aspekte Bedienerfreundlichkeit, Genauigkeit sowie Langlebigkeit. Alle Kleingeräte müssen kontrollierbar und genormt sein. Überdies werden die Geräte in regelmäßigen Abständen gewartet und geeicht, um zuverlässig arbeiten zu können. So gerüstet, steht einem erfolgreichen Arbeiten ohne unliebsame Überraschungen nichts mehr im Wege. Misserfolge werden weitestgehend vermieden und vorausschauendes, zielsicheres Arbeiten macht allen Beteiligten mehr Spaß. Denn wer hat in der Prothetik – wie überall – nicht gern Erfolg? **ZT**

ZT Adresse

ZTM Uwe Seebacher
Lorenz Dental Leipzig
GmbH & Co. KG
Otto-Schmidt-Str. 22
04425 Taucha
Tel./Fax: 034298 140162
u.seebacher@dental-labor-lorenz.de
www.lorenz-dental.de



ANZEIGE

Sattelstühle – sattelfest sitzen

- Großer Arbeitsradius
- Mit den Beinen dirigieren
- Von A nach B rollen
- Gesund aufrecht sitzen
- Durchblutungsfördernd
- Rückenschonend

14 TAGE GRATIS TESTEN

Hotline für Testanforderung: 0800-5639 000



LÖW ERGO
Die Arbeitsplatzergonomen

Bahnhofstraße 34
D-64720 Michelstadt i. Odw.
Tel.: +49 (0) 6061 2741
Fax: +49 (0) 6061 2742
info@loew-ergo.com
www.loew-ergo.com



Verträgliche Gipse

Die Firma BRIEGELDENTAL empfiehlt jedem Zahntechniker auf gesundheits-schonenden formaldehydfreien Gips umzusteigen.

Formaldehyd ist ein farbloses wasserlösliches giftiges Gas, das bei unvollständigen Verbrennungen entsteht und einen stechenden giftigen Geruch hat. Es wird als Ausgangsbasis bei der Herstellung von Kunststoffen, Klebern und Chemikalien eingesetzt.

lastet. Dies kann mit der Zeit zu Allergien, Reizungen der Haut und zu Atemwegserkrankungen führen. BRIEGELDENTAL hat mit formaldehydfreien Gipsen bereits große Erfolge erfahren. Das Unternehmen wurde vor vier Jahren, mit der Vision Dentalgipse zu revolutionieren, ge-

gründet. In vielen herkömmlichen Dentalgipsen war und ist ein geringer Anteil an Formaldehyd nachweisbar. Da der Zahntechniker im Laboralltag immer wieder mit bedenklichen reizenden und sogar hoch giftigen Werkstoffen in Berührung kommt, hat es sich BRIEGELDENTAL zur Aufgabe gemacht, einen Beitrag für eine informative und gesündere Zahntechnik zu leisten. Auf das Problem der formaldehydbelasteten Gipse stieß das Unternehmen durch Zufall. Als Proben verschiedener Gipse, die auf dem Dentalmarkt angeboten wurden, von einem unabhängigen Analyselabor genommen und getestet wurden, fiel die Belastung in den Gipsen auf. BRIEGELDENTAL veranlasste Tests und stellte die Produktion auf formaldehydfreie Gipse um. Damit war die Idee geboren und die Firma hatte erstmalig diese schadstoffarmen „Biogipse“ am Markt platziert. Sowohl damals als auch heute sorgte diese Idee für Wirbel in der Dentalbranche. Anfangs belächelt, sprach der Erfolg auf dem Dentalmarkt jedoch für sich selbst. Im Onlineshop www.gesundezahntechnik.de kann ab sofort jeder Zahntechniker selbst die Testergebnisse der formaldehydfreien Gipse abrufen. **ZT**



Formaldehyd ist jedoch auch in herkömmlichen Dentalgipsen enthalten. Bei der Weiterverarbeitung der Gipsmodelle, zum Beispiel beim Trimmen und Beschleifen, kann Formaldehyd wiederum durch Hitze und hohe Schleiftemperaturen freigesetzt werden. Dadurch wird der Zahntechniker unmittelbar beim Anrühren in der Gipsküche und am Arbeitsplatz gesundheitlich be-

gründet. In vielen herkömmlichen Dentalgipsen war und ist ein geringer Anteil an Formaldehyd nachweisbar. Da der Zahntechniker im Laboralltag immer wieder mit bedenklichen reizenden und sogar hoch giftigen Werkstoffen in Berührung kommt, hat es sich BRIEGELDENTAL zur Aufgabe gemacht, einen Beitrag für eine informative und gesündere Zahntechnik

ZT Adresse

BRIEGELDENTAL
Tegernseer Landstr. 2
82054 Sauerlach
Tel.: 08104 889690
Fax: 08104 6287733
info@gesundezahntechnik.de
www.gesundezahntechnik.de

CAD/CAM-System

Das CAD/CAM-System 5-TEC ist mittlerweile zum Klassiker der Südtiroler Firma Zirkonzahn geworden.



Das 5+1-Achsensystem ist für nahezu alle zahntechnischen Indikationen geeignet. Im Vergleich zu Geräten der Mitbewerber zeichnet sich das CAD/CAM-System durch seine 5-Achsen-Simultan-Frästechnologie, den fairen Preis und findige technische Raffinessen aus. Eine dieser technischen Besonderheiten – und in dieser Hinsicht einzigartig – ist die Luftkühlung.

Es handelt sich hierbei um eine Eisluftkühlung, die beim Fräsen insbesondere von Metallen zum Einsatz kommt. Mit Pressluft wird Kaltluft (-10°C) generiert, die beim Fräsen das Werkstück und die Werkzeuge kühlt. Somit wird die Standzeit der Werkzeuge erhöht und der Verschleiß verringert. Die intelligente, modulare Systemkonzeption garantiert dem Anwender ein CAD/CAM-System, das immer an den neuesten Stand der Technik oder spezifische Laboranforderungen angepasst wird. Die Software wird stetig weiterentwickelt und nach Zahntechnikerlogik konzipiert und kontrolliert. Eine ausführliche Produktpräsentation können Sie auf der Homepage des Unternehmens gratis downloaden. **ZT**

ZT Adresse

Zirkonzahn GmbH
An der Ahr 7
39030 Gais-Südtirol
Tel.: +39 0474 066660
Fax: +39 0474 066661
info@zirkonzahn.com
www.zirkonzahn.com

Kompaktes Sortiment

Das ZENOSTAR Art Module von WIELAND Dental ist eine Lösung für jede Preislage.



Das ZENOSTAR Art Module stellt ein kompaktes und wirtschaftliches Sortiment dar, das die Möglichkeit bietet, die ZENOSTAR Restauration kunstvoll zu verschönern.

Das Set setzt sich aus folgenden Massen zusammen:

4 Bodystains A – D, 16 Malfarben sowie für die Einschichttechnik

die Uni-Massen Light und Intense. Die Sprayglasur ZENOSTAR Magic Glaze und die herkömmliche Glasurmasse mit den zugehörigen Anmischflüssigkeiten runden das Set ab.

Die Einsatzgebiete des ZENOSTAR Art Moduls reichen von monolithischen ZENOSTAR Restaurationen über Cut-Back-

Verfahren bis hin zur Einschichttechnik.

Merkmale

- Wirtschaftlich, da wenige Ausgangsmaterialien für viele Anwendungen
- Hohe Standfestigkeit der Malfarben
- Sprayglasur garantiert sicheren Auftrag auf polierten Kaufläichen
- Perfekte Handlungseigenschaften, sehr gutes Brennverhalten
- Brennstabile Opaleszenz **ZT**

ZT Adresse

WIELAND
Dental + Technik GmbH & Co. KG
Schwenninger Str. 13
75179 Pforzheim
Tel.: 07231 3705-0
Fax: 07231 357959
info@wieland-dental.de
www.wieland-dental.de



Mit Frank Dental haben Zahntechniker den richtigen Dreh für die präzise, schnelle und sichere Bearbeitung von NEM-Teleskopen. Durch die innovativen Parallelfräser lassen sich bei sehr hoher Drehzahl mit mehr als 30% Zeitersparnis glatte Oberflächen erzielen, die anschließend mit dem zugehörigen Schleifkörper auf Hochglanz gebracht werden.

Als kostengünstige Alternative zu Teleskopen aus Gold rücken NEM-Legierungen immer mehr in den Mittelpunkt des Laboralltags. Materialhärte und Eindringwiderstand von NEM stellen allerdings erhöhte Anforderungen an die Frästechnik. Durch den innovativen Spezialschliff der neuartigen NEM-Tele-Parallelfräser von Frank Dental werden bei sehr hoher Drehzahl schnell riefenfreie, glatte Oberflächen erzielt. Der Parallelfräser C.364NEM.Plus/50 eignet sich für Fräsgeräte mit maximal 50.000 U/Min., sein Pendant C.364NEM.Plus/25 wird bei Fräsgeräten mit maximal 25.000 U/Min. eingesetzt. Anschließend wird der Stahlzylinder S.Kolben 0° mit selbstadhäsivem Schleifpapier versehen, um die Oberflächen auf Hochglanz zu trimmen. Frank

Dental bietet zwei attraktive Starter-Sets für Fräsgeräte mit maximal 50.000 U/Min. und 25.000 U/Min.

Aufgrund der Nachfrage im Markt ist neu im Sortiment: der 2° Fräser mit passendem Kolben. **ZT**



ZT Adresse

Frank Dental GmbH
Tölzer Str. 4
83703 Gmund
Tel.: 0800 2002332
kontakt@frank-dental.de
www.frank-dental.de

ANZEIGE



www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

www.zwp-online.at Auch in Österreich und der Schweiz! www.zwp-online.ch

Ästhetik: vorhersagbar und reproduzierbar

Mit dem priti®process hat die pritidenta® GmbH ein neues, vollkommen digitales Herstellungs-konzept für die ästhetisch hochwertige Prothetik entwickelt.

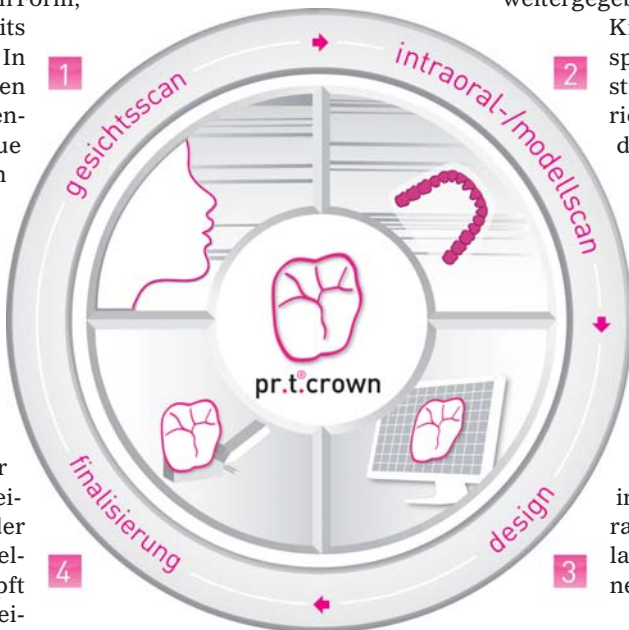
Herzstück des hochinnovativen Prozesses ist der völlig neuartige Kronenrohling für die CAD/CAM-Technologie, die priti®crown. Diese entspricht in Form, Farbe und Funktion bereits dem natürlichen Zahn. In nur vier Arbeitsschritten wird aus dem Kronenrohling eine passgenaue Krone geschliffen, deren ästhetisches Ergebnis exakt vorhersagbar und reproduzierbar ist.

Der ideale priti®process besteht aus vier Arbeitsschritten: Am Anfang steht der 3-D-Gesichtsscan des Patienten. Dann folgt entweder ein Intraoral- oder ein Modellscan. Diese beiden Scans werden auf der Basis offener Schnittstellen miteinander verknüpft und bilden dann eine dreidimensionale Planungsgrundlage für die Konstruktions- und Designphase der vorgefertigten priti®crown. Im vierten Arbeitsschritt erfolgt in einer Schleifmaschine die individuelle Anpassung des Kronenrohlings entsprechend der Designdaten. „Obwohl das digitale Konzept im ersten Moment komplex erscheint, kann der priti®process einfach und effizient in das Leistungsspektrum eines jeden Labors integriert werden“, so Andreas Nitschke, geschäftsführender Gesellschafter der pritidenta® GmbH, und weiter: „Für die Labore bietet sich jetzt die Möglichkeit, ästhetisch hochwertige Restaurationen zu wirtschaftlich überzeugenden Konditionen zu fertigen. Das Keramik-Know-how ist direkt in die Entwicklung und Produktion des Kronenrohlings eingeflossen. Der Herstellungsprozess einer Krone wird beschleunigt, der Material- und Zeiteinsatz reduziert und ein hohes ästhetisches Ergebnis erreicht, ohne die geschliffene Krone aufwendig finalisieren zu müssen – das macht den Gesamtprozess aus.“ Der Einstieg in den priti®process ist weder mit kostspieligen Einstiegsinvestitionen verbunden noch müssen sich die Zahn-techniker in neue Softwareprogramme einfinden. Denn sowohl für die Arbeitsschritte CAD-Konstruktion des Kronenrohlings wie auch für die CAM-Software kann mit bereits bekannten Programmen gearbeitet werden. Der Gesichtsscanner priti®mirror ist in dem digitalen Herstellungsprozess optional.

Komplexer Prozess – einfache Handhabung

Der priti®process konzentriert sich auf das Schleifen eines

mehrschichtigen Kronenrohlings (priti®crown), der dadurch an die individuelle Patientensituation exakt angepasst wird.



vorgaben über ein offenes Übergabeprotokoll an die CAM-Software (zurzeit Hyperdent von Open Mind Technologies) weitergegeben. Diese setzt den

Kronenrohling entsprechend der Konstruktionsdaten in die richtige Position für den Schleifvorgang. Die fertige Krone verfügt über exakt den Farbverlauf, der bei der Planung festgelegt worden ist.

Da der Kronenrohling rein subtraktiv bearbeitet wird, passt sich die fertige Restauration in Transluzenz, Abrasion und Farbverlauf dem Aussehen eines natürlichen Zahns

nahezu optimal an. Ein manuelles Nacharbeiten ist nicht zwingend notwendig. Weitere Add-ons für die CAD-Programme von 3shape und Dental Wings sowie für zusätzliche CAM-Software sind in Vorbereitung.

Zukunft Gesichtsscanner

Im zweiten Quartal 2012 kann der priti®process um die Option des 3-D-Gesichtsscanners priti®mirror erweitert werden. Dieser neuartige Scanner erfasst das gesamte Gesicht des Patienten, sodass gemeinsam mit den Daten aus einem Intraoral- oder Modellscan ein fotorealistisches dreidimensionales Bild entsteht. Zu sehen sind Gesichtsform, Proportionen, Mikrokosmos, Lachen, Hautbild und die

vorhandene Restbeziehung. Das gewünschte prothetische Endergebnis ist bereits vor Beginn der Behandlung am Bildschirm zu sehen. So können Zahn-techniker und Patient gemeinsam das prothetische Ziel erarbeiten.

Da die fertige priti®crown exakt ihrer Planung entspricht, kann der Zahn-techniker zukünftig sicher sein, dass die Krone beim Patienten volle Akzeptanz findet. **ZT**

ZT Adresse

pritidenta® GmbH
Meisenweg 37
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: 0711 320656-12
Fax: 0711 320656-99
info@pritidenta.com
www.pritidenta.com



ANZEIGE

Zirkonzahn® Human Zirconium Technology



Gefräst mit dem CAD/CAM System 5-TEC

100 % KUNSTSTOFF

CAD/CAM SYSTEM 5-TEC

Computergesteuertes
5+1-Achsen-Simultan-Fräsgesät M5
und vollautomatischer
optischer Scanner S600 ARTI

Vielfältiges Indikationsspektrum:
von Kronen und okklusal verschraubten
Brücken über Abutments, Stegen,
Geschoben bis hin zu Inlays/Onlays,
Aufbisschienen, Veneers und Modellen



Natürliche Restaurationen

Das Metallkeramiksystem Vintage MP von SHOFU Dental bietet dank Mikro-Technologie eine zeitgemäße Alternative zu Vollkeramik.

Bei der Planung einer Restauration entscheiden eine Reihe von Faktoren über die fallspezifischen Materialindikationen und deren Auswahl. Der Siegeszug der Vollkeramik ist zwar ungebrochen, weil Patienten vollkeramische Restaurationen bevorzugen, die hinsichtlich der Farbe und Struktur dem Dentin und

eine ästhetische, metallkeramische Reproduktion mit minimalem Aufwand bietet.

Ein neuartiger Fertigungsprozess gleicht die reine Mikrokeramik an den Lichtbrechungsindex des natürlichen Zahnschmelzes und des Dentins an. Eine erhöhte Lichtbrechung der Dentinmassen hat die Eigen-

keramischen Restaurationen realisierbar war.

Die bislang wesentlichsten Nachteile einer Metallkeramik, wie das starke Durchscheinen der Opakerschicht sowie ein insgesamt gröberes ästhetisches Erscheinungsbild, wurden bei Vintage MP durch den Einsatz der „glass-coated pigments“ und der Partikelstruktur ausgeschaltet.

Eine Schlüsselstellung kommt dabei der speziellen Zusammensetzung des Opakers und seiner Abstimmung mit den neu entwickelten Dentinmassen zu. In Verbindung mit den auf die natürlichen Vorgaben abgestimmten Lichtbrechungsindizes bietet das Vintage MP Keramiksystem so die Möglichkeit zur Herstellung hochwertiger Restaurationen.

Die Angleichung des Lichtbrechungsindex erleichtert auch einem weniger versierten Anwender, die lichteoptischen Eigenschaften natürlicher Zähne treffsicher wiederzugeben. Optische Effekte im Inzisalbereich, wie die Wiedergabe eines weißlichen Saums entlang der Inzisalkante, entstehen bei korrekter Wiedergabe der Morphologie durch die ähnliche Lichtbrechung des keramischen Materials von selbst. **ZT**



Zahnschmelz ähnlicher sind, und sicherlich wird sich dieser Trend zukünftig weiter durchsetzen und zum Standard in jedem Dentallabor werden. Dennoch werden heutzutage, trotz der Möglichkeit, hochfeste CAD/CAM-Restaurationen aus Hochleistungskeramiken herzustellen, mehr als 70 Prozent der Restaurationen als konventionelle VMK-Variante gefertigt, insbesondere in Kombination mit NE-Legierungen.

Zeitgemäße Alternative

Mit Vintage MP hat SHOFU ein auf Feldspat basierendes Metallkeramiksystem entwickelt, das eine zeitgemäße Alternative für

schaft, dass ein Großteil des einfallenden Lichtes nicht vom Opaker, sondern bereits in der Dentinschicht gebrochen und gestreut wird. Die Konturen des opakisierten Metallgerüsts werden quasi optisch minimiert. Basierend auf dieser Technologie werden die lichteoptischen Eigenschaften analog der natürlichen Zähne mit minimalem Aufwand einfach und treffsicher wiedergegeben.

Alle üblichen hochschmelzenden Aufbrennlegierungen mit einem empfohlenen WAK-Bereich von 13,6 bis 15,2 – ob Hochgold, Bio oder NE – können bereits mit einer modifizierten 2-Schicht-Technik perfekt mit einer Tiefenwirkung verblendet werden, die bisher nur mit voll-

ZT Adresse

SHOFU Dental GmbH
Am Brüll 17
40878 Ratingen
Tel.: 02102 8664-0
Fax: 02102 8664-65
info@shofu.de
www.shofu.de



Aufbrennfähig

Die neue NEM-Legierung von Goldquadrat bietet optimale technische Eigenschaften.

Quattro Steel soft ist eine hochwertige, aufbrennfähige Nichtedelmetall-Legierung auf Kobalt-Basis. Sie bietet optimale technische Eigenschaften und lässt sich leicht vergießen. Weiterhin überzeugt sie mit sehr gutem Ausarbeitsverhalten sowie einer ausgezeichneten Polierbarkeit. Quattro Steel soft erfüllt alle normativen Anforderungen und ist frei von Nickel und Beryllium. Damit sind eine gute Korrosionsbeständigkeit sowie Biokompatibilität gegeben. Quattro Steel soft eignet sich für die Verblendung von Kronen und Brücken sowie für vollanatomische Versorgung. Diese Nichtedelmetall-Legierung eignet sich besonders gut für die

ANZEIGE

Zahngold/Edelmetalle
Dentallegierungen

ESG Edelmetall-Service
GmbH & Co. KG
Ankauf/Recycling
Edelmetallrückgewinnung

Zahngold.de

ner in allen Bereichen des Prothetikmarktes. Die Produktpalette umfasst die Bereiche CAD/CAM-Technologie, Dentallegierungen, Verblendkeramiken, Galvanotechnik sowie weitere innovative zahntechnische Zu-



Verblendung mit Super-Porcelain EX-3 von Noritake. Die äußerst stabile Verblendkeramik schließt die Sprungbildung bei größeren Restaurationen eben auch auf Nichtedelmetall nahezu aus. Hervorragende Eigenschaften hinsichtlich Opaleszenz und Fluoreszenz bleiben gewährleistet.

Über Goldquadrat

Das Unternehmen Goldquadrat ist Anbieter für hochwertige Prothetik und kompetenter Part-

satzprodukte. Goldquadrat steht mit Kundennähe und Kompetenz an der Seite der Labore und ist Wegbegleiter für digitale Zukunftslösungen. **ZT**

ZT Adresse

GOLDQUADRAT GmbH
Büttnerstraße 13
30165 Hannover
Tel.: 0511 449897-0
Fax: 0511 449897-44
info@goldquadrat.de
www.goldquadrat.de



ein erfolgreiches
jahr 2012

wünscht Ihnen das Team der
ZT ZAHNTECHNIK ZEITUNG!



Meisterlicher Kick-off

Am 26. Oktober 2011 präsentierte dentona den inhouse-Prozess der digitalen Modellherstellung.

Nach der Weltpremiere auf der IDS 2011 in Köln präsentierte dentona den inhouse-Prozess der digitalen Modellherstellung in meisterlicher Umgebung. Die Veranstaltung fand im Heimstadion des FC Borussia Dortmund, dem 83.000 Zuschauer fassenden Signal Iduna Park, statt.

Am Vorabend der Veranstaltung besuchten die Fußballfans unter den Teilnehmern das DFB-Pokalspiel Borussia Dortmund gegen Dynamo Dresden und erlebten im drittgrößten Stadion Europas einen emotionalen Fußballabend mit passendem Spielabschluss für die Heimmannschaft.

Nach dem Cocktailempfang am nächsten Tag begrüßte Carsten Wilkesmann, Vorstand der dentona AG, die Referenten und Teilnehmer offiziell in der Mannschaftskabine des Deutschen Meisters. Mit ständigem Ausblick auf das Stadion ging es dann an die Arbeit. Die Teilnehmer bekamen detailliert den inhouse-Prozess der digitalen Modellherstellung vorgestellt. Dabei wurden zunächst die digitalen Aufnahmeeinheiten, Intraoralkameras sowie Abformscanner, deren Datensätze im dentona-Prozess verarbeitet werden können, vorgestellt. Anschließend stellten Martin Kuske (dentona) und Sonja Ganz (Reichel Zahntechnik) den Prozess der Modellkonstruktion mithilfe des 3D model-designer von dentona vor. Sie erläuterten im Detail, wie aus den Datensätzen der verschiedenen Aufnahmegeräte alternativ ein Pindexmodell oder ein Sägemodell auf der Kunststoff-Sockelplatte dentobase 3D konstruiert wird.

dentona bot den Teilnehmern die gesamte Kompetenz aus Zahntechnik, CAD- und CAM-Softwareentwicklern sowie Maschinenbauern. Die Teilnehmer besuchten im Anschluss an die Präsentation zwei Workshops. In Workshop I (CAD/CAM Hands-on) konstruierten die Teilnehmer unter Anleitung selbstständig mithilfe der CAD-Software 3D



model-designer sowohl Pindex als auch dentobase 3D Modelle. Die Umsetzung der konstruierten CAD-Daten mithilfe der CAM-Software SUM 3D dentona edition wurde den Teilnehmern anschließend von Herrn Ghezzi (CIM system) anschaulich dargestellt. Dabei ging er auch darauf ein, dass diese 5-Achsen CAM-Software optimal für die Umsetzung von Restaurationsdaten geeignet ist.

In Workshop II ging es um die Vorführung der 5-Achsen-Fräsmaschine 3-D vario-mill 5A von dentona. Neben der Liveanfertigung von Zirkon und PMMA-Gerüsten wurden selbstverständlich auch Dentalmo-

delle gefräst. Dabei erläuterte der Maschinenbauer ausführlich die Konstruktion der 5-Achsen-Maschine von dentona und beantwortete im Detail die Fragen der interessierten Teilnehmer. Die Erörterung der wirtschaftlichen Vorteile des inhouse-Fertigungsprozesses bildeten den Abschluss von Workshop II.

Am Ende des Tages waren sich alle einig: Dies war eine meisterliche Veranstaltung, mit vielen neuen Erkenntnissen und der Beantwortung vieler offener Fragen und der Gewissheit, mit dentona als Partner auch für die Zukunft sehr gut gerüstet zu sein. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Str. 27
44227 Dortmund
Tel.: 0231 5556-0
Fax: 0231 5556-900
mailbox@dentona.de
www.dentona.de

Schulungen im Labor

Die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH ermöglicht Fortbildungen im heimischen Labor.

Schon seit einigen Jahren ist die MICHAEL FLUSSFISCH GmbH bekannt für ihre hochwertigen Schulungen in den Bereichen CAD/CAM, Laserschweißen, Verblenden, zahntechnische Abrechnung, Dental fotografie und vieles mehr. Für alle, die nicht ins Dentalforum Hamburg von Flussfisch kommen können, bietet das Unternehmen nun auch Weiterbildungen direkt im eigenen Labor an.

Thematisch können nahezu alle Bereiche abgedeckt werden, die Flussfisch auch in seinem Dentalforum Hamburg anbietet. „Unsere eigens geschulten Mitarbeiter – alles Zahntechniker und Zahntechnikermeister – kommen gerne zu den Kunden ins Labor, um direkt vor Ort Weiterbildungen durchzuführen“, freut sich Unternehmenschefin Michaela Flussfisch. „Die Kursinhalte können ganz nach Wunsch gestaltet werden. Es empfiehlt sich, vorher mit dem Laborteam abzusprechen und dann mit uns festzulegen, welche thematischen Schwerpunkte behandelt werden sollen. Wir sind da völlig flexibel.“ Die Weiterbildungsliste für Kurse, die im Kundenlabor möglich sind, kann auch telefonisch angefordert werden. So können beispielsweise die beliebten 3Shape-Schulungen ganz nach Wunsch auch im Dentallabor als Starter-, User- oder Experten-Kurse durchgeführt werden, entweder in der aktuellen Version oder seit Januar 2012 in der Version 3Shape DentalSystem 2012. Voraussetzung ist, dass ein 3Shape-Scanner vorhanden ist, egal, von welchem Händler er bezogen wurde. Für den Starter-Workshop, bei dem das 3Shape-System erst einmal vorgestellt wird, bringen die Flussfisch-Dozenten bei Be-



darf auch einen Scanner mit. Auch Kurse über Laserschweißtechnik sind direkt im Dentallabor möglich. Dort werden die Basics zum Thema vermittelt – etwa Geräteaufbau und Wartung, Sicherheitsaspekte und praktisches Arbeiten wie Kontrapunktgestaltung, Lasern von Brückengerüsten, Klammerreparaturen, Retentionen und vieles mehr. Ebenso kann ein Galvanokurs problemlos veranstaltet werden. Dabei wird beispielsweise in die Willershäuser-Methode zur Herstellung von Doppelkronen eingeführt. Lediglich das Galvanosystem muss vorab geklärt werden; verwendet werden Produkte von Flussfisch.

Die Teilnehmerzahl pro Kurs sollte nach Möglichkeit nicht über fünf Personen liegen. Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Kurses ein Zertifikat. **ZT**

ZT Adresse

MICHAEL FLUSSFISCH GmbH
Friesenweg 7
22763 Hamburg
Tel.: 040 860766
Fax: 040 861271
info@flussfisch-dental.de
www.flussfisch-dental.de

ches



„Zahntechniker in Kommunikation“

Die Facebook-Fanseite der Zahntechniker-Innung Köln ist erfolgreich gestartet.

Die Zahntechniker-Innung Köln (kurz: ZIK) bietet nun auch eine eigene Facebook-Fanseite. Unter www.facebook.com/zahntechniker.in.kommunikation.zik erhalten alle an Zahntechnik Interessierten die Möglichkeit sich auszutauschen sowie Beiträge, Links, Bilder und Videos rund um das Thema Zahntechnik zu posten. Insbesondere soll so der

Kontakt zu der jungen Zahntechnikergeneration intensiviert werden. Dazu passt, dass das Projekt federführend von jungen Zahntechnikern aus dem Innungsbezirk der Zahntechniker-Innung Köln umgesetzt wurde. Detlef Morbach spricht stellvertretend für das Facebook-Team der ZIK: „Wir freuen uns über die positive Resonanz, die zahlreichen Fans und Besucher. Damit haben wir für den Anfang gar nicht gerechnet, weil wir ja in einem sehr starken regionalen Bezug stehen und mit den Azubis und jungen Zahntechnikern eine sehr kleine und spezielle Gruppe ansprechen. Die Unterstützung und das Vertrauen vom Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit aus dem Vorstand der ZIK war uns dabei sehr wichtig und eine große Hilfe.“ Obermeister Klaus Bartsch er-

gänzt zu den Zielen des Projektes: „Wir sehen uns in unserer Innung auch in der Verantwortung, besonders die jüngere Generation anzusprechen und in Kontakt zu bleiben. Facebook bietet uns wegen der hohen Akzeptanz eine einfache und günstige Möglichkeit.“ Wer mehr über die Öffentlichkeitsarbeit der ZIK erfahren möchte, findet Informationen auf der Internetseite der Zahntechniker-Innung Köln. **ZT**

ANZEIGE

picodent
qualität pur, bewusst innovativ.

Neue Modellherstellungskurse 2012

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

ZT Adresse

Zahntechniker-Innung Köln
Körperschaft des Öffentlichen Rechts
Hauptstraße 39
50859 Köln
Tel.: 0221 503044
Fax: 0221 503046
info@zik.de
www.zik.de

„Glanzlicht der Wirtschaft“

Dentaurum engagiert sich ehrenamtlich für gemeinnützige Organisationen.

Die Dentaurum-Gruppe hatte 2011 wirklich allen Grund zum Feiern: Rund um das 125. Firmenjubiläum fanden zahlreiche einzigartige Veranstaltungen statt, wie z. B. die großartige

Centrum Pforzheim. Als krönenden Abschluss dieses besonderen Jahres erhielt das Ispringer Dentalunternehmen kürzlich zwei Auszeichnungen, auf die es besonders stolz ist.

nen im In- und Ausland. In diesen Tagen bekamen die Aktionsgemeinschaft Drogen Pforzheim e.V. und die Lilith-Fachberatungsstelle jeweils einen Scheck in Höhe von 2.000 Euro



V.l.n.r.: Axel Winkelstroeter (Geschäftsleitung Dentaurum-Gruppe), Harald Stichel (Gesamtleitung AG Drogen), Wolfgang Schindhelm (1. Vorsitzender AG Drogen), Maité Frey (Vorsitzende Lilith Beratungsstelle), Angela Blonski (Leiterin Lilith Beratungsstelle), Mark S. und Petra Pace (Geschäftsleitung Dentaurum-Gruppe).

Gala-Jubiläumsfeier für Mitarbeiter, Freunde und Geschäftskollegen, der erfolgreiche Implantologie-Kongress auf Malta und kürzlich das Kieferorthopädie-Symposium mit erstklassigen Referenten im Congress

Es wurde beim Wettbewerb der Sparkasse Pforzheim Calw, an dem sich 360 Firmen beteiligt hatten, als eines der „Glanzlichter der Wirtschaft 2011“ ausgezeichnet. Ebenso wurde der Dentaurum-Gruppe der Medienpreis 2011 der Pforzheimer Zeitung (PZ) verliehen. In einer öffentlichen Abstimmung wählten die PZ-Leser Dentaurum zum besten Unternehmen der Region. Diese Anerkennungen verdeutlichen erneut, wie erfolgreich und beliebt das Familienunternehmen ist.

Doch bei all dem Glanz des Jubiläumsjahres werden aber auch diejenigen nicht vergessen, die auf Hilfe und Spenden angewiesen sind. Den Gesellschaftern der Dentaurum-Gruppe, Mark S. Pace, Axel Winkelstroeter und Petra Pace, liegt soziales Engagement besonders am Herzen und jährlich unterstützen sie zahlreiche Organisatio-

überreicht. Die AG Drogen ist eine gemeinnützige Einrichtung der ambulanten Jugend- und Drogenhilfe für Pforzheim und den Enzkreis, die u. a. verschiedene Projekte im Bereich der Prävention betreibt. Mit der finanziellen Unterstützung wird z. B. das Projekt FreD (Frühintervention für erstauffällige Straftäter) unterstützt. Hier werden Gruppenveranstaltungen für junge Menschen angeboten, die erstmals wegen Konsum illegaler Drogen bei der Polizei auffällig werden. **ZT**

ZT Adresse

DENTAURUM GmbH & Co. KG
Turnstraße 31
75228 Ispringen
Tel.: 07231 803-0
Fax: 07231 803-295
info@dentaurum.de
www.dentaurum.de



Deutscher Standard

ZTM Martin Steiner engagiert sich für den Aufbau eines professionellen Dentallabornetzwerkes im Ausland.

Besonders kleine und mittelständische Dentallabore in Deutschland stehen zunehmend unter wirtschaftlichem Druck. Zahntechnikermeister Martin Steiner nutzte die langjährigen Erfahrungen seines eigenen Dental Labors, um mit dem Deutschen Dental Service Weiterstadt (ddsw) ein Netzwerk mit professionellen Dental-Großlaboren im Ausland aufzubauen, die günstigen Qualitätszahnersatz nach deutschen Standards fertigen.

Martin Steiner weiß, dass sich viele Labore scheuen, selbst im Ausland fertigen zu lassen. ddsw legt den Fokus auf perfekte Fertigungsqualität und verzichtet dabei auf hohen Verwaltungsaufwand, um deutschen Dentallaboren günstige Einkaufspreise als Großabnehmer bieten zu können. Dabei übernimmt ddsw die komplette Abwicklung der Versand- und Zollformalitäten und sorgt mit qualifizierten Zahntechnikern in Weiterstadt in jedem Auftragschritt für eine professionelle Qualitätskontrolle und die Einhaltung der hohen deutschen Qualitätsstandards. Der ddsw Labor-Service funktioniert einfach, schnell und effizient. Die deutschen Labore schicken ihre Arbeitsmodelle mit Auftragsbeschreibung an ddsw

nach Weiterstadt und erhalten in der Regel bereits wenige Tage später die Arbeiten in hoher Qualität zurück. So können die La-



bore ihre Zahnärzte und deren Patienten zeitnah zu besonders günstigen Laborpreisen zufriedenstellen und die eigene Wirtschaftlichkeit sichern. **ZT**

ZT Adresse

Deutscher Dental Service Weiterstadt
Büttelborner Weg 1
64331 Weiterstadt
Tel.: 06150 1818928
Fax: 06150 1860960
info@dds-weiterstadt.de
www.dds-weiterstadt.de

Gelungenes Geschäftsjahr

dentaltrade ist mit der Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 äußerst zufrieden.

Der Bremer Zahnersatzanbieter dentaltrade entwickelte sich im vergangenen Geschäftsjahr sehr positiv und blickt optimistisch auf 2012. Mit einem umfassenden Leistungsspektrum für hochwertige Prothetik aus internationaler Produktion zu fairen Preisen hat dentaltrade seine Position am Dentalmarkt weiter ausgebaut. Als wichtige Meilensteine werden im Hause dentaltrade die erfolgreichen TÜV-Zertifizierung EN ISO 13485:2003 + AC 2007 sowie das Zertifikat nach DIN EN ISO 9001:2008 und die erfolgreiche TÜV Service tested Zertifizierung betrachtet. Bestens aufgestellt mit verstärktem Management-Board mit dem neuen Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg und reichlich Rückenwind startet dentaltrade in das Jubiläumsjahr 2012. So steht dentaltrade seit zehn Jahren für Kompetenz in puncto Zahnersatz aus internationaler Produktion, verbunden mit einem erstklassigen Service. Mit dem Erfolgskonzept hat dentaltrade während der zurückliegenden Dekade vielen Tausend Patienten zu einem strahlenden Lächeln verholfen und Behandler mit Qualitätszahnersatz zu fairen Preisen überzeugt. „Mit unserem Full-Service-

Plus Konzept decken wir die gesamte zahntechnische Leistungspalette und zwar zu so günstigen Konditionen, dass Behandler deutliche Umsatzsteigerungen generieren können“, unterstreicht dentaltrade Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg – etwa mit dem Januar Special, das Behandlern während des gesamten Monats Januar 2012 eine Rabat von 12 Prozent bietet. **ZT**



dentaltrade Geschäftsführer Dr. Olaf Perleberg.

ZT Adresse

dentaltrade GmbH & Co. KG
Grazer Str. 8
28359 Bremen
Tel.: 0421 247147-0
Fax: 0421 247147-9
service@dentaltrade.de
www.dentaltrade-zahnersatz.de



ANZEIGE

WHITE DISCS/FRÄSER

ENTSCHEIDUNG FÜR QUALITÄT UND SERVICE: ■ Legierungen ■ Galvanotechnik ■ Discs/Fräser ■ Lasersintern ■ Experten für CAD/CAM und 3Shape

+49 (0) 40 / 86 07 66 • www.flussschiff-dental.de

since 1911
FLUSSSCHIFF

Arbeitsschutz und professionelles Auftreten

Der Verband medizinischer Fachberufe e.V. veranstaltet am 17. März 2012 in Bad Nauheim seinen dritten Azubi-Tag Ost.

Arbeitssicherheit, Umgang mit Notfallpatienten, Tipps für die Textverarbeitung, professionelles Auftreten und effektives Lernen – das Themenspektrum des dritten Azubi-Tages Ost am 17. März 2012 in der Carl-Oelemann-Schule der Landesärztekammer Hessen in Bad Nauheim ist vielfältig. Das ganztägige Programm richtet sich an auszubildende Medizinische, Zahnmedizinische und Tiermedizinische Fachangestellte und spiegelt die Anforderungen an diese Ausbildungsberufe in Arzt-, Zahnarzt- und Tierarztpraxen wider.

„Unsere Fortbildungstage kommen bei unserem Berufsnach-

Kooperationspartner gewinnen konnten, wertet diesen Tag besonders auf.“

In vier Zeitblöcken kann der Berufsnachwuchs aus sieben bis acht parallelen Seminaren wählen. Die Referenten informieren darin auch über berufliche Perspektiven nach der Ausbildung, geben Einblicke in die Anforderungen sowie den Ablauf von praktischen Prüfungen und diskutieren das Thema: Was gehört noch zur Ausbildung – wo fängt Mobbing an?

Auszubildende aus Arztpraxen können sich zudem in Injektionstechniken, im Wundmanagement und im Abrechnungswesen üben. Seminare für angehende Zahnmedizinische Fachangestellte beschäftigen sich mit Angstpatienten, Instrumentenaufbereitung und Qualitätsmanagement. Aus der Veterinärmedizin stehen die Themen Endokrinologie, Reptilienhaltung, Wundversorgung beim Kleintier und Verhaltenstherapie zur Auswahl. Im Bereich Zahntechnik geht es um Basics der zahntechnischen Abrechnung und um Kieferanomalien.

Anmeldung, Kontakte und alle weiteren Informationen finden Sie unter www.vmf-online.de.

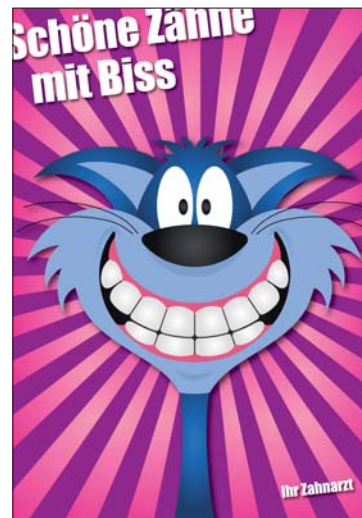
Im Preis von 40 Euro für Verbandsmitglieder und 50 Euro für Nichtmitglieder ist die Verpflegung enthalten. Gruppenrabatte sind möglich. **ZT**

ZT Adresse

Verband medizinischer Fachberufe e.V.
Bissenkamp 12-16
44135 Dortmund
Tel.: 0231 556959-0
Fax: 0231 553559
info@vmf-online.de
www.vmf-online.de

Comic-Poster für das Labor

Ab sofort ist eine neue Hochglanzposter-Reihe mit witzigen Comicmotiven erhältlich.



Comics als Labordekoration?! Nach dem großen Erfolg der ersten Hochglanzposter-Trilogie „Schöne Zähne – Schönes Lächeln“ mit Covermotiven der Fachzeitschrift *cosmetic dentistry*, die sich außerordentlich großer Beliebtheit erfreuen und die auch weiterhin erhältlich sind, bietet die OEMUS MEDIA AG ab sofort eine komplett neue

Posterreihe zur kreativen Laborgestaltung an. Diesmal sind es vier lustige Comic-Poster mit den Motiven Hund, Katze, Haifisch und Vampir, die in der gewohnt hochwertigen Qualität als Hochglanzposter im A1-Format (594 x 840 mm) erhältlich sind. Das Einzelposter ist zum Preis von 29 €, das Comic-Poster-Quartett für 89 € und die Trilogie „Schöne

Zähne – Schönes Lächeln“ wie bisher für 69 € jeweils zzgl. MwSt. + Versandkosten erhältlich. **ZT**

ZT Adresse

OEMUS MEDIA AG
Bestellung:
grasse@oemus-media.de



ANZEIGE

Zahngold.de

**ESG-Ankauf von
Dentallegierungen/
Edelmetallen**

Zahngold.ch

wuchs gut an – auch wenn sie an einem Samstag angeboten werden“, erklärt Jutta Hartmann, 1. Vorsitzende des Landesverbandes Ost des Verbandes medizinischer Fachberufe e.V., und ergänzt: „Die Jugendlichen haben hier nicht nur die Möglichkeit, ihre Erfahrungen mit Gleichaltrigen aus anderen Berufsschulen auszutauschen, sondern können sogar in Seminare anderer Medizinbereiche hineinschnuppern. Dass wir die Landesärztekammer, die Landes Zahnärztekammer und die Landestierärztekammer Hessen als

Erfolgreiche QS-Prüfung

Kunden verlassen sich auf geprüfte Qualität des Dentallabors Segeberg.

Zufriedenheit und Sicherheit von Zahnarzt sowie Patient haben für Dentallabor Segeberg absolute Priorität. Um höchste Qualitätsanforderungen zu erfüllen, gestaltet und dokumentiert das Labor seine Prozesse nach den Anforderungen des Qualitätssicherungskonzeptes QS-Dental. Dieses steht für einen umfassenden Qualitätsbegriff mit Exklusivmerkmalen des VDZI. Kunden wird konstant eine Belieferung mit geprüften zahntechnischen Produkten garantiert.

Am 13. Dezember 2011 wurde im Auftrag des VDZI die Erfüllung der Anforderungen an das QS-



Der Geschäftsführer Klaus Varain (l.) mit Christoph Mehrpahl, Organisationsberater und Qualitätsmanager Zahntechnik.

Dental-Konzept im Labor eingehend geprüft, sodass einer Ertei-

lung des Zertifikats nichts im Wege steht. Die erfolgreiche Umsetzung bei Dentallabor Segeberg wurde maßgeblich begleitet und gesteuert von Christoph Mehrpahl, Organisationsberater und Qualitätsmanager Zahntechnik. **ZT**

ZT Adresse

Dentallabor Segeberg GmbH
Kurhausstr. 51
23795 Bad Segeberg
Tel.: 04551 84955
Fax: 04551 84850
info@dentallabor-segeberg.de
www.dentallabor-segeberg.de

ZT Veranstaltungen Januar/Februar 2012

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
20.01.2012	Hamburg	model-tray – Das System zwischen Abdruck und Zirkon Referentin: ZTM Birgit Haker-Hamid	model-tray GmbH Tel.: 040 381415 mts@model-tray.de
21.01.2012	Neuler	CAD/CAM Milling Intro Referent: N.N.	Zirkonzahn GmbH Tel.: +39 0474 066660 education@zirkonzahn.com
25.01.2012	Meckenheim	Das Modell – Die Visitenkarte des Labors Referenten: ZTM C. Füssenich, ZT U. Rudnick	picodent Tel.: 02267 6580-0 picodent@picodent.de
26.01.2012	Neumünster	3Shape DentalDesigner Upgrade 2012 Referenten: ZT Simone Ketelaar, ZT Claudia Bobuescu	MICHAEL FLUSSFISCH GmbH Tel.: 040 860766 info@flussfisch-dental.de
28.01.2012	Petershagen	Suchen Sie nicht den Himmel ab – Ihre Sterne sind schon da: Teleskope aus EMF Referenten: ZTM Ulrich Darlath, ZT Stephan Weng	DENTAURUM Tel.: 07231 830-470 kurse@dentaurum.de
08.02.2012	Leipzig	Komposit trifft Zirkon Referent: Elmar Beckmann	VITA Zahnfabrik H. Rauter GmbH & Co. KG Tel.: 07761 562-235 u.schmidt@vita-zahnfabrik.com
08.02.2012	Ettlingen	CAD/CAM-1 Einsteigerkurs „Ein rundum zahntechnischer Tag“ – 3shape Referent: Technischer Fachberater	Heraeus Kulzer GmbH Tel.: 06181 35-3924 silvia.budecker@heraeus.com

ZT Kleinanzeigen

Der dentale Stellenmarkt - nur im Internet -

Mit ein wenig Glück finden Sie Ihre Anzeige auch hier an dieser Stelle. Verschlüsselt im QR-Code - jeden Monat neu aber nur für Handyprofis.

Mit QR-Code und Handy direkt zur Anzeige

<http://www.muffel-forum.de> info@muffel-forum.de

ZT Fakten auf den Punkt gebracht

Digitale Dentale Technologien

VIRTUELLE KONSTRUKTION UND FUNKTION WACHSEN ZUSAMMEN

3./4. FEBRUAR 2012 | HAGEN
DENTALES FORTBILDUNGSZENTRUM HAGEN



FREITAG | 3. FEBRUAR 2012 → WORKSHOPS

ORGANISATORISCHES

→ VERANSTALTUNGSORT | KONGRESSGEBÜHREN

1. STAFFEL | 14.30 – 16.00 UHR



2. STAFFEL | 16.30 – 18.00 UHR



Veranstaltungsort
Dentales Fortbildungszentrum Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11, 58135 Hagen
Tel.: 02331 6246812
Fax: 02331 6246866

Zimmerbuchungen
Mercure Hotel Hagen
Wasserloses Tal 4
58093 Hagen
Tel.: 02331 391-0
Fax: 02331 391-153

EZ: 79,00 € DZ: 79,00 €
Die Zimmerpreise verstehen sich inkl. Frühstück.

Reservierung
Tel.: 02331 391-0, Fax: 02331 391-153
Das Zimmerkontingent ist nach Verfügbarkeit buchbar bis 9. Januar 2012. Stichwort: „DDT 2012“

Hinweis
Informieren Sie sich vor Zimmerbuchung bitte über eventuelle Sondertarife. Es kann durchaus sein, dass über Internet oder Reisebüros günstigere Konditionen erreichbar sind.

Zimmerbuchungen in unterschiedlichen Kategorien
PRIMECON
Tel.: 0211 49767-20
Fax: 0211 49767-29
info@prime-con.eu oder www.primcon.eu

So kommen Sie zum Kongress



Mit dem Auto: Navigationssystem-Nutzer geben bitte „Konrad-Adenauer-Ring“, 58135 Hagen ein. Bei BMW in die Eugen-Richter-Straße abbiegen. Danach direkt links in die Handwerkerstraße abbiegen.

Mit öffentlichen Verkehrsmitteln: Ab Hagen-Hauptbahnhof: Linie 514 Richtung „Gewerbepark Kückelhausen“, Haltestelle: Gewerpark Kückelhausen. Linie 521 Richtung „Westerbauer“, Haltestelle: Obere Rehstraße. Ab Hagen Sparkassen-Karree: Linie 525 Richtung „Spielbrink“, Linie 528 Richtung „Geweke“, Haltestelle: Obere Rehstraße.

Fortbildungspunkte
Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK und dem Beschluss der KZVB einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und DGZMK. Bis zu 12 Fortbildungspunkte.

Kongressgebühren
Freitag, 3. Februar 2012
Die Teilnahme an den Firmenworkshops ist kostenfrei.

Samstag, 4. Februar 2012
Kongressgebühr (Frühbucherrabatt bis 21.11.2011) 220,00 € zzgl. MwSt.
Kongressgebühr 245,00 € zzgl. MwSt.
Die Kongressgebühr beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Imbissversorgung.

Veranstalter
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung
Dentales Fortbildungszentrum
Hagen GmbH
Handwerkerstraße 11
58135 Hagen
Tel.: 02331 6246812
Fax: 02331 6246866
www.d-f-h.com

Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Die Kongressanmeldung erfolgt schriftlich auf den vorgedruckten Anmeldekarten oder formlos. Aus organisatorischen Gründen ist die Anmeldung so früh wie möglich wünschenswert. Die Kongresszulassungen werden nach der Reihenfolge des Anmeldeeinganges vorgenommen.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung bei der OEMUS MEDIA AG ist die Kongressanmeldung für Sie verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Kongressbestätigung und die Rechnung. Für OEMUS MEDIA AG tritt die Verbindlichkeit erst mit dem Eingang der Zahlung ein.
- Bei gleichzeitiger Teilnahme von mehr als 2 Personen aus einer Praxis an einem Kongress gewähren wir 10% Rabatt auf die Kongressgebühr, sofern keine Teampreise ausgewiesen sind.
- Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale versteht sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
- Der Gesamtrechnungsbetrag ist bis spätestens 2 Wochen vor Kongressbeginn (Eingang bei OEMUS MEDIA AG) auf das angegebene Konto unter Angabe des Teilnehmers, der Seminar- und Rechnungsnummer zu überweisen.
- Bis 4 Wochen vor Kongressbeginn ist in besonders begründeten Ausnahmefällen auch ein schriftlicher Rücktritt vom Kongress möglich. In diesem Fall ist eine Verwaltungskostenpauschale von 25,- € zu entrichten. Diese entfällt, wenn die Absage mit einer Neuankmeldung verbunden ist.
- Bei einem Rücktritt bis 14 Tage vor Kongressbeginn werden die halbe Kongressgebühr und Tagungspauschale zurückerstattet, bei einem späteren Rücktritt verfallen die Kongressgebühr und die Tagungspauschale. Der Kongressplatz ist selbstverständlich auf einen Ersatzteilnehmer übertragbar.
- Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
- Bei Unter- oder Überbelegung des Kongresses oder bei kurzfristiger Absage eines Kongresses durch den Referenten oder der Änderung des Kongressortes werden Sie schnellstmöglich benachrichtigt. Bitte geben Sie deshalb Ihre Privattelefonnummer und die Nummer Ihres Faxgerätes an. Für die aus der Absage eines Kongresses entstehenden Kosten ist OEMUS MEDIA AG nicht haftbar. Der von Ihnen bereits bezahlte Rechnungsbetrag wird Ihnen umgehend zurückerstattet.
- Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
- Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
- Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 0341 48474-308 und während der Veranstaltung unter der Telefonnummer 0173 3910240.

SAMSTAG | 4. FEBRUAR 2012 → PROGRAMM

- 09.00 – 09.10 Uhr **ZTM Jürgen Sieger/Herdecke**
Eröffnung
- 09.10 – 09.40 Uhr **Dr. Peter Gehrke/Ludwigshafen**
Von der Implantatnavigation zur CAD/CAM-Prothetik
- 09.40 – 10.10 Uhr **ZTM Roland Binder/Sulzbach-Rosenberg**
Digitaler Workflow – Interdisziplinärer CAD/CAM-Einsatz und computernavigierte Implantation im digitalen Dentallabor
- 10.10 – 10.40 Uhr **ZTM Jörg Bressemer/Recklinghausen**
Antonius Köster/Meschede
Kauflichengestaltung anhand von individuellen Patientendaten
- 10.40 – 10.50 Uhr Diskussion
- 10.50 – 11.20 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 11.20 – 11.50 Uhr **ZTM Benjamin Votteler/Pfullingen**
Einklang von Ästhetik und Funktion bei der digital unterstützten Zahngestaltung
- 11.50 – 12.20 Uhr **Dr. Jürgen Reitz/Hamburg**
Wie viel Funktion braucht die Zahnarztpraxis? Der Weg zur sicheren Prothetik
- 12.20 – 12.50 Uhr **Dr. Dr. Stephan Weihe/Dortmund**
Kiefergelenkdiagnostik und Berücksichtigung der dynamischen Okklusion durch Fusion von DVT-, Zahnscan- und Bewegungsdaten
- 12.50 – 13.00 Uhr Diskussion
- 13.00 – 14.00 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 14.00 – 15.00 Uhr **Prof. Dr. Daniel Edelhoft/München**
Innovative Behandlungskonzepte unter Einsatz der digitalen Abformung und neuer Restaurationsmaterialien
- 15.00 – 15.30 Uhr **Dipl.-Phys. Joachim Nebel/Kaiserslautern**
Zukunftsvision in der Dentaltechnik? Genaues materialschonendes Abtragen aller Werkstoffe mit UltrakurzpulsLasern
- 15.30 – 15.40 Uhr Diskussion
- 15.40 – 16.10 Uhr Pause/Besuch der Dentalausstellung
- 16.10 – 16.40 Uhr **Prof. Dr. Dr. Albert Mehl/Zürich (CH)**
Das virtuelle FGP und seine Anwendungen
- 16.40 – 17.10 Uhr **German Bär/St. Augustin**
Rationelle hoch ästhetische Fertigung von Vollkeramikkronen unter Zuhilfenahme von Kronenrohlingen
- 17.10 – 17.40 Uhr **Markus Schütz/Eselsborn (LU)**
Von der Navigation bis zur Produktion – Durchgängiger digitaler Workflow mit offenen Systemen
- 17.40 – 18.10 Uhr **Enrico Steger/Gais (IT)**
Der virtuelle Artikulator
- 18.10 – 18.20 Uhr Abschlussdiskussion

Digitale Dentale Technologien

Anmeldeformular per Fax an
0341 48474-390
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für **Digitale Dentale Technologien** am 3./4. Februar 2012 in Hagen melde ich folgende Personen verbindlich an:

	Workshop: 1.Staffel _____ 2.Staffel _____	Teilnahme am: <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)
	Workshop: 1.Staffel _____ 2.Staffel _____	Teilnahme am: <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)
	Workshop: 1.Staffel _____ 2.Staffel _____	Teilnahme am: <input type="checkbox"/> Freitag <input type="checkbox"/> Samstag
Titel, Name, Vorname, Tätigkeit	(Bitte Nummer eintragen)	(Bitte ankreuzen)

Stempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für **Digitale Dentale Technologien** erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail