

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

Abschied nach 15 Jahren	Vom Kuschler zum Verkäufer	Jugendliches Aussehen	Alle Jahre wieder
Mit Reinhold Röcker ist ein prominentes Mitglied aus dem Vorstand des VDZI ausgeschieden. Ein Rückblick im Interview.	Dentallabore haben oft zu wenig Biss. Autor Sascha Bartnitzki gibt Tipps, wie Sie den Zahnarzt als Kunden gewinnen können.	Häufig ärgern sich Patienten über verfärbte Frontzähne. ZT Wolfgang Borgmann schildert den Weg zurück zu einem weißen Lächeln.	Zur Jahrestagung der ADT in Stuttgart trafen sich Zahntechnik, Zahnmedizin und Dentalindustrie zum fachlichen Austausch.
Politik ▶ Seite 6	Wirtschaft ▶ Seite 8	Technik ▶ Seite 12	ADT-Rückblick ▶ Seite 14

ANZEIGE

CAD/CAM – jetzt zu Spitzenpreisen!

TOP-KONDITION 1:

EOS NEM-Einheit

21,99 €*

* Zzgl. MwSt. Bei Zusendung des offenen Datensatzes im STL-Format.

TOP-KONDITION 2:

Zirkon-Einheit (gefräst)

System: Wieland Zeno

49,99 €*

dentaltrade
...faire Leistung, faire Preise

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

Aktuelle Entwicklung unterstreicht abermals Notwendigkeit der Vorsorge Schattenseite guter Konjunkturzahlen

Die Zahl der Arbeitsunfälle ist im Vorjahr gewerbeübergreifend angestiegen. Der Bereich der Zahntechnik weicht in der Unfallstatistik kaum von durchschnittlichen Werten ab.

Die Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro (BGETE) meldet einen Anstieg der Arbeitsunfälle. In den Elektro-, Textil- und

feinmechanischen Gewerben der Berufsgenossenschaft kam es 2008 zu 45.052 meldepflichtigen Unfällen. Das entspricht einem Zuwachs von fast neun Prozent und einer Quote von 16,94 Unfällen pro 1.000 Versicherte der Berufsgenossenschaft. Die Betriebe der Dentaltechnik sind nach dem aktuellen Gefahrtaarif der Nummer zwölf innerhalb der BGETE zugeordnet. In der gleichen Gruppe befinden sich zusätzlich die Orthopä-

diemechaniker und die Hersteller von Nadeln- und Kleinmusikinstrumenten. Insgesamt umfasst diese Gruppe 10.282 Betriebe mit 80.594 Versicherten. Im Jahr 2008 gingen hierunter insgesamt 1.302 Unfallmeldungen ein. Die 1.000-Mann-Quote für Unfälle beträgt 16,16 und liegt damit knapp unter der für die gesamte Berufsgenossenschaft.

„Der Anstieg liegt im Trend der gewerblichen Unfallversicherungsträger. In den letzten Jahren sind die Versichertenzahlen durch die gute Konjunktur erheblich gestiegen. Das führte

▶ **Fortsetzung auf Seite 2**

Auftragslage weist gegenüber dem Vorjahr eine leichte Verbesserung auf Miese Stimmung trotz guter Ergebnisse

Saisonal bedingter Umsatzrückgang und Zukunftspessimismus im Zahntechniker-Handwerk.

Die zahntechnischen Meisterbetriebe erzielten saisonbedingt im I. Quartal 2009 ein im Vergleich zum IV. Quartal 2008 schwächeres Umsatzergebnis. Wie die Konjunkturumfrage des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) ergab, belief sich der Umsatzrückgang auf durchschnittlich minus 12,2 Prozent. In der Gegenüberstellung zum Vorjahresquartal zeigt sich dabei eine leichte Aufhellung. Die Umsatzverbesserung beträgt 4,2 Prozent gegenüber dem I. Quartal 2008. Insgesamt signalisiert die aktuelle Umfrage jedoch eine

spürbare Skepsis für das kommende Quartal. „Die Branche fürchtet negative Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise in den kommenden Monaten. So geht mit 31,7 Prozent fast ein Drittel der an der Erhebung teilnehmenden Labore von einer Verschlechterung der Geschäftslage aus. Ein hoher Wert, der in den letzten Jahren im Hinblick auf die saisonaltypische Verbesserung im II. Quartal nicht beobachtet werden konnte“, so VDZI-Generalsekretär Walter Winkler. Ein positives Zeichen ist die Investitionsneigung der La-

bore. Für das betrachtete Quartal ist ein weiterer Anstieg der Investitionsbereitschaft auf 27,5 Prozent aller Befragungsteilnehmer zu verzeichnen. Die Gründe hierfür liegen einerseits in der im Berichtsquartal stattgefundenen Internationalen Dental-Schau, zu der die Dentalindustrie zahlreiche Neuerungen und Verbesserungen ihrer Produkte und Dienstleistungen vorgestellt hat. Andererseits haben die Betriebe in den letzten Jahren einen Bedarf an Ersatz- und Neuinvestitionen zur Erhaltung der betrieblichen Substanz aufgestaut. ■

Bundesverband spricht sich klar für Präsident Jürgen Schwichtenberg aus Einstimmig für den „alten“ Neuen

Die Delegierten der Hauptversammlung des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI) setzen ein deutliches Zeichen zur Fortsetzung des bisherigen berufspolitischen Kurses.

Jürgen Schwichtenberg ist von den Mitgliedern des VDZI einstimmig als Präsident bestätigt worden und tritt somit seine dritte Amtsperiode an. Im Rahmen der Vorstandswahlen am 16. Mai in Berlin erhielt der Osnabrücker Zahntechnikermeister ein eindeutiges Votum zur Fortsetzung des bisherigen berufspolitischen Kurses für ein zukunftsfähiges Zahntechniker-Handwerk. Zum Vizepräsidenten für die nächsten drei Jahre wählte die Delegiertenversammlung Zahntechnikermeister Uwe Breuer, Obermeister der Südbayerischen Zahntechniker-Innung.

In den Vorstand gewählt wurden darüber hinaus Zahntechnikermeisterin Monika Dreesen-Wurch, stellvertretende Obermeisterin der Zahntechniker-

Innung Hamburg und Schleswig-Holstein, sowie Zahntechnikermeister Thomas Lüttke, stellvertretender Obermeister der Zahntechniker-Innung Berlin-Brandenburg, und Diplom-Volkswirt Guido Braun, Zahntechniker-Innung Nordbayern.

politischen Kurses für ein zukunftsfähiges Zahntechniker-Handwerk“. Er sehe darin zusätzlich einen persönlichen Vertrauensvorschuss, dem er auch in den kommenden drei Jahren gerecht werden wolle.

Gemeinsam mit dem neu gewählten Vorstand möchte der VDZI-Präsident weiter an den zentralen Projekten des Zahntechniker-Handwerks arbeiten. Vor allem gelte es, den Patientenschutz in Deutschland zu stärken. Ausschlaggebend für den Erfolg der Zahnersatzversorgung im Rahmen der paritätischen Leistungserbringung von Zahnarzt und zahntechnischem Meisterlabor ist die qualitätsorientierte Vertragsbeziehung in der Nähe der Patienten. Der VDZI wird sich

▶ **Fortsetzung auf Seite 2**



ANZEIGE

Zirkonqualität hat ihren Preis – bei uns den Besten!

Angebot
Bei Bestellung von 2 Packungen Ihrer Wahl, erhalten Sie eine Packung 56/19er Blöcke kostenlos dazu.

Qualität, die **allen** offen steht.

Best.-Nr.	Artikel	Maße (mm)	VE/Stck.	Preis/VE
G 603	DD Bio ZS 21/15	21 x 15 x 15,5	25	369,- €
G 600	DD Bio ZS 21/19	21 x 19 x 15,5	24	419,- €
G 601	DD Bio ZS 41/16	41 x 16 x 14,0	10	299,- €
G 602	DD Bio ZS 40/20	40 x 20 x 15,5	10	319,- €
G 604	DD Bio ZS 56/19	56 x 19 x 15,5	2	130,- €
G 605	DD Bio ZS 65/25	65 x 25 x 22,0	1	99,- €

alle Preise verstehen sich netto zzgl. MwSt.

Dental Direkt | Dental Direkt Handels GmbH | Höfeweg 62 a | 33619 Bielefeld
Zirkonhotline: 05 21 - 299 360 | www.dentaldirekt.de

ZT POLITIK

Junge Zahntechniker stritten um Förderpreis 2009

Am 8. und 9. Mai 2009 waren zum dritten Mal die acht besten Jungtechniker Bayerns zu einem Leistungsvergleich nach Regensburg geladen. Nach zwei Tagen stand die Jury vor einer kniffligen Entscheidung.



Die Organisatoren ZTM Robert Malik (li.) und Oberstudienrat Alfons Koller (r.v.l.) bescheinigten den Teilnehmern des dritten Regensburger Förderpreises durchweg ein beachtliches handwerkliches Niveau.

Schon dabei zu sein, ist eine Ehre. Denn zum Leistungswettbewerb werden nur die besten Jungtechniker aus den vier bayerischen Ausbildungsstandorten der Berufsschulen München, Augsburg, Nürnberg und Regensburg eingeladen. Sie haben zu dem Zeitpunkt bereits durch vorderste Plätze in den Gesellenprüfungen 2008 auf sich aufmerksam gemacht.

Diesmal gehörten Andrea Pelsold aus Nabburg, Daniel Reisinger aus Regensburg, Florian Bernhardt aus Nürnberg, Sabrina Kölbl aus Aindling, Christina Weith aus Kulmbach, Milena Marczewski aus Friedberg und Kathrin Maier aus Pürgen zum Teilnehmerfeld. Alle wussten lediglich, dass sie eine Implantatarbeit und Keramikronen herzustellen hatten. Mehr war über die bevorstehende Arbeit nicht bekannt. Entsprechend groß war die Anspannung der Teilnehmer.

Nachdem Oberstudiendirektor Günther Prem, der Schulleiter der Städtischen Berufsschule II, den Wettbewerb offiziell eröffnet hatte, gingen die Teilnehmer an die Arbeit. Es galt ein Goldinlay, zwei Verblendkeramikronen und eine Keramikkrone auf einem Implantat anzufertigen. Die



Auch für Maier galt es, u.a. ein Goldinlay zu fertigen.



Siegerin Kathrin Maier wohnt in Pürgen und absolviert ihre Ausbildung in einem Labor in Gauting.

Stellung der Keramikronen im Zahnbogenverlauf und deren Schichtungsschema waren vorgegeben. Die Aufgabenstellung stellte für die besten Jungtechniker Bayerns eine echte Herausforderung dar, an denen manche von ihnen fast insgesamt 20 Stunden arbeiteten.

Kathrin Maier, Florian Bernhardt und Andrea Pelsold als Erst-, Zweit- und Drittplatzierte fest. Sie teilten sich die Geldpreise von insgesamt 700 Euro. Gemeinsam mit allen anderen Teilnehmern erhielten sie zudem einen Arbeitskurs und Teilnehmerurkunden. Ermöglicht wurde dies durch zahlreiche Sponsoren des Regensburger Förderpreises.

Den Ausklang hatte am Freitagabend ein gemeinsames Abendessen in der Regensburger Altstadt gebildet. Anschließend genoss die kleine Truppe eine Stadtführung durch das historische Regensburg. Am Samstag fuhren dann alle Teilnehmer, geschäft von den zwei Tagen voller Arbeit, in ihre heimlichen Gefilde. Im Gepäck zwei erlebnisreiche Tage und genügend Motivation für ihr weiteres zahntechnisches Schaffen. **ZT**

Schattenseite guter ...

ZT Fortsetzung von Seite 1

auch zu dem Anstieg der Unfallzahlen“, erläuterte Olaf Petermann, Vorsitzender der Geschäftsführung der BGETE. „Die Entwicklung zeigt aber, wie wichtig es ist, weiterhin in Prävention zu investieren.“ Rückläufig ist die Zahl tödlicher Unfälle bei betrieblichen Tätigkeiten und auf Dienstwegen: 26 Versicherte starben 2008 infolge eines Arbeits- oder Dienstwegeunfalls (2007: 35 Versicherte). Anders sieht es bei den Wegeunfällen aus. 50 Versicherte (2007: 35) erlitten tödliche Unfälle auf dem Weg zwischen dem Zuhause und der Arbeitsstelle.

Berufskrankheiten

2008 erhielt die BGETE 4.206 Anzeigen auf Verdacht einer Berufskrankheit – darunter 1.078 Hautarztberichte. Mithilfe dieser Berichte wirkte sie bei rund 900 Versicherten durch eine ambulante dermatologische Behandlung einer Berufskrankheit und damit dem drohenden Verlust des Arbeitsplatzes entgegen. In der oben erwähnten Gruppe zwölf, zu der u.a. die

Dentallabore zählen, gingen insgesamt 187 Anzeigen mit Verdacht einer Berufskrankheit ein. Damit kommen 0,23 Anzeigen auf 1.000 Versicherte, was leicht über den Durchschnitt der Berufsgenossenschaft von 0,16 liegt.

219 Versicherte starben 2008 an den Folgen einer Berufskrankheit. Im Jahr zuvor waren es 210 gewesen.

ANZEIGE

picodent
qualität plus. bewusst innovativ.
Implantat-rock®
goldfarben für
CAD/CAM-Modelle
Tel.: 0 22 67 - 65 80 - 0 • www.picodent.de

In den meisten Fällen waren Asbesteinwirkungen die Todesursache. Zwar wurde Asbest in Deutschland 1993 verboten, dennoch wird der Höhepunkt der Asbest bedingten Erkrankungen erst zwischen 2010 und 2020 erwartet. Von der Belastung mit Asbest bis zum Auftreten der Krankheit können Jahrzehnte vergehen. **ZT**

Einstimmig für den „alten“ Neuen

ZT Fortsetzung von Seite 1

daher auch in Zukunft dafür einsetzen, dass der handwerksrechtlich zugelassene Zahntechnikermeister als Verantwortungsträger für die medizinisch-technische Unbedenklichkeit des Zahnersatzes gestärkt wird. Das Meisterprinzip ist dabei erfolgreich gelebter Patientenschutz.

Die Mitglieder der Hauptversammlung verabschiedeten in Berlin entsprechende Zielvorgaben in Form sogenannter Wahlprüfsteine. Damit wendet sich der Bundesverband im Vorfeld der anstehenden Bundestagswahl an alle Parteien. „Diese Positionen werden auf Bundes- und Landesebene auch im Bundestagswahlkampf den Bewerbern um ein Abgeordnetenmandat zur Verfügung gestellt und mit ihnen diskutiert. Die nächste Reform steht voraussichtlich nächstes Jahr vor der Tür, daher wollen wir schon jetzt die alten und neuen Abgeordneten mit unseren Themen errei-



Sie erhielten das Vertrauen der Delegierten: Thomas Lüttke, Uwe Breuer, Jürgen Schwichtenberg, Monika Dreesen-Wurch und Guido Braun (v.l.n.r.) werden in den kommenden drei Jahren als Vorstand des VDZI die Geschicke des deutschen Zahntechniker-Handwerkes entscheidend beeinflussen.

chen“, erklärte Schwichtenberg.

Um die flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit Zahnersatz zu gewährleisten, müssen die zahntechnischen Meisterbetriebe der Innungen jedoch wirtschaftlich gestärkt werden. „Die mit den Krankenkassen unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen entstandene Vergütung für zahntechnische Leistungen ist für eine Aufrechterhaltung der Leis-

tungsfähigkeit der Betriebe nicht ausreichend. Die ausschließliche Orientierung der Preisanpassungen an der Veränderungsrate nach dem Paragraphen 71 des Sozialgesetzbuches V führt zu einer ruinösen Entwertung der zahntechnischen Preise“, sagte Schwichtenberg. „Der VDZI fordert eine Rechtsgrundlage für die Vertragsverhandlungen, die eine angemessene und an den Kosten orientierte Preisvereinbarung mit den gesetzlichen Krankenkassen ermöglicht.“ Neben Schwichtenberg und Braun zählen mit Dreesen-Wurch, Breuer und Lüttke drei neue Mitglieder zu dem jetzt auf fünf Mitglieder reduzierten Vorstand. Der alte und neue Vorsitzende sieht darin einen Beweis für die aktive

Teilnahme aller Mitgliedsinnungen. „Dies ist ein Ergebnis der in den letzten Monaten intensivierten Diskussion mit den Innungen. Die vorher angegedeutete organisatorische Veränderung des Verbandes führt zwangsläufig zu einem verstärkten Wettbewerb um die politischen Mandate. Das kann man nur begrüßen, denn wir brauchen für die Herausforderungen neben der langjährigen Erfahrung der Kollegen auch den frischen Wind der neuen Kräfte.“ Viel Zeit hat der neu gewählte Vorstand jedenfalls nicht verstreichen lassen, um sich zu orientieren. Bereits Anfang Juni wurde im Rahmen einer ersten konstituierenden Vorstandssitzung eine passende Aufgabenverteilung gefunden. Trotz des „frischen Windes“ wird der Vorstand die anstehenden Vorhaben nicht allein umsetzen können. Darum wissend, appellierte Schwichtenberg auf der Jahreshauptversammlung an die Einigkeit des Verbandes. Nur so könne man die gefassten Beschlüsse konsequent umsetzen. **ZT**

IMPRESSUM ZAHNTECHNIK ZEITUNG

Verlag

Verlagsanschrift:
Oemus Media AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

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

Fachredaktion

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

E-Mail: roman-dotzauer@dotzauerdental.de

Redaktionsleitung

Matthias Scheffler (ms)

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

Redaktion

Matthias Ernst (me)
Betriebswirt d. H.

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

Claudia Schellenberger (cs) M.A.

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

Projektleitung

Stefan Reichardt
(verantwortlich)

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

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel.: 03 41/4 84 74-5 20
E-Mail: meyer@oemus-media.de

Anzeigen

Marius Mezger
(Anzeigen disposition/
-verwaltung)

Tel.: 03 41/4 84 74-1 27
Fax: 03 41/4 84 74-1 90
ISDN: 03 41/4 84 74-31/-1 40
(Mac: Leonardo)
03 41/4 84 74-1 92 (Prtz: Fritz/Card)
E-Mail: m.mezger@oemus-media.de

Abonnement

Andreas Grasse
(Aboverwaltung)

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

Herstellung

Susann Krätzer
(Grafik, Satz)

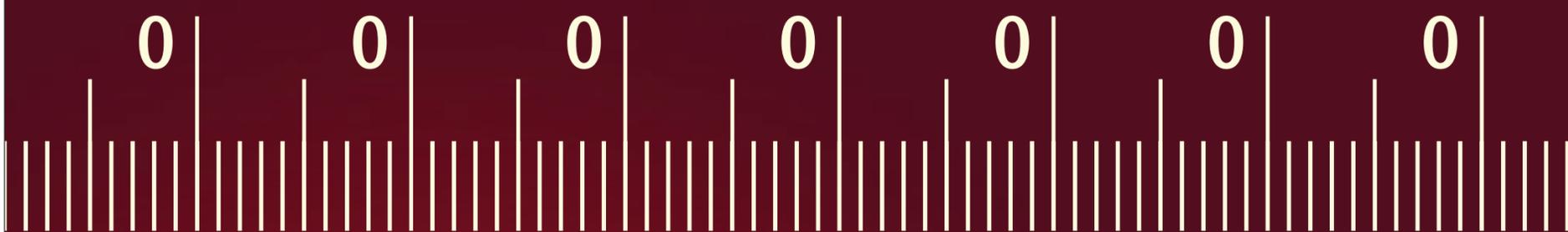
Tel.: 03 41/4 84 74-1 45
E-Mail: s.kraetzer@oemus-media.de

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



ZERO

stone



% expansion

Dentales Dreigestirn will vor allem Vertrauen der Patienten stärken

Die Initiative proDente e.V. vergab in diesem Jahr erstmals den „proDente Kommunikationspreis“. Damit will sie gelungene Beispiele regionaler Aktivitäten von Zahnärzten und Zahntechnikern würdigen. In der Kategorie „Interaktiv“ zeichnete die Jury ein Labor aus dem rheinland-pfälzischen Ingelheim aus.



Birgit Heitmüller (2.v.r.) freut sich gemeinsam mit Mann und Laborinhaber Rainer Heitmüller (re.) auf der Internationalen Dental-Schau über den „proDente Kommunikationspreis 2009“.

Birgit Heitmüller besitzt das, was man im besten Sinne eine umtriebige Natur nennt. Sie ist viel unterwegs, sucht den direkten Kontakt zu Menschen und steckt voller Ideen. Ein größeres Unternehmen würde ihr wahrscheinlich sehr schnell eine Stelle im Außendienst anbieten wollen. Genau dort fühlt sie sich auch bestens aufgehoben. Nur trägt sie keinen Firmennamen in die weite Welt, sondern wirbt für Vertrauen. Sie fährt die Arbeiten des Dental-labors ihres Mannes Rainer an Zahnarztpraxen aus. Sie gibt Bescheid, wo bei einer Arbeit der Knackpunkt gelegen hat oder warum etwas besonders gut gelungen ist. Irgendwann, womöglich während solcher alltäglicher Gespräche, ist ihr aufgefal-

len, dass in der Zusammenarbeit zwischen Arzt und Techniker Fragen auftauchen, die im Sinne einer perfekten Versorgung von Patienten dringend beantwortet werden müssten. Und zwar in einem viel früheren Stadium der Behandlung. Praxis und Labor müssten einen neuen, weil viel engeren Lösungsweg suchen und finden. „Das ist ein kleiner Ort mit recht vielen Zahnärzten. Wer hier in unserer Branche erfolgreich sein will, braucht also eine gute Idee. Wir haben unser Konzept zur Zusammenarbeit an verschiedene Praxen herangetragen. Reagiert haben aber nur wenige“, sagt Heitmüller.

Wenige bedeutete in dem Falle genau zwei. Die beiden Zahnärzte Dr. Guntram Hat-

temer und Dr. Klaus-R. Höffler, langjährige Kunden des Labors, signalisierten Interesse – und wurden gleich voll gefordert. Heitmüller hatte nämlich unabhängig von der Absprache einen Stand des Labors auf der Rheinland-Pfalz Ausstellung angemeldet. Womit sie jedoch nicht gerechnet hatte, war die Auflage des Veranstalters, dass der Stand während der gesamten zehn Messtage auch betreut wird. „Plötzlich hieß es improvisieren“, erinnert sie sich. „Wir haben die Zeiten dann zwischen Mitarbeitern des Labors und den Zahnärzten aufgeteilt.“ Der Auftritt wurde ein voller Erfolg und bildete die Basis für die künftige Zusammenarbeit.

Das war 2008. Mittlerweile ist das dentale Dreigestirn aus Labor und Praxen eng zusammengewachsen. Kernstück der Kooperationen sind neben weiteren Messeauftritten regelmäßige Informationsnachmittage. Fast alle vier Wochen können Interessierte eine Sprechstunde besuchen, auf der parallel zahnärztlicher und zahntechnischer Rat gegeben wird. „Ein Zahnarzt darf nicht für sich werben und ein Labor darf keine medizinische Konsultation anbieten. In unserer Form nutzen wir die gegenseitigen Kompetenzen für den gemeinsamen Erfolg“, erklärt Heitmüller. Zumindest für die „Zahntechnik Belzerstraße Ingelheim“ bedeute das nicht sofort auch Zählbares.

Schließlich benötige nicht jeder Patient tatsächlich Zahnersatz. Vielmehr gehe es um ein Vertrauensverhältnis zwischen allen Beteiligten. „Wird man später von einem dankbaren Patienten auf der Straße angesprochen, ist das ein ganz besonderes Ereignis.“

Eben dieser soziale Aspekt sei es auch gewesen, welcher der Jury des Kommunikationspreises bei vielen der insgesamt 43 Einsendungen imponiert habe. „Gerade die Idee des Auftretens im Team hat uns in besonderer Weise angesprochen. Denn auch der Patient ist auf eine enge Form der Zusammenarbeit von Praxis und Meisterlabor angewiesen. Was liegt also näher, als diese Kooperation offensiv in den Mittelpunkt der Öffentlichkeit zu stellen“, begründet Gerald Temme, Jurymitglied und PR-Referent des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen, die Entscheidung von proDente.

Der angesprochene Teamgedanke spielte bei der Vergabe des Preises noch auf andere Weise eine Rolle. Zahnarzt Höffler hatte die Ausschreibung in der Fachpresse entdeckt und den Gedanken für eine Teilnahme angeschoben. Die Bewerbung warf dann „Außendienstlerin“ Heitmüller in den Briefkasten. Sie habe damals schon so eine gewisse Vorahnung gehabt. ☐

Die alten und neuen Meister

An vielen Meisterschulen in Deutschland können sich Zahntechniker parallel zum Berufsalltag weiterbilden. Für einige Schüler läuft am Ende des Monats eine entscheidende Frist aus.

(ms) – Am Dienstag, dem 30. Juni, ist Stichtag. Zumindest für diejenigen Techniker, die eine berufsbegleitende Meisterausbildung absolviert haben und sich noch nach der Prüfungsordnung prüfen lassen wollen, die bis zum 30. Juni 2007 galt. Sie müssen bis zum Monatsende eine entsprechende Anmeldung eingereicht haben. Das werden dann endgültig die letzten Prüflinge sein, auf die das inzwischen als „alt“ bezeichnete Prozedere angewendet wird. Oder doch nicht?

ANZEIGE



„An unserer Einrichtung gibt es beispielsweise den Fall einer Zahntechnikerin. Sie hat bis auf eine ausstehende Brücke ihren Meisterbrief in der Tasche. Aufgrund einer Schwangerschaft hatte sie aber ihre Prüfung verschoben, sodass sie jetzt den letztmöglichen Termin wahrnehmen wird. Ihr stehen noch mehrere Wiederholungen zu. Doch nur die eine kann sie noch nach alter Ordnung absolvieren. Danach käme mit der neuen Ordnung erheblich mehr Aufwand auf sie zu“, schildert ZTM Martin Winterkamp, Ausbilder an der Handwerkskammer (HwK) Dortmund.

Zwei Ordnungen – eine Lösung?

Der geschilderte Fall ist nicht der einzige. Neben Dortmund verzeichnen aktuell auch die Meisterschulen in Neumünster und Halle Anmeldungen für Prüfungen nach alter Ordnung. Teilweise sind es fast zehn Interessenten, denen oft mehr als nur eine der insgesamt drei Chancen zur Wiederholung verblieben sind. Andreas Ring, Leiter der Meisterausbildung in Neumünster, teilt Winterkamps Ansicht. „Über diese Konstellation habe ich auch schon nachgedacht, ohne allerdings zu einem endgültigen Schluss gekommen zu sein.“ Schwierigkeiten bereiten den Einrichtungen die deutlichen Unterschiede zwischen alter und neuer Zahntechnikermeisterverordnung. Konnten bis 2007 die Ausbildungsinhalte in den Teilen I bis IV teilweise bestanden werden, ist dies heute nur noch komplett für die Fachtheorie, Fachpraxis etc. möglich. Wer früher in der praktischen Prüfung nur bei der Fertigung der Brücke durchgefallen war, brauchte auch nur die Brücke wiederholen. Gemäß neuer Ordnung sind alle vier zahntechnischen Teilaufgaben neu anzufertigen. Außerdem hat sich der Unterrichtsstoff deutlich in Richtung Betriebswirtschaft entwickelt, sodass die Inhalte bei Weitem nicht de-

ckungsgleich sind. „Aus meiner Sicht ist das unterschiedliche Recht der beiden Prüfungsordnungen nicht aufeinander anwendbar. Das würde den bekannten Vergleich zwischen Äpfeln und Birnen bedeuten“, sagt Winterkamp.

Mittelweg in Düsseldorf

Die neue Prüfungsordnung sieht eben jenes Szenario vor. Wer sich demnach nicht fristgerecht anmeldet oder nach dieser Wiederholung eine weitere benötigt, muss nach neuem Standard geprüft werden. „Diese Regelung ist einheitlich und bundesweit verbindlich“, erklärt Wolfgang Zander, Abteilungsleiter der HwK Düsseldorf. In der RheinStadt hat man sich dazu entschieden, diese Diskussion von vornherein auszuschließen. Dort haben bereits im Vorjahr Schüler der berufsbegleitenden Ausbildung eine Prüfung nach neuer Ordnung abgelegt, obwohl sie den Lehrgang unter der alten begonnen hatten. „Die Schüler haben die Situation mit den Ausbildern ausführlich diskutiert und sich dann entschlossen, auf diese Weise dem Dilemma möglicher Wiederholungen und auslaufender Fristen zu entgehen“, sagt ZTM Holger Abendroth. Er hat selbst an der Ausarbeitung der Prüfungsordnung mitgewirkt und kennt die Sachlage bestens. Den Übergang von alter zu neuer Regelung findet er knapp, aber ausreichend vorbereitet. „Die jetzige Ordnung gilt seit Juli 2007, das ist allseits bekannt. Außerdem muss jetzt zum Monatsende erst die Anmeldung für die letztmögliche Wiederholungsprüfung erfolgen. Die Prüfung folgt meist weitaus später. Da kommen gut und gern zweieinhalb Jahre zusammen, in denen man sich die nötigen Kenntnisse aneignen konnte.“

Bundesweites Daumendrücken

Dass trotz dieses Zeitfensters die Umstellung kein Selbstläufer ist, gibt aber auch er zu. „Das haben wir bei unserem ersten Durchgang selbst erlebt. Die Betroffenen sind schon immens gefordert. Am meisten Mühe bereiten sicher die Umgewöhnung auf das Fachgespräch sowie die doch recht anspruchsvolle Kalkulation der Arbeiten“, ergänzt Abendroth. Neben dem in Düsseldorf praktizierten Weg bauen die Verantwortlichen an anderer Stelle zudem auf die Kooperation mit den HwK. „Wir schauen mal, was passiert“, sagt Ilona Geigenmüller-Rothe, Leiterin der Meisterschule in Halle. „Die Kammern sind auch in der Vergangenheit immer sehr kulant gewesen und werden etwaige Alternativen bestimmt nicht blockieren.“ Findige Meisterschüler könnten zudem die Chance nutzen, sich an verschiedenen Schulen zu einer Prüfung nach alter Ordnung anzumelden, solange sich die eigentlichen Prüfungstermine nicht überschneiden. ☐

Die Nachfrage im Mittelstand bleibt ungebrochen

Immer mehr klein- und mittelständische Unternehmen nutzen Angebote des Forderungsverkaufs. Der Markt verzeichnete 2008 eine zweistellige Zuwachsrate. Der Umsatz stieg auf insgesamt 9,3 Mrd. Euro an. Auch in der Zahntechnikbranche ist Factoring eine weitverbreitete Finanzierungsmethode, Tendenz steigend.

Bankenunabhängige Finanzierungen haben im Mittelstand Konjunktur. Besonders dynamisch entwickelt sich der deutsche Factoringmarkt: Das Ankaufvolumen aus kleinen und mittleren Unternehmen stieg 2008 um 13 Prozent, meldete der Bundesverband Factoring für den Mittelstand (BFM). „Die hohe Zuwachsrate macht deutlich, wie wichtig Factoring als alternative Finanzierungsform für den deutschen Mittelstand geworden ist. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden wir als Partner von klein- und mittelständischen Unternehmen mehr denn je gebraucht, um Liquidität sicherzustellen und Forderungsausfälle abzusichern“, erklärte Thomas Frericks, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des BFM. Die zunehmend restriktive Kreditvergabe vieler Banken veranlasst Unternehmer, sinnvolle Alternativen für die Finanzierung zu suchen. 2008 erzielten die im Verband organisierten Factoring-Unternehmen einen Umsatz von 9,31 Mrd. Euro. Im Jahr zuvor waren es noch 6,13 Mrd. Euro gewesen. Bereinigt von Sondereffekten durch Neumitglieder, ergibt sich ein Umsatzwachstum von 13 Prozent. Die Zahl der Debitoren stieg auf 4,12 Millionen, die Summe der Anschlusskunden auf 3.800.



Der stellvertretende Vorstandsvorsitzende des BFM, Thomas Frericks, sieht im Modell des Factoring eine wichtige Alternative für den Mittelstand, kurzfristig an Geld zu gelangen.

Einer der ersten Wirtschaftszweige, die Factoring bereits in den 1980er-Jahren in Anspruch nahmen, war die Dentalbranche, insbesondere die Labore. „Die Zahntechnik ist sehr lohnintensiv. Neben den pünktlichen Gehaltszahlungen müssen die laufenden Lieferantenverbindlichkeiten und weitere Betriebskosten beglichen werden. Da kann es durch säumige

Zahler schnell zu Liquiditätsengpässen kommen“, erklärt Zahntechnikermeister Rainer Stockhausen, Geschäftsführer der zahntechnischen Abrechnungsstelle ZAG Plus medical-Finance.

Die Meinungen der Unternehmen in der Zahntechnik-Branche über das aktuelle Umsatzwachstum sind stark differenziert. Laut Stockhausen könnten die vom BFM ermittelten Zahlen nicht direkt auf Labore übertragen werden. Nach seiner Schätzung finanzieren sich bereits 40 Prozent aller deutschen Dentallabore über Factoring, sodass der Stand seit zehn Jahren in etwa gleichbleibend sei.

Uwe Schäfer, Vorstand der EOS Health AG, spricht hingegen von einer deutlichen Konjunktur: „Wir verzeichnen eine sehr dynamische Entwicklung im Labor-Factoring. Vergleichen wir das erste Quartal 2008 mit dem ersten Quartal 2009, verzeichnen wir sogar eine Zuwachsrate von 34 Prozent.“ Obgleich es keine verifizierten Zahlen für diese Branche gebe,

schätzt Schäfer den Labor-Factoringumsatz auf 500 Mio. Euro pro Jahr und das jährliche Wachstum, gerade auch bedingt durch neue Partner-Factoring-Modelle (Zahnarzt – Dentallabor – Patientenrechnung), auf 15 bis 20 Prozent.

Einen Unterschied scheint es auch in der Verteilung der Labore zu geben, die Factoring nutzen. „Wir betreuen deutschlandweit knapp 800 Labore. Die Mehrheit davon sind Betriebe im Norden und Nordwesten sowie in Berlin. Auffallend wenig Zahntechniker nehmen in Bayern bankenunabhängige Finanzierungen in Anspruch“, stellt ZTM Rainer Stockhausen fest und sieht den Grund in der unterschiedlichen Zahlungsmoral von ländlichen und städtischen Gebieten.

Das Finanzmodell funktioniert auf folgende Weise: Nach Ankauf der Forderung zahlt der Factor binnen 24 Stunden in der Regel bis zu 90 Prozent des Rechnungsbetrags abzüglich einer umsatzabhängigen Factoring-Gebühr an seinen Kunden aus. Die verbleibende Summe folgt nach Rechnungsbegleichung durch den Debitor. Der Vorteil liegt nicht nur in einer kurzfristigen Umsatzfinanzierung. Der Factor übernimmt für seinen Kunden auch das Debitorenmanagement sowie alle Risiken eines Forderungsausfalls. ☐

ANZEIGE

Einfach, schnell und sicher Einkaufen

www.wollner-dental.de



PEOPLE HAVE PRIORITY



Es ist eine Perfecta Welt



Grenzenlose Fantasie ist unentbehrlich für Ihre Arbeit. Täglich müssen Sie kreative Visionen entwickeln und umsetzen. Dort – bei der Umsetzung Ihrer kühnsten Ideen – haben unsere Entwickler angesetzt. Und das derzeit beste Laborwerkzeug für Sie entwickelt. Die neue Perfecta ist da!

Jetzt mit der einzigartigen Ausblasfunktion: Eine Luftpistole, die wir bereits im Handstück integriert haben. Der ständige Wechsel zwischen Arbeitsgeräten ist damit Vergangenheit. Ab jetzt lebt und arbeitet jeder von uns in einer Perfecta Welt. Wo der Fantasie keine Grenzen gesetzt werden.

Jetzt bei Ihrem Dentaldepot oder
W&H Deutschland, t 08682/8967-0 oder unter wh.com



perfecta 900

Vieles bewirkt, aber noch nicht alles erreicht

Nach neun Jahren Amtszeit wird Dr. Diether Reusch, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Ästhetische Zahnheilkunde e.V. (DGÄZ), die Leitung der wissenschaftlichen Fachgesellschaft im Herbst in neue Hände legen. Er wird dann auf eine außerordentlich erfolgreiche Amtsperiode zurückschauen können.

Reusch übernahm 2000 die Leitung der DGÄZ. Damals hatte die Gesellschaft rund 400 Mitglieder – heute sind es 1.700. Auch qualitativ hat sich viel getan. Die DGÄZ wurde von der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) als wissenschaftliche Fachgesellschaft anerkannt und erhielt wiederholt Anerkennung für den Transfer hochqualifizierter Wissenschaft an die Praxen.

Ethik-Kodex als

Bestandteil der Satzung
Der scheidende Präsident hofft, im September die DGÄZ in die Hände eines jüngeren Vorstandes geben zu können. Von dem Leitungsteam der nächsten Amtsperiode erwartet er zum einen, dass es dem Abdriften der Ästhetischen in die Kosme-

tische Zahnheilkunde entgegentritt. Zum anderen soll der von der DGÄZ als erste Fachgesellschaft in die Regularien aufgenommene Ethik-Kodex nicht nur gelesen, sondern auch befolgt werden.

Mit der dezidierten Thematisierung der Ethik beim Deutschen Zahnärztetag 2008 in Stuttgart hatte die DGÄZ einen Maßstab gesetzt, der auch seitens des amtierenden DGZMK-Präsidenten Prof. Dr. Thomas Hoffmann als Besonderheit der Tagung betont wurde. „Mit dem Antrag auf Aufnahme verpflichtet sich jedes Mitglied, mit der Satzung auch den Ehrenkodex anzuerkennen“, sagt Dr. Diether Reusch. „Hier sensibel zu sein und auch zu bleiben, motiviert uns dazu, dass sich unsere Fachgesellschaft in Funktion und Ästhetik zum zahnges-



Dr. Diether Reusch wird bis zur Hauptversammlung im September fast eine Dekade an der Spitze der DGÄZ gestanden haben.

sundheitlichen Nutzen der Patienten weiterentwickelt und nicht auf die ‚Kosmetik-Schiene‘ abgleitet.“ Der Ethik-

Kodex solle für die Mitglieder auch eine Verpflichtung sein, sagt Dr. Reusch: „Er hat für uns den Charakter eines Gesetzes, nach dem wir unser Tun und Handeln ausrichten. Wir lassen uns Tag für Tag daran messen.“

Wohlfühlen und Mitgestalten

In den zurückliegenden Jahren hätten die Mitglieder eine große Verbundenheit zu ihrer Fachgesellschaft entwickelt und betonten, dass sie gerne „DGÄZ-ler“ sind: „Wer unsere Veranstaltungen miterlebt hat, weiß das“, sagt Dr. Reusch. „Es ist schön zu erleben, dass sich unsere Mitglieder sehr wohlfühlen bei uns und ihre Fachgesellschaft auf vielerlei Weise aktiv mitgestalten. Ich bin sicher, dass sich auch in Zukunft die Mitgliederzahlen weiter so dynamisch entwickeln werden.“

Kleine und große Projekte

Reinhold Röcker verabschiedet sich aus dem Vorstand des Verbandes Deutscher Zahntechniker-Innungen (VDZI). Im Gespräch mit der ZT blickt der Berufspolitiker zurück, aber auch voraus.

ZT Herr Röcker, Sie waren 15 Jahre lang Vorstandsmitglied des VDZI, über 20 Jahre im gleichen Gremium der Zahn-techniker-Innung Baden und rund 30 Jahre im Gesellenprüfungsausschuss. Ist in der Zeit irgend etwas im Zahn-techniker-Handwerk passiert, von dem Sie nichts mitbekommen haben?

Während meines Engagements in der Berufspolitik ist

ANZEIGE



ZT Gibt es etwas, was Sie dieser Liste gern noch hinzugefügt hätten?

Sehr gerne hätte ich innerhalb unseres europäischen Verbands, der FEPPD, mit anderen europäischen Partnern gemeinsame Ausbildungsmodulare erarbeitet. Dies hätte eine grenzüberschreitende, europäische Verbundausbildung und Beschäftigung ermöglicht oder zumindest erleichtert. Momentan haben wir noch Gestaltungsmöglichkeiten. Wie lange das so bleibt, wage ich nicht zu beurteilen.

ZT Als langjähriges Jury-Mitglied gelten Sie zudem als Inbegriff des Gysi-Preises. Hätte eigentlich Ihr Zeugnis zu einem Platz unter den ersten Fünf gereicht?

Die Nachkriegszeit war nicht einfach. Zunächst wollte ich einen ganz anderen Beruf ergreifen, bekam aber keine Lehrstelle. Die Zahn-technik war also meine zweite Wahl. Das Zeugnis war gut, aber nicht überdurchschnittlich. Daher wäre ich wahrscheinlich nicht bei den ersten fünf Plätzen dabeigewesen. Der richtige Ehrgeiz packte mich erst später.

ZT Auf der diesjährigen Verleihung im Rahmen der Internationalen Dental-Schau haben Sie die technologischen Veränderungen im Handwerk als zukunftsweisenden Faktor benannt. Sehen Sie diesen Faktor in der aktuellen Ausbildung ausreichend berücksichtigt?

Die praktischen Fertigkeiten der aktuellen Ausbildungsordnung reichen im Sinne einer Basisausbildung immer noch aus. Generell sollte eine Basisausbildung nicht überfrachtet werden. Um sich technischen Weiterentwicklungen anzupassen, muss man sich sowieso lebenslang weiterbilden. Entscheidend ist, dass die gelehrten Technologien in den meisten Ausbildungsbetrieben auch vermittelt werden können. Im theoretischen Bereich wären allerdings erweiterte EDV-Kenntnisse dringend erforderlich, um dem technologischen Fortschritt gerecht zu werden. Hier könnten zusätzliche Aufbaukurse die Defizite ausgleichen. Viele Ausbildungszentren der Handwerkskammern haben dies erkannt. Ein gutes Englisch wäre ein weiterer wichtiger Bestandteil der Ausbildung.

ZT Im März schlossen Sie Ihren Vortrag mit dem Appell an das Publikum, trotz aller Pflichten nicht das Leben zu vergessen. Was wird Ihr Leben in den kommenden Jahren ausmachen?

Ich freue mich sehr darauf, mehr Freiraum für Familie, Freunde und Hobbys zu haben sowie öfter mal interessante Reisen zu unternehmen. Einen lebenslangen Wunsch will ich mir noch erfüllen, ich möchte Klavier spielen lernen.

Vielen Dank für das Gespräch! **ZT**

ANZEIGE



NSK

neue

PRESTO AQUA LUX

Präzision und Hochleistung mit **LED**

Für präzises Arbeiten im zahntechnischen Labor

Das PRESTO AQUA LUX ist ein schmierungsfreies Luftturbinen-Handstück mit Wasserspraykühlung und LED-Licht. Das System ermöglicht, durch die Präzision der hohen Drehzahl, Ergebnisse auf technisch höchstem Niveau. Die LED-Lichtquelle erzeugt Tageslichtqualität, die überaus angenehm für das Auge ist. Die Wasserspraykühlung minimiert Hitzeentwicklungen, um Mikrosprünge zu verhindern, und trägt dazu bei, Schleifabfälle zusammenzuhalten.



Laborturbine
PRESTO AQUA LUX
Modell: PR-AQ LUX Set
Bestellcode: Y100-1151

€ 1.895,00*



* zzgl. gesetzl. MwSt.

NSK Europe GmbH

Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany
 TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29



Powerful Partners®

es ziemlich unwahrscheinlich, dass etwas an mir völlig vorbeiging, weder technisch noch politisch. Es gab große berufspolitische Ereignisse, z.B. Anfang der Siebzigerjahre die Einbindung des Handwerks in die Reichsversicherungsordnung, bei der der Zahnersatz zu 100 Prozent von den gesetzlichen Kassen bezahlt wurde. Seitdem hat der Gesetzgeber versucht, die ausufernden Kosten zu begrenzen. Dies war und ist noch heute sehr schwierig für unseren Berufsstand. Positiv ist sicher, dass hochwertigste zahntechnische Versorgungsarten mit Geschrieben, Teleskopen, Riegeln etc. plötzlich Tagesgeschäft waren.

ZT Ihr Name steht sinnbildlich für die Kompetenz des VDZI in Ausbildungs- und Nachwuchsfragen. Welches waren die größten Erfolge während Ihrer Amtszeit?

Da war zum einen die Erarbeitung einer neuen Ausbildungsordnung, die 1998 in Kraft gesetzt wurde. Dazu sind erstmals gemeinsam vom Bundesinstitut für Berufsbildung, der IG-Metall und dem VDZI umfangreiche Erläuterungen erstellt worden. Im Konsens mit den Berufsschullehrern und den Prüfungsausschüssen haben wir gemeinsame Bewertungskriterien erarbeitet. Und sicher gehört auch die Einführung des Studienganges zum Diplom-Ingenieur der Dentaltechnologie dazu. Nachdem die Umstellung auf einen sechssemestrigen Bachelor-Studiengang bereits gelungen ist, wird dieser aktuell um vier Semester erweitert. Das Ziel ist der Ausbau zum Master of Science der Dentaltechnologie. Eine weitere große Aufgabe war die Erarbeitung einer neuen Meisterprüfungsverordnung, die 2008 in Kraft gesetzt wurde. Damit ist eine zukunftsorientierte Umsetzung neuer Technologien möglich. Neben diesen großen Projekten gab es diverse kleinere, wie die laufende Betreuung des Praktischen Leistungswettbewerbs des Handwerks oder alle zwei Jahre die fachliche Betreuung des Gysi-Preises.

DENTALZEITUNG

B V D

Fachhandelsorgan des Bundesverbandes Dentalhandel e.V.

AKTUELL >> INFORMATIV >> UNVERZICHTBAR

PROBIEREN SIE JETZT!



Labor/Praxis _____

Name _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die **DENTALZEITUNG** im Jahresabonnement zum Preis von 34 EUR inkl. gesetzl. MwSt. und Versand beziehen. Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

Datum/Unterschrift _____

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift _____

OEMUS MEDIA AG

Abonnement-Service

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Tel.: 03 41/4 84 74-2 00

Fax: 03 41/4 84 74-2 90

E-Mail: grasse@oemus-media.de

www.oemus.com



ZT WIRTSCHAFT

Nur mit dem richtigen Biss wird aus dem Kuschler ein Verkäufer

Viele Dentallabore haben gelernt, auf die Bedürfnisse des Zahnarztes einzugehen. Man stellt sich aufeinander ein, Nutzen wird geboten, Fragen gestellt und Wünsche herausgefiltert. Doch vom Kuschler zum Verkäufer fehlt oft der entscheidende Schritt: Signale des Dentisten werden nicht erkannt, Abschlüsse zerredet und am Ende geht man ergebnislos auseinander. Warum das so ist und wie Dentallabore das ändern können, erklärt Autor Sascha Bartnitzki.



Der Ausgangspunkt solcher Erlebnisse liegt oft in dem mangelnden Selbstbewusstsein des Verkäufers, bedingt durch ein Berufsbild, das sich mehreren Vorurteilen gegenüberstellt. Hinzu kommen womöglich eine mangelnde Fähigkeit, Begeisterung zu vermitteln und fehlende Techniken in der gezielten Gesprächsführung. Viele Verkäufer – und nichts anderes sind Inhaber oder Mitarbeiter von Dentallaboren in diesem Moment – haben nicht gelernt, den nötigen Biss, also eine Mischung aus Fleiß und Ausdauer zu entwickeln, um den Zahnarzt, sprich Kunden, nicht mehr loszulassen.

Kennen Sie die folgende Situation? Sie betreten die Fachabteilung eines Kaufhauses, da Sie sich für ein bestimmtes Produkt interessieren. Sie benötigen nähere Informationen, um Ihre Kaufentscheidung zu treffen. Also machen Sie sich auf die Suche nach einer kompetenten Verkaufskraft. Die erste Person, die Sie ansprechen, ist „nicht

zuständig“. Eine weitere Verkäuferin und ihr Kollege drehen Ihnen schnell den Rücken zu, als Sie sich nähern – sie sind in ein intensives Gespräch vertieft. An der Kasse erfahren Sie dann auf Nachfrage, dass eben jene Dame und jener Herr die Fachabteilung betreuen, doch mittlerweile sind sie wie vom Erdboden verschwunden. Frustriert und entnervt verlassen Sie das Kaufhaus, ohne dort etwas gekauft zu haben. Das Beispiel ist nur eines von vielen: Ganz gleich, ob Sie bei einer Bestell-Hotline anrufen, einen kompetenten Handwerksbetrieb suchen oder nur eine Frage zu einem Produkt oder einer Dienstleistung – man will Ihnen offenbar nichts verkaufen!

Gute Chancen für Dentallabore

Anders bei den meisten Dentallaboren. Hier steht die Chance auf Umsatzwachstum im Moment noch recht gut. Während viele Unternehmen, die vom Export abhängen, Umsatzeinbrüche vermelden, geht es den Betrieben, die vom deutschen Endverbraucher leben, bemerkenswert gut. Trotz permanenter Krisenberichterstattung konsumiert der Deutsche – zumindest in manchen Bereichen – unbeeindruckt, ja, er investiert sogar in hohem Ausmaß. Um sein Erspartes nicht von der kommenden Inflation wegfressen zu lassen, steckt er es in langlebige und wertvolle Güter. Nein, damit ist nicht nur die Autobranche gemeint. Die Zuwächse fangen bei der energetischen Sanierung von Gebäuden an und gehen über verschiedene

Branchen bis hin zur Investition in die eigene Gesundheit und das Aussehen. Hochwertiger Zahnersatz steht hier oft an erster Stelle. Genau darin besteht die Chance für Dentallabore und deren (gute) Verkäufer. Um erfolgreich zu verkaufen, sollten Sie in Zukunft nicht nur schneller sein, mehr über den Kunden wissen und dieses Wissen gezielt einsetzen, sondern vor allem einfach besser sein als die Mitbewerber! Was Sie dazu brauchen, ist Kondition, Engagement, psychische Fitness und Biss – und das ist allein eine Frage des Trainings und der Einstellung.

Verkaufen – vom Einzelkämpfer zum Massengeschäft?

Eigentlich fing alles ganz einfach an: Unsere Vorfahren tauschten die Waren, die sie entbehren konnten, mit anderen Menschen aus und erhielten dafür, was ihnen fehlte. Ein faires und einfaches Geschäft, das jedoch schon bald aus dieser einfachen C2C (Customer to Customer)-Konstellation ausbrach. Denn spätestens seit der Einführung von Zahlungsmitteln, wie den ersten Münzen, tat sich plötzlich ein immenser Markt auf, der weit mehr zu bieten hatte als die eigenen Bedürfnisse zu decken. Oberwasser hatten plötzlich diejenigen, die einen Überblick über Produktzyklen, potenzielle Abnehmer, den Warenverkehr und die jeweils erforderlichen Zahlungsmittel und -konditionen hatten. Und das waren anfangs nicht viele, sondern nur jene Personen, die rechtzeitig den Wert des Verkaufsgeschäftes erkannt hatten und

daraus ihre Konsequenzen zogen. Berühmte Beispiele aus der Geschichte illustrieren auch heute noch eindrucksvoll, wie Verkaufen tatsächlich funktioniert – wenn auch unter anderen Vorzeichen. So verbindet man mit der Bezeichnung „Kaufmann“ automatisch die Namen Medici und Fugger – stellvertretend für überdurchschnittlichen Erfolg im Umgang mit Märkten, Abnehmern und Produkten.

Die Jahrhunderte nach der Renaissance brachten immer wieder Kaufmanns- oder Verkäuferpersönlichkeiten hervor, die den Markt beherrschten. Die Konkurrenz war ohne Medien und schnelle Verkehrsmittel deutlich geringer und ließ für den Einzelnen mehr Spielraum. Erst in der Neuzeit änderte sich dieses System; im 20. Jahrhundert mit immer schnellerem Wandel.

Wenn der Kunde König ist, wo steht der Verkäufer?

Das Übergewicht an Waren und Dienstleistungen hat in den letzten Jahrzehnten zum Schlagwort „Der Kunde ist König“ geführt – mit teilweise absurden Auswüchsen: Denn nicht jeder Schmerzpatient ist begeistert, wenn ihm der Zahnarzt während der Wurzelbehandlung als besonderen Service Theaterkarten anbietet, und

auch die junge Mutter möchte ihre Einkäufe schnell und unkompliziert genießen, ohne ständig etwas „gratis“ und mit vielen Worten angeboten zu bekommen.

Der Kunde als König – ein Pflegefall? Wohl kaum. Doch die Ausgangsbasis ist falsch. Denn das Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer ist ausgewogen, eine faire Angelegenheit also, die eigentlich keine künstlichen Hierarchien benötigt. Zwar ist das Dilemma offensichtlich, dass sich die meisten Käufer grundsätzlich vom Verkäufer un- oder missverstanden fühlen – aber muss man den Käufer deshalb gleich zum König krönen? Wurde nicht aus gutem Grund die Monarchie als Regierungsform vor Langem abgeschafft? Die Abwertung des Verkäufers folgt so nämlich stehenden Fußes und verschlechtert seine Stellung im Geschäft ganz erheblich. Dabei ist der Kunde im Prinzip immer noch der gleiche, der früher einmal das Tauschgeschäft wollte. Er ist lediglich informierter und hat in der Regel eine breitere Marktkenntnis.

Was dies für den erfolgreichen Verkäufer bedeutet, liegt auf der Hand: Sachargumente und Fachwissen sind nur noch eingeschränkt verkaufsentscheidend, gefragt sind andere Parameter. Auch der Preis spielt nur noch eine untergeordnete Rolle, da sich heute nicht weniger Geld im Markt befindet als vor zehn oder zwanzig Jahren. Verändert hat sich lediglich der Verteilfaktor, sonst nichts.

Fleiß – die Rückkehr einer alten Tugend

Dentallabore auf der Suche nach ihrer Identität müssen sich immer wieder eines vor Augen führen: Die Fähigkeit, etwas verkaufen zu können, ist keine naturge-

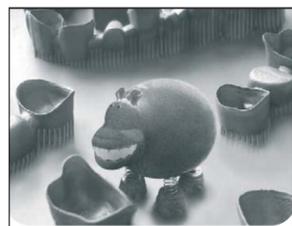
gebene Gnade. Verkaufen ist erlernbar. Demnach ist auch „besser verkaufen“ möglich – vorausgesetzt, Sie selbst bauen fleißig Ihr Wissen und Können aus. Das Spektrum von Fleiß ist übrigens so facettenreich und breit gefächert wie das Berufsbild des Verkäufers selbst: Manch einer beschäftigt sich damit, intensiv die Kundendatei zu pflegen. Jedes noch so kleine Detail, das er im Gespräch in Erfahrung bringen konnte, baut er in seine eigene Datenbank ein, auch wenn vieles davon auf den ersten Blick vielleicht nebensächlich oder sinnlos erscheint. Der Preis, der ihm dafür irgendwann einmal winkt, ist unschätzbar wertvoll: Im Gegensatz zu den meisten Kollegen kennt er den Markt mit allen Wünschen und Fakten in- und auswendig und wird so das Kundenbedürfnis befriedigen können, ehe andere es überhaupt erkannt haben!

Sprache und Verhalten in der Entscheidungsphase

Wenn sich ein Verkaufsgespräch dem Ende nähert, ist vom Verkäufer erhöhte Aufmerksamkeit gefragt. Denn der Kunde sendet ganz klare Kaufsignale aus, die Sie sowohl inhaltlich als auch sprachlich erkennen müssen. Ihre Aufgabe ist es dann, zum Abschluss zu kommen und dabei das Produkt oder die Dienstleistung sowie Ihre Firma optimal zu vertreten. Dazu müssen Sie zunächst die unmissverständlichen Indizien verstehen, die den Kunden, bewusst oder unbewusst, als kaufinteressiert verraten. Am einfachsten ist es natürlich, wenn der Zahnarzt bzw. dessen Patient von sich aus äußert, dass er kaufen möchte. In dieser Situation sind alle

Fortsetzung auf Seite 10 ZT

ANZEIGE



LASERSINTERN (DMLS) ERÖFFNET IHNEN GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN

Mit der EOSINT M270 bieten wir die innovativste und wirtschaftlichste Technologie für eine qualitativ hochwertige NEM Gerüstherstellung. Ein Laserschweißverfahren mit 100% Materialhomogenität. Sehr gute Konditionen! Info: 040 / 86 60 82 23

FLUSSFISCH



ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästtechnik GmbH

ist Ihr CAD-CAM Partner:
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff
Composite

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

ZT Fortsetzung von Seite 8

weiteren Worte überflüssig und Sie können direkt zum Abschluss kommen. Doch so leicht ist es in den meisten Verkaufsgesprächen nicht! Relativ eindeutig ist die Tendenz allerdings auch, wenn vom Arzt plötzlich Fragen nach dem „Danach“ kommen, er sich also zum Beispiel nach den Modalitäten für Reklamationen erkundigt. Auch hier gilt: Keine Zeit verlieren und festzurren!

Nicht immer auf den ersten Blick zu erkennen, da oft als interessiertes Nachfragen getarnt, ist die Beschäftigung des Dentisten mit Einzelheiten des Produktes oder der Dienstleistung. Redet er zum Beispiel plötzlich über Zubehör oder Sonderwünsche, hat er innerlich den Kauf bereits vollzogen. Auch ein spürbarer Anstieg der zustimmenden Bemerkungen könnten erste Hinweise auf die Identifikation mit dem Produkt sein – und damit auf Kaufinteresse deuten. Eindeutiges Kaufinteresse ist vor allem auch an der Körpersprache des Kunden abzulesen: Gestik und Mimik sind auf das Produkt fokussiert, zustimmendes Nicken mit dem Kopf verdeutlicht die innere Bereitschaft des Gesprächspartners.

Wenn der Kunde „ja“ sagt ...

Es ist endlich soweit: Der Kunde möchte offenbar Ihr Angebot wahrnehmen – und all Ihre Begeisterung hat sich gelohnt! Nun gilt es, auch in dieser Phase des Verkaufsgesprächs selbstsicher und ohne Leistungsabfall zu agieren. Oberstes Gebot ist jetzt Ruhe und Gelassenheit. Strahlen Sie mit Körper und Gesichtsausdruck freundliche Sicherheit aus, sodass die positive Grundstimmung erhalten bleibt. Vermeiden Sie neue

Gesprächspunkte, die Sie von Ihrem eigentlichen Ziel wieder abbringen könnten. Dieser Fehler unterläuft weit mehr Verkäufern als Sie sich vielleicht vorstellen können! Denn hier werden oftmals ganze Abschlüsse zerredet. Bleiben Sie ruhig! Sie haben es endlich geschafft und nehmen selbstbewusst den Auftrag entgegen.

Warum der Kunde „nein“ sagt ...

Warum es dennoch oft nicht zu Abschlüssen zwischen Laboren und Arzt kommt, liegt an unnötigen Fehlern. Erstaunlicherweise gibt es ganz typische Fehler, die auch alten Hasen beim Kundenbesuch im Verkaufsgespräch immer wieder unterlaufen. Wie können Sie die häufigsten vermeiden?

1. Gleichgültiges Auftreten

Viele Dentallabore denken immer noch, dass der Arzt sich bei ihnen meldet, weil er schließlich etwas von ihnen möchte. Ein großer Irrtum, der sich in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten fatal auf den Umsatz auswirken kann. Denn Laborinhaber, die selbst die Initiative ergreifen und ihren Dentisten Angebote unterbreiten, sind im Vorteil. Wenn dieses auch noch zur rechten Zeit kommt, nimmt sich der Zahnarzt oft nicht mehr die Zeit, Angebote von der Konkurrenz einzuholen, sondern greift spontan zu. Leider warten Verkäufer immer noch zu oft auf bessere Zeiten oder Aufträge, die einfach so ins Haus flattern. Sie zeigen sich zudem wenig enthusiastisch in der Kommunikation mit ihren Kunden. Die Liebe zum Verkaufen – und damit die Fähigkeit zu begeistern – wird nur von wenigen gelebt. Nach meiner Erfahrung haben nur zehn Prozent der Verkäufer diese Einstellung.

2. Wenn der Blickkontakt fehlt ...

Bei der Begrüßung machen viele Verkäufer einen entscheidenden Fehler: Sie gehen freundlich auf den Mediziner zu, reichen ihm dynamisch die Hand, sprechen ihn mit geschulter Stimme und festem Blick an, wechseln zum Warming-up ein paar freundliche Worte – und versinken dann

in ihren Verkaufsunterlagen, die sie aus irgendwelchen Mappen oder Taschen hervorkramen. In diesem Moment entgleitet den Verkäufern der Kunde bereits, ohne dass sie es überhaupt bemerken.



zu konzentrieren – oder sie lassen ihren Blick undefiniert durch die Menge der Zuhörer schweifen. Dass so keine Begeisterung vermittelt werden



mer etwas Bedrohliches. Wer einem auf die Pelle rückt, fordert oder will etwas – und zwar etwas, was man selbst so nicht will! Man weicht zurück, nimmt eine ablehnende Haltung ein und be-

käufers hektisch und zu schnell werden, und der Kunde seinen Ausführungen nur schwer folgen kann. Davon abgesehen ist es auch ziemlich unangenehm, wenn das Gegenüber plötzlich mit neuem Material für Kronen, Brücken, Teilprothesen und Inlays herumfuchtelt, ohne dem anderen die Chance zu geben, diese Dinge erst einmal in aller Ruhe zu betrachten. Oft geht mit dieser Unruhe in der Bewegung auch eine schnellere und aufgeregte Sprache einher, die zu einer noch stärkeren Verunsicherung des Käufers führt. Meist sinken die Chancen für einen Kaufabschluss in Momenten wie diesen.

6. Mangelnde Beharrlichkeit

Jeder Verkäufer kennt die Situation, dass er zum dritten Mal beim Kunden war, ohne etwas verkauft zu haben. Und dann schleichen sich so negative Gedanken ein wie „Der Kunde lehnt mein Produkt ab oder gar mich persönlich ...“, welche überhaupt nicht der Wahrheit entsprechen. Vielleicht hält der Kunde sich im Moment nur etwas zurück, weil er Lagerbestände abbauen will usw. Halten Sie den Kontakt zu Ihrem Kunden permanent und in regelmäßigen Abständen aufrecht: Suchen Sie den Dialog mit ihm und kapitulieren Sie nicht, wenn er einmal gereizt reagiert, weil er im Stress ist. Wenn er Informationsmaterial angefordert hat, melden Sie sich spätestens drei Tage nach Aussendung bei ihm. Nur wer am Ball bleibt, bleibt im Gedächtnis des Kunden und macht die Geschäfte. ZT

ken. Schuld daran ist ein zu schnelles Vorgehen. Das Material kann ruhig noch ein wenig warten! Viel wichtiger sind in den ersten Minuten all jene Worte, die auf freundlich-persönlicher Ebene gewechselt werden

kann, ist leicht nachzuvollziehen.

3. Vorsicht – nicht zu nahe kommen!

Wissenschaftler haben schon vor Langem festgestellt,

schließt instinktiv, mit diesem Menschen nur unwillig oder gar nicht zu kommunizieren. Für ein Verkaufsgespräch ist das natürlich fatal, und trotzdem beobachte ich dieses Verkäuferverhalten immer wieder. Ganz gleich, ob im Einzelhandel oder im Verkaufsaußendienst – viele Verkäufer scheinen den persönlichen Raum des Kunden nicht zu kennen oder nicht akzeptieren zu wollen. Dabei ist es ganz einfach, auch wenn Sie nicht genau wissen, wie viel Abstand 70 Zentimeter ausmachen: Strecken Sie einfach Ihren Arm nach vorne aus (oder stellen Sie sich vor, es zu tun). Wenn Sie dann das Gegenüber gerade noch nicht berühren, sind Sie auf der sicheren Seite.

4. Innovationsfeindlichkeit

Was früher gut war, ist es auch heute noch.

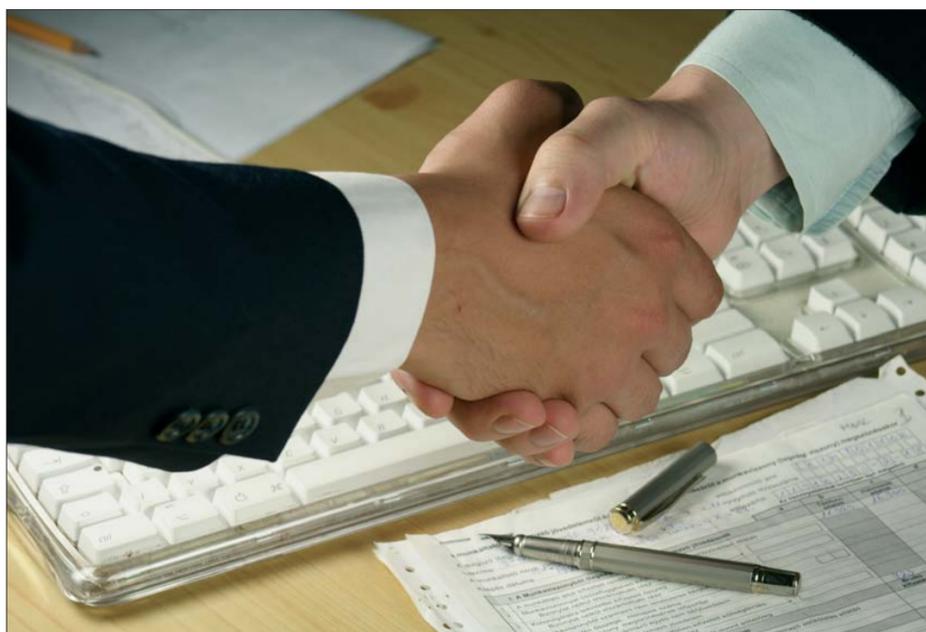
Nach dieser Weisheit arbeiten viele Verkaufsmitarbeiter weiterhin im Stil der Siebziger- oder Achtzigerjahre und nehmen Neuheiten und Veränderungen in der Kommunikation nicht mit der notwendigen sensiblen Antenne wahr. Doch die Kunden haben sich verändert. Sie sind anspruchsvoller geworden und wechselbereiter. Diesen Veränderungen muss auch der Verkauf Rechnung tragen. Die Reizüberflutung und Zahl der Werbebotschaften steigt kontinuierlich, deshalb muss sich der Verkäufer immer wieder etwas Neues einfallen lassen, um den Kunden zu umwerben und sich mit seinem Angebot abzuheben.

5. Vorführen statt vorfuchteln!

Ein ganz typischer Begeisterungsskiller lauert beim Umgang mit Mustern, Modellen, Produktbeispielen, Warenproben oder Vorführgeräten. Ich erlebe es immer wieder, dass spätestens nun die Bewegungen des Ver-



dass jeder Mensch einen „persönlichen Raum“ besitzt, der etwa einen Radius von 70 Zentimetern um ihn herum ausmacht. Halten wir und der Gesprächspartner diesen Sicherheitsabstand ein, können wir ein Gespräch genießen. Betritt jedoch jemand unerwünscht diesen Raum, fühlen wir uns unbewusst bedroht oder sogar körperlich belästigt – und treten meist einen Schritt zurück. Warum das so ist, wurde in zahlreichen Studien untersucht und hat vielfältige Gründe. Ein Faktor ist sicherlich die Funktionsfähigkeit der Augen: Bei einem dreiviertel Meter Abstand sind wir noch in der Lage, den Gesprächspartner in voller Größe zu erkennen, ohne mit den Augen zu wandern. Kommt er uns näher, haben wir ihn nicht mehr vollständig im Blick und fühlen uns verunsichert. Zu große körperliche Nähe hat – sieht man einmal von Familie, Freundschaft oder Liebe ab – im-



ZT Kurzvita



Sascha Bartnitzki

- Experte für Akquise und Piranha Selling®
- mehrfacher Hörbuch-, Buch- und DVD-Autor
- seit 1989 selbst im Verkauf tätig
- seit 1995 Verkaufstrainer und Inhaber des Unternehmens IPT® Innovatives Personaltraining in Karlsruhe
- Schwerpunkte: Impulsvorträge, Verkaufstraining für den Außendienst, Telefontraining und Live Coaching

ZT Adresse

IPT® Innovatives Personaltraining
Postfach 51 02 21
76192 Karlsruhe
Tel.: 07 21/9 89 25 90
E-Mail:
info@innovatives-personaltraining.de
www.innovatives-personaltraining.de

inklusive
Veneer Set*

Perfect Smile –

Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik

mit Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht

Sponsoren:



Veneers von konventionell bis No Prep – Step-by-Step. Ein praktischer Demonstrations- und Arbeitskurs an Modellen

Weiß und idealtypisch wünschen sich mehr und mehr Patienten ihre Zähne. Vorbei die Zeit, in der es State of the Art war, künstliche Zähne so „natürlich“ wie nur irgend möglich zu gestalten. Das, was Mitte der Neunzigerjahre noch als typisch amerikanisch galt, hat inzwischen auch in unseren Breiten Einzug gehalten – der Wunsch nach den strahlend weißen und idealtypisch geformten Zähnen. Neben den Patienten, die sich die Optik ihrer Zähne im Zuge ohnehin notwendiger restaurativer, prothetischer und/oder implantologischer Behandlungen verbessern lassen, kommen immer mehr auch jene, die sich wünschen, dass ihre „gesunden“ Zähne durch kieferorthopädische Maßnahmen, Bleaching, Veneers oder ästhetische Front- und Seitenzahnrestaurationen noch

perfekter aussehen. Und im Gegensatz zu früher will man auch, dass das in die Zähne investierte Geld im Ergebnis vom sozialen Umfeld wahrgenommen wird. Medial tagtäglich protegiert, sind schöne Zähne heute längst zum Statussymbol geworden. Um den Selbstzahler, der eine vor allem kosmetisch motivierte Behandlung wünscht, zufriedenstellen zu können, bedarf es minimalinvasiver Verfahren und absoluter High-End-Zahnmedizin. Der nachstehend kombinierte Theorie- und Arbeitskurs vermittelt Ihnen alle wesentlichen Kenntnisse in der Veneertechnik und wird Sie in die Lage versetzen, den Wünschen Ihrer Patienten nach einem strahlenden Lächeln noch besser entsprechen zu können.

Kursbeschreibung

1. Teil:

Demonstration aller Schritte von A bis Z am Beispiel eines Patientenfalles (Fotos)

- A Erstberatung, Modelle, Fotos (AACD Views)
- B Perfect Smile Prinzipien
- C Fallplanung (KFO-Vorbehandlung, No Prep oder konventionell)
- D Wax-up, Präparationswall, Mock-up-Schablone
- E Präparationsablauf (Arch Bow, Deep Cut, Mock-up, Präparationsformen)
- F Evaluierung der Präparation
- G Abdrucknahme
- H Provisorium
- I Einprobe
- J Zementieren
- K Endergebnisse
- L No Prep Veneers (Lumineers) als minimalinvasive Alternative

2. Teil:

Praktischer Workshop, jeder Teilnehmer vollzieht am Modell den in Teil 1 vorgestellten Patientenfall nach

- A Herstellung der Silikonwalle für Präparation und Mock-up/Provisorium
- B Präparation von 10 Veneers (15 bis 25) am Modell
- C Evaluierung der Präparation
- D Erstellung des Provisoriums

Allgemeine Geschäftsbedingungen

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Die ausgewiesene Kongressgebühr und die Tagungspauschale verstehen sich zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.
5. 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.
6. 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 Neuanmeldung verbunden ist.
7. 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.
8. Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie den Anfahrtsplan zum jeweiligen Kongresshotel und, sofern erforderlich, gesonderte Teilnehmerinformationen.
9. 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.
10. Änderungen des Programmablaufs behalten sich Veranstalter und Organisatoren ausdrücklich vor. OEMUS MEDIA AG haftet auch nicht für Inhalt, Durchführung und sonstige Rahmenbedingungen eines Kongresses.
11. Mit der Anmeldung erkennt der Teilnehmer die Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG an.
12. Gerichtsstand ist Leipzig.

Achtung! Sie erreichen uns unter der Telefonnummer 03 41/4 84 74-3 08 und während der Veranstaltung unter den Telefonnummern 01 72/8 88 91 17 oder 01 73/3 91 02 40.

Anmeldeformular per Fax an
03 41/4 84 74-2 90
oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29

04229 Leipzig

ZT 6/09



Vita

Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht ist seit Dezember 2007 Präsident der 2003 gegründeten Deutschen Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin e.V. (DGKZ). Er machte sein Examen 1987 in Göttingen und ist seit 1989 niedergelassen in eigener Praxis in Edewecht. 2004 erwarb er den „Master in Aesthetics“ am Rosenthal Institute der New York University. 2005 gewann er die Goldmedaille in der AACD Smile Gallery in der Kategorie „indirekte Restaurationen“ und ist seit 2006 Mitglied im International Relationship Committee der AACD. Neben seiner Referententätigkeit ist er auch Autor zahlreicher Fachbeiträge in der Zeitschrift „cosmetic dentistry“ sowie anderen Publikationen. Dr. Wahlmann ist seit 2004 Mitglied der DGKZ und seit 2006 auch Mitglied des Vorstandes der Gesellschaft.

Unter der Führung von Dr. Wahlmann wird der außerordentlich erfolgreiche Kurs der DGKZ auf dem Gebiet fachwissenschaftlich fundierter ästhetisch/kosmetischer Zahnmedizin fortgeführt.

Ein besonderer Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der weiteren Internationalisierung der Aktivitäten der DGKZ. Dr. Wahlmann gilt als anerkannter Spezialist für die ästhetisch orientierte Veneertechnik.

Organisatorisches

Kursgebühr: 445,- € zzgl. MwSt.

(In der Gebühr sind Materialien und Modelle sowie ein „Frank Dental Veneer Set 1 – Dr. Wahlmann“ im Wert von 69,99 € zzgl. MwSt. enthalten! Inhalt: verschiedene Diamantbohrer in unterschiedlichen Körnungen, Diamantpolierer, Diamantscheibe, Hartmetallfinierer und ein Träger-Mandrell)

Mitglieder der DGKZ erhalten 45,- € Rabatt auf die Kursgebühr.

Tagungspauschale: 45,- € zzgl. MwSt.
(Verpflegung und Tagungsgetränke)

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 03 41/4 84 74-3 08, Fax: 03 41/4 84 74-2 90
E-Mail: event@oemus-media.de
www.oemus.com



Für den Kurs **Perfect Smile – Das Konzept für die perfekte Frontzahnästhetik 2009/2010**

- | | | |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 05. September 2009 Leipzig | <input type="checkbox"/> 24. Oktober 2009 Wiesbaden | <input type="checkbox"/> 26. Februar 2010 Unna |
| <input type="checkbox"/> 18. September 2009 Konstanz | <input type="checkbox"/> 07. November 2009 Köln | <input type="checkbox"/> 13. März 2010 Düsseldorf |
| <input type="checkbox"/> 10. Oktober 2009 München | <input type="checkbox"/> 14. November 2009 Berlin | <input type="checkbox"/> 19. März 2010 Siegen |

melde ich folgende Personen verbindlich an: (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen)

_____	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	_____	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein
Name/Vorname	DGKZ-Mitglied	Name/Vorname	DGKZ-Mitglied

Laborstempel

E-Mail: _____

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.
Falls Sie über eine E-Mail-Adresse verfügen, so tragen Sie diese bitte links in den Kasten ein.

Datum/Unterschrift



ZT TECHNIK

Wiedergewonnenes Lächeln erstrahlt dauerhaft in jugendlichem Weiß

Verfärbte Frontzähne können Patienten unglücklich machen. Zahntechniker sollten darum wissen, wie sie selbst intensive Verfärbungen auf Stümpfen zuverlässig beseitigen und trotzdem auf Gerüste aus Metall verzichten können. ZT Wolfgang Borgmann ist Inhaber eines Lava™ Designzentrums und bevorzugt für Frontzahnrestorationen, Kronen und Brücken aus Zirkoniumdioxid. Er hat den Wunsch einer Patientin nach jugendlichen Zähnen mit Lava™ Zirkonoxid umgesetzt.

Es gibt viele Ursachen, die zu Zahnverfärbungen führen können. Die Farbstoffe in Tee, Kaffee und Zigaretten verursachen wohl die häufigsten Flecken auf und zwischen den Zähnen. Die Pigmente lagern sich in den Zahnschmelz ein und können im Laufe der Zeit nicht mehr durch normales Zähneputzen entfernt werden. Im dargestellten Fall (Abb. 1)

erhielt ZT Wolfgang Borgmann den Auftrag zur Restauration von vier Oberkiefer-Fronzähnen von 12 bis 22. ZT Wolfgang Borgmann ist Fachmann für solche Verformungen und für Vollkeramik. Seit mehr als sieben Jahren arbeitet er und seine Mitarbeiter vor allem mit Lava™ Zirkonoxid von 3M ESPE. Aufgrund der guten Erfahrungen wählten

sie gemeinsam mit dem Patienten und seinem Behandler auch für die Restauration im vorgestellten Fall Lava™ Zirkonoxid aus.

Lava™ Zirkonoxid nutzt das bessere Verfahren

Ästhetische Ergebnisse hängen nicht nur von der Form und der Gestaltung der Oberflächen ab, sondern vor allem auch von der richtigen Farbe. Bei der Versorgung extrem verfärbter Stümpfe mit Zirkoniumdioxid muss darum schon der Gerüstwerkstoff dentinfarben eingefärbt sein. Andernfalls würden die Verfärbungen die Farbwirkung der Restauration beeinträchtigen.

Doch viele Hersteller von Zirkoniumdioxidkeramiken machen es sich verhältnismäßig leicht: Sie fügen ihren Färbeflüssigkeiten einfach Farbpigmente hinzu, um den weißen Werkstoff einzufärben. Doch was bei Glas- oder Verblendkeramik mittels Pigmenten problemlos funktioniert, sorgt bei Zirkoniumdioxid für Schwierigkeiten. Das Ergebnis: Es gibt Farbunterschiede! Und zwar teilweise so gravierend, dass die Restauration nicht eingesetzt werden kann. Der Grund hierfür ist die hohe Brenntemperatur des Materials.

„Im Idealfall soll die Farbe eines eingefärbten Gerüsts aus Zirkoniumdioxid gleichmäßig über das gesamte Materialgefüge verteilt sein und bei Sonnenlicht, künstlichem Licht oder Schwarzlicht gleichsam unauffällig bleiben“, sagt ZT Wolfgang Borgmann. Allerdings hat er wie zahlreiche andere Zahntechniker-Kollegen ebenfalls festgestellt, dass Farbpigmente je nach Wellenlänge vorhandenes Licht unterschiedlich reflektieren und streuen. Alle Verfahren, die Zirkoniumdioxid über Farbpigmente einfärben, sieht er darum als veraltet an.

Die beste Alternative zu Farbpigmenten stellt für ihn die Methode des Einfärbens von Lava™ Zirkonoxid dar. Der Hersteller 3M ESPE hat dafür extra ein Verfahren entwickelt und patentieren lassen, das zu recht als das werkstoffgerechteste Verfahren zum Einfärben von Zirkoniumdioxid betrachtet wird. Es arbeitet mit Ionen. Sie diffundieren durch ihre Kapillarbewegung in das vorgesinterte und noch poröse Zirkoniumdioxid, sobald eine gefräste Restauration vor dem Sintern in eine Färbelösung getaucht wird. Diese Kapillarbewegung

wiederum wird beeinflusst von der Oberflächenenergie, dem Kontaktwinkel, der Viskosität der Färbeflüssigkeit und dem Porenradius des vorgesinterten Zirkoniumdioxids. Wird das Gerüst gesintert, integriert sich die Farbe fest ins Materialgefüge.

Mit Wax-up zur gewünschten Form

ZT Wolfgang Borgmann gestaltete anhand des Sägeschnittmodells und mit der Lava™ Design Software zunächst die virtuelle Restauration. Da die Zahntechnische Werkstätte von ZT

ANZEIGE



LASERSINTERN (DMLS) ERÖFFNET IHNEN GANZ NEUE MÖGLICHKEITEN

Mit der EOSINT M270 bieten wir die innovativste und wirtschaftlichste Technologie für eine qualitativ hochwertige NEM Gerüstherstellung. Ein Laserschweißverfahren mit 100% Materialhomogenität. Sehr gute Konditionen! Info: 040 / 86 60 82 23

FLUSSFISCH

Wolfgang Borgmann unter anderem auch als Lava™ Designzentrum fungiert und der Zahntechniker und sein Team für andere Dentallabore präzise Gerüste gestalten, sendete er den virtuellen Datensatz in eines der Lava™ Fräszentren und ließ die Käppchen anprobieren. Wie erwartet, passten sie perfekt. Die Patientin im dargestellten Fall hatte genaueste Vorstellungen vom Aussehen ihrer neuen Zähne. Sie brachte Fotos von ihrer Kommunion mit ins Labor. Anhand dieser Fotos modellierte ZT Wolfgang Borgmann ein Wax-up über die Käppchen (Abb. 2) und gab es der Patientin zur ausgiebigen Anprobe mit nach Hause. Dadurch stellte sich heraus, dass die Patientin letztlich doch etwas dreieckigere Zähne wünschte als zunächst anhand der Fotos angenommen. ZT Wolfgang Borgmann korrigierte die Formen und legte Wert darauf, dass die Zähne interdental gut zu reinigen waren.

Stabil selbst bei minimalem Platz

Die Situation des Wax-ups fixierte ZT Wolfgang Borgmann mittels Silikonwall und übertrug die Situation

ANZEIGE

Lesen Sie die aktuelle Ausgabe der ZT als E-Paper unter:

ZWP online

www.zwp-online.info

mit der Verblendkeramik Lava™ Ceram auf die Käppchen aus Lava™ Zirkonoxid. „Im Gegensatz zu Metallkappen lassen die Lava™-Käppchen das Licht durchscheinen. Auch dunkel-metallische Kronenränder oder weißlich-opake Gerüste gehören mit Lava™ Zirkonoxid und Lava™ Ceram der Vergangenheit an“, sagt ZT Wolfgang Borgmann und fügt hinzu: „Im Gegensatz zu leuzitverstärkter Glaskeramik, bei der man zumeist eine Materialstärke von 0,8 Millimetern benötigt, um eine ausreichende Stabilität der Versorgung zu gewährleisten, gibt es dieses Stabilitätsproblem mit Lava™ Zirkonoxid nicht. Versorgungen aus diesem Material dürfen eine Stärke von 0,8 Millimetern unterschreiten.“

Zunächst überschichtete ZT Wolfgang Borgmann die Käppchen mit einer dünnen Schicht fluorezierendem Gerüstmodifizier. Anschließend wurde mit Dentinmasse die anatomische Zahnform aufgebaut und der Dentinkern auf die gewünschte Größe reduziert, um später Schneidemasse auftragen zu können. Dabei wurden auch bereits die Dentinmamelons angedeutet und mit E2-Schneide und CL (Clear) ein inzisaler Teller geschichtet. Mit ein wenig bläulicher Opalschneide unterstrich er noch die Kontur der Mamelons und komplettierte mit frontal eingeschiedeten Craquele-Streifen die Verblendung (Abb. 3).

Fazit

Bei der Anprobe passen die neuen Kronen hervorragend (Abb. 4). Sie sehen natürlich aus und sind dauerhaft stabil. „Gern hätte ich an den Zahnhälsen noch etwas abgetönt, aber der Wunsch der Patientin nach hellen Zähnen war stärker“, gibt ZT Wolfgang Borgmann zu und freut sich dennoch, weil seine Patientin zufrieden ist. Zum Zeitpunkt des Einsetzens war

das Zahnfleisch der Patientin entzündet. Drei Wochen später war es an die neuen Kronen angewachsen. „Daran erkennt man, dass Zirkoniumdioxid gegenüber Metall biologisch verträglicher ist“, sagt ZT Wolfgang Borgmann. Zwischenzeitlich hat er rechts eine Brücke angefertigt und auch links soll eine Brücke aus Lava™ Zirkonoxid folgen. **ZT**

ZT Kurzvita



Zahntechniker Wolfgang Borgmann

- 1976 Ausbildung zum Zahntechniker
- mehrere Jahre in führenden Schweizer Dentallaboratorien tätig
- seit 1986 erfolgreich selbstständig tätig
- 1998 Gründung der Zahntechnischen Werkstätte mit Ludwig Zink in Weilheim
- 1998 Studium zum Betriebswirt des Handwerks
- Publikationen und Fotografien in Fachzeitschriften zum Thema Keramik
- beratende Tätigkeit in Forschung und Entwicklung für die deutsche Dentalindustrie
- seit 20 Jahren Mitglied der Zahntechniker Innung Süddeutschland
- Tätigkeitsschwerpunkt: Komplettanfertigung aus Vollkeramik

ZT Adresse

ZT Wolfgang Borgmann
Greitherstr. 10
82362 Weilheim i. Obb.
Tel.: 08 81/67 69
Fax: 08 81/4 99 19
E-Mail: info@borgmann-zink.de
www.borgmann-zink.de



Abb. 1: Die Farbstoffe von Tee, Kaffee, Zigaretten lagern sich tief in den Zahnschmelz ein und können sogar die Stümpfe verfärben.



Abb. 2: Anhand des Sägeschnittmodells gestaltete ZT Wolfgang Borgmann mit der Lava™ Design Software die virtuelle Restauration. Über die perfekt passenden Käppchen modellierte er ein Wax-up und gab es der Patientin zur ausgiebigen Anprobe mit nach Hause.



Abb. 3: Mit fluorezierendem Gerüstmodifizier, Dentinmasse, E2, CL (Clear) und ein wenig bläulicher Opalschneide hat ZT Wolfgang Borgmann die Verblendung geschichtet und komplettiert.

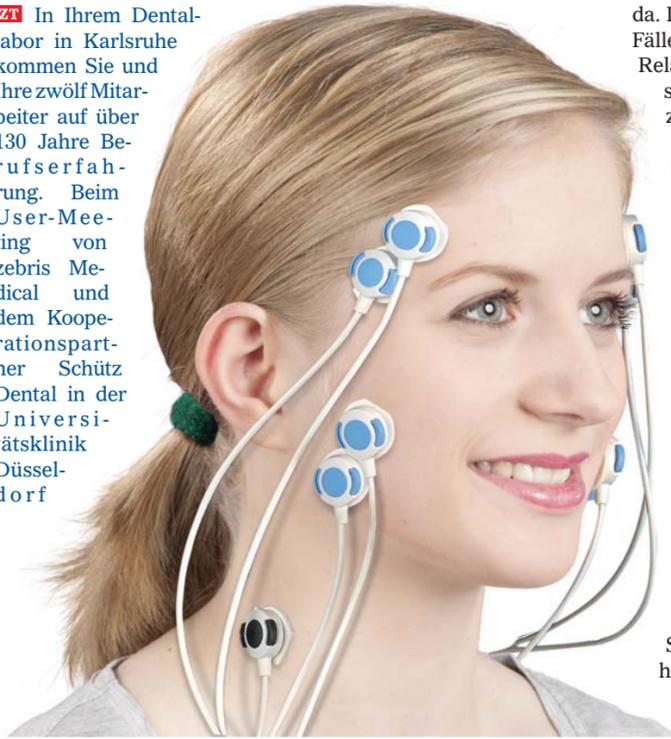


Abb. 4: Passend, natürlich und stabil – gern hätte ZT Wolfgang Borgmann an den Zahnhälsen noch abgetönt, aber der Wunsch der Patientin nach hellen Zähnen war stärker. Drei Wochen nach dem Inserieren war das Zahnfleisch an den neuen Kronen aus Zirkoniumdioxid angewachsen.

Von der „Wiederauferstehung funktionsanalytischer Artikulatoren“

Die digitale Technologie hat in der Zahntechnik in den vergangenen Jahren zu tiefgreifenden Umwälzungen geführt. Der Fortschritt lässt sich dabei keineswegs auf das Kürzel CAD/CAM einschränken. Zu den Profiteuren zählt beispielsweise das Gebiet der Funktionsanalyse. Autor Bernd Overwien analysiert im Gespräch mit Wolfgang (62) und Mario Altmann (39) – Zahntechnikermeistern aus zwei Generationen – eine neue Perspektive für innovative Dentallabore.

ZT In Ihrem Dental-labor in Karlsruhe kommen Sie und Ihre zwölf Mitarbeiter auf über 130 Jahre Berufserfahrung. Beim User-Meeting von zebri Medical und dem Kooperationspartner Schütz Dental in der Universitätsklinik Düsseldorf



Über bipolare Hautoberflächenelektroden registriert das Messsystem Muskelaktionspotenziale.

sitzen Sie als Meister wieder im Hörsaal. Was gibt es Neues zu erfahren?

Wolfgang Altmann: Die neue Generation der Kiefergelenkregistrierung ist die Wiederauferstehung von funktionsanalytischen und funktionalen Artikulatoren. Als gnathologisch Interessierter, der immer besonderen Wert auf das optimale Zusammenspiel zwischen Muskeln, Knochen, Gelenken und Okklusion und Parodontium gelegt hat, freut mich das natürlich. Vor circa 30 Jahren war das Thema plötzlich verschwunden, weil mechanische Erkenntnisse generell in Zweifel gezogen wurden.

Mario Altmann: Für die jüngere Generation der Zahntechniker ist das Thema quasi völlig neu. Wir sind mit dem Fokus auf Ästhetik und optimale Gestaltung der Kaufläche groß geworden. Und das in dem Bewusstsein, wenn es nicht ganz passt, schleift der Zahnarzt eben ein.

ZT Findet da momentan ein Umdenken statt?

Mario Altmann: Ja. Wir haben erkannt: Schön allein reicht nicht. Die funktionelle Ästhetik ist das, was Standard sein muss. Und meine Generation braucht da ganz viel Basiswissen.

Wolfgang Altmann: Nicht nur die junge Generation braucht Fortbildung. Natürlich sind uns aus der Gnathologie die Fach-

begriffe bekannt, aber die technische Entwicklung ist doch sensationell. Ein Gesichtsbogen mit integrierten Messmodulen sowie einem Messsensor, der paraokklusal oder okklusal an den Unterkieferzähnen befestigt wird, verlangt neues Fachwissen. Ein Messverfahren, das berührungslos auf Basis der Laufzeitmessung von Ultraschallimpulsen arbeitet, ist ein großartiger Fortschritt.

ZT Was bedeutet diese digitale Innovation für Zahntechnik und Zahnmedizin und – ganz wichtig – für die Patienten?

Wolfgang Altmann: Viel! Sie bedeutet für den Zahnarzt aus forensischer Sicht große Sicherheit. Das ist mitunter gerichtsrelevant. Und es ist ein Schutz für große, komplexe zahntechnische Arbeiten. Beindruckend natürlich auch der Zeitfaktor. Vor 30 Jahren haben wir für eine mechanische Aufzeichnung mindestens anderthalb Stunden benötigt, heute stehen die Ergebnisse als Messkurven und 3-D-Rekonstruktionen innerhalb von zehn Minuten auf dem PC zur Verfügung. Das ist ein Quantensprung. Ich bin überzeugt, dass beispielsweise bei den Versorgungskonzepten für zahnlose Kiefer die neue Systematik eine ganz zentrale Rolle spielen wird.

Mario Altmann: Und nicht nur

da. Das gilt im Prinzip für alle Fälle, in denen die zentrischen Relationen verloren gegangen sind. Da ließen sich ungezählte Beispiele anführen.

ZT Was war das Hauptkriterium bei der Entscheidung für ein ganz bestimmtes System?

Wolfgang Altmann: Wir haben uns auf dem Markt sehr sorgfältig umgesehen und im Team eine Entscheidung für das „zebri JMA System“ der Firma zebri getroffen, weil wir das für das kompletteste System halten. Die Entwickler haben sich, ihren unternehmerischen Wurzeln entsprechend, von der orthopädischen Seite dem Kiefer genähert. Das ist unseres Erachtens ein guter Weg. Und es gibt eine ganze Reihe von Faktoren, die wir nicht nur bei der Erlangung der Messdaten, sondern auch für den Patienten bei der funktionellen Voruntersuchung zur Bestimmung von Diskoordinationen und Bewegungs-limitationen für sehr vorteilhaft erachten. Da ließe sich noch viel Sinnvolles hinzufügen.

Mario Altmann: Beim jüngsten User-Meeting sind zudem Optimierungen des WinJaw-Systems vorgestellt worden. Interessant das neue Zentrik-Modul, das die klassische Stützstiftregistrierung ab-

löst. Zudem ist die Software noch ein Stück anwenderfreundlicher geworden und mittlerweile auch in deutscher Sprache da. Hilfreich auch die neue Bildarstellung der Messvorgänge.

ZT Wie wichtig war bei der Kaufentscheidung der Marketingaspekt, auf den ein waches Dentallabor heute mehr

mentarium zur Verfügung, das den Anwender in der systemorientierten Kiefergelenkdiagnostik, bei der Programmierung vollaustrierbarer Artikulatoren und bei der neuromuskulären Bestimmung der Kieferrelation optimal unterstützt. Wir sind uns ganz sicher, ein Stück auch in unsere wirtschaftliche Zukunftssicherung investiert zu haben.

der umgesetzt. Der virtuelle Artikulator rückt damit in den Bereich des Möglichen. Selbst für einen erfahrenen Zahntechniker wie mich eine faszinierende Vorstellung. **ZT**

ZT Kurzvita



ZTM Wolfgang Altmann

- 1962 Ausbildung zum Zahntechniker
- 1965 als Geselle des Zahntechniker-Handwerks in gewerblichen Dental- sowie Praxislaboratorien im In- und Ausland
- 1974 Laborleiter
- 1979 Gründung eines eigenen Dentallabors
- 1982 Meisterprüfung
- seit 1984 Zahntechnisches Labor in Karlsruhe-Mühlburg
- Mitarbeit im Fortbildungs-Arbeitskreis „der Fächer“ und bei der Zahn- techniker-Innung Baden
- langjähriges Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft „Dentale Technologie e.V.“ und im „Kemptener Arbeitskreis e.V.“
- Mitglied in der „Dental-Excellence“-Gruppe
- Aufsichtsratsmitglied des Wirtschaftsverbundes DENTAGEN eG

ZT Kurzvita



ZTM Mario Altmann

- 1987 Realschulabschluss in Ettlingen
- 1991 fachgebundene Hochschulreife
- 1995 Gesellenprüfung als Zahntechniker mit Auszeichnung
- 2001 Meisterprüfung
- seit 2002 Mitglied im Gesellenprüfungsausschuss der Meisterschule für Zahntechnik an der Handwerkskammer Karlsruhe
- Mitarbeit im Fortbildungsarbeitskreis „der Fächer“ und in der Arbeitsgemeinschaft „Dentale Technologie e.V.“
- Mitglied des Gesellenprüfungsausschusses der Zahntechniker-Innung Baden

ZT Adresse

Wolfgang Altmann
Dental-Technik GmbH
Hardtstr. 66
76185 Karlsruhe
Tel.: 07 21/55 60 31
Fax: 07 21/55 32 60
E-Mail: info@altmann-dental.de
www.altmann-dental.de



ZT Wie ist der Einsatz des Systems in Ihrem Dentallabor geplant?

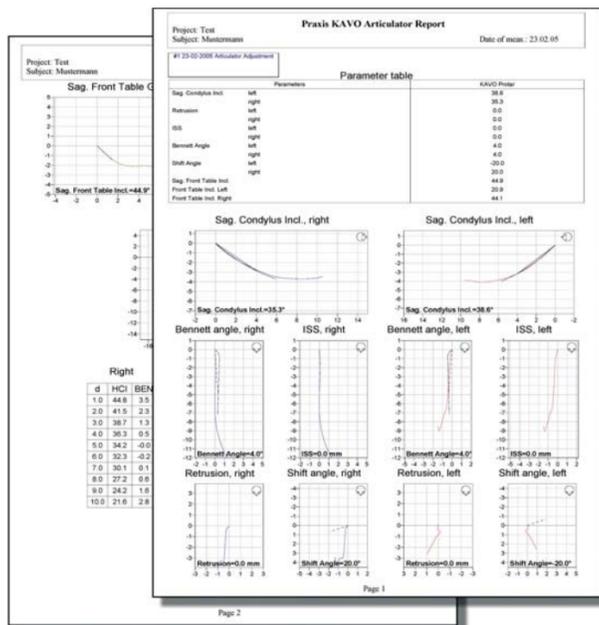
als je zuvor nicht verzichten kann?

Wolfgang Altmann: Natürlich ist auch das ein wichtiger Aspekt. Wir wissen heute: Millionen Menschen leiden unter craniomandibulären Dysfunktionen. Das ist im Rahmen der interdisziplinären Behandlung auch eine ganz große Herausforderung an die Zahnheilkunde. Wir stellen als Labor unseren zahnmedizinischen Kunden und natürlich auch Zahnmedizinern, die noch nicht unsere Kunden sind, ein Instru-

Wir haben uns mit den Spezialisten der Schütz Dental Group, die das JMA-System vertreibt, zusammengesetzt und nach einem fachlichen Dialog entschieden, die Hardware und fünf Software-Lizenzen zu erwerben. Dieses Paket werden wir unseren zahnmedizinischen Partnern anbieten. Wir sind uns ganz sicher, dass wir auf höchst positive Resonanz treffen werden.

Mario Altmann: Wie wichtig im Zusammenhang mit dem Einsatz des JMA-Systems auch in Zukunft das Thema Fortbildung ist, hat für mich das User-Meeting gezeigt. Nur ein Beispiel: Prof. Dr. Alfred Huggert von der Westdeutschen Kieferklinik in Düsseldorf hat uns Teilnehmern eine Ahnung von der Vorgehensweise verschiedener Gnathologen bei der Aufschlüsselung und Analyse von Kaubewegungen in ihren einzelnen Zyklen aufgezeigt. Da ist auch für Zahntechnikermeister noch viel Weiterbildungs-luft nach oben.

Wolfgang Altmann: Für mich ebenfalls faszinierend der Ausflug von Prof. Dr. Bernd Kordaß und Sebastian Ruge in die Zukunft virtueller Funktionen. Eingescannte Bisse wurden zueinander in Beziehung gesetzt und durch die weiterentwickelte Software WinJaw in bewegte Bil-



Anwender erhalten nach der Analyse detaillierte Auswertungen für die Programmierung der Artikulatoren.



JMA-User-Meeting im großen Hörsaal der Universitätsklinik Düsseldorf: Ohne Fortbildung keine effektive Anwendung.



Die Auswertungs-Software WinJaw kann Bewegungsdaten animieren und damit dem Patienten Bewegungsstörungen anschaulich erklären.

ZT ADT-RÜCKBLICK

Das kleinstmögliche Eingreifen sichert den größtmöglichen Erfolg

Die Arbeitsgemeinschaft Dentale Technologie e.V. (ADT) kam vom 21. bis zum 23. Mai 2009 zu ihrer 38. Jahrestagung zusammen. Das Motto in Stuttgart lautete „Restaurative Zahnheilkunde für jung und alt“. Im Zentrum der Vorträge, Diskussionen und Workshops standen daher minimalinvasive Behandlungsmethoden.

(ms) – Welch vielseitige Herangehens- und Betrachtungsweisen aus der Forderung nach jenem minimalen Eingreifen der Zahnmedizin und Zahntechnik erwachsen können, verdeutlichen mehr als 20 namhafte nationale und internationale Referenten. Nicht unerwartet beschäftigten sich zahlreiche Fragen mit der Verwendung von Zirkoniumdioxid. Mehrfach

wurde dessen beispielhafte Biokompatibilität bei der Heilung zuvor traumatisierter Gingiva hervorgehoben. ZTM Enrico Steeger betonte den Vorteil von Arten dieses Werkstoffes, die inzwischen keinerlei Abrasion an natürlichen Zähnen verursachen. Dennoch sieht die Fachwelt in dem Material keineswegs ein ultimatives Allheilmittel. Stellvertretend lobte ZTM

Bernhard Egger das Abflauen der Euphorie rund um Zirkoniumdioxid, was seit geraumer Zeit zu einer kritischeren Auseinandersetzung geführt habe.

Planung noch aufwendiger

Noch vor der Frage nach den verwendeten Werkstoffen entscheidet etwa eine auf jeden einzelnen Patienten individuell ausgerichtete Planung über den Erfolg der kompletten Behandlung. Minimalinvasives Vorgehen verlangt nach einer enormen Informationsmenge in Bezug auf die Ausgangssituation. So kann beispielsweise eine elektronische Registrierung der Kiefergelenkbewegungen wichtige individuelle Parameter ermitteln, die in den folgenden Schritten entsprechend Beachtung finden. Neben der Erfassung von Daten spielt deren Übermittlung an den richtigen Adressaten eine wesentliche Rolle. Hier kommt es vor allem auf die Qualität des Zusammenspiels von Zahnärzten und Zahntechnikern an. So vermag Dr. Albrecht Schmieger die Beziehung zu seinem Zahntechnikmeister mit einer Paar-Beziehung, die ähnlich empfindsam sei und vergleichbare Pflege brauche. Wie professionelle Zusammenarbeit zwischen beiden Beteiligten heute aussehen kann, führte Dr. Friedhelm Heinemann während seines Auftritts vor. Per Internet und Telefon ließ er sich mit seinem Partner ZTM Eike Erdmann verbinden, der gerade auf Mallorca im Urlaub weilte. Beide demonstrierten mithilfe einer interaktiven Fernsteuerungs-Software, wie flexibel die Kooperation zugunsten der Patienten gestaltet werden kann.

lung werde das Berufsbild des Zahntechnikers entscheidend verändern, ohne ihn jedoch aus der gesamten Fertigungskette zu verdrängen.



Auf der inzwischen traditionellen Industriemesse präsentierten sich während der drei Tage rund 40 Aussteller.

toph Bourauel präsentierte Ergebnisse einer Studie, die verdeutlichte, dass etwa Feinstrukturen in Form von Gewinden am Implantatkopf eine spätere Auslenkung des Implantats deutlich einschränken können. Und auch im Vorfeld des Einsetzens der permanenten Versorgung auf dem Implantat steht Patienten eine weitere Option offen. So können Provisorien für Sofortimplantate ihren Wunsch nach einer sofortigen festsitzenden Versorgung erfüllen. Dr. Thomas Prieshoff präsentierte dafür seine Entwicklung einer semipermanenten Sofortversorgung auf Grundlage einer Kunststoffkrone. Die ermögliche dem Labor zusätzlich ein wirtschaftlicheres Arbeiten. Das ist in Zeiten der Krise auf den nationalen und internationalen Märkten dringend geboten.

Das sah nicht nur Lothar Späth (CDU), ehemaliger Ministerpräsident von Baden-Württemberg, so. In seinem Festvortrag wollte der ausgewiesene Wirtschaftsexperte aber ganz bewusst Zuversicht verbreiten. Schließlich sei Gesundheitswesen insgesamt ein bedeutender Beschäftigungsmotor, der die Automobilbranche um das Fünffache übertreffe. Ihr Motor müsse aber am Laufen gehalten werden. Dafür forderte Späth mehr Flexibilität in der Krankenversorgung. Anstelle des Gesundheitsfonds befürwortete er ein Drei-Säulen-Modell aus privater und gesetzlicher Vorsorge, das um Einzelprogramme mit weiteren Einsparmöglichkeiten ergänzt werden könnte. Seit der Einführung des Fonds zum Jahresbeginn hätten die Bürger rund 1,4 Millionen Zusatzversicherungen abgeschlossen. Dies zeige deutlich, welches Potenzial derzeit brachliege. Die Wirtschaftskrise sei aber nur eine Herausforderung neben anderen. Die Veränderungen in der Alterspyramide in Deutschland würden die Gesellschaft wesentlich nachhaltiger treffen.

Ehrungen für langjährige Verbündete der ADT
Zu Beginn der 38. Jahrestagung der ADT, die gleichzeitig den 30. Geburtstag des Vereins bedeutete, hatte am Donnerstag Prof. Heiner Weber, 1. Vorsitzender der ADT, zwei Auszeichnungen vergeben. Wolfgang van Hall wurde für seine langjährigen Verdienste im Zusammenhang mit der Organisation der Jahrestagung die Ehrenmitgliedschaft der ADT zuteil. Er habe als Vordenker geholfen, das Sponsorensystem mit ins Leben zu rufen. „Sie sind als Vertreter eines internationalen Unternehmens das beste Beispiel für den gegenseitigen Wissensaustausch und damit den beiderseitigen Gewinn von Industrie und Wissenschaft“, sagte Weber. Van Hall freute sich sichtlich über die Aufnahme in den erlesenen Kreis. „Ich werde die ADT auch künftig unterstützen, wenn möglich noch mehr als bisher“, versprach van Hall. Anschließend erhielt ZTM Günter Rübeling den Preis der



ZTM Jochen Birk (li.) und Dr. Heiner Weber (re.) überreichen ZTM Günter Rübeling den „Stein des Weisen“ für sein Lebenswerk.



Auch in diesem Jahr war der Vortragssaal mit rund 1.200 Besuchern nicht nur bestens gefüllt, sondern das Publikum gewohnt diskussionsfreudig.



Festredner Lothar Späth (CDU) (m.), ehemaliger Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg, riet dem Zahntechniker-Handwerk, auch in Zeiten der Wirtschaftskrise Mut zum Anpacken zu zeigen. Er selbst musste bei dem Empfang seines Geschenkes ebenso kräftig zugreifen.

Technologischer Wandel hält an

Flexibilität und Feinabstimmung sind auch wichtige Anforderungen an moderne Fertigungsverfahren bei der Herstellung von Zahnversorgungen. Die ersten Vorträge auf der ADT zur CAD/CAM-Technologie in den 1990er-Jahren ließen weite Teile des Publikums kopfschüttelnd zurück. Mittlerweile ist das Kürzel fester Bestandteil des dentalen Berufsalltags. Und schon bald kommt vielleicht eine ebenso selbstverständliche Abkürzung hinzu. Diese Vermutung äußerte zumindest Prof. Dr. Daniel Edelhoff. Er nahm das Auditorium mit auf seinen Weg zum „digital workflow“, der sich seiner Meinung nach über kurz oder lang um das Computer Aided Imaging (CAI) erweitern wird. Diese Entwick-

ANZEIGE

ZAHNWERK
Frästchnik GmbH

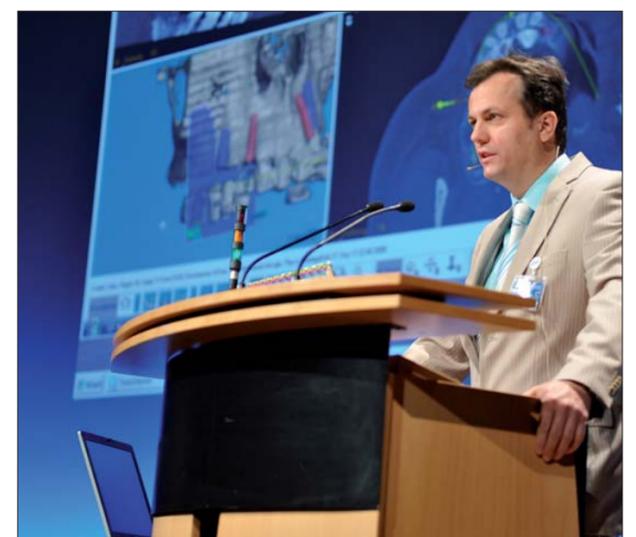
ist Ihr CAD-CAM Partner:
ZIRKON-CoCr-Titan-Kunststoff
Composite

Infos & Preise:
www.zahnwerk.eu

Datensätze (stl) an:
zeno@zahnwerk.eu

Ältere Patienten gewinnen in Zukunft an Bedeutung

Warum der Schwerpunkt der diesjährigen ADT auf den minimalinvasiven Maßnahmen und der Prävention lag, unterstrich Prof. Dr. Ingrid Grunert aus Innsbruck mit ihrem Referat zur Gerodentologie. Aufgrund des jahrelangen Geburtenrückgangs und der sich kontinuierlich verlängernden Lebenserwartung kommen immer mehr ältere Patienten mit immer mehr festsitzenden Zähnen auf Ärzte und Techniker zu. Bereits heute erweist sich eine Differenzierung in junge „Alte“, alte „Alte“ und sehr alte „Alte“ als sinnvoll. Neben dem Alter an sich unterscheiden sich die Gruppe inter- und intraindividuell durch ihren allgemeinen Gesundheitszustand, ihren sozialen Status, ihr geistiges Vermögen, ihre Zahn-, Mund- und Kiefergesundheit sowie ihre Wünsche nach einer prothetischen Versorgung. Ähnlich vielfältig ist entsprechend die Wahl zwischen festsitzenden und herausnehmbaren Lösungen bzw. Hybridformen. Obwohl auch Grunert betonte, dass festsitzender implantatgetragener Ersatz bisher weniger als fünf Prozent der gesamten Versorgung ausmache, wurde auch in Stuttgart die Frage der Langzeitstabilität von Implantaten mehrfach angesprochen. Prof. Dr. Chris-



Dr. Friedhelm Heinemann demonstrierte während seines Vortrages, wie eine interaktive Zusammenarbeit zwischen Zahnarzt und Zahntechniker aussehen kann.

ADT für sein Lebenswerk. Der Inhaber des goldenen Meisterbriefes habe nicht nur die Technologie der Funkenerosion für die Zahntechnik nutzbar gemacht und international verbreitet, sondern sich auch als einer der ersten dem Problem der Belastbarkeit von Suprakonstruktionen gewidmet. „Du hast als umtriebiger Mitglied der ADT mehr Vorschläge für Vorträge einge-

sion auf der ADT 1982. „Damals und auch in den Jahren danach habe ich hier stets ein sehr interessantes Publikum gehabt.“

Nächste Tagung wird für Weber die letzte

Am Rande der Auszeichnungen gab Weber bekannt, nur noch im kommenden Jahr die ADT als Organisator mitzugestalten. Er werde bei den nächs-

„Damit hatte ich in dem Moment nicht gerechnet“

Dem Geschäftsführer der SHOFU Dental GmbH, Wolfgang van Hall, wurde zur Eröffnung der diesjährigen ADT die Ehrenmitgliedschaft der Arbeitsgemeinschaft verliehen. Die ZT Zahntechnik Zeitung sprach bei dieser Gelegenheit mit ihm über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft der renommierten Veranstaltung.

ZT Herr van Hall, Sie haben 1982 erstmals an der ADT teilgenommen und sind seit 1983 Mitglied. Wie hat sich die ADT seitdem entwickelt?

Nun, ich habe die ADT ja noch in Sindelfingen erlebt, bis sie dann 2004 hierher nach Stuttgart umzog. Sie ist im Laufe der Jahre auf alle Fälle größer und interessanter geworden und hat sich als ein Zusammentreffen von praktischer Zahntechnik, der Wissenschaft und der Industrie fest etabliert, das in dieser Art einzigartig in Deutschland ist. Ein herausragendes Merkmal ist sicher ihre Eigenständigkeit, die sie bereits in den Anfangsjahren ausgezeichnete und die seitdem nicht verloren gegangen ist. Die Trennung von Werbung und Information funktioniert bestens. Das ist ganz bestimmt ein Grund für den hervorragenden fachlichen Ruf, den sich die ADT in Deutschland und darüber hinaus erarbeitet hat.

ZT Welche Nutzen ziehen Sie als Vertreter der Industrie aus dieser jährlichen Fachtagung?

Ich suche und finde hier regelmäßig Inspiration. Es gibt

zahlreiche erstklassige Vorträge. Die ADT gilt nicht umsonst als ein fachlicher Vortragsforum, der sich etwa bei dem Thema CAD/CAM als einer der ersten hervorgetan hat. Für uns als Industrie ist dies ein perfektes Forum. Hier versammelt sich die Spitze des Handwerks und auch die muss ja mit bestimmten Produkten arbeiten. Auch deshalb sind die Tage in Stuttgart schon öfter der Anlass für die Präsentation von Neuentwicklungen gewesen. Und nicht zuletzt komme ich immer wieder gern, um das Gespräch mit Kollegen und anderen Weggefährten zu suchen.

ZT Sie haben in diesem Jahr die Ehrenmitgliedschaft erhalten und wirkten bei der Auszeichnung auf der Bühne sichtlich bewegt. Täuschte der Eindruck?

Nein, ich war wirklich überrascht. Damit hatte ich in dem Moment beim besten Willen nicht gerechnet. Aber ich sehe darin natürlich gleichzeitig eine Verpflichtung. Ich werde auch in Zukunft aktiv im Sinne der ADT handeln und versuchen, vielleicht sogar noch stärker als bisher auf das gemeinsame Gelingen hinzuarbeiten.



Wolfgang van Hall gehört als neues Ehrenmitglied der ADT einem prominenten Kreis an. Vor ihm wurden beispielsweise Prof. Dr. Wolfgang B. Freesmeyer oder Prof. Dr. Erich Körber aufgenommen, die auch 2009 den Weg nach Stuttgart fanden.

ZT Wir stehen hier vor Ausstellungsvitrinen Ihres Unternehmens. Wie viel davon wird noch in zehn Jahren darin zu finden sein?

Darüber kann man heute nur spekulieren. Allerdings denke ich, dass beispielsweise Keramiken als einer unserer Schwerpunkte noch immer gefragt sein werden. Und das Programm der diesjährigen ADT hat ja nicht nur die CAD/CAM-Technologie in den Mittelpunkt gerückt. Es gab u.a. ein paar Vorträge,

die etwa der Metallkeramik neues Leben eingehaucht haben. Das Ende von Metallkeramiken und Kunststoffverblendungen scheint aus meiner Sicht noch längst nicht gekommen. Letztendlich hat aber jede Zeit einen technischen Wandel erlebt. Das ist für uns nichts Ungeohntes und dem werden wir uns sicher auch künftig erfolgreich stellen.

ZT Vielen Dank für das Gespräch. ZT



Der Zahntechniker Akito Kani sprach über die Steuerung der Transluzenz bei der Versorgung mit der Veneer-Technik. Der Japaner referierte erstmals auf deutsch und setzte mit seinem Vortrag einen gelungenen Schlusspunkt unter die ADT 2009.

reicht als wir berücksichtigen konnten und bist trotzdem nie beleidigt gewesen, wenn wir dir absagen mussten“, so Weber. Rübeling dankte dem gesamten Vorstand für die Ehrung und erinnerte an seinen ersten Vortrag zur Funkenero-

ten Vorstandswahlen nicht erneut für den Vorsitz kandidieren. In Zukunft wolle sich Weber verstärkt anderen Dingen zuwenden. Die 39. Jahrestagung der ADT wird 2010 voraussichtlich vom 3. bis zum 5. Juni stattfinden. ZT

ANZEIGE

microtec

...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!

Quick-rep

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

bohren

Gewinde schneiden

eindreihen, einstellen

abtrennen... fertig

Bitte kreuzen Sie an:

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

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

per Fax an 02331 / 8081 - 18

Kostenlose Hotline (0800) 880 4 880

Stempel

ZT PRODUKTE

Innovatives Bindeglied für digitale Fertigungskette im Dentallabor

Die CNC-Technologie hält verstärkt Einzug im Labor. Inzwischen drängen auch Quereinsteiger auf den Dentalmarkt. So hat die Firma vhf camfacture AG auf der IDS 2009 ihr vierachsiges Mikrobearbeitungssystem CAM 4-02 Impression mit einer für die Dentaltechnik entwickelten CAM-Software vorgestellt.



Die vierachsige Fräsmaschine der vhf camfacture AG hat auf einem Tisch Platz.

Das System fräst Provisorien aus Kunststoff, Ge-

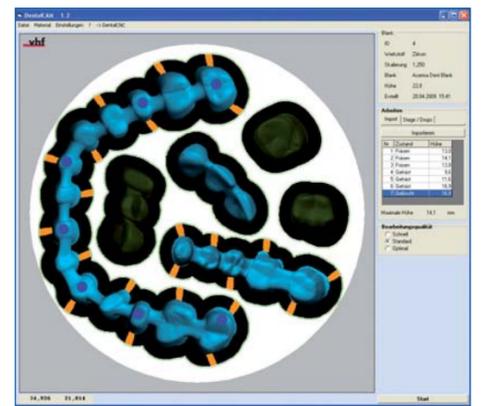
gelieferte CAM-Software. Dieses offene Programm

rüste für Kronen und bis zu vierzehngliedrige Brücken aus Zirkondioxid schnell und komfortabel. Seine gesamte Handhabung gestaltet sich sehr einfach: Man übernimmt die zuvor modellierten dreidimensionalen Daten-

liest die Daten im standardisierten STL-Format ein, so dass es unerheblich ist, mit welchem Scanner und welcher CAD-Software gearbeitet wird. Nach dem Import kann gewählt werden zwischen der Bearbeitung von Kunststoff und Zirkondioxid, wobei bei Letzterem die Schrumpfung durch das Brennen bereits bei der Platzierung automatisch berücksichtigt wird. Die optimale Ausnutzung des Rohlings wird durch einige Hilfsfunktionen unterstützt. Auch eine mehrfache

Bearbeitung ist möglich. Das Setzen und Verschieben der Haltestege ist mit wenigen Mausklicks erledigt. Danach legt die Software automatisch fest, welcher Bearbeitungsschritt mit welchem Werkzeug durchgeführt wird. Alle nötigen Bearbeitungsparameter sind bereits in der Software hinterlegt, sodass keinerlei Vorkenntnisse im Bereich CNC-Fräsen erforderlich sind. Das Bearbeitungssystem ist in einem kompakten Tischgehäuse mit integrierten

Absaugöffnungen vollständig eingekapselt. Eine Wiederholgenauigkeit mit einer Toleranz von 0,003 mm und der Einsatz einer Schnellfrequenzspindel mit erstklassigen Rundlauf-eigenschaften erlauben das



Die ausgefeilte CAM-Software unterstützt den Anwender bei vielen Entscheidungen.

Herausarbeiten feinsten Strukturen. Die hohen Drehzahlen von bis zu 60.000 U/min ermöglichen dabei hohe Vorschubgeschwindigkeiten. Mit einer optionalen Minimalmengenschmierung lassen sich auch härtere Metallsorten direkt bearbeiten. Durch eine Wechselstation für fünf Werkzeuge mit automatischer Längenvermessung kann der komplette Bearbeitungsvorgang ohne weiteren Eingriff des Bedieners ablaufen. Die Drehachse mit ihrem spielfreien Harmonic-Drive-Getriebe ist mit einer pneumatischen Spannvorrichtung ausgestattet. Daher lassen sich die Spannvorrichtungen für verschiedene Rohlinge in Sekundenschnelle austauschen. So können mehrere Rohlinge etappenweise bearbeitet werden. Diese verbleiben einfach in ihrer jeweiligen Spannvorrichtung

und werden bei Bedarf komplett gewechselt, bis ein Rohling vollständig ausgenutzt ist. Aufgrund des günstigen Preises und der hohen Fertigungsqualität der bearbeiteten Werkstücke schätzen viele Komplettanbieter die CAM 4-02 Impression als das entscheidende Bindeglied in der Kette vom Scanner bis zum Sinterofen. Dabei lässt sich das System mit einem Postprozessor auch an viele andere CAM-Programme anpassen, wenn dies gewünscht wird. **ZT**

ZT Adresse

vhf camfacture AG
Im Marxle 3
72119 Ammerbuch
Tel.: 0 70 32/9 70 97-0
Fax: 0 70 32/9 70 97-50
E-Mail: info@vhf.de
www.vhf-camfacture.de

ANZEIGE

SR PHONARES®

MEISTERSTÜCKE DER MODERNE

Aufregende Ästhetik

- Einzigartige Oberflächentextur

Alters- und typengerechtes Zahnformen-Konzept

- Zwei unterschiedliche Grundformen
- Drei verschiedene Abnutzungsgrade

Anwenderfreundlich und einfach

- Besonders einfache Frontzahnaufstellung durch approximale «Set & Fit» Modellation
- Erhöhte «weiße Ästhetik» durch gezielt geschlossenen Interapproximalbereich

Prädestiniert für implantatgetragene Prothesen

Eine Frontzahnlinie, zwei Seitenzahnlinien, ein Name:

SR PHONARES NHC
SR PHONARES Typ NHC
SR PHONARES Lingual NHC

Erhältlich ab August 2009!

DIE NEUE ZAHN-GENERATION

www.ivoclarvivadent.de

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

ivoclar vivadent
passion vision innovation

Wirtschaftliches Arbeiten

Busch präsentiert neue Fräser in Zwischengröße.

Hartmetall-Fräser sind im Laborbereich vielseitig einsetzbar. Oft kann jedoch nur der vordere Bereich des Arbeitsteiles genutzt werden. Die MIDIS mit mittellangem Funktionsteil sind hier eine kostengünstige Alternative zu den Instrumenten mit konventioneller Arbeitsteillänge.



Das Sortiment umfasst insgesamt 27 neue Hartmetall-Fräser.

Aufgrund der speziellen Konstruktion sind sie zum Beispiel prädestiniert zur Bearbeitung von zirkulär zu verblendenden Metallgerüsten in der Kronen- und Brückentechnik. Je nach Arbeitsgang, vom Formfräsen bis zur Feinbearbeitung, kann zwischen einer unterschiedlichen Verzahnung gewählt werden. Dem Zahntechniker stehen 27 Instrumente in fünf leistungsstarken Verzahnun-

gen zur Verfügung. Die MIDIS sind für nahezu alle im Labor anfallenden Arbeiten und Werkstoffe geeignet und schließen die Lücke zwischen den SHORTIES mit kurzem Arbeitsteil und den Fräsern mit konventioneller Arbeitsteillänge. **ZT**

ZT Adresse

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

Polieren unter Höchstleistung

Mit Steripol super bringt die Dortmunder dentona AG ein innovatives Pulver auf den Markt.



Das Hochleistungspoliermittel Steripol super ist keimtötend und dennoch toxikologisch unbedenklich.

Steripol super ist ein Hochleistungspoliermittel für die Kunststofftechnik mit keimhemmender Wirkung. Es wird genauso verarbeitet wie Bimssteinpulver. Durch das höhere Volumen pro Kilogramm und die erhöhte Wiederverwendbarkeit ist Steripol super besonders wirtschaftlich.

Zu den weiteren Vorteilen des Pulvers für die Anwendung im Dentallabor zählen seine biologische Abbaubarkeit sowie die toxikologische Unbedenklichkeit. Des Weiteren ist das Poliermittel haut-

freundlich und hat keinen störenden Geruch. So entsteht ein angenehmes und sauberes Arbeitsklima. Steripol super bietet hohe Polierleistung bis zum letzten Gramm, geringe Restraugigkeit und spart Zeit. **ZT**

ZT Adresse

dentona AG
Otto-Hahn-Str. 27
44227 Dortmund
Tel.: 02 31/55 56-0
Fax: 02 31/55 56-30
E-Mail: mailbox@dentona.de
www.dentona.com

Präzision und Spaß kombiniert

Seit der IDS 2009 bietet Klasse 4 einen funkfern gesteuerten Helikopter als Besonderheit an.

Mit der richtigen Idee zum Erfolg – davon träumen sicher viele Unternehmer. Doch nicht jede gute Idee bringt auch den gewünschten Erfolg. Auf der IDS ließ sich das Augsburger Unternehmen etwas Be-

gemodellen in allen Modellsystemen. Der beiliegende, ca. 50 cm lange Koaxialhelikopter mit LED-Scheinwerfern ist mit seiner 3-Kanal-Fernsteuerung auch für Anfänger geeignet und bietet Abwechslung für gestresste Zahntechniker und Zahnärzte. Das

Angebot war in In- und Ausland so begehrt, dass die 1.500 vorhandenen Helikopter bereits kurz nach der IDS ausverkauft waren.

Inzwischen ist ein neuer Container eingetroffen und das Angebot kann wieder genutzt werden. Auch Bruchpiloten wird jetzt geholfen. In einer Sonderpackung Rocky Mountain® sind alle wichtigen Ersatzteile gratis enthalten, damit die Freude mit dem Helikopter möglichst lange anhält. **ZT**

ZT Adresse

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

Bei Bestellung von 20 kg Rocky Mountain® erhalten Klasse 4-Kunden einen funkfern gesteuerten Indoor-Helikopter.

sonderes einfallen. Mit funkfern gesteuerten Helikoptern im Design des Spezialstumpfgipses Rocky Mountain® konnte sich Klasse 4 trotz eines eher abgelegenen Standplatzes über durchgehenden Andrang freuen. Auf dem Messtand übernahm ein Trampolin die Funktion des Start- und Landplatzes des Helikopters.

Das kombinierte Angebot für Kunden beinhaltete 20 kg Spezialstumpfgips Rocky Mountain® für die präzise Herstellung von Sä-

Eine Lösung für unterschiedlichste Bedürfnisse

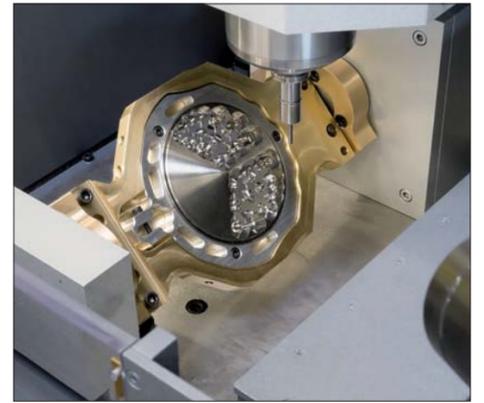
Die Wissner Maschinenbau GmbH ist erfolgreich in die dentale CAM-Herstellung gestartet. Ihre Fräseinheit GAMMA 202 bietet ein maßgeschneidertes Konzept für alle Dentallabore – präzise und unabhängig.

Zahntechniker wollen Freiheit statt Abhängigkeit. Vielfalt statt Reglementierung, Fortschritt statt Begrenzung durch abgeschottete CAD/CAM-Systeme. Die Wissner Maschinenbau GmbH richtet ihr Angebot genau auf solche Wünsche aus. Ihre Fräseinheit GAMMA 202 garantiert absolute Präzision und ermöglicht den Einsatz unterschiedlicher zahntechnischer Werkstoffe.

Auf Wunsch bietet Wissner Zahn Technikern einerseits eine Systemlösung vom Scanner über die Konstruktionssoftware mit darauf abgestimmten Zirkonoxid- und Chrom-Cobalt-Molybdän-Rohlingen bis hin zu ihrer CNC-Bearbeitung. Andererseits sind alle Wissner-Maschinen mit den Scannern und Komponenten der meisten dentalen CAD/CAM-Anbieter kompatibel und können so bei Bedarf auch mit anderen CAD/CAM-Systemen kombiniert werden. Freier können Zahn Techniker nicht sein.



Die Vier-Achs-Technologie der GAMMA 202-Serie erlaubt eine enorme Bandbreite zahn technischer Indikationen.



Die Bearbeitung von Rohlingen aus einer Chrom-Cobalt-Molybdän-Mischung ist nur eine mögliche Option bei der Materialwahl.

Die Wissner Maschinenbau GmbH entwickelt seit mehr als dreißig Jahren CNC-Maschinen und bürgt für erstklassige Qualität. Zahlreiche Patente für innovative Absaugtechnik und moderne Antriebstechnologien haben sie vom Geheimtipp zum bevorzugten Ansprechpartner für bekannte Dentalunternehmen werden lassen. Die aktuelle GAMMA 202-Serie verfügt über vier Achsen und meistert damit nahezu sämtliche

zahn technischen Indikationen. Ein Vorratsmagazin mit automatischem Lader sorgt dafür, dass die GAMMA 202 ohne Unterbrechung mehr als 24 Stunden lang produzieren kann. Damit eignet sie sich nicht nur für herkömmliche Labore, sondern auch besonders für die Serienfertigung in spezialisierten Fräszentren. Besonders interessant hierbei: Die Zusammenfassung von einzelnen Fräsaufträgen zu so-

genannten Clustern nutzt die Werkstoffrohlinge optimal aus, maximiert den Profit und spart enorm viel Zeit. **ZT**

ZT Adresse

Wissner Gesellschaft
für Maschinenbau mbH
August-Spindler-Straße 14
37079 Göttingen
Tel.: 05 51/5 05 08-14
Fax: 05 51/5 05 08-30
E-Mail: wissner@wissner-gmbh.de
www.wissner-gmbh.de

Zahnersatzpflege fördert Patientenbindung und bringt Zusatzerträge

Pfiffige Ideen und durchdachte Serviceangebote stärken die Praxis- und Labormarke. Die Beziehung zwischen Zahnärzten, Zahn Technikern und Patienten wird durch solche Initiativen nachhaltig gefestigt. Genau hier setzt das neue Pflegesystem MyDentalCleaner an, wovon am Ende alle Beteiligten profitieren.

Das Pflegesystem besteht aus einem Ultraschallreiniger für den Hausgebrauch und einem angenehm aromatisierten Konzentrat, das mit Wasser verdünnt wird. „Es ist ideal geeignet zur schonenden Reinigung und Pflege von herausnehmbarem Zahnersatz, Flexprothesen zur Interimsversorgung bei Implantatversorgungen, Knirscher- und Schnarcherschienen, Sportmundschutz und kieferorthopädischen Apparaten“, erklärt Klaus Köhler, Geschäftsführer der MyDental GmbH.

Hochwertige Pflege für hochwertigen Zahnersatz
MyDentalCleaner entfaltet ein im Geschmack angenehmes und sympathisches Mintaroma. Kinder, Jugendliche und Erwachsene sind von dem Pflege- und Reinigungsergebnis begeistert. Die Brillanz der Kunststoffzähne oder keramischer Verblendungen bleibt erhalten. Metalloberflächen werden



Das Pflegesystem besteht aus einem Ultraschallreiniger und dem dazugehörigen Reinigungskonzentrat.

schonend und gründlich gereinigt. Anwender freuen sich über das angenehme Mundgefühl und Sportler schätzen die frische Atemluft, wenn sie vor einem Wettkampf ihren Sportmundschutz mit dem Pflegesystem reinigen.

Patienten begeistern
Das Pflegesystem MyDental-

Cleaner setzen bereits viele Laboratorien und Zahnarztpraxen täglich zur Festigung der Patientenbindung ein. Sie bieten es im Prophylaxeshop an oder geben es ihren Patienten bei höherwertigen Zahn ersatzlösungen als Give-away mit. Das begeistert die Patienten, die Folgebedarf an Konzentraten bei ihrem Labor oder ihrer Praxis nachkaufen, wodurch interessante Zusatzerträge entstehen.

Exklusivität für Labor und Praxis
Zusätzlich fördert MyDental Nachfrage und Bedarf über die Internetadressen www.MyDentalCleaner.de

und www.MyDentalSmile.de. Das System wird dort ausführlich in Wort und Bild beschrieben. Im Bezugsquellenverzeichnis erfahren die Patienten, bei welchen Laboratorien und Praxen sie das Pflegesystem MyDentalCleaner kaufen können. Patienten werden so gezielt zu den Zahnarztpraxen und Laboratorien geführt.

Einstiegspakete für den Start

MyDental bietet eine preisgünstige Grundausstattung mit Ultraschallreinigern, Konzentraten, Bestellkarten, Gebrauchsanweisungen, Laborporträt und Bezugsquellenlistung. **ZT**

ZT Adresse

MyDental GmbH
Birkenstr. 14
58644 Iserlohn
Tel.: 0 23 71/95 47 71
Fax: 0 23 71/95 47 72
E-Mail: info@mydental.de
www.mydental.de

Auf allen Oberflächen ein glänzendes Ergebnis

Hersteller rotierender Schleif- und Polierinstrumente erweitert seine momentane Produktpalette.

Die Ernst Vetter GmbH bietet eine einfache Lösung für sämtliche Anwendungen bei der Bearbeitung aller Arten von Kunststofffüllungen. Mit den neuen diamantgefüllten Produkten der Diacomp Ultra- und Diaone-Reihe spielt das zu bearbeitende Material nur noch eine untergeordnete Rolle. Sowohl die klassischen Füllungsmaterialien als auch die neueste Generation der hochgefüllten Nanocomposite sind mit die-

sem innovativen Poliersystem mühelos zu bearbeiten. Durch die spezielle Zusammensetzung wird es dem Anwender ermöglicht, den gesamten Ablauf vom Finieren bis zur Hochglanzpolitur in nur einem Arbeitsschritt durchzuführen. Bei einer Drehzahl von 5.000 bis 10.000 rpm führt ein druckgesteuerter Bearbeitungsprozess zu besten Ergebnissen. Die spezielle Zusammensetzung der Bindung und das ausgewählte Diamant-

korn führen beim Diaone Ultra zu erhöhtem Abtrag bei verstärktem Anpressdruck und hervorragendem Oberflächenglanz durch minimal ausgeübten Druck. Somit entfällt das lästige Wechseln der Instrumente während der Politur. Zur Vervollständigung der Produktlinie bietet die Firma EVE diese neue Generation von Kompositpolierern sowohl als sterilisierbare Variante zur Mehrfachverwendung als auch als Einwegprodukt in

Form des Diaone an. Dieser Diamantpolierer wird auf einem Hochleistungskunststoffschale geliefert. **ZT**

ZT Adresse

EVE Ernst Vetter GmbH
Rastatter Str. 30
75179 Pforzheim
Tel.: 0 72 31/97 77-0
Fax: 0 72 31/97 77-99
E-Mail: info@eve-rotary.com
www.eve-rotary.com

Bessere Desinfektion von Abformungen

BEYCODENT bietet eine Systemlösung, die schnell und zuverlässig arbeitet.

Nach Richtlinien des Robert Koch-Instituts sind alle Abformungen als mikrobiell kontaminiert anzusehen. Daher müssen sie so behandelt werden, dass eine Infektion von Patienten, Beschäftigten in Zahnarztpraxis und Dentallabor sowie Dritter ausgeschlossen ist. Dementsprechend werden Abformungen mittels geeigneter Verfahren desinfiziert. Ein maschinelles Verfahren sichert am ehesten die gewünschte Sicherheit und Ergebnisqualität. Das DIROMATIC® Desinfektionssystem eignet sich für alle Arten von Abformmaterialien (Alginate, Silikone, Polyethergummis, Hydrokolloide u.a.). Aufgrund der kurzen Desinfektionszeit von nur einer Minute wird das Ab-



formmaterial nicht beeinträchtigt. Das elektronisch gesteuerte Applikations-Verfahren mit dem DIROMATIC®-System ermöglicht eine optimierte Anwendung des Desinfektionsmittels sowie eine kurze Desinfektionszeit. BEYCODENT bietet mit dem System ein maschinelles, chemisches Verfahren zur Applikation des Abformdesinfektionsmittels. Die einfache Be-

dienung erlaubt das gleichzeitige Desinfizieren von bis zu vier Abformungen in nur einer Minute.

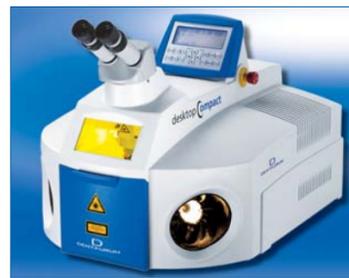
Verwendet wird das spezielle Desinfektionsmittel DIROMATIC® Fluid, welches sowohl die Deutsche Gesellschaft für Hygiene und Mikrobiologie als auch der Verbund für Angewandte Hygiene geprüft haben. Es verfügt über ein breites Wirkungsspektrum. **ZT**

ZT Adresse

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH
Wolfsweg 34
57562 Herdorf
Tel.: 0 27 44/9 20 00
Fax: 0 27 44/7 66
E-Mail: infoservice@beycodent.de
www.beycodent.de

Etwas Hightech für jedes Dentallabor

Dentaurums Erfahrungen aus 15 Jahren dentaler Laserschweißtechnik stecken in einem kompakten Tischgerät. Das Ergebnis überzeugt in vielerlei Hinsicht.



Der desktop Compact Laser stellt die achte Generation von Hightech-Laserschweißgeräten der Dentaurum-Gruppe dar.

Der neue desktop Compact Laser der Dentaurum-Gruppe deckt alle Bereiche der Zahn-technik sowie der kieferorthopädischen Anwendung ab. Sein Einsatzbereich reicht von feinsten Schweißungen hin bis zur sicheren Fügearbeit auch massiver Gerüste. Eine feine Dosierbarkeit der Leistung erleichtert die Arbeit entscheidend. Bei geringstem Platzbedarf auf einer

Grundfläche von nur 51 x 65 cm kann man den desktop Compact Laser auf jeden vorhandenen Tisch stellen.

Die hohe Leistungsreserve mit einer mittleren Leistung von 50 Watt bietet genügend Spielraum auch für massivste Schweißungen. Hinzu kommt ein Preis-Leistungs-Verhältnis, das bei Geräten dieser Güte seinesgleichen sucht.

Die einfache Bedienung des Gerätes und ein ergonomisches Design mit großer, gut beleuchteter Arbeitskammer erleichtert ermüdungsfreies Arbeiten. Das Gerät ist mit Pulsformung ausgestattet, die auch bei schwer zu bearbeitenden Werkstoffen eine hohe Festigkeit ermöglicht. Eine optimal konfigurierte Schutzgasdüse schützt das

Werkstück vor Sauerstoffaufnahme. Die integrierte Absaugung und eine Kühlluftdüse runden die Ausstattung des desktop Compact Lasers ab. So steht dem Anwender ein formschönes, kompaktes Tischgerät zur Verfügung, das keine Wünsche offen lässt. Der komplette zahntechnische Service sowie ein Wartungsservice runden das Angebot im Sinne der Bedürfnisse des Labors ab. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Materialien, Zähne, Laborausstattung.

Der Versand.

Preiswert, praktisch, prima: Alles, was das Labor täglich braucht.

- 1

finden

Sie finden in unserem umfassenden Sortiment an Labormaterialien alles, was Sie brauchen.
- 2

bestellen

Sie faxen Ihre Bestellung kostenlos: 0800-4973279 oder rufen zum Ortstarif an: 0180-4973279.
- 3

haben

Wir liefern bundesweit, in der Regel am 1. Werktag nach Ihrer Bestellung.

VITA
Premium
Partner

NEU

Lohmann Dental
Jetzt bundesweiter
Versand!

LOHR

MANN

dental

So einfach ist das.

Lohmann Dental GmbH, Brückenstr. 33, D-71554 Weissach
Tel. +49 (0) 7191-4953930, Fax +49 (0) 7191-4953959
info@lohrmann-dental.de, www.lohrmann-dental.de

Scanner-Technologie nutzen

Auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln stellte die Firma SCHEU-DENTAL die sechste Generation des BIOSTAR® Tiefziehgerätes vor.

Modernste Scanner-Technologie erfasst sekundenschnell und sicher über den auf jeder einzelnen SCHEU-Folie aufgedruckten Barcode alle notwendigen Parameter. Dazu zählen die Temperatur sowie Heiz- und Abkühlzeiten. Die eindeutige Kennzeichnung jeder Folie in Verbindung mit der Scanner-Erfassung schließt von nun an ein Verwechseln von Tiefziehmaterialien aus.

Zusammen mit den seit mehr als 40 Jahren bewährten BIOSTAR® Konstruktionsmerkmalen, wie zum Beispiel dem Beheizen der dem Modell zugewandten Folienseite, steht das neue BIOSTAR® für absolut prozesssicheres und schnelles Tiefziehen auf qualitativ höchstem Niveau. **ZT**



Das schnelle Aufheizen des Strahlers innerhalb rund einer Sekunde beschleunigt das Tiefziehen zusätzlich.

ZT Adresse

SCHEU-DENTAL GmbH
Am Burgberg 20
58642 Iserlohn
Tel.: 0 23 74/92 88-0
Fax: 0 23 74/92 88-90
E-Mail: service@scheu-dental.com
www.scheu-dental.com

Jetzt mit voller Kraft voraus

Schweizer Unternehmen Bien-Air bringt eine neue Turbine für das Dentallabor auf den Markt.

Die Laborstation STS garantiert genau an der Bearbeitungsstelle, wo es heiß hergehen kann, eine optimale Kühlung. Erreicht wird dies durch die hohe Fördermenge des Sprühkopfes. Der Tank mit seinen 1,4 Liter Fassungsvermögen sorgt für stressfreies Arbeiten. Die Wasserzufuhr und der Luftdruck mit Manometeranzeige sind getrennt regulierbar. Die stufenlose Drehzahlsteuerung erfolgt über ein Fußpedal. Ein einzigartiger Staubschutzschild verleiht der Turbine zudem eine besonders hohe Lebensdauer. Mit der STS lassen sich selbst harte Keramiken



Die neue Laborstation STS eignet sich aufgrund ihrer Leistungsstärke auch zur Bearbeitung härtester Keramiken.

wie Zirkonoxid ideal bearbeiten und dies bei Drehzahlen bis maximal 300.000 U/min. **ZT**

ZT Adresse

Bien-Air Deutschland GmbH
Jechtinger Str. 11
79111 Freiburg
Tel.: 07 61/45 57 40
E-Mail: ba-d@bienair.com
www.bienair.com

ZT SERVICE

Meisterliche Rundschau mit dem Blick nach Nord, Süd, Ost und West

Die Qualität des deutschen Zahntechniker-Handwerks steht und fällt mit dem Können der Menschen, die in diesem Gewerbe arbeiten. Die Ausbildung zum Zahntechnikermeister stellt auch oder gerade in heutiger Zeit ein ganz entscheidendes Puzzleteil dar. Bundesweit bieten momentan mehr als 20 Einrichtungen eine solche Fortbildung an. Die ZT Zahntechnik Zeitung stellt in sieben Teilen jene Angebote kurz vor. Teil 4 schaut in den Südwesten des Landes.



Freiburg im Breisgau



Ansprechpartner:

Meisterschule Freiburg
 Gewerbe Akademie Freiburg
 Wirthstraße 28
 79110 Freiburg im Breisgau
 www.hwk-freiburg.de

ZTM Guido Bader
 Leiter
 Bildungszentrum für Zahntechnik in Freiburg
 Tel.: 07 61/1 52 50-67
 Fax: 07 61/1 52 50-15
 E-Mail: guido.bader@hwk-freiburg.de

Träger:

Handwerkskammer Freiburg

Anzahl Arbeitsplätze:

24

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

2 / ca. 24

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

Teil I (Fachpraxis):
 Teil II (Fachtheorie):

k.A.
 k.A.

Kursangebote
 Teil I und II:

Vollzeit
 Dauer: 9 Monate (September bis Mai)
 Kosten: Teil I – 5.500 Euro
 Teil II – 2.500 Euro

Teil III (Betriebswirtschaft / Recht):
 Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik):

950 Euro
 490 Euro

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

je nach Bedarf

Materialkosten pro Teilnehmer:

je nach Voraussetzung

Prüfungsablauf
 Prüfungsdauer Teil I / Teil II:
 Prüfungsort:

9 Tage / 2 Tage
 Ausbildungslabor

Prüfungskosten:

Teil I und Nebenkosten:
 Teil II:
 Teil III:
 Teil IV:

965 Euro
 240 Euro
 130 Euro
 130 Euro

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

1

Besonderheiten:

- Unterricht im Teil II zu 80 Prozent von Zahnärzten und Professoren der Zahnklinik der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg abgehalten
- praktische Intensivkurse in allen Hauptthemen zur Prüfung (ca. drei Wochen je Themengebiet)
- persönliche Betreuung und Prüfungsprobeläufe
- modernste Geräte u. Laborausstattung
- freie Übungsmodule
- Kurse in der Zahnklinik
- Kurse im Anatomischen Institut
- mehrfacher Bundespreisträger

Frankfurt am Main



ZAHNTECHNIKER MEISTERSCHULE Hessen

Ansprechpartner:

Zahntechnik-Meisterschule Hessen

Gustav-Freytag-Str. 36
 60320 Frankfurt am Main
 www.zti-rhein-main.de

Bettina Fecher
 Tel.: 0 69/95 67 99 12
 E-Mail: b.fecher@zti-rhein-main.de

Träger:

Zahntechniker-Innung Rhein-Main

Anzahl Arbeitsplätze:

32

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

0 / 34

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

Teil I (Fachpraxis):
 Teil II (Fachtheorie):

0 / 100
 0 / 100

Kursangebote

Teil I und Teil II – Teilzeit:

Dauer: 20 Monate (April bis November)
 Kosten: 7.500 Euro
 Zyklus: Fachtheorie: Fr: 14.00 – 17.20 Uhr
 Sa: 08.30 – 13.40 Uhr
 Fachpraxis: Kompaktkurse

Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht)
 Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik)

Teil III und IV können an der Handwerkskammer Rhein-Main abgelegt werden.

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

Skripte zu den Lehrveranstaltungen und Kursen

Materialkosten pro Teilnehmer:

k. A.

Prüfungsablauf
 Prüfungsdauer Teil I / Teil II:

9 Tage / 2 Tage
 Handwerkskammer Rhein-Main (Frankfurt am Main)

Prüfungsort:
 Prüfungskosten:

Teil I und Nebenkosten:
 Teil II:
 Teil I und II ohne Nebenkosten:
 Teil III:
 Teil IV:
 Teil III + IV:

1.220 Euro
 320 Euro
 560 Euro
 320 Euro
 320 Euro
 460 Euro

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

1

Besonderheiten:

- für sämtliche Techniken ausgerüstetes Schulungslabor
- bei genügender Teilnehmerzahl für Teil III und IV Spezialkurse für Zahntechniker
- Teil I und II können getrennt belegt werden

Stuttgart



Ansprechpartner:

Bundesmeisterschule für Zahntechnik
 an der Gewerblichen Schule Im Hoppenlau
 Rosenbergstr. 17
 70176 Stuttgart
 www.hoppenlau.de

Melanie Schwarzer (Leitung)
 Tel.: 07 11/2 24 02 41
 E-Mail: schwarzer@hoppenlau.de

Träger:

Stadt Stuttgart und Land Baden-Württemberg

Anzahl Arbeitsplätze:

20

Anzahl Lehrer (fest angestellt / frei):

9 / 0

Unterrichtsanteil in % (fest angestellt / frei):

Teil I (Fachpraxis):
 Teil II (Fachtheorie):
 Teil III (Betriebswirtschaft/ Recht):
 Teil IV (Berufs- und Arbeitspädagogik):

100 / 0
 100 / 0
 100 / 0
 100 / 0

Kursangebote

Teil I bis IV – Vollzeit

Dauer: 12 Monate (Beginn im März, 51 Stunden pro Woche)
 Kosten: 3.250 Euro

Gestellte Bücher, Materialien, Werkzeuge etc.:

- Benutzung und Ausleihe von Fachbüchern aus unserer Fachbibliothek
- einige allgemeine Verbrauchsmaterialien (z.B. Gips, Strahlsand)
- gegen 500 Euro Kautions Ausleihe spezieller Werkzeuge (z.B. KfO-Biegezeugen, Orthometer)

Materialkosten pro Teilnehmer:

640 Euro

Prüfungsablauf
 Prüfungsdauer Teil I / Teil II:

9 Tage / 2 Tage
 Handwerkskammer Stuttgart

Prüfungsort:
 Prüfungskosten:

Teil I und Nebenkosten:
 Teil II:
 Teil III:
 Teil IV:

530 Euro
 240 Euro
 130 Euro
 130 Euro

Wiederholungsprüfungen pro Jahr:

1

Besonderheiten:

- einzige staatliche Meisterschule für Zahntechnik in Deutschland
- seit 2000 drei Kanterpreisträger und zwei dritte Plätze

Ein erfolgreicher Kaufmann und Diener der Stadt

Der BEGO-Seniorchef wird für sein wirtschaftliches Geschick und hanseatische Tugenden ausgezeichnet.

Anfang Mai wurde Joachim Weiss mit dem Award des Arbeitskreises für Management und Wirtschaftsforschung (AMW) an der Hochschule Bremen geehrt. Weiss, der ehemalige geschäftsführende Gesellschafter der BEGO und seit letztem Jahr Mitglied des Beirats des Unternehmens, erhielt diese renommierte Auszeichnung im Unternehmenssitz der BEGO aus den Händen der Bremer Bürgermeisterin Karoline Linnert und Professor Dieter Leuthold, dem Vorsitzenden des AMW.

Zunächst begrüßte Christoph Weiss, der Sohn des Geehrten und aktueller geschäftsführender Gesellschafter, die Gäste. „Heute ist es ein Lebenswerk, das wir krönen“, unterstrich Leuthold anschließend die großen Verdienste des Geehrten. Linnert drückte in ihrer Rede Bewunderung aus: „Sie trauen sich zu, alles infrage zu stellen,

wie es auch im Titel Ihres Buches heißt, um dann besonnen die richtigen Entscheidungen zu treffen. Sie sind ein Vorbild für die Bremer Wirtschaft – und ich bin sehr stolz, dass ich hier zu Ihnen sprechen darf.“

Nach einem weiteren Grußwort von Prof. Dr. Uwe Apel, dem Konrektor der Hochschule Bremen, hielt Dr. Eberhard Haas, Honorarkonsul und Ehrenbürger der Universität Bremen, die Laudatio. „Joachim Weiss ist ein erfolgreicher hanseatischer Kaufmann. Das beinhaltet innere Würde,



Joachim Weiss (re.) hörte sich gemeinsam mit seiner Frau die lobenden Worte der Gastredner an und dankte ihr im Anschluss ausdrücklich für die langjährige Unterstützung.

Vernunft und Anstand sowie auch die Bereitschaft, Bremen als Bürger zu dienen.“ Sichtlich gerührt dankte der Geehrte den Rednern: „Was Sie gesagt haben, ist eigentlich zu viel. Ich darf Ihnen versichern: Wir fühlen uns in Bremen wohl und ich verstehe mich als Botschaf-

ter hanseatischer Tugend.“ Joachim Weiss, der 63 Jahre bei der BEGO tätig gewesen war, dankte neben seiner Frau auch seinen Mitarbeitern: „Dieser Award ist auch eine großartige Anerkennung für das gesamte BEGO-Team.“ Der undotierte Preis wurde zum siebten Mal vergeben. Er zeichnet eine Persönlichkeit für deren „herausragende Leistungen im beruflichen und gesellschaftlichen Leben“ aus. ZT

ZT Adresse

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

ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Anwender sind beeindruckt

Die Lava™ Fräszentren informierten sich bei 3M ESPE über die Chancen durch die digitale Zukunft.

Der Lava™ Chairside Oral Scanner C.O.S. von 3M ESPE gehörte zu den Highlights der diesjährigen IDS. Um auch die Partner in den Lava™ Fräszentren eng in die Markteinführung des Lava™ C.O.S. einzubeziehen und sie gut auf die Anfragen von Interessenten vorzubereiten, trafen sich am Firmensitz in Seefeld die Inhaber und Vertreter der Lava™ Fräszentren. Dort konnten sie sich abseits von Hektik und Messetribel über die neue Technologie und ihre phantastischen Möglichkeiten informieren.

Große Teile der Fachwelt sehen in dem Intraoralscanner mit seiner innovativen Technologie 3D-in-Motion die Chance, die zahnärztliche Abformung zu revolutionieren und alle Nachteile bisheriger manueller Abformverfahren zu beseitigen. Und auch das Fazit aller Lava™ Fräszentren fiel äußerst positiv auf. Sie zeigten sich beeindruckt vom Lava™ C.O.S. und dessen ultraleichtem Handstück, das 22 Kameralinsen, drei CCD-Chips und 192 blaue LEDs vereint, um statt weniger Einzelaufnahmen eine komplette Videosequenz aufzunehmen.

Alle Teilnehmer waren sich darüber einig, dass neben den Patienten – für die die Abformung deutlich komfortabler wird – vor allem Dentallabore von der Neuentwicklung profitieren. Diese erhielten erstmals dieselben Informationen



wie der Zahnarzt, sodass verzogene Abformungen oder Wiederholungen wegen unpräzise festgelegter Präparationsgrenzen der Vergangenheit angehören. Zudem könnten Labore künftig die Präzision des digitalen Arbeitsablaufs von der Abformung über die stereolithografische Modellherstellung bis hin zur digitalen Fertigung der Gerüste voll auszunutzen. Auf diese Weise entstünden erst gar keine Ungenauigkeiten. ZT

ZT Adresse

3M ESPE AG
ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0 81 52/7 00-0
Fax: 0 81 52/7 00-11 96
E-Mail: info@3mespe.com
www.3mespe.de

ANZEIGE

Erfolg im Dialog

dental
bauer



ProEasy® – und wie?

Können Sie sich ein Warenwirtschaftssystem vorstellen, das Ihnen den Alltag spürbar erleichtert? Wir stellen es Ihnen gerne vor: ProEasy® befreit Sie von zahlreichen Tätigkeiten, wie zum Beispiel Verwaltung und Dokumentation aller Lagerbewegungen. Auch Bestellungen erledigt ProEasy® für Sie – online oder per Fax. Noch mehr Einsparpotenzial bietet die erstaunlich einfache Bedienung. ProEasy® ist außerdem zukunftssicher und QM-fähig. Wie man das erhält? Nur über die dental bauer-gruppe. Überzeugen Sie sich selbst, wir beraten Sie gerne. Nutzen Sie die vielseitigen Talente von ProEasy®:

- Bearbeitung des gesamten Warenwirtschaftskreislaufs
- Registrierung von Lagerentnahmen und Bestandsführung über kabellosen Bordscanner
- Automatische Erzeugung von Bestellvorgängen
- Dokumentation aller Einkäufe, Bestände, Lagerbewegungen und Entnahmen
- MPG-Dokumentation
- Sterilgutverwaltung

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
D-72072 Tübingen
Tel.: +49(0)7071/9777-0
e-Mail: info@dentalbauer.de

Eine starke Gruppe

Fax +49/(0)800/6644-719

Ja, ich möchte mehr über ProEasy® wissen.

Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Praxis / Labor

Ansprechpartner

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

e-Mail

Datum, Unterschrift

www.dentalbauer.de

Lieber systematisch zum Ziel

Umfrage zeigt Nutzen des VITA System 3D-MASTER.

Etwa 74 Prozent der Zahnärzte und 93 Prozent der Zahntechniker wollen eine Systematik zur Zahnfarbbestimmung. So lautet das Ergebnis einer Leserbefragung der Firma VITA Zahnfabrik unter Lesern zahnmedizinischer und zahntechnischer Fachzeitschriften. Deren Mehrheit bestätigt, dass die Entscheidung für eine Zahnfarbe auf diese Weise am leichtesten fällt. Rund 80 Prozent der Zahnärzte und 61 Prozent der Zahnärzte stimmen einer entsprechenden Aussage zu. Überraschenderweise sehen zwei Drittel beider Berufsgruppen die Akzeptanz und das Vertrauen in die zahnärztliche Arbeit unter anderem von dem Aspekt der perfekten Farbauswahl geprägt. Die Befragung weist außerdem auf einen neuen Trend hin: Das Farbbewusstsein, so die Meinung von 20 Prozent der Teilnehmer, nehme in der Öffentlichkeit zu. Das Ergebnis bestätigt die Idee hinter dem VITA System 3D-MASTER. Dieses zerlegt den Prozess der perfekten Farbbestimmung in drei Teil-



entscheidungen: Zuerst wird die Helligkeit bestimmt, dann die Farbintensität und schließlich der Farbton. An der Umfrage anlässlich des zehnjährigen Jubiläums des VITA 3D-MASTER beteiligten sich zu Beginn diesen Jahres Leser der Fachzeitschriften Dentalmagazin und Dentallabor. Sie mussten auf einem Fragebogen insgesamt vier Fragen zum Vorgehen, dem Stellenwert und der Komplexität der Farbbestimmung beantworten. ZT

ZT Adresse

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

Größte Investition der Geschichte soll langfristigen Erfolg sichern

Das österreichische Dentalunternehmen W&H feiert die Fertigstellung des neuen Werkes. Zwischen Baubeginn und Inbetriebnahme vergingen nur zwei Jahre.

Mit 8.700 m² und einem Investitionsvolumen von 17,3 Millionen Euro ist die neue Werkshalle bei W&H in Bürmoos die größte Investition der Firmengeschichte. Der moderne Industriebau mit architektonischem Anspruch wurde am 15. Mai 2009 von Geschäftsführer Peter Malata feierlich eröffnet: „Das neue Werk schafft jene Produktionskapazitäten, die in den kommenden Jahren unsere Marktposition stärken werden.“ Landeshauptfrau Gabriele Burgstaller (SPÖ) würdigte in ihren Grußworten W&H als „Vorzeigeunternehmen im Bundesland Salzburg, das eine Top-Ausbildung bietet und in dem Solidarität von Führungskräften ebenso wie von Mitarbeitern gelebt wird.“ Zahlreiche prominente Gäste folgten neben Burgstaller der Einladung zur Werkseröffnung, darunter der Präsident der Wirtschaftskammer Salzburg Julius Schmalz, der Bürmooser Bürgermeister Peter Eder sowie der Bürgermeister a.D. von Bürmoos Martin See-



W&H-Geschäftsführer Peter Malata (li.) mit Landeshauptfrau Gabriele Burgstaller und Julius Schmalz, Präsident der Wirtschaftskammer Salzburg, bei der Einweihungsfeier des neuen Werk II.

leithner. Die Landeshauptfrau sprach die Grußworte zur Einweihung, die ökumenische Gebäudeweihe selbst wurde von den Vertretern der katholischen und evangelischen Kirche sowie der Freien Christengemeinde gemeinsam durchgeführt. Für die insgesamt 645 Mitarbeiter am Standort Bürmoos sowie deren Angehörige und ehemalige Mitarbeiter veranstaltete W&H am 16. Mai zusätzlich ein großes Freiluft-Fest mit speziellen Betriebsführungen, Maibaum-Aufstellen und zünftigem Programm.

Ausbau in Bürmoos
Die neue Werkshalle eröffnet zahlreiche neue Möglichkeiten. „Damit haben wir direkt am Hauptstandort neue Fertigungskapazitäten geschaffen, die unsere Marktposition langfristig absichern“, erklärte Geschäftsführer Malata seine Strategie. Im Werk II sind ca. 250 der weltweit insgesamt etwa 980 Mitarbeiter beschäftigt. Neben der Fertigung und Montage sind auch die Geschäftsführung, der Vertrieb, das Marketing und repräsentative Einheiten wie der Schauraum in den



Der geradlinige Industriebau mit architektonischem Anspruch ist die größte Investition der Firmengeschichte des Dentalwerks.

neuen Räumlichkeiten untergebracht.

Details zum Neubau

Insgesamt 7.700 m³ Beton und 600 Tonnen Eisen sind in der neuen Werkshalle verbaut. Sie wurde in vier Bauabschnitten fertiggestellt, die Fertigungshalle machte den Anfang. Sie ist stützenfrei konstruiert und verfügt über einen enorm belastbaren Fußboden, der selbst die schwersten Maschinen des Dentaltechnikherstellers trägt. Mit einer Betonkernaktivierung, die Kühlung und Heizung

steuert, können die Bereiche Montage und Versand klimaschonend temperiert werden.

Neue Werkshalle als Kernstück

In der stützenfrei konstruierten Halle können fast 30 Maschinen mit einem Einzelgewicht von bis zu zehn Tonnen arbeiten. Um die Homogenität der Betondecken zu gewährleisten, bedurfte es einer logistischen Meisterleistung. Schließlich mussten zur Herstellung insgesamt 22 Betonmischer zeitgleich eingesetzt werden.

Mit dem Einsatz von Luft/Wasser-Wärmepumpen bzw. Kältemaschinen kam eine umweltschonende Lösung zur Energieerzeugung zum Einsatz. Das gesamte Heizsystem wurde als Niedertemperaturheizung ausgeführt. Zur Optimierung der Betriebskosten wurden sämtliche Lüftungsanlagen mit Energierückgewinnungssystemen ausgestattet.

Im neuen Betriebsgebäude finden neben Fertigung, Montage und Versand auch die Geschäftsführung, die Administration und der Ausstellungsraum Platz. Damit steigt die Gesamtnutzungsfläche des Unternehmens auf rund 25.000 m² am Standort Bürmoos. **ZT**

ZT Adresse

W&H Dentalwerk Bürmoos GmbH
Ignaz-Glaser-Str. 53
PO Box 1
A-5111 Bürmoos, Austria
Tel.: +43-62 74/62 36-0
Fax: +43-62 74/62 36-55
E-Mail: office@wh.com
www.wh.com
ZWP online Weitere Informationen finden Sie auf www.zwp-online.info

Entscheidung für eine vielversprechende Zukunft

FKM, e-Manufacturing Partner von EOS, kauft als erstes Unternehmen eine Hochtemperaturanlage des Typs EOSINT P 800. Die Firma erweitert so ihren Maschinenpark auf insgesamt 14 Laser-Sinter-Systeme.

Mit dem Erwerb der EOSINT P 800 entscheidet sich der Spezialist für Rapid-Technologien für ein System mit hohem Zukunftspotenzial. „Es gab unterschiedliche Gründe, die uns dazu bewogen haben, uns erneut für ein System von EOS zu entscheiden. Das Laser-Sintern gehört aus unserer Sicht heute zu den maßgebenden Technologien im e-Manufacturing. Es ermöglicht die Fertigung belastbarer und seriennaher Funktionsmodelle. Für uns war der Kauf der EOSINT P 800 ein folgerichtiger Schritt, da dieses System unser Portfolio optimal ergänzt“, sagte Jürgen Blöcher, Geschäftsführer von FKM. Auch Peter Klink, Geschäftsführer Vertrieb bei EOS, begrüßt die Entscheidung von FKM: „Die langjährige Zusammenar-

beit zwischen EOS und FKM ist durch ein hohes gegenseitiges Vertrauen geprägt. FKM ist als einer unserer e-Manufacturing Partner immer bereit, unsere Ideen und Visionen mitzudenken. Damit wird FKM der erste Dienstleister, der diese hochinnovative Technologie anbietet.“

Hochtemperatur-System

Die neue Anlage EOSINT P 800 erschließt als weltweit erstes System durch ihre Eignung für Prozesstemperaturen bis 385 °C die Hochleistungspolymere für die Laser-Sinter-Produktion. Aufgrund ihrer hervorragenden Materialeigenschaften ist die Werkstoffgruppe für zahlreiche Anwendungen und Industriezweige interessant. Aufbauend auf dem Design der EOSINT P730 wurde das System durch völlig neu konstru-

ierte Baugruppen auf das Anforderungsniveau des Hochtemperaturprozesses angehoben. Innerhalb der Anlage entstanden durch die Etablierung des hohen Temperaturniveaus ganz neue Anforderungen an Dauerfestigkeit, Beherrschung von Wärmeausdehnung und Temperaturverteilung. EOS setzt daher auf neue Werkstoffe, die bislang im Laser-Sinter-Anlagenbau nicht zur Verwendung kamen und mit denen das System sowohl den Prozessanforderungen als auch mechanischen Genauigkeitsanforderungen gerecht wird.

Werkstoff mit Zukunft

Mit PEEK HP3 von EOS steht erstmals ein Hochleistungspolymer für die Laser-Sinter-Fertigung zur Verfügung. Die gefertigten Produkte erreichen Zugfestigkeiten bis zu 95 MPa und einem E-Modul von 4.400 MPa. Seine hervorragende chemische Beständigkeit macht PEEK – von aggressiven Säuren abgesehen – unempfindlich gegen jegliche Chemikalie. In medizinischen Anwendungen machen Biokompatibilität, Sterilisierbarkeit, hohe Zugfestigkeit und Gleitfähigkeit diesen Werkstoff zu einem idealen Ersatz für Edelstahl und Titan. **ZT**

Die Zirkodenta GmbH in Heidelberg wurde 2007 von ZTM Martin Schuler und Frank Mayer gegründet. Schuler gilt mit seinen 30 Jahren Berufserfahrung zudem als international anerkannt. Er hat während der vergangenen vier Jahre das CAD/CAM-Komplettsystem ZD.mastermill entwickelt. Ihm obliegt die technische Leitung. Mayer ist als Geschäftsführer für die Finanzen verantwortlich. Der Diplomkaufmann arbeitet seit mehr als 30 Jahren im Finanzwesen und hat dabei Erfahrung im Start-up von Firmen gesammelt. Beide haben das Frässystem erfolgreich auf der IDS 2009 in Köln vorgestellt.

ZT Adresse

EOS GmbH Electro Optical Systems
Robert-Stirling-Ring 1
82152 Krailling / München
Tel.: 0 89/8 93 36-0
Fax: 0 89/8 93 36-2 85
E-Mail: info@eos.info
www.eos.info

Newcomer mit viel Erfahrung

Süddeutsche Dentalfirma wendet sich mit ihrem Geschäftskonzept an kleine und mittlere Labore.

Die Zirkodenta GmbH in Heidelberg wurde 2007 von ZTM Martin Schuler und Frank Mayer gegründet. Schuler gilt mit seinen 30 Jahren Berufserfahrung zudem als international anerkannt. Er hat während der vergangenen vier Jahre das CAD/CAM-Komplettsystem ZD.mastermill entwickelt. Ihm obliegt die technische Leitung. Mayer ist als Geschäftsführer für die Finanzen verantwortlich. Der Diplomkaufmann arbeitet seit mehr als 30 Jahren im Finanzwesen und hat dabei Erfahrung im Start-up von Firmen gesammelt. Beide haben das Frässystem erfolgreich auf der IDS 2009 in Köln vorgestellt.

Die Geschäftsidee

Zirkodenta hat sein CAD/CAM-Komplettsystem vor allem für kleine und mittlere Dentallabore entwickelt. Es soll in der Präzision mit den teuren Anlagen in den Fräszentren vergleichbar und durch eine einfache Handhabung auch für den Computer unerfahrenen Zahntechniker auf Anhieb bedienbar sein. „Wir sind davon überzeugt, dass mit diesem Team und den hochwertigen Produkten eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit aufgebaut werden kann. Insbesondere das Preis-Leistungs-Verhältnis und die hohe Qualität sind ein deutliches Signal und herausragend in der Dentalbranche“, sagt Mitbegründer Mayer. Der Einsatz der Anlage soll sich möglichst schnell rentieren. Zirkodenta hat seine Preiskalkulation so gestaltet, dass eine komplette Vier-Achs-Version bereits ab 25 Einheiten monatlich inklusive eines Sinterofens finanzierbar ist.

Der Service

Notwendige Service- und Wartungsarbeiten können vom Anwender weitestgehend selbst ausgeführt werden. Zusätzlich

ist geplant, national und international einen Service vor Ort einzurichten. Dazu werden ortsansässige Fachleute für den Dentalservice ausgewählt und geschult. Für das Ausland werden nur solche Händler akzeptiert, die einen derartigen Service ebenfalls garantieren können. Ersatzteile werden zunächst zentral in Heidelberg gelagert.

Der Vertrieb

Innerhalb Deutschlands vertreibt Zirkodenta nur direkt. Ausgesuchte freie Handelsvertreter mit einschlägiger Erfahrung unterstützen das Unternehmen auf Provisionsbasis. International wird durch die Auswahl namhafter Partner ein Netz von Händlern aufgebaut, die ihrerseits in der Lage sind, Service und Lagerhaltung in der entsprechenden Region zu gewährleisten. Die Herstellung von Eigenmarken und White-Label-Produkten ist gegen Verrechnung der Kosten und entsprechender Stückzahl möglich.

Die Referenzzentren

Durch den Aufbau von regionalen Referenzzentren können sich Kaufinteressenten über Erfahrungen mit den Zirkodenta Produkten informieren und sich gegebenenfalls vor Ort selbst ein Bild machen. Derzeit werden solche Zentren in Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen, Hessen, Hamburg und Bayern sowie im Ausland – Spanien, China, USA und Naher Osten – aufgebaut. **ZT**

ZT Adresse

Zirkodenta GmbH
Wieblinger Weg 21
69123 Heidelberg
Tel.: 0 62 21/6 59 65 77
Fax: 0 62 21/6 59 65 78
E-Mail: info@zirkodenta.de
www.zirkodenta.de

Vorreiter in der Implantatprothetik

Die Zahntechnik Jacobs aus Würselen gilt seit Jahren unter anderem als Spezialist im Bereich der Implantatprothetik. Das Labor war im Februar 2009 Austragungsort einer Fortbildungsveranstaltung für Zahnärzte unter der Leitung der bekannten Experten Dr. Sjoerd Smeekens und Dipl.-ZT Olaf van Iperen.

Dabei ging es um die Frage, welche Vorteile verschraubbare Stege und Brückengerüste in industriell gefräster Qualität für den Zahnarzt bieten? Die Antwort lieferten Smeekens und van Iperen anhand einer eindrucksvollen Demonstration des Compartis ISUS von DeguDent. Insbesondere gegenüber dem traditionellen Gussverfahren bietet diese neuartige Fertigungsoption deutliche Vorteile: Bei Compartis ISUS kommt eine „gefäste Qualität“ zum Tragen, die für hervorragende Spannungsfreiheit bei hoher Werkstoffgüte bürgt. Die beiden Referenten konnten dies aus eigener Erfahrung bestätigen. Außerdem können Anwender zwischen den



Illustrate Expertenrunde: Peter Pleyers und Dirk Jacobs von der Zahntechnik Jacobs GmbH mit den Referenten Dr. Sjoerd Smeekens und Dipl.-ZT Olaf van Iperen (v.l.n.r.).

Material-Alternativen Kobalt-Chrom und Titan wählen. Hinzu kommt eine interessante Vereinfachung, welche die Zahntechnik Jacobs dem Zahnarzt mit ihrem Festpreisangebot bietet. So kann er bereits beim ersten Beratungsgespräch nicht nur einen medizinisch profunden, sondern

gleichzeitig preislich präzisen Therapieverschlagn unterbreiten, der die Wünsche und finanziellen Möglichkeiten des Patienten vollständig berücksichtigt.

Mit dem zusätzlichen Angebot verschraubbarer Stege und Brückengerüste erweist sich die Zahntechnik Jacobs einmal

mehr als zuverlässiger und innovativer Partner des Zahnarztes. So ergänzt das Unternehmen gezielt seinen Schwerpunkt Implantologie und bietet dort einen umfassenden Service von der softwaregestützten Behandlungsplanung über die Bereitstellung von Bohrschablonen bis zur individuellen prothetischen Lösung. **ZT**

ZT Adresse

Zahntechnik Jacobs GmbH
Morsbacher Straße 24
52146 Würselen
Tel.: 0 24 05/8 78 88-0
Fax: 0 24 05/8 34 40
E-Mail:
Zahntechnik.Jacobs@t-online.de
www.zahntechnik-jacobs.de

Jährliche Zusammenkunft erhält einen neuen Fokus

Zahntechniker und Implantologen setzen mit Zusammenarbeit ein interdisziplinäres Ausrufezeichen.

Die DENTAGEN setzt in der intensiven Kooperation mit der Implantologischen Gesellschaft für Zahnärzte (IGfZ) ein neues Zeichen. Der zahntechnische Wirtschaftsverbund firmiert seine größte Jahresveranstaltung um: Aus dem traditionellen DENTAGEN-Partnertreff wird der erste DENTAGEN-IGfZ-Partnertreff. Am 26. und 27. Juni 2009 werden im nordrhein-westfälischen Rös-rath mehr als 200 Gäste erwartet.

Die Mitglieder und Kunden von DENTAGEN und IGfZ sowie die Mitglieder des partnerschaftlich verbundenen Wir Zahnärzte in Nordrhein e.V. (WZN) erwartet im Geno-Hotel ein spannendes Fachprogramm. Den Auftakt macht am Freitag ab 19 Uhr ein kommunikatives „Get-together“.

Das Tagungsprogramm startet dann am Samstag um 9.30 Uhr mit dem Thema „Licht, Farbe,



Kennt sich mit Edelmetall bestens aus: Zahnarzt und Doppel-Olympiasieger Hinrich Romeike spricht auf dem DENTAGEN-IGfZ-Partnertreffen.

Wahrnehmung, Farbkompetenz – Von den physikalischen Grundlagen zur Zahnfarbbestimmung“. Referent Dr. Tho-

mas Ditzinger ist Wissenschaftspublizist und Lektor für angewandte Wissenschaften beim Springer-Verlag in Heidelberg. Die weiteren Vorträge beschäftigen sich mit der Knochen-Implantologie, dem professionellen Marketing sowie der instrumentellen Funktionsdiagnostik im Zusammenhang mit craniomandibulären Dysfunktionen.

Als ein Höhepunkt des Treffens ist der Vortrag des Vielseitigkeitsreiters und zweimaligen Goldmedaillengewinners der Olympischen Spiele von Peking, Hinrich Romeike, angekündigt. Der Zahnarzt möchte aufzeigen, wie man aus Niederlagen

Kraft schöpfen kann. Der Fortbildungstag, den BZÄK und DGZMK mit sechs Punkten bewerten,

wird moderiert von Michael Stock, Sales-Manager der Schütz Dental Group.

„DENTAGEN wird von allen Beteiligten im Dentalmarkt immer intensiver wahrgenommen“, bilanzierte Vorstandsvorsitzende Karin Schulz die Erfahrungen auf der diesjährigen Internationalen Dental-Schau in Köln. Auch beim bevorstehenden DENTAGEN-IGfZ-Partnertreff wird die Dentalindustrie in Form einer Ausstellung deutlich Präsenz zeigen. **ZT**

ZT Adresse

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

Umweltbewusster Unternehmer

Geschäftsführer der Dentalfirma Dentaurum feierte kürzlich sein 25-jähriges Betriebsjubiläum.

Innovation, Qualität, Service, Leistung und dynamischer Wachstum – dies sind nur einige Unternehmensmerkmale, auf die Mark Stephen Pace seit vielen Jahren Wert legt. Auch die Sicherheit der Arbeitsplätze und das Wohl der Mitarbeiter

management, Arbeitssicherheit, Gefahrgutmanagement usw. für verschiedene Firmen in einem System vereinigt werden.

Seit 15 Jahren leitet Mark Stephen Pace, unterstützt durch seinen Schwager Axel Winkelstroeter, erfolg-



Stellvertretend für die gesamte Dentaurum-Gruppe wünschen Petra Pace (li.), Axel Köhne (2.v.r.) und Martina Rolle Jubilar Mark Stephen Pace beruflich und privat alles Gute und weiterhin viel Erfolg.

prägen das Handeln des engagierten Familienvaters. Ein weiteres besonderes Anliegen ist der Erhalt der natürlichen Umwelt für zukünftige Generationen durch eine aktive Umweltpolitik.

Die ersten Erfahrungen im Dentalunternehmen sammelte Mark Stephen Pace 1984 in der ehemaligen Tochterfirma Dentaurum Data Service. Er durchlief alle kaufmännischen und technischen Abteilungen des Mutterkonzerns und bekam so einen umfassenden Einblick in das Unternehmen. Nach erfolgreichem Abschluss seines Studiums zum Diplom-Betriebswirt an der Berufsakademie Karlsruhe begann er 1990 als Assistent der kaufmännischen Leitung. Zu seinem Tätigkeitsbereich gehörte unter anderem die Implementierung eines Qualitätssicherungssystems. Ihm ist es zu verdanken, dass Dentaurum 1993 als eines der ersten Dentalunternehmen erfolgreich nach DIN ISO 9001 zertifiziert wurde und als erstes Unternehmen weltweit ein integriertes Managementsystem einführte. Damit konnten mehrere Systeme wie Qualitätsmanagement, Umweltma-

reich das Familienunternehmen. Durch seinen stetigen Fleiß, sein Engagement und seine Loyalität zum Unternehmen und seinen Mitarbeitern gelang es ihm auch schwierige Zeiten zu meistern und das traditionsbewusste Dentalunternehmen an eine hervorragende Marktposition zu bringen. Als Mitglied des Beirats im Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) engagiert er sich u.a. für die gemeinsame Interessenvertretung der deutschen Dentalunternehmen gegenüber den Ministerien, Behörden, Verbänden und anderen Organisationen im In- und Ausland. Ebenso ist er als Mitglied des Beirats des NADENT (Normenausschuss Dental) tätig. Daneben verfolgt der sprachbegabte Unternehmer zahlreiche soziale und ehrenamtliche Tätigkeiten. **ZT**

ZT Adresse

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

Wissenswerte Information

Die Hager & Meisinger GmbH hat zahlreiche Neuerungen veröffentlicht. Darunter sind ein überarbeiteter Dentalkatalog sowie eine neue Bone Management®.

Besonders bei der einzigartigen Produktlinie MEISINGER Bone Management® gibt es eine Menge Neuheiten. Zu den ganz neu entwickelten Systemen haben alle bisher schon auf dem Markt erfolgreichen Systeme ein neues Outfit erhalten. Auch der Dentalkatalog erscheint in einem neuen Glanz. Dank der Registerstanzung sind die einzelnen Kapitel einfach und unkompliziert zu finden. Interessante Anwenderberichte in vielen Sprachen auf einer speziellen DVD runden

die Produktvorstellungen ab. Dort erhalten Interessierte zusätzlich einige wichtige Informationen zu der Firmengeschichte der Hager & Meisinger GmbH, die bereits 1888 ihren Anfang nahm. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

ZWL ZAHNTECHNIK WIRTSCHAFT • LABOR



Probeabo – Testen Sie jetzt!

Die erfolgreiche Schwesterzeitschrift der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ist seit über 10 Jahren die bevorzugte Informationsquelle des zahntechnischen Laborinhabers und Ratgeber für Praxislabore zu allen fachlichen und wirtschaftlichen Aspekten der modernen Laborführung. In Leserumfragen steht ZWL Zahntechnik Wirtschaft Labor durch seine praxisnahen Fallberichte und zeitgemäßen Laborkonzepte vor zahlreichen „Schöngestern“ der Branche, die den goldenen Zeiten nachtrauern. Nicht jammern, sondern handeln ist die Devise, und so greift die Redaktion nüchterne Unternehmertemen auf und bietet praktikable Lösungen. Von Kollege zu Kollege. Was vor Jahren als Supplement begann, hat sich heute mit sechs Ausgaben jährlich zu einer starken Marke in der zahntechnischen Medienlandschaft entwickelt.

✂ Jetzt ausfüllen!

Ja, ich möchte das Probeabo beziehen. Bitte liefern Sie mir die nächste Ausgabe frei Haus.

Soweit Sie bis 14 Tage nach Erhalt der kostenfreien Ausgabe keine schriftliche Abbestellung von mir erhalten, möchte ich die ZWL im Jahresabonnement zum Preis von 35 EUR/Jahr beziehen (inkl. Versand und MwSt.). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf des Bezugszeitraumes schriftlich gekündigt wird (Poststempel genügt).

▶ Antwort per Fax 03 41/4 84 74-2 90 an OEMUS MEDIA AG oder per E-Mail an grasse@oemus-media.de

Name, Vorname	
Firma	
Straße	
PLZ/Ort	
E-Mail	Unterschrift

Widerrufsbelehrung: Den Auftrag kann ich ohne Begründung innerhalb von 14 Tagen ab Bestellung bei der OEMUS MEDIA AG, Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, schriftlich widerrufen. Rechtzeitige Absendung genügt.

Unterschrift



Wie sich vereintes Fachwissen bewährt

Aus einer erfolgreichen Kooperation von Nobel Biocare und dem Lubberich Dental-Labor entsteht ein regionaler Expertenclub zu dem Thema Implantologie.



Die elf Mitglieder im Expertenclub sind auch ohne Ball ein starkes Team.

Bereits 2006 begann Nobel Biocare eine regionale Initiative mit der Koblenzer Lubberich Dental-Labor GmbH. Im Rahmen von Produktveranstaltungen, Hands-on-Kursen und Patientenveranstaltungen wollte man interessierten Zahnärzten und Patienten in der Region Mittelrhein das Thema „Navigierte Implantation mit NobelGuide™“ zugänglich machen.

Aus diesem Konzept entstand schon bald der erste regionale Expertenclub.

Die teilnehmenden Zahnärzte haben mittlerweile selbst zahlreiche Implantationen mit NobelGuide™ versorgt und sind vom reibungslosen Ablauf und dem vorher-sagbaren Erfolg der Behandlung begeistert. Diesen Erfahrungsschatz lassen sie effektiv in den Austausch mit der Gruppe von Zahnärzten, dem Lubberich Dental-Labor und der Nobel Biocare einfließen.

Der renommierte Implantologe Dr. Oliver Hugo und ZTM Maurice Wiesmaier vom Den-

tallabor Lubberich stellen in den gemeinsamen Vorträgen ihre Erfahrungen im Umgang mit dem NobelGuide™ Behandlungskonzept vor. Das Dentallabor Lubberich verarbeitet jährlich ca. 2.000 Implantatabutments und kann so einen fundierten Überblick über die Stärken und Schwächen der verschiedenen Implantatsysteme geben. Diese Erkenntnisse bedeuten für die teilnehmenden Behandler eine nachhaltige Unterstützung in der täglichen Arbeit mit dem vielseitigen und anwenderfreundlichen NobelGuide™ System. **ZT**

ZT Adresse

Nobel Biocare Deutschland GmbH
Stolberger Straße 200
50933 Köln
Tel.: 02 21/5 00 85-0
Fax: 02 21/5 00 85-3 33
E-Mail:
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com

Nur gesunde Kicker sind gute Kicker

Die deutsche U21 Fußball-Nationalmannschaft hat in Vorbereitung auf die Europameisterschaft 2009 ein Trainingslager am Tegernsee erfolgreich beendet. Zum Gelingen hat auch eine KaVo ESTETICA E80 Behandlungseinheit beigetragen.



Abwehrspieler Mats Hummels zählt zu den festen Größen im Team von Trainer Horst Hrubesch. Auch deshalb soll im Vorfeld des Turniers jedes Gesundheitsrisiko ausgeschlossen werden.

Im Rahmen des U21-Trainingslagers bot Zahnarzt Dr. Steffen G. Tschackert – bekannt unter anderem aus Germany's Next Topmodel by Heidi Klum 2008 und Austria's Next Topmodel 2009 – den jungen Spielern eine Prophylaxe der besonderen Art an. Zur Vorbeugung von Zahn-erkrankungen während der

zum ersten Mal überhaupt durchgeführt und dient, so Tschackert, der Vorbeugung und Verminderung von Sportverletzungen. Viele muskuläre Erkrankungen ließen sich laut Aussage des renommierten Zahnarztes immer wieder auf Zahnprobleme zurückführen. Der Hintergrund dieser erstma-

ligen Aktion ist ein durchaus wichtiger: Bei einem wichtigen Turnier waren unlängst zwei Spieler mit Zahnproblemen belastet. Die Vorsorgeuntersuchung hat sich jedenfalls gelohnt. Tatsächlich mussten sich noch einige Spieler der U21 vor dem Start der EM, die am 15. Juni 2009 begann, einer Behandlung unterziehen. Deutschland spielt in der Vorrunde in Göteborg und Halmstad und trifft dort auf die Mannschaften aus Spanien, Finnland und England. **ZT**

ZT Adresse

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

ANZEIGE

Starke Argumente!

Immer mehr Dentallabore ergänzen ihr Angebot bereits professionell mit hochwertigem Zahnersatz von dentaltrade und schaffen sich so einen Wettbewerbsvorteil.

- ✓ einfacher Daten-transfer für CAD/CAM
- ✓ keine Vertragsbindung

- ✓ voller Kundenschutz
- ✓ bundesweite Lieferung

Hochwertiger Zahnersatz zu günstigen Preisen

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

Stimmige Balance als Erfolgsfaktor

Als ein wichtiger Anbieter anspruchsvoller Keramik setzt das österreichische Unternehmen Creation Willi Geller gleichermaßen auf Tradition und Innovation. Das war auch im März auf der diesjährigen IDS in Köln zu beobachten.



Demonstrationen wie die des Oral-Designers Thilo Vock stießen bei dem Fachpublikum auf großes Interesse.

„Neues vorantreiben, Bewährtes bewahren und im Bereich des Möglichen optimieren“ – so lautete das Motto auf den Messtagen. Dabei stand das seit mehr als 20 Jahren bewährte Metallkeramik-System Creation CC genauso im Fokus der Fachbesucher wie die hochästhetische Zirkoniumdioxid-Keramik mit Feldspatanteil und die neuen Press & Paint-Systeme Creation P&P on Metal und P&P on Zirconium Dioxide. „Für uns ist die IDS eine sehr wichtige Informations- und Kommunikationsplattform“, erklärt Edith Schönenberger, Sales & Marketing Manager bei Creation. „Der direkte,

persönliche Kontakt zu den Creation-Anwendern sowie zu unseren Fachhandelspartnern liegt Creation sehr nahe. Die intensiven Gespräche, aber auch die vielen neu gewonnenen Kunden sind für uns eine Bestätigung, dass Creation als qualitativ hochwertige Keramikmarke weltweit sehr gefragt ist. Mit Creation P&P-M und P&P-Z liegen wir im Trend zu mehr Wertschöpfung im Labor. Und Creation CC beweist, dass ein seit vielen Jahren bewährtes System gerade in qualitätsorientierten Zeiten noch mehr geschätzt wird.“ Als regelrechter Publikums-magnet erwiesen sich auf der

IDS auch die beiden Demonstrationstheken am Creation-Messestand, die von Patrick Boche, Product & Technical Manager, organisiert und betreut wurden. Während der fünf Messtage zeigten 16 herausragende Zahntechniker ihr Können – von den erfahrenen Oral-Designern Joachim Maier, Francesco Mello, Thilo Vock und Christian Berg, den bekannten Zahntechnikern Hubert Schenk, Otto Prandtner und Stefan Schunke bis hin zur neuesten Creation-Generation. Stets dicht umringt demonstrierten sie den Fachbesuchern, wie ästhetisch und zuverlässig sich mit der Meisterkeramik arbeiten lässt. Besonderen Eindruck hinterließen die hohe Qualität und die brillante Farbbeständigkeit der einzelnen Massen sowie ihre exzellente Form- und Brennbarkeit. **ZT**

ZT Adresse

CREATION WILLI GELLER
INTERNATIONAL GMBH
Koblacherstraße 3
6812 Meiningen
Austria
Tel.: +43-55 22/7 67 84
Fax: +43-55 22/7 36 99
E-Mail:
info@creation-willigeller.com
www.creation-willigeller.com

ZT Veranstaltungen Juli/August 2009

Datum	Ort	Veranstaltung	Info
01.07.2009	Bensheim	Intensivtraining VlnCrOn 3D Referentin: Marianne Höfermann	Sirona Dental Systems GmbH Sigrid Daubenthaler Tel.: 0 62 51/16 36 66
03./04.07.2009	Alling bei München	Die gaumen- bzw. bügelfreie Teleskopprothese im Einstückgussverfahren aus CoCr Referent: ZT Michael Martin	DENTAURUM Sabine Trautmann Tel.: 0 72 31/8 03-4 70
08.07.2009	Starnberg	CAD/CAM-Design Workshop Referent: ZT Johannes Semrau	Corona Frau Fritsche Tel.: 0 81 51/55 53 88
10./11.07.2009	Renningen	F2 – Frontzahn-Ästhetik Referenten: Dr. Roland Rist, Alfred Deuschle	KOOS EDELMETALLE GmbH Tel.: 0 71 59/92 74-0
13.07.2009	München	Grundkurs Medizinprodukterecht Referenten: Fachdozenten der TÜV SÜD Akademie	TÜV SÜD Akademie Anita Lenzser Tel.: 0 89/57 91-16 94
15.07.2009	Gieboldehausen	NobelGuide CT-Schablone Referent: Andreas Hoffmann	Dentales Service Zentrum GmbH & Co. KG Andreas Hoffmann Tel.: 0 55 28/99 99 55
20.–22.08.2009	Meckenheim	Die neue Ära der individuellen Totalprothetik Referenten: Karl-Heinz Kөрhölz, ZTM Achim Ludwig, Massimiliano Trombin	DA VINCI CREATIV Claudia Füssenich Tel.: 0 22 25/1 00 27

ZT Kleinanzeigen

www.zirkon-forum.de

informativ News aktuell Infos
Forum kommunikativ Umfragen
Wettbewerbe aktiv Veranstaltungen
Technologien/Materialien visionär
Plattform für Zahntechniker

ZT

Fakten auf den Punkt gebracht.

ZWP online

Das Nachrichtenportal für die gesamte Dentalbranche

Jetzt kostenlos eintragen unter:

www.zwp-online.info

muffelforum.de

Die Community der Zahntechniker

- ▶ Diskussionsforen
- ▶ Firmenporträts
- ▶ Produktneuheiten
- ▶ neue Technologien

- ▶ Stellenmarkt
- ▶ Gerätemarkt
- ▶ Kurstermine
- ▶ Chat

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

Ein Projekt der **T&B ServiceLine GbR**
Am Schlangenhörst 27
14656 Brieselang
<http://www.tb-service-line.de>

Thorsten Tobl und Andreas Braune
fon (033232) 350090
fax (033232) 350091
eMail info@tb-service-line.de



DIE ZUKUNFT BRAUCHT VISIONEN UND SICHERHEIT.

Die LVG bringt Ihnen anhaltende Liquidität – mit Factoring. Wirtschaftliche Entscheidungen können durch finanzielle Freiheit einfacher getroffen werden.

Factoring ist der stabile Baustein im Finanzhaushalt des Dentallabors. Auch Zahnärzte bewerten die Zusammenarbeit des Labors mit LVG positiv, denn sie können Zahlungsziele in Anspruch nehmen, ohne ihr Labor finanziell einzuengen. Die LVG, älteste Institution ihrer Art für Dentallabore, bietet seit 1984 bundesweit finanzielle Sicherheit in diesem hochsensiblen Markt.

Wir machen Ihren Kopf frei.

UNSERE LEISTUNG – IHR VORTEIL:

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

*Lernen Sie uns und unsere Leistungen einfach kennen. Jetzt ganz praktisch mit den **LVG Factoring-Test-Wochen**.*

Antwort-Coupon

Bitte senden Sie mir Informationen über
 Leistungen Factoring-Test-Wochen
 an folgende Adresse:

Name

Firma

Straße

Ort

Telefon

Fax

e-mail



Labor-Verrechnungs-Ges. mbH
 Rotebühlplatz 5 · 70178 Stuttgart
 ☎ 0711/666 710 · Fax 0711/6177 62
 info@lvg.de · www.lvg.de

Fax 0711/617762

Gleich ausschneiden, ausfüllen und faxen an